



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 20

Острого – 2012

ББК 65
УДК 330 (082)
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 № 2 від 27 вересня 2012 р.*

Редакційна колегія:

Пасічник Ігор Демидович, доктор психологічних наук, професор (*головний редактор*);
Крالیук Петро Михайлович, доктор філософських наук, професор;
Вітлінський Вальдемар Володимирович, доктор економічних наук, професор;
Карлін Микола Іванович, доктор економічних наук, професор;
Левицька Світлана Олексіївна, доктор економічних наук, професор;
Пасічник Юрій Васильович, доктор економічних наук, професор;
Матвійчук Андрій Вікторович, доктор економічних наук, професор;
Козак Людмила Василівна, кандидат економічних наук, доцент;
Топішко Іван Іванович, кандидат економічних наук, доцент;
Новоселецький Олександр Миколайович, кандидат економічних наук, доцент;
Мамонтова Наталія Анатоліївна, кандидат економічних наук, професор;
Дем’янчук Ольга Іванівна, кандидат економічних наук, доцент (*відповідальний секретар*);
Кривицька Ольга Романівна, кандидат економічних наук, доцент (*відповідальна за випуск*).

Н 34 Наукові записки. Серія “Економіка” : збірник наукових праць. – Острог : Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2012. – Випуск 20. – 310 с.

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні, фінансів суб’єктів господарювання, реформування бюджетної та податкової системи України, сучасних проблем економічної теорії, менеджменту та маркетингу, теорії і практики обліково-аналітичного забезпечення суб’єктів господарювання, актуальних питань економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій, що можуть бути корисними 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”, 2012

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ,
МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

УДК 3.5071:711.4

Аверкина М. Ф.,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства Національного університету водного господарства та природокористування, здобувач кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІСТА

Стаття присвячена розкриттю змістового наповнення категорії "розвиток". Визначено теоретичні засади розвитку міста та сформовано його критерії.

Ключові слова: розвиток, система, розвиток міста, критерії.

Статья посвящена раскрытию содержательного наполнения категории "развитие". Определены теоретические основы развития города и сформированы его критерии.

Ключевые слова: развитие, система, развитие города, критерии.

The authors elucidate the sites' content category of "development." Theoretical foundations of the city and formed his criteria.

Keywords: development, system, urban development, criteria.

Постановка проблеми. Місту, як і будь-якій іншій складній динамічній системі, властивий такий процес як розвиток. Розвиток міст України характеризується наявністю складних процесів, які виникають в імовірнісних елементах системи міста. Означені процеси можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на систему міста в цілому. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення закономірностей та специфіки процесу розвитку міста. Тому засадничим є визначення змісту поняття "розвиток".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення та опрацювання наукових праць визначено, що існує доробок щодо особливостей розвитку міста. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних засад розвитку міста зробили такі вчені, як: Т. Балик, І. Бистряков, З. Герасимчук, О. Гранберг, М. Губіна, О. Карлова, А. Макаричев, Є. Перцик, В. Протас, М. Прохорова, С. Рудницький, Ю. Стадницький та інші. Однак відсутній системний підхід щодо закономірностей та особливостей розвитку міста.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у розкритті сутності "розвитку" міста, а завдання – у визначенні критеріїв розвитку міста.

Виклад основного матеріалу. Ідея розвитку передбачає уявлення про певну просторово-часову відкритість та упорядкованість світу в певному напрямку [1, с. 122]. У загальну картину світу ідея розвитку проникає у другій половині XVIII сторіччя разом з космологічною моделлю Всесвіту Канта-Лапласа. У XIX сторіччі завдяки успіхам геології та біології ця ідея набуває широкого значення, стає майже аксіоматичною. Відповідно до діалектичного розуміння, розвиток – це зміна матеріального та духовного світу, його перехід від старого до нового. Аналіз наукових джерел щодо сутності терміна "розвиток" дає підстави стверджувати, що в наш час не існує єдиного підходу до його розуміння. Саме тому ми звернулись до різних трактувань розвитку, які висвітлено у філософській, економічній літературі. У "Короткій філософській енциклопедії" подане таке трактування поняття "розвиток" – це закономірна зміна матерії і свідомості, їх універсальна властивість [2]. Тобто розвиток розглядається як процес у загальнотеоретичному філософському аспекті.

З. В. Герасимчук, Т. О. Ніщик стверджують, що розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів; один із загальних видів зв'язку [3, с. 7]. Відповідно до такого визначення, розвиток розглядається як процес зміни висхідної тенденції. Ми погоджуємося з таким трактуванням, адже найперше, з чим пов'язаний розвиток, – це те, що здійснювані зміни вибудовуються в певну послідовність, і цей "ланцюг" змін виступає як деяка загальна зміна стану системи [1, с. 128-129].

Л. Г. Мельник вказує, що саме три властивості: необоротність, спрямованість і закономірність – можуть додати змінам системи характер розвитку [4, с. 22]. Відповідно до означеного, розвиток розглядається через вивчення та виділення системи, що розвивається. Таким чином, розвиток являє собою здійснення послідовних необоротних якісних змін. Оскільки зміни є необоротними, то вони визначають функціонування системи, якій вони притаманні, як так, що має певне спрямування. Спрямованість неодмінна ознака розвитку.

Саме внаслідок своєї необоротності розвиток не є однорідним. Стани існування будь-якої системи відрізняються за масштабом і характером можливостей, що відкриваються для зміни стану. Коли переважають можливості формотворення, появи нового, тоді зміни системи відбуваються у напрямку зміцнення й удосконалення системи, по лінії ствердження багатоманітності її функціональних виявів [1, с. 129].

Такий підхід простежується у Ю. С. Масленчекова, який зазначає, що розвиток – це перехід від

одного якісного стану до іншого [5, с. 419]. Е. М. Коротков потрактовує розвиток як придбання нової якості, яка зміцнює життєдіяльність в умовах зміни середовища [6, с. 15], відповідно до цього трактування процес розвитку розглядається як необоротна зміна.

Існує низка вчених, які розглядають розвиток через призму якісної зміни, так Є. А. Єрохіна вказує, що під розвитком варто розуміти якісну зміну складу, зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, або, коротко, будь-яка якісна зміна системи [7].

Н. В. Афанасьєв, В. Д. Рогожин, В. І. Рудик під розвитком розуміють об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, обумовлених як фундаментальними законами природи (єдності й боротьби протилежностей, переходу кількості в якість, розвиток суспільства по спіралі вгору), так і закономірностями функціонування конкретних систем. Тобто підкреслюється, що в процесах розвитку формуються нові властивості системи [7, с. 27].

Передусім розвиток являє собою процес, пов'язаний з переходом об'єктів від однієї якості, стану до іншого, від старого до нового. Як процес, розвиток характеризується специфічними об'єктами, структурою (механізмом), джерелом, формами і спрямованістю.

Беззаперечно, що розвиток будь-якого об'єкта (суспільства чи природи) нерозривно пов'язаний зі змінами таких об'єктів. Однак їх не варто ототожнювати, оскільки розвиток передбачає не будь-які зміни об'єкта, а лише ті, які пов'язані з перетвореннями у внутрішній структурі об'єкта, яка визначається, як сукупність функціонально пов'язаних один з одним елементів, відносин і залежностей. У зв'язку з цим поняття "розвиток" може вживатися лише стосовно об'єктів з тією чи іншою (простою або складною) системною будовою [8].

Будучи властивістю лише системних об'єктів, процес розвитку сам відрізняється певною структурою (механізмом). Розглянутий з цього погляду, він побудований на зв'язках між сукупністю елементів системи, які беруть участь у цьому процесі. Одні з цих елементів відіграють роль складових процесу, інші – його умови. Складові процесу, які відповідають на питання "що розвивається?", являють собою вихідний пункт процесу, складові, які відповідають на питання "у що розвивається?", – результат процесу.

Умови процесу – це ті складові об'єкта, які забезпечують перетворення вихідного пункту в результат, сприяючи або перешкоджаючи такому перетворенню. Як елемент механізму розвитку їх варто відмежовувати від так званих "конкретно-історичних умов процесу, які пов'язані з зовнішніми обставинами "життя" об'єкта і визначають зовнішню форму перебігу розвитку.

Таким чином, розвиток являє собою не будь-яку, але лише якісну зміну в структурі об'єкта. Якщо врахувати, що будь-яка структура характеризується трьома параметрами: кількістю її складових; порядком їх розташування один щодо одного і характером залежностей між ними, то розвиток означатиме перехід від структури однієї якості (з одною кількістю, порядком і типом залежностей складових) до структури іншої якості (з іншою кількістю, порядком і типом залежностей складових).

Процес розвитку не ототожнюється виключно зі зміною (ростом або зменшенням) числа елементів структури об'єкта. У процесі розвитку елементи структури можуть не тільки виникати, але й зникати, так що в певних межах загальне число їх може залишатися постійним. Крім того, якісна зміна структури, поява в ній нових складових може мати місце і без видимого збільшення їх кількості, наприклад, за рахунок зміни функцій старих елементів, характеру відносин між ними і т. д. Головне ж, з огляду на системний характер об'єкта, який розвивається, – виникнення або зникнення в його структурі окремих складових ніколи не дорівнює лише кількісним змінам, простому додаванню або відніманню "одного", але веде до виникнення безлічі нових зв'язків і залежностей, до перетворення старих і т. д., тобто супроводжується більш-менш серйозними субстанціональними та/або функціональними перетвореннями всієї сукупності складових системи в цілому.

На гранично високому рівні генералізації серед всіх процесів розвитку традиційно розрізняють дві взаємозалежні форми: еволюцію та революцію. Перша – це повільні, поступові, нерідко приховані від очей зміни в структурі об'єкта; інші – раптові, різкі, стрибкоподібні зміни. При цьому, згідно з тим же традиційним розумінням речей, еволюція нерідко готує революцію, веде до неї і завершується нею; а революція, навпаки, змінюється новими еволюційними змінами. Разом з тим недостатність цієї дихотомії цілком очевидна. У зв'язку з цим названі форми розвитку повинні бути доповнені, мабуть, ще однією, що відзначає якісні зміни не просто структури об'єкта, але самої його глибинної природи, його суті. У житті суспільства – це зміна історичних цивілізацій, тривалі процеси змін, що включають у себе як еволюційні, так і революційні форми, і тому не можуть бути прирівняні ні до тих, ні до інших як такі.

Нарешті, будь-який розвиток має ту чи іншу спрямованість. Перехід від одного стану об'єкта до іншого не є нескінченним повторенням пройденого, не є рухом по колу, хоча історично пізніші етапи в житті об'єкта, як правило, включають в себе чимало моментів, властивих попереднім етапам. За своїм домінуючим вектором розвиток може збігатися з поступальним рухом до більш розвинутого і досконалого стану об'єкта або з рухом у протилежному напрямку. У цьому сенсі говорять про прогресивний і регресивний розвиток об'єкта, або про висхідну та низхідну лінії його розвитку.

Згідно з уявленнями, що існують у філософії, розвиток матерії та свідомості, взятий у цілому, являє собою нескінченний рух по висхідній спіралі, рух хоча й суперечливий, що включає в себе відступ, повернення назад, але в принципі відрізняється насамперед прогресивною спрямованістю – йде від форм простих до форм складних, від систем нижчих, примітивних до систем вищих, високоорганізованих. Разом з тим деякі філософські школи не поділяють подібних поглядів, протиставляючи їм ідеї історичного круговороту, як А. Тойнбі, або есхатологічну картину "кінця світу", як О. Хакслі.

Резюмуючи викладене, можемо дійти до висновку, що розвиток – це сукупність поступових або раптових якісних змін у внутрішній структурі системи в процесі поступального руху такої системи у часі до більш досконалого стану.

Розвиток міста виступає абсолютно конкретною реальністю, яка виражена в різних формах. Саме по собі місто не є замкнутою системою, а являє собою результат розвитку соціальної, економічної та екологічної систем з самостійними, а подекуди і взаємовиключними цінностями і цілями. Вже очевидно, що подальше ігнорування пріоритетів екологічної системи міста на користь економічної негативно впливає як на соціальну сферу, так і на розвиток міста в цілому. Розвитку міста притаманні зовнішні прояви. Тривалий час найбільш привабливим критерієм для оцінки розвитку населених пунктів виступала чисельність населення, однак такий критерій далекий від об'єктивності.

Так, у Болгарії з 2005 року введена норма, згідно з якою, щоб село стало містом, воно повинно мати розвинену соціальну та технічну інфраструктуру й населення понад 3 500 осіб (у курортних містах – понад 1000).

У Франції поділ на міста (фр. "ville") та село (фр. "village", близько 50–2000 жителів) має неформальний характер. Зазвичай, суб'єктивно відрізняють місто, яке має більш ніж близько 10 000 жителів (місто, фр. "ville") і те, яке має менше 10 000 (мале місто, фр. "petite ville"). Для великих міст може бути використаний термін метрополія або "grande ville" (велике місто).

У Канаді гранична чисельність міського населення у різних провінціях країни істотно відрізняється. У Британській Колумбії та Саскачевані містечко (англ. "town") може стати містом (англ. "city") після досягнення ним рівня чисельності населення у 5 000 осіб, в Альберті, Нью-Брансвіку та Онтаріо ця межа перевищує 10 000 осіб, у Манітобі міське поселення не може називатися містом (англ. "city"), якщо населення не досягло 7 500 жителів.

У Російській Федерації виділяються два типи міст: регіонального (обласного, крайового, республіканського і т. ін.) та районного значення. Наприклад, у Волгоградській області одним із критеріїв для визнання населеного пункту містом районного значення є чисельність населення не менше 10 тис.

У Португалії різниця між містами (порт. "cidades") та містечками (порт. "vilas"). закріплена у законі згідно з яким місто повинно мати не менше ніж 8 000 виборців (приблизно 10 000 жителів).

Якщо звертатися до українських реалій, то граничні межі чисельності міського населення на законодавчому рівні не затверджені. Законопроекти окремих депутатів, зокрема А. Гриценка, спрямовані на законодавче врегулювання територіального устрою з 2009 року залишаються без розгляду. Частина 1 ст. 12 проекту ЗУ "Про територіальний устрій України" визначає місто як населений пункт з компактною забудовою, на території якого розташовані промислові підприємства, комунальне господарство, житловий фонд, мережа соціально-культурних закладів і підприємств, яке має розвинену соціальну, комунальну і транспортну інфраструктуру, з кількістю населення понад 10 тисяч, жителі якого переважно зайняті в промисловій, торговельній, соціально-культурній, управлінській сферах і сфері послуг.

Отже, за відсутності нормативного визначення поняття "місто", пропонуємо взяти вищенаведене визначення за основу та розглянути його окремі елементи більш детально.

Як це суперечливо не є, але чисельність населення не може бути визначальним критерієм поселення як міста. Для прикладу, найбільше село Росії – станиця Орджонікідзівська в Ігушетії має 61,6 тис. осіб населення (дані перепису 2011 р.), а станиця Канівська на Кубані має 48,2 тис. мешканців (дані перепису 2010 р.).

Міста ніколи не характеризувалися сталим приростом населення – залежно від впливу зовнішнього середовища населення міста зростає або спадає. При цьому такі зміни носять циклічний характер і отримали назву життєвий цикл міста. І. Д. Тургель у своїй роботі "Теоретико-методологічні аспекти дослідження життєвого циклу міста" визначає останній як послідовність фаз зародження, росту, зрілості та спаду, які змінюють одна одну, і рушійною силою яких виступає циклічність розвитку функціональної спеціалізації, яка забезпечує взаємодію зовнішнього середовища та основних елементів міської економіки.

Наприклад, інтенсивне зростання означає становище міста, за якого обсяги житлового будівництва (загальна площа житла) та обсяг суспільних благ зростають швидше, ніж кількість жителів і робочих місць. Найчастіше це пов'язано з розвитком містоутворюючих підприємств або іншими чинниками, що забезпечують інноваційну привабливість міста. Безробіття у цей період немає, хоча може простежуватися дефіцит робочих місць. Комфортність проживання (обсяг життєвих благ на душу населення) зростає, становище міського середовища покращується. Місто стає дедалі привабливішим для жителів

інших міст і регіонів. Проте таке становище не може тривати дуже довго, і місто переходить у фазу уповільненого зростання.

Уповільнене зростання характеризується тим, що кількість жителів і робочих місць зростає швидше, ніж будівництво житла і збільшення обсягу життєвих благ. Відставання будівництва житла і об'єктів інфраструктури часто пов'язують з нестачею інвестицій, а також землі під забудову. Ця фаза характеризується припиненням подальшого розвитку містоутворюючих підприємств і зростанням ступеня зносу їх основних фондів. Наслідком скорочення інвестиційної діяльності є зростання питомої ваги ветхого житла і витрат на його підтримку. Становище міського середовища більше не покращується. Місто стає менш зручним для проживання, але все ще привабливим для переїзду до нього через наявність робочих місць, у тому числі високооплачуваних. Збереження такого становища протягом тривалого періоду приводить місто у фазу стагнації.

Під час стагнації розрив між кількістю робочих місць і обсягом житлового фонду та життєвих благ сягає такої величини, що приріст населення за рахунок міграції припиняється. У цьому випадку має значення й екологічний чинник, пов'язаний з промисловим зростанням. На цьому етапі відсутність роботи або зайнятості на збиткових підприємствах викликає бажання людей переїхати в інше місце, але їх стримує неможливість вигідно продати житло. Становище міського середовища починає погіршуватися.

Альтернативою кількісному критерію виступають оціночні критерії. Основним оціночним критерієм, що характеризує місто, є його економічний базис. Історично місто як форма поселення виникло внаслідок відокремлення ремесла від сільського господарства і зосередження обміну в руках певної суспільної групи, відрізняється від села високим ступенем різноманітності та інтеграції трудової діяльності (виробничої та невиробничої). Таким чином, основою міської економіки є промисловість, а не сільське господарство.

З економічним базисом міста максимально близько пов'язаний такий критерій – частка населення, зайнятого в промисловому секторі. Вважаємо, що досягнення населенням не зайнятим у сільськогосподарському виробництві 85% від загальної кількості зайнятого населення дозволяє ідентифікувати поселення як місто.

Третім оціночним чинником є інфраструктурний. Наприклад, португальське законодавство передбачає, що місто для набуття свого статусу повинно забезпечити мешканців щонайменше половиною з таких послуг, як лікарня, аптека, пожежна станція, театр або будинок культури, музей, бібліотека, готельні послуги, початкова і середня школи, громадський транспорт, сад або міський парк.

З обґрунтованістю цього переліку можна сперечатися, але, на нашу думку, визначальними для міста є такі критерії:

- наявність повного циклу дошкільної, загальної середньої та професійно-технічної освіти (наявність навчальних закладів для здобуття вищої освіти для цього критерію є факультативною вимогою);
- наявність лікувально-профілактичної установи (установ) для надання населенню стаціонарної (лікарня) та амбулаторної (поліклініка) кваліфікованої та спеціалізованої медичної допомоги;
- наявність системи громадського транспорту – транспортних засобів, які з визначеною періодичністю здійснюють пасажирські перевезення за встановленим маршрутом;
- наявність спеціально виділених генеральним планом і організованих територій у місті, і зелених зон, призначених для відпочинку населення.
- функціональне зонування населеного пункту (ділові квартали, промислова зона, “спальні” райони тощо);
- наявність централізованих мереж водопостачання та водовідведення.

Висновки. Отже, категорія “розвиток” відображає неоднозначний процес функціонування системи міста. У системі управління розвитком міста повинні бути враховані визначальні критерії міста. Це дозволить визначити теоретичні та практичні аспекти стійкого розвитку міста, які будуть представлені в наступних дослідженнях.

Література:

1. Нестеренко В. Г. Вступ до філософії: онтологія людини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. Г. Нестеренко. – К. : Абрис, 1995. – 336 с. – (Трансформація гуманітарної освіти в Україні).
2. Краткая философская энциклопедия. – М., 1994.
3. Герасимчук З. В. Зміст просторового розвитку міста / З. В. Герасимчук, Т. О. Ніщик // Вісник Дніпропетровського університету. – 2010. – В. 4 (2). – С. 3-9. (Серія “Економіка”).
4. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2003. – 184 с.
5. Масленчиков Ю. С. Технология и организация работы банка: теория и практика / Ю. С. Масленчиков. – М. : Дека, 1998. – 432.
6. Антикризисное управление: учебник / под. ред. С. М. Короткова. – М. : ИНФРА – М, 2003. – 432
7. Ерохина Е. А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход / Е. А. Ерохина. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.
8. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bse.sci-lib.com/article095119.html.

УДК 330.338

Козак Л. В.,

кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету Національного університету "Острозька академія"

ГАЛУЗЕВІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ОЦІНКИ

У статті здійснено оцінку особливостей сільського господарства як галузі та визначено їх вплив на формування ефективних стратегій позиціонування аграрних підприємств. Узагальнено та виокремлено галузеві чинники, які є найбільш значимі та релевантні при формуванні стратегічних пріоритетів аграрних підприємств, зокрема позиціонування.

Ключові слова: попит, пропозиція, структура ринку, конкурентоспроможність товару.

В статье произведено оценку особенностей сельского хозяйства как отрасли и определено их влияние на формирование эффективных стратегий позиционирования аграрных предприятий. Обобщены и выделены отраслевые факторы, которые наиболее значимы и релевантны при формировании стратегических приоритетов аграрных предприятий, в частности позиционирования.

Ключевые слова: спрос, предложение, структура рынка, конкурентоспособность товара.

The assessment of peculiarities of agriculture as a branch has been conducted in the article. The influence of the peculiarities on formation of effective strategies of the agricultural enterprises has been determined. The author synthesizes and defines branch factors which are the most important and relevant in formation of the strategical priorities of the agricultural enterprises, and particularly their market positioning.

Key words: demand, supply, market structure, competitiveness of goods.

Постановка проблеми. Специфічні особливості сільськогосподарського виробництва є визначальними у формуванні стратегій позиціонування аграрних підприємств. Особливість сільського господарства перш за все полягає в тому, що економічний процес відтворення в галузі, незалежно від його суспільного характеру, завжди переплітається з природним. Сільське господарство є яскравим прикладом галузі, яка обслуговує низку продуктових ринків, різноманітних за своїм призначенням, спільним для яких є те, що вони повинні пристосовуватися до умов аграрного виробництва. Разом з тим результативність діяльності аграрних підприємств залежить від взаємодії багатьох мікро- та макроекономічних змінних, які лежать поза межами сільського господарства. Передумовою формування ефективних стратегій позиціонування аграрних підприємств є комплексне та системне дослідження сутності чинників та причинно-наслідкових взаємозв'язків, які зумовлюють виникнення тієї чи іншої ситуації на ринку. Зазначені обставини і визначають актуальність обраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Пошуки шляхів підвищення ефективності аграрного сектору сприяли появі теоретичних ідей щодо створення сприятливого ринкового середовища, обґрунтування доцільності форм, методів та ступеня державного втручання у функціонування ринків сільськогосподарської продукції. Такий висновок ґрунтується не лише на основі вивчення зарубіжних першоджерел, але й багатьох досліджень вітчизняних науковців (В. Андрійчук, В. Власов, Л. Волощенко, О. Білорус, О. Боднар, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, С. Дем'яненко, О. Єранкін, В. Зіновчук, П. Зубець, У. Кестер, І. Кобут, Ю. Коваленко, Г. Ленінова, М. Малік, Т. Осташко, А. Павленко, Б. Пасхавер, П. Саблук, Л. Худолій, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін.) [1; 3; 4; 7; 8]. Названі автори наголошують на необхідності формування особливої системи ціноутворення, кредитної, фінансової, податкової, страхової, інвестиційної політики стосовно галузі. Однак, незважаючи на значну кількість праць з цієї проблематики, пропонуване дослідження є актуальним, оскільки в ньому узагальнено та виокремлено галузеві чинники, які є найбільш значимі та релевантні при формуванні стратегічних пріоритетів аграрних підприємств, зокрема їх позиціонування.

Мета і завдання дослідження. Завданням дослідження є визначення та з'ясування впливу особливостей сільського господарства як галузі на формування ефективних стратегій позиціонування аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинники, які зумовлюють особливості функціонування аграрного сектора, можна звести до двох груп. Перша з них пов'язана із специфічними умовами формування попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію, а інша – із внутрішньою будовою (структурою) названого ринку. Перш за все необхідно враховувати те, що сільськогосподарське виробництво неможливо ні нараз припинити, ні миттєво розпочати. Аналізуючи особливості сільськогосподарського виробництва, не можна не послатися на основоположника економічної науки Адама Сміта, який характеризує ринковий механізм ціноутворення в сільському господарстві відзначає, що одна і та ж сама кількість праці в різні роки забезпечує виробництво різних обсягів сільськогосподарської

продукції, тому за незмінного попиту на неї ринкові ціни мають тенденцію до значного коливання в короткостроковому періоді [6, с. 64-69]. Тісний взаємозв'язок економічних процесів із природними зумовлює значний вплив останніх на результати господарської діяльності, а звідси істотні коливання темпів нагромадження порівняно з іншими галузями. Ціни на продукцію, обсяги виробництва та граничні витрати сільськогосподарських підприємств важко прогнозуються. У жодного з товаровиробників не виникає стимулів створення штучних бар'єрів входу в галузь. Вхід – вихід у галузь обмежується лише відносною іммобільністю сільськогосподарських ресурсів з причини виключності можливостей їх використання. Отже, у зв'язку з повільною оборотністю капіталу та залежністю результатів господарської діяльності від погодних та кліматичних умов, сільське господарство зараховує до найбільш ризикованих галузей, а звідси – до тих, де найнижча ймовірність достовірності прогнозованих стратегічних результатів діяльності суб'єктів господарювання, особливо в довгостроковому періоді.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є й те, що частина виробленої продукції повинна бути використана безпосередньо для розширення виробництва, не набуваючи товарної форми (насіння, корми тощо). Поряд з сезонністю, це призводить до вищої питомої ваги постійних витрат у структурі собівартості сільськогосподарських підприємств. Саме цей чинник зумовлює ту обставину, що сільськогосподарські товаровиробники повільно реагують на зміни цін на сільськогосподарську продукцію та на виробничі ресурси, а також це змушує їх не припиняти виробництва навіть в умовах його збитковості, що вигідніше, ніж зупинка виробництва, адже тоді збитки будуть більшими. Таким чином, у короткостроковому періоді пропозиція галузі є нееластичною.

Сільське господарство, на відміну від інших галузей, потребує значно більше початкових інвестицій, щоб розпочати виробництво. Оскільки виробничі витрати в часі випереджають доходи, сільське господарство неможливе без кредитування. Рівень відсоткової ставки значною мірою зумовлює розмір витрат сільськогосподарського виробництва. Крім того, досить складно здійснювати регулювання обсягів ресурсів у виробництво, оскільки попит на продукцію галузі може бути відомий після здійснення витрат. Наприклад, період відгодівлі великої рогатої худоби становить близько двох років, що робить проблематичним прогнозування попиту на м'ясо перед початком здійснення виробничих витрат.

Проте для сільськогосподарської продукції як стандартизованого товару **витрати виробництва є найважливішим з усіх перерахованих чинників, що впливають на ринкову пропозицію**. Саме вони порівняно з ціною визначають, чи буде товаровиробник нарощувати виробництво продукції для збільшення її пропозиції на ринку, чи скоротить його. Чим більша різниця між ринковою ціною і собівартістю сільськогосподарської продукції, тим вища її цінова конкурентоспроможність і тим більша вірогідність нарощування потенційної пропозиції та обсягів продажу на ринку. Водночас собівартість продукції є похідною від застосовуваної технології та рівня факторної забезпеченості виробництва.

Для сільського господарства основними (базовими) чинниками виробництва є наявність землі та її родючість, кліматичні умови, вигідне географічне розташування, чисельність робочої сили тощо. Згідно з класичними теоріями забезпеченості ресурсами, саме ці переваги повинні були забезпечити для нашої країни конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках без значних інвестицій та змін у системі господарювання. Разом з тим аналіз результатів реформувань економіки в нашій та інших країнах наводять на думку про те, що **для створення конкурентних переваг велике значення мають не стільки базові, як розвинуті фактори виробництва**. Характеризуючи якісні відмінності між базовими та розвинутими факторами виробництва, М. Портер доходить висновку, що ключове завдання країн, що розвиваються, уникати прямолінійних рішень, пов'язаних з наявними перевагами факторної забезпеченості "...коли природні ресурси, дешева праця, розташування та інші базові факторні переваги забезпечують тендітну, здебільшого швидкоплинну можливість експорту, яка є вразливою до обмінного курсу і змін у факторних витратах. Крім того, багато цих переваг не збільшуються, коли зменшується ресурсоемність та ускладнюється структура попиту розвинутих економік. Найважливішим пріоритетом, очевидно, є створення розвинутих факторів" [8, с. 675-680].

До розвинутих факторів виробництва, в першу чергу, потрібно зарахувати нові технології, сучасну інфраструктуру, кваліфіковану робочу силу (людський капітал) тощо. Названі ресурси мають дві властивості: по-перше, вони не даються природою, а їх доводиться розвивати ціною значних капіталовкладень; по-друге, ці ресурси в більшості випадків відрізняються високою міжнародною мобільністю, незважаючи на те, що кожна країна, яка володіє такими чинниками виробництва, старасться перешкодити їх переміщенню і утримати розвинуті фактори в рамках своїх національних кордонів. Звідси можемо дійти висновку, що країни, які не володіють розвинутими факторами виробництва, можуть у порівняно короткий час їх набути, змінивши пріоритетність своїх інвестувань.

Вважаємо, що першоджерелом технічного та технологічного прогресу у сільському господарстві в нашій країні є впровадження ефективних методів управління та організації виробництва, в першу чергу визначення його стратегічної зорієнтованості. Дослідження економіки США показало, що визначальну роль у названих досягненнях відіграв людський чинник. Низка американських вчених (Г. Боуен, Е. Лімер, М. Портер),

провівши дослідження факторної забезпеченості економіки США на підставі розкрупнення факторів виробництва, внесли певну ясність у так званий "парадокс Леонтєва". З'ясувалось, що капітал не є для США найбільш надлишковим фактором виробництва. Найкраще країна була забезпечена сільськогосподарськими угіддями та висококваліфікованими сільськогосподарськими кадрами. Тому в експорті США велику питому вагу займає сільськогосподарська продукція, а в імпорті – капіталомісткі товари [5, с. 148].

Надзвичайно великий вплив на рівень витрат та конкурентоспроможність сільського господарства мають підтримуючі та пов'язані галузі. Як свідчить міжнародний досвід, сільське господарство країни має більші конкурентні переваги, якщо в країні сформовано власну систему міжгалузевої кооперації та забезпечено повний виробничий цикл (постачання сільськогосподарських ресурсів, виробництво сільськогосподарської продукції та її переробка). Наявність національних постачальників сільськогосподарських ресурсів, які є конкурентоздатними на міжнародному ринку, дозволяє значно знизити витрати сільськогосподарських товаровиробників, а ефективна переробка сировини – підвищити сільськогосподарські ціни. В сучасних умовах ця залежність значно посилюється, оскільки концентрація галузей постачальників зростає швидшими темпами, ніж сільського господарства. Звідси можна дійти висновку, що однією з головних причин низької конкурентоздатності сільського господарства може бути неефективність пов'язаних та підтримуючих галузей, з одного боку, та неможливість впливу на зміну ситуації з боку сільськогосподарських підприємств.

Специфічні умови формування пропозиції на сільськогосподарську продукцію значною мірою зумовлюють особливості внутрішньої будови ринку та способів ціноутворення. Якщо розглядати цей ринок як єдине ціле і неподільне явище, то він має низку ознак, притаманних ринкові з чистою (досконалою) конкуренцією. Оскільки масштаби ринку є значними, частка кожного з продавців на ринку є настільки малою, що він не може вплинути на зміну ринкової ціни. Для будь-якої пари продавців сільськогосподарської продукції взаємозамінність вироблених ними товарів та перехресна цінова еластичність попиту на них близька до нескінченності, тому той, хто підвищує ціну вище від ринкового рівня, відразу залишиться без покупців, які звернуться до конкурента. Яскравою ілюстрацією цього факту є біржові торги зерном, кавою, чаєм тощо. Однак, якщо на сільськогосподарському ринку виділити окремі продуктові ринки, то картина дещо змінюється.

У більшості випадків заготівлею сільськогосподарської сировини займаються торгово-посередницькі та переробні підприємства, багато з яких діють під назвою однієї компанії, що дозволяє їм, з одного боку, блокувати вхід нових покупців сільськогосподарської сировини на ринок, а з іншого – завдяки своїй ринковій владі пропонувати сільськогосподарським товаровиробникам власні умови реалізації. Такі компанії, здебільшого, повністю беруть на себе зобов'язання як із заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції, так і з організації збуту кінцевих продуктів харчування. Таким чином, більшість продуктивних ринків за своєю структурою швидше можна віднести до ринків з олігопсонічною (на регіональному ринку інколи монопсонічною) будовою, залежно від кількості покупців на ринку та частки закупівлі галузевої пропозиції кожного з них. Ступінь олігопсонізації (монопсонізації) сільськогосподарського ринку характеризується посиленням концентрації виробництва харчової та легкої промисловості, тобто зменшенням кількості переробників сировини з одночасним збільшенням їх розмірів, а також значний вплив на торгівлю основними видами сільгосппродуктів окремих товарних бірж. Така тенденція характерна не тільки для України, але й для більшості розвинутих країн світу. За дослідженнями О. О. Єранкіна, середній рівень консолідації продовольчих галузей АПК становить 56,27%, а частка 5-ти найбільших компаній на ринку соків, пива, олії бутильованої, кетчупів та соусів, м'яса птиці становить понад 90%; на ринку лікєро-горілчаних та слабоалкогольних напоїв, плиткового шоколаду – понад 80%; на ринку майонезу, морозива та кондитерських виробів – понад 50%; на ринку цукру, сирів та цільно-молочної продукції – 35–45%. Окрім того, вчений виявив тісну кореляцію між закономірностями процесів консолідації та глобалізації галузей АПК України, що підсилює ефект слабкої ринкової позиції розрізнених вітчизняних сільськогосподарських підприємств [2, с. 121-124].

На нашу думку, структура внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та ступінь впливу на його розвиток міжнародної конкуренції – це ті чинники, які передусім визначають не тільки тип ефективної стратегії позиціонування продукції аграрних підприємств, але й організаційно-економічний механізм її реалізації. Після вступу України в СОТ характерною особливістю її розвитку є підвищення відкритості економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі та посилення впливу міжнародної конкуренції на національні ринки товарів та послуг, особливо на ринки агропродовольчої продукції, що посилює ефект фрагментації галузі. Саме тому стратегічна перспектива сільського господарства полягає, в першу чергу, у її подоланні, тобто в досягненні кожним виробником впливової позиції на ринку при збереженні ним лише скромної частини галузевої пропозиції.

Одним із найліпших способів подолання фрагментації є консолідація товаровиробників, тобто створення в галузі певних об'єднань, які б лобіювали інтереси виробників у галузі. Найбільш показовими у цій сфері є досягнення Європейського Союзу. В його рамках вирішуються найрізноманітніші завдання

сільськогосподарської інтеграції: підтримка цін та доходів сільськогосподарських товаровиробників, цілеспрямоване формування належних умов виробництва, збуту та ресурсного забезпечення, природоохоронна діяльність, формування спеціальної інфраструктури сільської місцевості. Відповідно застосовується й різноманітний арсенал методів та засобів, своєрідність якого полягає в тому, що узгоджене регулювання здійснюється на міждержавному, наднаціональному рівні. У рамках ЄС функціонує понад 20 продуктивних ринків, кожен з яких має свою систему регулювання та підтримки.

Названі вище особливості певною мірою також пояснюють виникнення так званої “довгострокової проблеми в сільському господарстві” – тенденції до зниження цін на сільськогосподарські продукти і доходів сільськогосподарських товаровиробників щодо цін і доходів в економіці в цілому. Сільське господарство належить до галузей, які не здатні самі нагромадити капітал та створити надприбутки. Саме тому низки заходів щодо подолання фрагментації для вітчизняних аграріїв буде недостатньо. Ця особливість ринку сільськогосподарської продукції обумовлює необхідність державної підтримки доходів аграрних підприємств. У Німеччині, наприклад, пільги та субсидії сільському господарству сягають вартості всієї продукції. Близькі до цієї позначки виплати у Франції, а в США – дорівнюють чистому результату господарювання фермерських підприємств. Звідси ми можемо дійти висновку, що в переважній своїй більшості цінова конкуренція на світових ринках сільськогосподарської продукції зводиться до конкуренції урядів за рівень преференцій аграрному сектору.

Здійснений нами аналіз, численні публікації інших авторів показують, що при переході аграрного сектора на ринкові засади державою не було вироблено відповідної аграрної, фінансово-кредитної та податкової політики [1; 3; 4; 7; 8]. Галузь була втягнута в ринкову стихію без відповідного плану, внаслідок чого фінансовий стан сільськогосподарських підприємств з року в рік погіршувався. Держава вдавалась до спорадичних заходів щодо фінансової стабілізації аграрного сектора – надання дотацій, зменшення податкового тиску, надання різноманітних і часто непрямих позик, реструктуризація боргів, запровадження високих митних тарифів на імпорт сільськогосподарської сировини та продовольства тощо. Перераховані заходи, переважно, належать до так званих “нецінових”, а саме тому не давали належного ефекту в ціновому позиціонуванні продукції сільськогосподарських підприємств. Отже, важливим елементом аналізу стратегій позиціонування є оцінка державної протекціоністської політики стосовно аграрного сектора. Досвід зарубіжних країн та реалії нашого сьогодення показують, що протекціонізм щодо агробізнесу відіграє вирішальну роль у його ефективності. Саме з цих причин сукупність державних регулятивних заходів щодо галузі є визначальним чинником стратегічних позицій вітчизняних аграріїв на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи зазначене, можна дійти таких висновків. Ринок сільськогосподарської продукції є специфічним товарним ринком. Специфіка його функціонування полягає як в особливостях формування попиту і пропозиції товару, так і в олігопсонічній його будові. Названі особливості пояснюють такі проблеми в сільському господарстві, як істотні коливання обсягів виробництва і доходів виробників у короткостроковому періоді та виникнення диспаритету цін між промисловою і сільськогосподарською продукцією в довгостроковому періоді. Означені галузеві особливості суттєво впливають на вибір системи стратегічних пріоритетів аграрних підприємств, у тому числі на стратегії позиціонування. По-перше, без відповідних регулятивних заходів уряду, спрямованих на підтримку сільськогосподарських цін, аграрний сектор стає неконкурентоспроможним. По-друге, організаційно-економічний механізм реалізації стратегій позиціонування вітчизняними сільськогосподарськими виробниками полягає в органічному поєднанні низки заходів щодо забезпечення для них стійких конкурентних переваг як на внутрішньому, так і світових ринках та дієвих заходів цілеспрямованої організації сільськогосподарського ринку, спрямованих на подолання фрагментації галузі.

Література:

1. Глобальна продовольча безпека / [О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, І. В. Власов]. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2009. – 486 с.
2. Єранкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія / О. О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
3. Кьостер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостер ; наук. ред. пер. О. Нів’євський. – К. : Видавництво АДФЕ-Україна, 2012. – 486 с.
4. Осташко Т. О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко, Г. В. Ленінова ; відпов. ред. д-р екон. наук, проф. В. О. Точилін. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 208 с.
5. Райлін Э. Основи экономической теории. Микроэкономическая теория рынков продукции / Э. Райлин. – М. : Наука, 1995. – 348 с.
6. Ринок / упорядн. авт. вступ. ст. А. А. Чухно. – К. : Україна, 1995. – 448 с.
7. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [О. М. Шпичак, О. В. Боднар, І. В. Кобута] ; за ред. академіка УААН О. М. Шпичака. – К. : ЗАТ “Нічлава”, 2009. – 406 с.
8. Porter M. Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990. – 360 p.

УДК 336

Кравчук Н. Я.,*кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету*

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ДЕРЖАВА В КОНТЕКСТІ КОРЕКЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

Порушено проблему державного суверенітету, майбутнє якого стало предметом широкого наукового дискурсу в епоху глобалізації. Доведено об'єктивну необхідність інституту держави в регулюванні економічних процесів. Розкрито діалектику економічних функцій держави, аргументовано її регулюючо-стабілізаційну роль в умовах глобальних фінансових дисбалансів. Обґрунтовано функціональне призначення та інституційну роль держави як базової конструкції нової глобальної архітектури в контексті "провалів глобалізації".

Ключові слова: "провали ринку", "провали держави", "провали глобалізації", держава загального добробуту, ефективна держава, соціально відповідальна держава.

Поднята проблема государственного суверенитета, будущее которого стало предметом острой научной дискуссии в эпоху глобализации. Доказана объективная необходимость института государства в урегулировании экономических процессов. Раскрыта диалектика экономических функций государства, аргументирована ее регулирующая и стабилизирующая роль в условиях глобальных финансовых дисбалансов. Обосновано функциональное назначение и институциональную роль государства как базовой конструкции новой глобальной архитектуры в контексте "провалов глобализации".

Ключевые слова: "провалы рынка", "провалы государства", "провалы глобализации", государство всеобщего благосостояния, эффективное государство, социально ответственное государство.

The problem of the state sovereignty, the future of which has become an important subject of scientific discourse within the epoch of globalization, has been explored. The objective necessity of the state in the economic processes regulation has been proved. The dialectics of the state economic functions has been discovered, and the roles of regulation and stabilization under the circumstances of global financial imbalances have been reasoned. The functional assignment and the institutional role of the state in the basic construction of a new global architecture in the context of "globalization failure" have been proved.

Key words: "market failure", "state failure", "globalization failure", a state of overall welfare, an effective state, socially responsible state, global financial imbalances.

Постановка проблеми. Глобальний розвиток кінця ХХ – початку ХХІ століття поклав початок новому етапу в розвитку держави як суспільного інституту, що переживає період політичної трансформації і економічної адаптації до нових умов. Під дією глобалізаційних процесів змінюються традиційні функції і роль держави в сучасній системі міжнародних відносин. Нові процеси вкрай неоднозначно відбиваються на державному суверенітеті (в т. ч. в економічній сфері), майбутнє якого стало предметом широкого наукового дискурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Апологети глобалізації та прихильники неолібералізму (Бертран Баді, Річард О'Браєн, Збігнев Бжезинський, Чарльз Кіндлбергер, Кенічі Омас, Джеймс Розенау, Сюзан Стрендж та ін.) наполягають, що вона (глобалізація) означає "ерозію державного регулювання" і "відмирання національної держави" як суверенного актора на міжнародній арені та інституту монопольної влади в масштабах власної країни [1-6]. Прихильники реалізму (Гжегож Колодко, Джозеф Стігліц, Владислав Загашвілі) вважають, що економічна глобалізація не зменшує ролі національної держави ні всередині країн, ні на міжнародному рівні [8-10]. Визнаючи факт наростання глобальної взаємозалежності, вони аргументують, що це відбувається тільки зі згоди найвпливовіших держав, які продовжують нав'язувати "доктрини вільного ринку" і диктувати "правила гри" в глобальному геопросторі. Структуралісти, як і ліберали (Ульріх Бек, Еммануїл Валлерстайн, Ернест Кочетов), впевнені, що глобалізація здійснює суттєвий вплив на світове господарство, але на відміну від своїх опонентів вважають, що вона має в основному негативні наслідки для найбідніших країн на периферії глобальної економіки; її неминучий наслідок – виникнення "транснаціонального блоку" потужних ТНК і ТНБ, зростаюча роль міжнародних економічних організацій і міжнародних підприємницьких структур, що захищають і реалізують інтереси найрозвинутіших країн. В умовах глобалізації відбувається "перетворення світового господарства в єдину "мегакорпорацію", яка функціонує поза національно-державними утвореннями" [11-13]. На цій основі структуралісти висловлюють ідею транснаціоналізації державного суверенітету (Ульріх Бек [12]), оскільки глобалізація супроводжується наростанням транснаціональних, а то й глобальних за своєю природою проблем, вирішувати які державам доводиться колективно, виносячи власні повноваження (принаймні частково) за межі національних кордонів. Разом з тим є й

ті, хто за словами Сюзан Стрендж, відстоюючи міф про непохитність держави, вважають міфом саму глобалізацію (Поль Херст, Грем Томпсон) [14].

Попри те, що дискурс навколо еволюції інституту держави та перспектив збереження її суверенітету в епоху глобалізації не отримав однозначної оцінки в науковій літературі, очевидним є лише одне – світ змінюється, і разом з ним змінюються уявлення про роль держави в міжнародних економічних відносинах [15, с. 270], в політичному, економічному й соціальному житті суспільства; “відбувається трансформація цієї традиційної форми організації світового соціуму в деяку нову її форму” [16, с. 3]. Все це вкотре в контексті ретроспективи глобального розвитку актуалізує пошук відповіді на риторичні питання: яка роль відводиться державі і, якою має бути оптимальна модель її поведінки в сучасних умовах глобальних трансформацій? Чи справді глобальна конкуренція означає кінець національної економічної політики та держави добробуту (welfare state)?

Передусім зазначимо, що загальні міркування про роль держави в епоху глобалізації малопродуктивні, якщо поза увагою залишається багатогранність і багаторівневість цієї проблеми (йдеться про основні тенденції еволюції держави в сучасному глобально центричному світі; про зміну її функціонального призначення в епоху глобалізації та ролі в регулюванні економічних процесів і соціальних взаємин у суспільстві; про нову роль держави як учасника міжнародних відносин; про модернізацію державних інститутів і вдосконалення державного управління тощо).

Постановка завдання. У межах цього дослідження обмежимося дискурсом про економічні функції держави та її регулюючу роль в умовах сучасних глобальних трансформацій. Адже незважаючи на значний інтерес як зарубіжних, так і українських вчених [17-19] до питань ролі держави в економіці дотепер недостатньо чітко визначені об’єктивні основи еволюції економічних функцій держави в контексті “провалів глобалізації”, вектори змін форм і методів державного регулювання економіки в умовах формування глобально центричної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розкриття ролі держави в економіці на сучасному етапі глобальних трансформацій, вважаємо за доцільне звернути увагу на декілька засновків, які є не предметом дискурсу, а базовою основою подальших викладок. Йдеться, зокрема, про таке [20, с. 4-6].

По-перше, присутність держави в економіці є об’єктивною необхідністю, і ніхто (окрім хіба що крайніх лібертаріанців) не наполягає на повній дерегуляції економічних процесів.

По-друге, відмінності в поглядах на роль держави в економіці полягають у наборі й масштабності функцій, які визнаються за державою (йдеться про такі основні з них: 1) формування законодавства, забезпечення законності і правопорядку, оборони і безпеки, захисту від зовнішніх загроз; 2) забезпечення макроекономічної стабільності й регулювання економічного циклу; 3) забезпечення суспільними благами (окрім оборони і правопорядку, йдеться про надання суспільних послуг у сфері охорони здоров’я, освіти і т. д. з метою охоплення широкого кола громадян, у т. ч. й тих, які фінансово неспроможні оплачувати їх за реальною вартістю; 4) захист соціально вразливих верств населення, надання їм соціальних гарантій; 5) захист навколишнього природного середовища і забезпечення екологічної безпеки (функція відома в науковій літературі як реагування на “зовнішні екстерналії”); 6) сприяння формуванню інститутів, необхідних для розвитку економіки і суспільства, їх адаптація до змінних умов, проведення необхідних реформ; 7) сприяння розвитку економіки, ефективним змінам у її структурі (йдеться про структурну чи промислову політику); 8) попередження чи усунення так званих “провалів ринку” (в т. ч. шляхом прямого державного контролю за цінами, заробітною платою, через нормування споживання певних благ і т. ін.); 9) реалізація державного підприємництва (тобто володіння і управління компаніями, які виробляють товари і надають послуги, що більшою мірою характерні для приватних компаній).

Перша функція – ліберальний мінімум – коли роль держави зводиться до “нічного сторожа”. Концептуальні позиції другої функції держави, що розкриває роль монетарних і фіскальних важелів впливу на динаміку економічного циклу і забезпечення макроекономічної стабільності викладено у знаменитій тріаді праць Дж. Кейнса (“Трактат про грошову реформу” (1923 р.), двотомному виданні “Трактат про гроші” (1930 р.), “Загальній теорії зайнятості, процента і грошей” (1936 р.). Основоположні засади цієї функції утверджуються на так званому принципі “оптимальної достатності”, за яким державні регулятори лише доповнюють ринок, а функції останнього визнаються визначальними (тобто вони (державні регулятори) застосовуються лише там і тоді, де і коли ринкові механізми (через різні причини) виявляють свою недостатність). Функції 3-5 характерні для держави добробуту (або соціальної держави в сучасному розумінні), здатної перерозподіляти кошти на соціальні й екологічні цілі. На зростаючій ролі цих функцій наполягають зазвичай прихильники патерналізму і дирижизму, тоді як ліберали погоджуються на їхній мінімум. З урахуванням пропорцій взаємодії ринку та держави “на Заході склалися дві моделі змішаної держави – ліберально-монетариська (з переважанням ринково-ліберальних принципів) та стабілізаційно-трансфертна (з превалюванням державно-регламентованих елементів)” [21, с. 34]. Шоста і сьома функції виконуються у міру необхідності, оскільки “ініціативи реформ виходять із різних прошарків суспільства, але реалізуються вони в кінцевому підсумку безпосередньо державою” [20, с. 5].

По-третє, обставини, що складаються в реальній практиці, зумовлюють виконання державою тих функцій і в таких пропорціях, які є об'єктивно необхідними в цей час. При цьому важливо врахувати, що всі функції держави мають свою ціну: щоб їх виконувати, необхідні кошти, які традиційно стягуються з агентів економічної системи через податки (про це йдеться, зокрема, в теорії фіскального обміну), або в інший спосіб (наприклад, через державний кредит як суспільну позикову систему). У такому контексті роль держави в економіці визначається як оптимальне поєднання наявних фіскальних можливостей при врахуванні раціональних очікувань суспільства.

По-четверте, при виборі оптимального чи близького до нього набору регуляторних функцій держави та реалізації її ролі в економіці необхідно враховувати такі чинники, як рівень соціально-економічної динаміки країни, стадія її життєвого циклу, позиціонування щодо інших країн, особливості національної культури та рівень розвитку інститутів.

По-п'яте, в умовах сучасної нестабільної зовнішньої кон'юнктури і загалом непередбачуваності розвитку подій в економіці й суспільстві загалом дуже важко визначити оптимальний рівень державного втручання в соціальні й економічні процеси. З цього приводу професор Володимир Андрущенко зауважує: "Теорія відводить державі роль "раціонального зцілителя" суспільно-економічних негараздів, але насправді, – зазначає вчений, – уряди нерідко самі стають їх джерелом". На його думку, це зумовлено перш за все тим, що "деякі фінансові проблеми значною мірою мають політичне походження, будучи результатом демократичних порядків. Щоправда, – зауважує і переконливо аргументує автор, – авторитарні чи тоталітарні режими ще більше незастраховані від фінансових неладів" [21, с. 111].

До цього варто додати ще й те, що в економіці завжди присутній часовий лаг – раціональні очікування у момент прийняття рішень дуже часто в майбутньому супроводжуються несправдженням сподівань, а відтак, почуттям розчарування.

З урахуванням викладених висновків можемо констатувати, що в основі дискурсу про переваги і недоліки втручання держави в економіку насамперед лежить її штучне протиставлення ринку, що зазвичай применшує недоліки одного із цих інститутів і навпаки перебільшує можливості іншого. Насправді держава і ринок не замінюють, а доповнюють один одного (так, зокрема, згорання державного сектора, як і експансія приватного, має об'єктивні межі; якщо державна політика покликана згладжувати "провали ринку", то ринкові принципи сприяють більш ефективному обслуговуванню суспільства). Враховуючи вади ринку, негативні екстерналії ринкового господарювання, недопустимість комерціалізації окремих базових суспільних благ і морально-етичні цінності, очевидно, що своєрідним ідеалом у соціально-економічному житті суспільства є оптимальне поєднання свідомо регульованого і спонтанно-ринкового. "Держава, доповнюючи й облагороджуючи ринок, згладжуючи окремі його "провали", працює з ним в одній упряжці, – зазначає Ірина Осадча. – Лише разом вони утворюють те, що нині називається цивілізованою змішаною економікою" [22, с. 32]. Але, як зазначає професор Анатолій Ельянов, "для просування у цьому векторі нема готових, а тим паче простих і однозначних рекомендацій". І найбільший парадокс полягає у тому, що "з такого роду проблемою стикаються практично всі країни незалежно від рівня їхньої економічної зрілості, які представляють різні цивілізаційно-культурні генотипи, переслідують різні, подекуди суперечливі інтереси, які наділені нерівними вихідними можливостями і по-різному сприймають виклики часу" [23, с. 8].

Якщо не вдаватися в подробиці (маємо на увазі особливості державного регулювання в окремих країнах), то надалі предметом обговорення є теза про те, що в умовах глобальної конкуренції економічні функції національних держав суттєво змінюються, що знаходить свій прояв не лише в перегляді концептуальних основ теорії державного регулювання економіки, але й у трансформації напрямів, форм і методів такого регулювання (див. рис. 1). Тепер спробуємо аргументувати цю тезу.

Впродовж останнього півстоліття (з 70-х рр. XX ст., що в часі збіглися з етапом глобалізації) простежуємо два паралельних і разом з тим діалектично взаємопов'язаних процеси: з одного боку, обмеження регулюючих функцій держави, а з іншого – поступове посилення і ускладнення форм державного втручання в економіку та в соціальні процеси.

У першому випадку йдеться про те, що сучасна економіка під впливом транснаціоналізації бізнесу, зростаючої ролі світових фінансових ринків і наднаціональних інститутів регулювання виходить за межі держави та стає глобальною. У її вимірах докорінних змін зазнав взаємозв'язок між територіально обмеженими державами і глобальними ринками. Обмеженість сучасних економічних поглядів на регулюючу роль держави полягає в тому, що вона (регулююча роль) залишається все ще локально-державною, тоді як насправді міждержавна система виключного територіального регулювання і контролю поступається місцем реаліям, в умовах яких географічні кордони національних держав розмиваються логікою регіональних і глобальних ринків [11].



Рис. 1. Діалектика економічних функцій держави та її регулюючої ролі в умовах глобальних трансформацій

І саме в цьому контексті прихильники економічного детермінізму асоціюють цей процес із демонстрацією державних інституцій і, загалом, із "самоліквідацією" держави як такої [13, с. 262, 102; 15, с. 270; 24, с. 7, 185]. В основному більшість із них вважають, що панування ТНК і потужних банків, безконтрольний рух фінансового капіталу дозволяють говорити про зникнення державного суверенітету, який дедалі очевидніше трансформується у "віртуальну реальність", про неспроможність держави ефективно впливати на економічний і соціальний розвиток. Наведемо в цьому контексті лише декілька цитат. "В минулому господарство практично кожної країни виступало в ролі самовідтворювальної системи. Тепер така система – лише світове господарство в цілому... Присутність транснаціонального капіталу фактично унеможливує спроби держави регулювати внутрішні фінансові ринки – кейнсіанські та монетаристські методи виявляються неадекватними. При цьому сама роль національної держави відходить на другий план, транснаціональний капітал знаходиться поза юрисдикцією держав... Надії на регулюючу роль національного ринку не мають змісту в умовах глобалізації" [25, с. 3-7]. У продовження цієї думки професор Юрій Шишков зазначає, що "світова фінансова система стала практично незалежною від державного контролю і регулювання", і подає у цьому контексті таке алегоричне порівняння: "...національні держави зі своїми регуляторами перетворилися на так би мовити "острови в глобальному фінансовому океані" [26, с. 3-4].

На фоні подібних висловлювань не зайве навести думку директора Світового банку Джеймса Вулфенсона (1995-2005 рр.), висловлену ним наприкінці минулого століття: "Історія переконливо доводить, що ефективний уряд – це не розкіш, а життєва необхідність. Без ефективної держави стійкий розвиток, і економічний, і соціальний, неможливий" [27, с. 1]. При цьому він підкреслював, що ключовою проблемою залишається не масштабність державного сектора, а якість та ефективність державного втручання в економіку. Відтак проблема залишилася, але трансформувалася в проблему "ефективної держави". Доречно зауважити, що ідею "ефективної держави" також відстоював у 1997 році президент США Б. Клінтон у своїй економічній доповіді конгресу. Загостривши увагу на господарських функціях держави (в доповіді цьому питанню був присвячений спеціальний розділ – "Удосконалення ролі держави в ринковій економіці США" [28]), Б. Клінтон наголосив на некоректності й неправомірності протиставлення держави та ринку. Якщо абстрагуватися від подробиць (у доповіді детально викладено основні завдання, що стоять перед державою у тандемі з основними способами їх вирішення), то основні завдання "ефективної держави" в розвинутих ринкових економіках можна звести до забезпечення інституційно-правового "фундаменту господарської діяльності" і згладжування "провалів ринку" (йдеться щонайменше про захист суспільства від негативних побічних ефектів господарської діяльності (так званих "зовнішніх екстерналій"); забезпечення умов ринкової конкуренції та регулювання природних монополій у виробництві й розподілі енергетичних, транспортних та інших комунікаційних послуг; згладжування соціальної нерівності в суспільстві; антиінфляційне й антициклічне регулювання).

Загалом визнаючи те, що роль національної держави суттєво змінюється під впливом глобалізаційних процесів, маємо бути досить виваженими під час оцінки вищезазначених узагальнень. Очевидно, що висновки про девальвацію ролі держави в епоху глобалізації, хоча й ґрунтуються на певних реальних процесах і тенденціях, все ж передчасні і надто категоричні. Насправді все не так однозначно й безумовно. Враховуючи реальну втрату державою під впливом глобалізації окремих її класичних функцій, важливо не залишати поза увагою й інший процес – поступове посилення і ускладнення форм державного втручання в економіку й у соціальні процеси.

Сучасна світова економічна криза довела, що діюча інституційна модель глобального регулювання валютно-фінансової сфери (йдеться про МВФ, "G7" і "G20") виявилася неефективною. Схоже, що й призупинилася тривала тенденція до лібералізації ринків. "Провали ринку", підсилені "провалами глобалізації", стають аргументами не просто на захист державного регулювання ринкової економіки, але й зумовлюють посилення його ролі в умовах глобалізації. Настав новий період активізації втручання держави в економіку (в тому числі відбувається реверс до "повзучого" протекціонізму). Все це дає привід для припущень про уповільнення (а то й відхід від) глобалізації [29] і водночас стає переконливим аргументом на користь зростаючої ролі держави як регулятора національної та міжнародної економіки [30–32]. Це визнають нині як теоретики, так і провідні аналітики. "Ринковий фундаменталізм, – застерігав ще наприкінці минулого століття Джордж Сорос, – зробив глобальну капіталістичну систему хворою і недієздатною" [33, с. 18]. А вже "сьогодні ми є свідками краху ще донедавна популярної концепції відмирання держави в умовах глобалізації", – як зазначає з цього приводу професор Андрій Крисоватий [34, с. 62]. "Економіці потрібен баланс між ринковим фундаменталізмом і державним протекціонізмом..." [31, с. 10] – переконує Джозеф Стігліц.

Разом з тим в контексті глобальної фінансової кризи постало питання про остаточне відмирання інституту "соціальної" держави, її неспроможність виконувати взяті на себе зобов'язання, а з іншого боку актуалізувалися заклики до реконструкції держави як "соціально відповідального" інституту за "провали ринку" і "провали глобалізації". "Фінансова криза продемонструвала, що ні громадянам, ні великим кор-

пораціям нема на кого розраховувати, крім свого уряду, – наголошує Андрій Крисоватий. – Безпрецедентна хвиля націоналізації банків довела, що світ неминуче рухається в бік державного капіталізму, – резюмує він. – Щось схоже цивілізація уже пережила наприкінці ХІХ – на початку ХХ століття...” [34, с. 62].

Відтак не лише теорія, а й реальна економічна практика засвідчують зростаючу девальвацію виключно ринкових механізмів рівноваги, про що підтверджує перебіг сучасної глобальної кризи і, зокрема спричинена нею безпрецедентна за своїми обсягами масштабність втрат світової економіки. “Ринок, – зазначає з цього приводу Анатолій Гальчинський, – стає надто обтяжливим для суспільства, непомірно дорогим” [18, с. 142].

Після завершення першого десятиліття ХХІ століття світ знову стоїть на порозі нового витка зростаючої ролі держави. Але ця роль пов’язана з “глибокою реконструкцією функцій держави, що відбувається у зв’язку із суперечливим процесом становлення постіндустріального, глобального за своєю суттю суспільства” [18, с. 471]. Очевидно, що тепер формат дискусії зміститься з тандему: “ринок – держава” чи в оновленому варіанті “глобалізація – держава” на діалектичну тріаду “людина – держава – глобальне суспільство”. І це тому, що ринок сам по собі не здатен боротися з “провалами глобалізації”. “Вирішення макропроблем, що зачіпають усіх без винятку, вимагає обмеження індивідуальної свободи. І в цьому сенсі людство рухатиметься в минуле, відділяючись від ліберальної мрії абсолютної свободи” [34, с. 62]. Разом з тим йдеться не лише про стабілізацію ситуації на біржах, чи попередження нового витка кризи, але й про більш масштабні за своєю сутнісною природою проблеми, як, наприклад, нелегальна імміграція чи глобальне потепління. Зрозуміло, що все це відбивається на специфіці економічних функцій сучасної держави. У науковій літературі останнім часом привертається увага до послаблення її економічних функцій та “витіснення” держави у сферу суто гуманітарних взаємин. Ці процеси насправді активно розвиваються, але вони жодною мірою не є виявом “ерозії держави” і девальвації її суспільної значимості. Навпаки, держава дедалі більше стає “виразницею загальнонаціональних інтересів”, але в її діяльності пріоритетного значення набувають не стільки макроекономічні, а насамперед соціально-економічні функції: інвестиції в соціальну інфраструктуру (зокрема, в освіту та медицину), політика ефективної зайнятості, підтримка незахищених верств населення та ін. Саме на основі реалізації цих функцій зароджується нині й розвиватиметься в майбутньому соціально відповідальна держава [18, с. 473].

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи, занотуємо ключову тезу – “змінюючи свої функції, держава ще тривалий час залишатиметься базовою конструкцією нової глобальної архітектури” [18, с. 479]. Насправді, щоб відбулася реальна девальвація держави, щоб вона позбулася не лише частини політичного, але й економічного суверенітету, мають зникнути не лише основні її функції, що визначають суверенність держави як особливого суб’єкта соціально-економічної системи, але й основні інструменти проведення її макроекономічної політики, що спираються на бюджет і центральний банк. Разом з тим важливо враховувати й те, що в механізмах втручання держави в економіку під впливом глобалізації багато що змінюється. Залишаючись де-юре суверенною, національна держава де-факто змушена пристосовувати свою внутрішню політику до мінливих вимог часу, міжсистемних трансформацій і динаміки зовнішньої кон’юнктури.

Література:

1. Badie B. La fin des territoires / Bertrand Badie. – Paris: Fayard, 1995. – 278 p.
2. Badie B. Un monde sans souverainete / Bertrand Badie. – Paris: Fayard, 1999. – 306 p.
3. O’Brien R. Global Financial Integration. The end of Geography / R. O’Brien. – London : Chatham House Pinter, 1992.
4. Ohmae K. The End of the National State / Kenichi Ohmae. – N.Y.: Simon and Schuster Inc., 1995. – 214p.
5. Rosenau J. Along the Domestic-Foreign Frontier / J. N. Rosenau. – Cambridge University Press, 1997. – 467 p.
6. Strange S. The Retreat of the State: Diffusion of Power in the World Economy / S. Strange. – Cambridge Studies in International Relations, 1996. – 239 p.
7. Throu L. Balding Wealth: New Rules for Individuals, Companies and Nations in Knowledge-Based Economy / L. Throu. – N.Y., 1999.
8. Колодко Г. Глобалізація, трансформація, кризис – что дальше? / Гжегож В. Колодко ; вводная глава Р. С. Гринберга. – М. : Магістр, 2001. – 176 с.
9. Колодко Г. В. Мир в движении / Гжегож В. Колодко ; пер. с пол. Ю. Чайникова. – М. : Магістр, 2009. – 575 с.
10. Загашвили В. С. Государство на новом этапе экономической глобализации / В. С. Загашвили // МЭ и МО. – 2009. – № 5. – С. 43-51.
11. Кочетов Э. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов / Эрнест Кочетов. – М. : Норма, 2006. – 480 с.
12. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / Ульрих Бек ; пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
13. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология ХХІ века / Иммануэль Валлерстайн; пер. с англ. Под ред. В. Л. Иноземцева ; Центр исследований постиндустриального общества. – М. : Логос, 2004. – 368 с.
14. Hirst P., Thompson G. Globalization in Question: The International Economy and Possibilities of Governance / P. Hirst and G. Thompson. – Cambridge, UK : Polity Press, 1996. – 336 p.

15. Глобализация мирового хозяйства: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. М. Н. Осьмовой, канд. экон. наук, доц. А. В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 376 с.
16. Шишков Ю. Государство в эпоху глобализации / Юрий Витальевич Шишков // МЭ и МО. – 2010. – № 1. – С. 3-13.
17. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / Олег Григорович Білорус // Політична думка. – 2001. – № 4. – С. 68-83.
18. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / Анатолій Степанович Гальчинський. – К.: "АДЕФ-Україна", 2010. – 572 с.
19. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / За ред. О. Г. Білоруса, Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
20. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 4-30.
21. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / Володимир Леонідович Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
22. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? / Ирина Михайловна Осадчая // МЭ и МО. – 2009. – № 5. – С. 31-42.
23. Эльянов А. Государство и развитие / Анатолий Яковлевич Эльянов // МЭ и МО. – 2003. – № 1. – С. 3-14.
24. Бжезинский Зб. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство / Збигнев Бжезинский. – М., 2007. – 264 с.
25. Мясникова Л. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода / Л. Мясникова // МЭ и МО. – 2000. – № 11. – С. 3-8.
26. Шишков Ю. Мировая финансовая система: необходимость реформ / Юрий Витальевич Шишков // МЭ и МО. – 1999. – № 11. – С. 3-8.
27. The State in a Changing World. World Development Report, 1997 / World Bank. – Wash., September, 1997.
28. Economic Report of the President Transmitted to the Congress. February 1997. Wash., 1997. – P. 189-234.
29. Altman R. Globalization in Retreat: Further Geopolitical Consequences of the Financial Crisis / Roger Altman // Foreign Affairs. – July/August 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.foreignaffairs.com/articles/65153/roger-c-altman/globalization-in-retreat>.
30. Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса / Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / пер. с англ. Ю. М. Юмашева. – М.: Международные отношения, 2010. – 324 с.
31. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Джозеф Стиглиц; [Пер. с англ. В. Лопатка]. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
32. Купер Дж. Природа финансовых кризисов: Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка / Джордж Купер; [Пер. с англ. Г. Панков]. – Санкт-Петербург: VtstBusinessBooks, 2010. – 210 с.
33. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) / Джордж Сорос [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1999. – 259 с.
34. Крисоватий А. Інституційна трансформація теорії податкової політики соціально-ринкової держави / Андрій Крисоватий // Світ фінансів. – 2010. – Випуск 1. – С. 62-73.

Левицька С. О.,

доктор економічних наук, професор Національного університету водного господарства та природокористування,
м. Рівне

Солодкий В. О.,

кандидат економічних наук, доцент Національного університету водного господарства та природокористування,
м. Рівне

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядаються проблемні питання національного розвитку в контексті його економічної, екологічної та соціальної складових. Наведено підходи до реалізації стратегії “сталого розвитку” з урахуванням міжнародного досвіду та можливостей його запровадження в Україні.

Ключові слова: економіко-екологічний підхід, сталий розвиток, соціальний, стратегія, національна економіка.

В статье рассматриваются проблемные вопросы национального развития в контексте его экономической, экологической и социальной составляющих. Приведены подходы к реализации стратегии “устойчивого развития” с учетом международного опыта и возможностей его внедрения в Украине.

Ключевые слова: экономико-экологический подход, устойчивое развитие, социальный, стратегия, национальная экономика.

In the article problematic questions of national development in the context of its economic, ecological and social components are examined. Approaches of sustainable development strategy implementation taking in to account international experience and possibilities of its introduction in Ukraine are given.

Key words: economic and ecological approach, sustainable development, social, strategy, national economy.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення розвиток світової економіки значною мірою залишається зорієнтованим на забезпечення потреб населення та підвищення ефективності функціонування господарського механізму як окремих держав, так і глобалізованого економічного простору в цілому. Така ситуація складається, незважаючи на те, що ще у 1969 році у доповіді в Організації Об'єднаних Націй колишній її Генеральний секретар У. Тан гостро поставив питання загроз для розвитку сучасної цивілізації, які приховані у способі її розвитку. Першочергова орієнтація на споживання, нерациональне втручання в екосистему, швидке виснаження запасів природних ресурсів та інші глобальні й локальні проблеми можуть у відносно близькій перспективі призвести до природних та антропогенно-генерованих катаклізмів і катастроф. За прогнозами учених Римського клубу, за умови збереження сьогднішніх темпів та підходів до використання природно-ресурсного потенціалу і шляхів розвитку багатьох економік вже через 35-40 років можуть початися незворотні процеси депопуляції планетарного масштабу [1].

Проблеми розвитку, які поєднують економічні, екологічні та соціальні питання меншою чи більшою мірою мають місце у багатьох країнах світу. Багато з них спричинені діяльністю людини – неефективна організація виробництва, зміна природних ландшафтів для вирішення сьогднішніх проблем без достатнього обґрунтування та прогнозування наслідків, надмірне та нерациональне споживання продукції, послуг, ресурсів тощо в одних країнах й значне недоспоживання і відсутність забезпечення першочергових потреб у інших не сприяють відновлюваному природокористуванню та гармонійному соціальному прогресу.

У цьому контексті, “Декларація у справі природного середовища і розвитку” та “Глобальна програма дій – Порядок денний XXI” – документи, прийняті у 1992 році на конференції ООН (“Саміті Землі”), що відбулася у Ріо-де-Жанейро (Бразилія), значення яких важко переоцінити. Вперше у подібному форматі представники країн, які є членами Організації Об'єднаних Націй (у 1992 році – 179 країн-членів, сьогодні – 193 держави) задекларували необхідність використання збалансованого підходу до вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем людства та окремих країн. Це означає, що гарантування задоволення потреб сучасного покоління не повинно відбуватися за рахунок руйнування навколишнього природного середовища, вичерпування ресурсів, забруднення екосистем, тобто не повинно позбавляти можливості забезпечити власні потреби покоління, які житимуть у майбутньому.

Зазначене стосується питань економічної та соціальної нерівності, які через незбалансовані можливості розвитку одних країн порівняно з іншими та екологічних проблем, що часто зумовлюються антропогенними чинниками, зменшують для усіх зацікавлених сторін можливості ефективного поступу та можуть слугувати причинами виникнення форс-мажорних обставин у майбутньому.

Тому виникає нагальна необхідність реалізації підходів стійкого (у літературних джерелах ще характеризованого як сталого, підтримуваного, збалансованого і т. д.) розвитку, який за датованим 1987 ро-

ком визначенням колишнього голови Комісії ООН з розвитку і навколишнього середовища та прем'єр-міністра Норвегії Г. Х. Брундтланд, представляє собою "...забезпечення потреб сучасного покоління без позбавлення можливості майбутніх поколінь задовольняти свої".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення питань сутності, значення та забезпечення сталого розвитку здійснюється багатьма відомими вітчизняними та зарубіжними вченими в галузях екології, економіки, географії. Серед них – Маркандія, Пірс, Пеззі, Оуенс, Кейтс, Лейзеровіч, Перріс, Грінів, Буркинський, Шевчук, М. О. Клименко та інші.

Сьогоднішній темп розвитку людства потребує продовження відповідних досліджень. І особливо важливою тут є постійна актуалізація набутих знань, їх адаптація до швидко змінюваних умов розвитку глобальної спільноти та, відповідно, продовження таких досліджень. Це стосується всієї низки питань, які вивчаються – починаючи від визначення основ, до розробки напрямів та конкретних підходів і алгоритмів вирішення порушених глобальним розвитком економічних, екологічних та соціальних проблем. Очевидним є й те, що всі нові дослідження, висновки та результати можуть (а в багатьох випадках і повинні) ґрунтуватися на вже відомих та доведених теоретиками та практиками наукових фактах.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – дослідити аспекти сутності та значення поняття сталого розвитку, наявних шляхів та умов реалізації концепцій, що існують, викласти основні поняття, які стосуються збалансованого економіко-екологічного та соціального розвитку, розглянути їх можливі трактування та підходи до формування стратегії сталого розвитку.

Здійснено обґрунтування доцільності проведення відповідних досліджень, проведено вивчення окремих базових категорій та еволюції їх трансформацій, висловлене авторське бачення досліджуваних питань та напрямків їх розвитку, а також запропоновано підходи до подальшого удосконалення наукових основ забезпечення реалізації стратегічних аспектів збалансованості суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні існує значна кількість тлумачень терміна "сталий розвиток" – збалансований, поступальний, динамічний, комплексний та ін. Існують різні погляди і щодо використання для характеристики відповідного явища термінології. На "Саміті Землі – 92", "сталий розвиток" було визначено як "розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність поколінь, які житимуть у майбутньому, задовольняти свої власні потреби" [2]. Очевидним є те, що й інші трактування цього поняття основою мають саме це його тлумачення. Виходячи з цього вважаємо, що пріоритетним завданням сьогодні є забезпечення розвитку в межах наявного економічного, екологічного та соціального середовища, який гарантував би недопущення безповоротних змін екосистеми та уникнення природних та/або антропогенних загроз виживанню сучасної цивілізації, забезпечуючи умови та фактори гармонійного розвитку суспільства в цілому.

Наведені визначення сталого розвитку передбачають комплексність прояву та необхідність дотримання збалансованого поєднання усіх його складових. Відомо, що ефективне функціонування системи може досягатися лише за рахунок ефективної роботи усіх її компонентів. Отже, стійкість глобальної еволюції теоретично та практично може бути реалізована лише у випадку досягнення збалансованості розвитку усіх учасників світової спільноти, тобто усіх країн.

Тому очевидними є надскладні виклики та необхідність проведення значних обсягів наукових досліджень, які, за умов їх досконалого впровадження у практику, забезпечать сталий розвиток як окремих країн, так і світової спільноти в цілому. З іншого боку, зрозумілим є те, що виконання таких робіт є нагальним, виходячи з парадигми стійкого розвитку, тобто усвідомлення відповідальності та констатації того, що існування майбутніх поколінь фактично може і має бути забезпечене сучасниками.

У руслі єдності завдань, які постають перед людством, їх виконання має здійснюватися на всіх рівнях – від найменшої територіальної одиниці до транснаціональних об'єднань. Складним і водночас об'єднуючим у цій ситуації є те, що базові засади концепції стійкого розвитку мають характер універсальності. Зазначимо, що у засадах Програми ООН з охорони та збереження навколишнього природного середовища наголошується, що питання збереження екосистеми повинні детально вивчатися на всіх рівнях, а рішення обговорюватися і прийматися за найширшої участі членів глобальної спільноти держав [3].

Головним засадничим принципом сталості розвитку є реалізація процесу життєдіяльності у руслі мінімізації універсального принципу егоцентричності стосовно майбутніх поколінь. Тобто кожен має підходити до способу використання ним ресурсів навколишнього природного середовища ощадливо та раціонально. Ще однією ваговою складовою стратегії сталого розвитку є спрямованість на забезпечення потреб максимальної кількості населення хоча б на рівні мінімальних вимог. Як уже зазначалося, причинами кризових та катастрофічних явищ різного походження, в тому числі екологічних, економічних та соціальних дуже часто є, з одного боку, незадовільні умови життя значної кількості населення, яке не відповідає жодним загальноприйнятим критеріям, а з іншого – надлишкове споживання, що призводить як до виснаження ресурсів, так і може мати несприятливий вплив на тих, хто потрапляє в залежність від подібних обставин. У контексті зазначеного, очевидною є необхідність забезпечення

ефективності та збалансованості процесів розвитку окремих держав і глобального цивілізаційного простору в цілому як у виробничому, так і в екологічному, соціальному, в тому числі демографічному, та інших аспектах.

Проблемою, яка сьогодні потребує теоретичного та практичного вирішення, є відмінність парадигми індустріального та у багатьох частинах постіндустріального (інформаційного) суспільства від парадигми суспільства збалансованого, тобто підтримуваного розвитку. Пріоритетами парадигми суспільств, які сьогодні є домінуючими, є цінності, що зачасти не відповідають принципам стійкого розвитку. Так, індустріально-орієнтоване суспільство як бажаний результат свого розвитку визначає концентрацію процесів виробництва, раціональність та ефективність у співвідношенні доходи-витрати, дуже часто не враховуючи або враховуючи за залишковим принципом питання порушення земель, забруднення водних ресурсів, атмосфери та інші напрями антропогенного впливу. Соціальна складова визначається спрямуванням на зростання матеріального добробуту як ключового та пріоритетного критерію виробничої та суспільної діяльності, а соціально-етичні її аспекти більшою мірою стосуються підходів та способів задоволення відповідних потреб.

У той же час, на нашу думку, як первинна повинна розглядатися екологічно-соціальна (екосоціальна) складова в контекст її економічного забезпечення, що передбачає першочерговість врахування екологічних аспектів при забезпеченні потреб розвитку людини, перш за все з огляду на те, що вона сама є складовою екосистеми. Відповідно очевидним стає те, що потреби людини не можуть бути задоволені без збереження екосистеми як середовища існування цивілізації. Неврахування цього аспекту спричинило те, що на початку XXI століття, досягнення високого рівня матеріального забезпечення все частіше призводить до вичерпання ресурсів, зміни ландшафтів і т. д., тобто руйнації природних систем, які і є середовищем проживання людини. Тобто такий спосіб господарювання в кінцевому результаті веде до деградації екосистем, зменшення ареалів та погіршення умов проживання. Отже, результат діяльності може виявитися протилежним очікуваному. Це означає, що еволюційність розвитку, закономірним результатом якої є об'єктивні, та логічні наслідки розвитку цивілізації, диспропорції, коли 20 відсотків споживачів можуть використовувати 80 відсотків ресурсів і навпаки, повинна бути науково регульованою, а пріоритетність цінностей як окремого громадянина, так і суспільств в цілому – збалансованою.

Тому у сучасних інформаційних суспільствах все частіше велика увага приділяється дотриманню природних обмежень та імперативів. У такому випадку можна говорити про формування нового типу постіндустріального суспільства, функціонування якого ґрунтується на принципах безпечного та збалансованого екосоціального поступу. Тобто сьогоднішнім головним завданням є якісний перехід до відносин збалансованого розвитку, що за умов попередження та вирішення екологічних проблем забезпечить досягнення визначених на певному етапі та на перспективу економічних потреб з метою реалізації всебічного та гармонійного суспільного розвитку.

Обмежуючими чинниками суспільного поступу серед багатьох інших є недосконала структура економічної системи, складні екологічні умови, які часто ускладнюються масовим використанням неефективних технологій, що постійно погіршують різні складові екосистеми, соціально-економічні складові розвитку, а, відповідно, і рівень життя населення [4].

Основними ж складовими забезпечення сталого розвитку є комплексне вирішення сукупності економічних, екологічних та соціальних проблем розвитку кожної конкретної держави. Залежно від рівня розвитку країни такі завдання мають значні відмінності – від забезпечення елементарних життєвих потреб і до аспектів регулювання макроекономічних процесів. Однак, з іншого боку, розв'язання проблем забезпечення стійкого розвитку у своєму вирішенні має спільну мету, яка полягає у дотриманні збалансованості розвитку та консолідованому підході до його забезпечення.

В Україні, де все ще нерідко простежуються одні з найвищих рівнів споживання ресурсів на одиницю валового національного продукту, першочерговим є не лише забезпечення зростання розвитку виробництва, але й використання при цьому сучасних інноваційних технологій, що, зрозуміло, потребує значних інвестицій. Тобто ефективне використання потужного природно-ресурсного та людського потенціалу держави передбачає не лише його залучення у процес збільшення виробництва продукції та надання послуг, але й реалізацію заходів щодо його збереження та розширеного відтворення.

З іншого боку, заслуговує на увагу твердження, що лише створення достатніх економічних, а отже, і соціальних умов у суспільстві, тобто зростання добробуту громадян, може бути стимулом результативного індивідуального формування та розвитку, зростання суспільної та самосвідомості, розуміння необхідності збереження досягнутої якості життя. І тому, погоджуючись з тим, що дискусійні питання відносності "достатнього" рівня життя не мають однозначного трактування, зауважимо, що стратегія підтримуваного розвитку повинна ґрунтуватися саме на національних підходах до збалансованості усіх сфер державного розвитку.

Такими підходами повинні бути: раціональне використання ресурсів навколишнього природного середовища та охорона і збереження екосистем, ефективний та соціально-орієнтований розвиток еко-

номіки, доступність освіти та міжнародна кооперація у вирішенні як часткових, так і глобальних проблем забезпечення сталого розвитку. Лише реалізація принципів запобігання негативним впливам та збалансованості обсягів використаних ресурсів і отриманих результатів, а головне – їх необхідності та корисності, дозволить повною мірою реалізувати право на справедливість у задоволенні потреб та рівні можливості розвитку як сучасного, так і майбутніх поколінь.

У цьому контексті в Україні актуальним є застосування комплексних показників сталого розвитку, які являють собою критерії оцінки еколого-економічного тренду держави, що уможливило б інтегральний розгляд питань збереження навколишнього природного середовища та економічного й соціального розвитку. До таких можна зарахувати показники, які характеризують екологічний стан, антропогенний вплив на навколишнє природне середовище, регулювання впливу на екосистему та ін. [5].

Етапами формування стратегії збалансованого (сталого) розвитку повинні стати: а) розробка національних основ стійкого розвитку, в яких визначається доцільність зміни пріоритетності напрямків та форм розвитку, формуються мета та напрями трансформацій, черговість дій реалізації стратегії; б) виокремлення екологічних, економічних та соціальних орієнтирів сталого розвитку. При цьому до екологічних цілей, серед інших, можуть бути зараховані зниження рівня техногенного навантаження на екосистему, впровадження системи екобезпеки у державі, дієвий моніторинг навколишнього природного середовища, удосконалення чинного законодавства у цій сфері, до економічних – удосконалення структури споживання і виробництва, забезпечення фінансової стабільності та економічної безпеки країни, ефективна інтеграція у глобальну світову систему і т. д., до соціальних – подальше удосконалення системи соціальних гарантій, забезпечення зайнятості, розв'язання демографічних проблем та ін.; в) виявлення зовнішніх чинників впливу на можливості збалансованого розвитку, що передбачає визначення переваг та недоліків у питаннях сталого розвитку, які мають місце в окремих державах чи регіонах; г) ефективне впровадження обраної стратегії сталого розвитку шляхом розробки національного соціально-орієнтованого економіко-екологічно механізму її реалізації.

Висновки. Запропоновані в статті підходи до вирішення проблем забезпечення сталого розвитку можуть слугувати важливим елементом розробки та впровадження дієвої стратегії державного екологічно збалансованого господарського та соціального механізму.

Література:

1. Стійкий екологічно безпечний розвиток: український контекст / М. Дробноход // Дзеркало тижня. Україна. – № 21. – 01-08 червня 2001.
2. "Порядок денний на XXI століття": Програма дій ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт "Планета Земля", 1992 р.): пер. з англ. – 2-ге вид. – К. : Інтелсфера, 2000. – 360 с.
3. United Nations Environment Programme. Environment for Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.org/environmentalgovernance/Science/tabid/343/Default.aspx>.
4. Теоретичні основи реалізації концепції сталого розвитку / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 72-83.
5. Екологічний менеджмент: навчальний посібник / В. Ф. Семенов, О. Л. Михайлюк, Т. П. Галушкіна, Г. В. Крусір та ін. ; за ред. В. Ф. Семенова, О. Л. Михайлюк ; М-во освіти і науки України, ОДЕУ. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 407 с.

УДК 338(477):339.9

Терехов Є. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики ДВНЗ “Українська академія банківської справи
Національного банку України”

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА НЕЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті зазначено та проаналізовано позитивні та негативні наслідки впливу глобалізаційних процесів на економіку України, а також розглянуто шляхи вирішення проблем, пов'язаних з участю України в цих процесах.

Ключові слова: глобалізація, інтеграційний процес, економічні коливання, взаємозалежності національних економік, міжнародна економіка.

В данной статье указано и проанализированы позитивные и негативные последствия влияния глобализационных процессов на экономику Украины, а также рассмотрены пути решения проблем связанных с участием Украины в этих процессах.

Ключевые слова: глобализация, интеграционный процесс, экономические колебания, взаимозависимости национальных экономик, международная экономика.

This paper presents and analyzes the positive and negative consequences of globalization on the economy of Ukraine, and also discussed ways of solving problems related to the participation of Ukraine in this process.

Keywords: globalization, the integration process, economic fluctuations, the interdependence of national economies and the international economy.

Постановка проблеми. За теперішніх умов, економічна безпека держав визначається світовою боротьбою між силами традиційного та гуманізованого глобалізму. Перший різновид передбачає, з одного боку, помірковане використання силових важелів у відносинах між країнами євроатлантичної співдружності та іншими розвинутими країнами в рамках переговорного процесу, а з іншого боку – відкрите застосування економічної, політичної, культурної, інформаційної (тобто м'якої), а подекуди й військової сили між ними, і особливо США, стосовно країн, що розвиваються. І це є імперіалізм та новітній неоколоніалізм [4].

Глобалізація зачіпає всі аспекти соціально-економічного життя як кожного індивіда, так і країни в цілому. Цей процес об'єктивний і незворотний, як територіальні та культурні кордони країн, створює можливість для вироблення національно орієнтованих зовнішньоекономічних стратегій у рамках нових реальностей [6].

Визначаючи факт належного місця України в міжнародній економіці, можна підкреслити актуальність питань інтеграції нашої країни за такими стратегічними напрямками, як: перебудова на ринковій основі виробничих зв'язків з країнами СНД; входження до європейського економічного простору через посилення співробітництва з країнами Центральної і Східної Європи, країнами ЄС; розвиток економічних зв'язків з країнами, що розвиваються. Особливої уваги заслуговує участь України в міжнародних організаціях для забезпечення рівноправного співробітництва у світовій економіці [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В епоху поширення глобалізаційних процесів зможуть вижити лише ті країни, ресурси та капітал яких вивільнені від керівництва неефективних компаній та ті, що спрямовані на інноваційні проекти [2].

Різні аспекти проблем глобалізації та інтеграції економіки розглянуті в роботах таких науковців, як: Н. Савчук, А. Гальчинський, Т. Сисоева, В. Дикань, Н. Грушинська, О. Шульга, Д. Малащук, О. Чувардинський, М. Руденко, Е. Заграва, О. Дзюблюк, М. Макаренко, Н. Жиліяєва, І. Гетьман, Г. Харламова та інші.

Нині світова економічна наука здебільшого використовує макроекономічний аналіз стосовно проблем створення, реформування зовнішньоекономічного сектора країни, міжнародної економічної інтеграції, дослідження на мікроекономічному рівні [9].

Сутність глобалізації, як і будь-якого явища, має чимало недоліків, а саме: несправедливе розподілення благ від глобалізації; є загроза поляризації доходів багатих та бідних країн; високий рівень взаємозалежності національних економік призводить до того, що локальні економічні коливання чи кризи мають глобальні наслідки; політичні проблеми, які стосуються розподілу контролю над світовою економікою. Ці недоліки з розвитком цього процесу, як показує практика зарубіжних країн, мають тенденцію до максимально важливого викорінення [3].

Мета і завдання дослідження. Мета цієї статті, полягає в обґрунтуванні нових теоретичних положень, практичних напрямів сучасного розвитку міжнародної економіки, встановлення особливостей

включення господарського комплексу України в глобальний економічний простір та розробка на цій основі конкретних пропозицій щодо інтеграції національної економіки у світогосподарську систему.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними міжнародних економічних організацій, Україна, за рівнем конкурентоздатності, посідає одне з останніх місць. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України від високорозвинених країн. Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі (вона посідає 143 місце). Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький ВВП на душу населення [5].

Не можливо не зазначити, що через не конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності [8].

Отже, існують як переваги, так і недоліки глобалізаційного процесу. Переваги: по-перше, це можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин.

По-друге, відбудеться скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є дуже важливо, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників найактуальніше питання нашого часу. Цим самим Україна виконає одну з головних умов поглиблення відносин з Європейським Союзом та отримає можливість захисту інтересів нашої країни та її підприємств відповідно до міжнародних форм та процедур, що мінімально залежать від коливання політичних відносин з тією чи іншою країною [10].

Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів, за рахунок приєднання до загальноприйнятих у світі регулятивних норм, також є однією із позитивних сторін. Іноземні інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні, і тому забирають свої капіталовкладення, результатом чого є негативний вплив на розвиток виробничої промисловості.

На цей момент, Україні стратегічно важливою метою має стати стимулювання структурних реформ усередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі, що є стратегічно важливою метою [5].

На жаль, на сьогодні Україна недостатньо залучена до цих процесів, оскільки вона:

- значно відстає від провідних держав світу в галузі інформатизації та розвитку інформаційних технологій;
- перебуває лише на початку формування власних ТНК, конкурентоспроможних на глобальному рівні й здатних до здійснення глобальної стратегії розвитку;
- досить непослідовно запроваджує економічну лібералізацію;
- не приділяє належної уваги координації своєї зовнішньоекономічної політики з іншими пострадянськими й постсоціалістичними країнами, що розвиваються, – це робить політику мало гнучкою та в цілому послаблює зовнішні позиції.

Тому, з іншого боку, глобалізація спричинює серйозні негативні наслідки – вона загрожує майбутньому людської цивілізації, шкідливо впливає на клімат, погіршує якість та рівень життя. Виникає пригнічення розвитку окремих галузей (секторів) національної економіки, які виявляються не готовими до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом [7].

В умовах глобалізації простежується зниження ролі національної держави, втрата нею державної ідентичності, цілісності. Причому сили, які завуальовано руйнують державу, мають транснаціональну природу.

На цей момент Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (дешева робоча сила, достатня ресурсозабезпеченість деякими видами сировини, використання вигідного географічно-економічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, кредитують інновації. Отримані результати дозволяють країнам-конкурентам знижувати собівартість виробництва й оволодівати новими ринками збуту.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної та зовнішньоекономічної політики. Головним завданням інноваційної політики держави в епоху поширення глобалізаційних процесів має стати забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, вдосконалення механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах економіки.

Одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики є вступ України до СОТ, що розглядається як системний чинник розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі і залучення іноземних інвестицій [5].

Глобалізація як процес – це результат розвитку продуктивних сил й інтеграції усіх сфер соціально-економічного життя, внаслідок чого усі країни стають взаємозалежними одна від одної.

Варто зазначити, що Україна на цей момент не може себе висвітлювати як стабільна могутня держава на міжнародному рівні, а отже, її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічну підтримку підприємництва.

Висновки. Оптимальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків ґрунтується, передусім, на принципових змінах у структурі національної економіки України. Тому важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектора України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все у зовнішньому секторі економіки. Від трансформації зовнішнього сектора економіки України залежать подальший економічний розвиток країни, ефективність і результативність підприємницької діяльності, місце України в системі світового господарства. Якщо Україна хоче стати повноцінним суб'єктом глобальної економічної діяльності, брати участь не лише на ринках виробів чорної металургії або простих хімічних виробів, вона має створювати власні транснаціональні структури.

Література:

1. Савчук Н. Глобалізаційні процеси на світовому фінансовому ринку [текст] / Н. Савчук // Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2005. – № 11. – С. 19-25.
2. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення [текст] / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4-19.
3. Сисоєва Т. П. Сутність процесу глобалізації економіки [текст] / Т. П. Сисоєва // Вісник Сумського національного аграрного університету – 2008. – № 4. – С. 128-131.
4. Дикань В. Л. Перспективи розвитку України в глобальній економічній системі [текст] / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 34. – 2011. – С. 141-147.
5. Грущинська Н. М. Особливості перехідних економік та їхній вплив на сучасні глобалізаційні процеси / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 3-9.
6. Шульга О. О. Глобалізаційні процеси світового фондового ринку та їх прояв в Україні [текст] / О. О. Шульга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції: у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України” – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”. – 2011. – С. 147-149.
7. Малащук Д. В. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність української економіки [текст] / Д. В. Малащук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 3. – С. 32-38.
8. Чувардинський О. Г. Зовнішня політика України в умовах Світової Економічної інтеграції й глобалізації [текст] / О. Г. Чувардинський // Економіка та держава. – 2006. – № 2. – С. 36-39.
9. Руденко М. Глобалізація і Україна [текст] / М. Руденко // Зеркало тижня. – 2002. – № 26. – С. 12-16.
10. Заграва Е. Про глобалізацію, ТНК, національну державу і перспективи України у сучасному світі / Е. Заграва // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 5. – С. 11-21.

УДК 664.1

Томілін О. О.,

кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри економіки та менеджменту, директор Полтавської філії Європейського університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦУКРУ В УКРАЇНІ

У статті проведений аналіз стану цукробурякової галузі, розкриті проблеми розвитку ринку цукру в Україні. Показані шляхи подолання кризових явищ у бурякоцукровій галузі. Визначено систему управління якістю цукробурякового підкомплексу аграрної сфери економіки.

Ключові слова: ринок цукру, цукробурякова галузь, цукрова промисловість, проблеми розвитку ринку цукру, система управління якістю.

В статье проведен анализ свеклосахарной отрасли, раскрыты проблемы развития рынка сахара в Украине. Показаны пути преодоления кризисных явлений в свеклосахарной отрасли. Определена система управления качеством свеклосахарного подкомплекса аграрной сферы экономики.

Ключевые слова: рынок сахара, свеклосахарная отрасль, сахарная промышленность, проблемы развития рынка сахара, система управления качеством.

In the article the analysis of sugar beet industry is revealed. The problems of the development of the sugar market are shown. The ways of overcoming crisis in sugar beet industry are presented. The quality management system of sugar beet sub complex of agrarian sphere of economics is determined

Keywords: sugar market, sugar-beet industry, sugar industry, the problems of the sugar market, the quality management system.

Постановка проблеми. Проблеми розвитку ринку цукру в Україні, стан цукробурякової галузі, регулювання ринку цукру є досить актуальними. Практика показує, що за останні роки різко скоротилися площі під посів цукрового буряка та значно скоротилось безпосередньо виробництво цукру. Сьогодні цукровий ринок є найбільш не стійким стосовно цінової політики. На нашу думку, основними проблемами розвитку цукробурякової галузі є: – недостатній рівень інтеграції, слабкі зв'язки між виробниками цукросировини та переробними підприємствами; – низька врожайність та висока собівартість вирощування цукрових буряків; – недостатнє матеріально-технічне забезпечення цукробурякового господарства; – слабкий державний контроль та управління цукробуряковою галуззю; – значні фінансові втрати, пов'язані з недосконалими технологіями збору та зберігання врожаю.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Перспективи розвитку цукрової галузі знаходять своє відображення в наукових дослідженнях: В. С. Бондар, П. Г. Борисюка, П. П. Борщевського, О. М. Варченко, А. С. Задворного, О. С. Зайця, Є. В. Іманса, Ю. С. Коваленка, М. Ю. Коденської, Є. В. Марценка, В. П. Мінка, Ю. П. Мірошника, О. Б. Петриченка, В. І. Пиркіна, О. М. Шпичака, В. О. Штангєєва, М. М. Ярчука та інших науковців.

Невирішені частини проблеми. Цукробурякове виробництво належить сьогодні до стратегічних галузей економіки. Успішний розвиток цукрової галузі може істотно вплинути на подолання негативних результатів економічної кризи в державі. Обґрунтування вибору стратегії цукробурякової галузі здійснюється на основі вирішення відповідних завдань, а саме: – припинення падіння виробництва і впровадження техніко-економічних та організаційних заходів стабілізації в галузі та сприяння підвищенню показників функціонування; – реконструкція галузі з метою приведення потужностей, підприємств у відповідність з кон'юнктурою внутрішнього та зовнішнього ринків; – виведення з експлуатації морально та фізично застарілого обладнання, нерентабельних виробництв; – формування сегментів споживачів та цільових ринків збуту цукру; – підвищення експортного потенціалу галузі; – підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом зменшення енерго-, матеріало- та трудових витрат і вдосконалення інфраструктури, впровадження досягнень НТП; – пошук можливостей диверсифікації виробництв – розв'язання соціальних питань, пов'язаних з реструктуризацією галузі [7].

Метою дослідження є розробка шляхів подолання негативних наслідків кризових явищ, обґрунтування практичних рекомендацій щодо системи управління якістю в цукробуряковій галузі.

Основні результати дослідження. Цукробурякове виробництво належить до тих галузей АПК, ефективність якого суттєво впливає на відродження економічного потенціалу країни. Розв'язання проблем розвитку галузі в державі неможливе без реалізації комплексу відповідних заходів: формування сприятливої для галузі державної політики; погодження інтересів усіх учасників цукробурякового виробництва; підвищення рівня спеціалізації бурякозаймих господарств; оптимізація посівних площ під цукровими буряками; удосконалення механізму пільгового кредитування аграрних підприємств;

розв'язання проблеми невизначеності земельних відносин на селі [4, с. 124]. Значною перешкодою на шляху ефективного розвитку цукробурякового виробництва в Україні є недостатній рівень інтеграції, слабкість зв'язків між виробниками цукросировини, переробними підприємствами та науковими установами. На думку багатьох науковців-аграріїв, перспективною для цукробурякової галузі держави є кластерна система організації виробництва. Вона передбачає об'єднання зусиль підприємців, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності на певній території, що, своєю чергою, надає відчутні переваги у конкурентній боротьбі, сприяє впровадженню інновацій та раціональній організації постачання, виробництва й збуту, шляхом дотримання гнучкої політики, необхідної в умовах сучасної кон'юнктури ринку [3, с. 8]. Особливістю ринку цукру визначено вираження міжрегіональних відмінностей у структурі споживання цукру. Такі відмінності пов'язані як з особливостями платоспроможного попиту та моделі споживання, так і з недоліками розвитку галузевої й ринкової інфраструктури. За такими особливостями регіони України умовно поділено на три категорії: регіони з “західною” моделлю споживання (Київ, Харків і, умовно, низка великих міст із розвинутою кондитерською промисловістю (більш низький рівень споживання чистого цукру і висока частка цукромістких готових виробів); регіони, що виробляють цукор (простежується більш високий рівень середньодушового споживання чистого цукру. В цих регіонах широко використовують механізм натуральної оплати праці); – периферійні цукроспоживаючі регіони (східні регіони України, які не виробляють цукор, мають значно нижчий від середньоукраїнського рівень споживання цукру) [9]. Згідно з Порядком визначення мінімальних цін на цукрові буряки та цукор, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 2 червня 2000 р. № 868, для визначення фактичних мінімальних цін на цукрові буряки у випадку відхилення їх цукристості від базисної повинні застосовуватися коефіцієнти перерахунку цін за спеціальною шкалою. Як показали дослідження фактичного порядку розрахунків цукрових заводів із постачальниками цукрових буряків, є випадки, коли оплата сировини відбувається взагалі незалежно від її цукристості за єдиною ціною для всіх здавальників або за договірною ціною, не обумовленою фактичними показниками якості зданих буряків. Наприклад, з метою “переманювання” бурякосійних господарств у свою сировинну зону та стимулювання вирощування цукрових буряків у нетрадиційних регіонах (менш придатних для такого виробництва) цукрові заводи підвищують ціну закупівлі буряків із віддаленням здавальника від заводу – найвищу ціну мають закупки коренеплодів на межі сировинних зон сусідніх переробних підприємств та у нових зонах. Разом із тим мали місце випадки і недоплати за здані коренеплоди залежно від зафіксованої заводом їх цукристості [6]. Основною причиною зниження рівня рентабельності цукробурякового виробництва стало різке зростання цін на матеріально-технічні ресурси та необґрунтоване зниження цін на цукрові буряки та цукор. За даними НАЦУ “Укрцукор”, частка палива та енергії в собівартості цукру становить 30%. З метою підтримки виробників цукру Урядом з 1 жовтня 2009 р. встановлено граничний рівень ціни на газ, що використовується для виробництва цукру, на рівні 1584,4 грн. (без ПДВ, збору у вигляді цільової надбавки, транспортування) за 1 тис. куб. м, або на 20 % нижче від попередньої, що дало економію виробникам понад 180 млн грн [5, с. 15]. За даними Х. Штрубенхоффа виробництво цукрових буряків характеризується такими особливостями, які варто враховувати в державному регулюванні для розвитку його конкурентоспроможності. По-перше, дані свідчать про існування позитивної кореляції між величиною оброблюваних площ та врожайністю. По-друге, поряд із розміром посівних площ велике значення має ефективність виробництва цукрових буряків за однакових виробничих витрат. Дані Інституту економічних досліджень та політичних консультацій свідчать, що більшість виробників цукрових буряків в Україні у 2004 р. мали показник ефективності на рівні 43% (середньозважений показник ефективності 59%). Це зумовлено низьким рівнем якості управління сільськогосподарськими підприємствами, неоптимальною практикою господарювання (низька якість насіння, висока щільність посівів, низьке використання чинників виробництва), невідповідним технічним устаткуванням тощо. Отже, навіть за незмінних витрат Україна могла би підвищити валовий збір цукросировини під час досягнення вищого рівня ефективності виробництва. При цьому внаслідок недостатньої ефективності у виробництві цукрового буряка природно-кліматичні переваги бурякосіючих областей фактично нівелюються [8, с. 205–215]. Інститутом цукрових буряків УААН досліджено, що в Україні потрібно сьогодні сформувати регульований ринок цукру, а основною фігурою на ньому має бути його виробник. Із теоретичних позицій і на практиці доведено, що ефективне функціонування такого ринку можливе за умови його цілісності й завершеності. Якщо бракує хоч одного елемента, ринок не може нормально функціонувати або не функціонуватиме зовсім. Сьогоднішні проблеми на ринку цукру свідчать про недосконалість і невідпрацьованість механізму формування внутрішнього ринку й виходу на зовнішній [2]. Дуже важливим резервом підвищення урожайності й цукристості цукрового буряку є активне використання інноваційних розробок, новітніх інтенсивних технологій. Так, у Японії цукрові буряки майже по всій площі вирощують розсадним способом. Переваги розсадного способу повністю реалізуються за умов максимальної механізації трудомістких процесів з вирощування розсади й садіння її у ґрунт [1, с. 22].

Вважаємо, шляхами подолання негативних наслідків кризових явищ цукробурякової галузі є такі:

- створення вертикально-інтеграційних структур виробників сировини та цукрових заводів. Застосування кластерної системи організації виробництва;
- важливим резервом підвищення врожайності є використання інноваційних розробок, новітніх інтенсивних технологій вирощування цукрового буряку;
- одним із шляхів для отримання фінансових проектів для покращення матеріально-технічного забезпечення господарств є централізація капіталу в галузі та формування власних цукрових холдингів;
- своєчасне забезпечення проведення реформи всіх галузей цукробурякового виробництва. Використання механізму державної підтримки вітчизняного товаровиробника;
- контроль системи якості з вирощування цукрових буряків з урахуванням інтенсивних технологій.

На нашу думку, для того щоб комплекс АПК вийшов з економічної кризи, необхідно, починаючи від вибору насіння цукрового буряка і закінчуючи виробництвом цукру, впровадити чітку систему управління якістю в цукробуряковому підкомплексі агропромислового комплексу, а саме (рис. 1):

I. Вирощування цукрового буряка за інтенсивною технологією: розміщення цукрового буряка у сівозміні після кращого попередника – озимої пшениці; своєчасний і поліпшений обробіток ґрунту; внесення органічних і мінеральних добрив; якісна підготовка насіння до сівби на насінневих заводах з обробкою захисними стимулюючими речовинами; система заходів догляду за посівами; збирання цукрових буряків при настанні технічної стиглості.

Необхідно проводити такі заходи:

1. У зоні достатнього зволоження цукрові буряки розміщують після озимої пшениці в ланках сівозміни з багаторічними травами одного року використання, зайнятих удобрених гноєм парів, горіху.

2. Система удобрення цукрових буряків орієнтує виробництво на різноманітне внесення добрив у три строки: восени – основне удобрення, під час сівби – рядкове та в період вегетації – підживлення. Добрива основного удобрення загортають на глибину 15-30 см, рядкового на 4-6 см, під час підживлення – на 12-14 см. З органічних добрив під цукровий буряк найчастіше вносять гній. Середня норма мінеральних добрив на фоні гною N 140-170, P 140-170, K 160-190. Кислі ґрунти один раз за ротацію сівозміни вапнують. Солонці та солонуваті ґрунти необхідно 1-2 рази за ротацію гіпсувати.

3. Підбирати найкращі сорти та гібриди.

Сорти: Білоцерківський однонасіньний 45, Веселоподолянський однонасіньний 29, Уладівський однонасіньний 35, Ялтушківський однонасіньний 30, Ялтушківський однонасіньний 64 та ін.; гібриди: Іванівський ЧС33, Іванівсько-Веселоподолянський ЧС84, Білоцерківський ЧС51, Білоцерківський ЧС57, Білоцерківський ЧС90, Верхнянський ЧС63, Київський ЧС62, Слов'янський ЧС94 та ін.

4. Підготовка насіння до сівби. Насіння цукрового буряку готують до сівби на насінневих заводах. Насіння, крім сушіння, очищення і сортування, калібрують, шліфують, дражують, обробляють захисними стимулюючими речовинами.

5. Обробіток ґрунту, внесення гербіцидів, сівба. Рекомендовано поліпшений спосіб обробітку ґрунту, який включає: дворазове лушення стерні дисковими і лемішними лушильниками на глибoku зяблеву оранку наприкінці вересня на початку жовтня двоярусними плугами. Весняний обробіток включає – ранньовесняне розпушування та вирівнювання ґрунту на глибину 2,5-3,0 см. Передпосівний обробіток ґрунту, а отже і сівбу буряків, краще проводити вслід за ранньовесняним обробітком, не допускаючи розриву між цими операціями. Сівбу починають, коли температура ґрунту на глибині 10 см досягає 5-6°C. Глибина загортання насіння – 2,5-3,0 см, а при підсиханні ґрунту – 3,5-4,0 см.

6. Догляд за посівами. Система заходів догляду за посівами включає: до- і післясходове суцільне розпушування ґрунту, формування (в разі необхідності) густоти насадження рослин, розпушування ґрунту в міжряддях і рядках, підживлення рослин, захист від шкідників і хвороб. Оптимальна густина насадження рослин у період збирання повинна становити (для зони оптимального зволоження) 115-120 тис./га, нестійкого зволоження 110-115 тис./га і недостатнього – 100-105 тис./га. Заходи боротьби зі шкідниками та хворобами: дотримання чергування культур у сівозміні, протруєння насіння, обробка посівів фунгіцидами (акробат МЦ (2 кг/га), альто 400 (0,2 кг/га), фундазол (0,6 кг/га), байлетон (0,6 кг/га), бенлат (0,6-0,8 кг/га), дерозал (0,3-0,4 кг/га). У боротьбі зі шкідниками: обробка насіння фураданом, дурсбанон (1,5-2,5 кг/га), золопом (3,0-3,5 кг/га), нурелом Д (1,0 кг/га), сумітіоном (0,6г/га), фастаком (0,1 кг/га).

7. Збирання цукрових буряків. Найбільш доцільно проводити при настанні технічної стиглості – це кінець вересня – перша декада жовтня. Строки збирання цукрового буряка визначаються технічними можливостями господарств, яка б гарантувала закінчення збирання до 25 жовтня. Цукрові заводи повинні мати у вересні тридобовий запас коренеплодів.

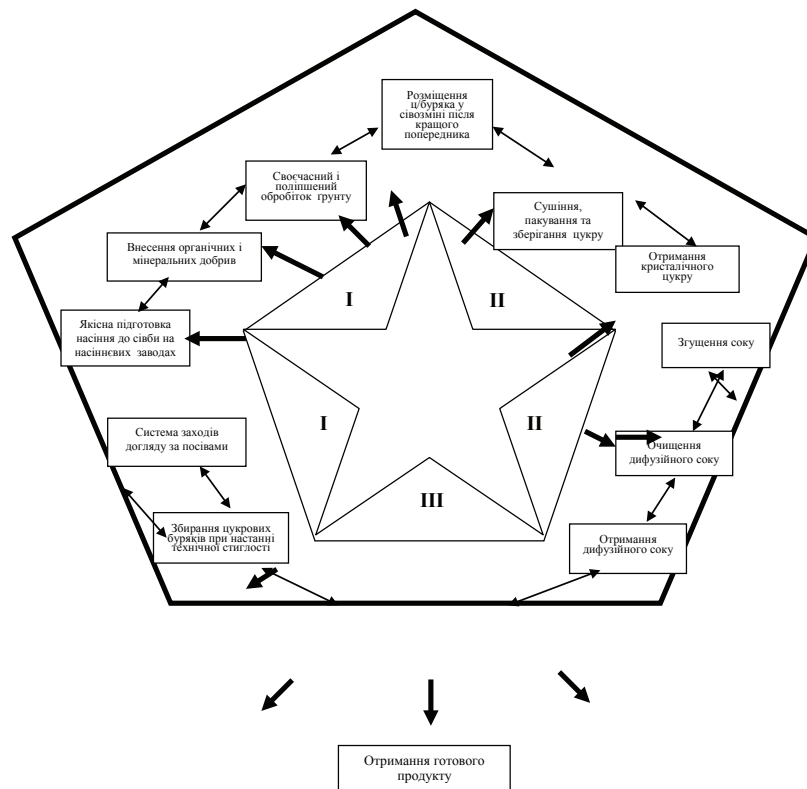


Рис. 1. Система управління якістю бурякоцукрового підкомплексу АПК

Джерело: [власна розробка].

Примітка:

I – вирощування цукрових буряків за інтенсивною технологією;

II – дотримання технологічної схеми виробництва цукру;

III – отримання готового продукту

З метою ефективного виробництва цукрово-переробних заводів необхідно дотримуватись таких заходів:

II. Дотримання технологічної схеми виробництва цукру:

1) підготовка буряків до дифузійного процесу (гідравлічна подача, миття, зважування, здрібнення в стружку);

2) отримання дифузійного соку;

3) очищення дифузійного соку (дефекція, сатурація, сульфатація);

4) згущення соку (випаровування соку, очищення сиропу). Отримання кристалічного цукру (варка утфеля і кристалізації, центрифугування утфеля, відбілювання цукру). Сушіння, пакування та зберігання цукру.

1. Отримання дифузійного соку. Мета цього технологічного процесу – вилучення з бурякової стружки максимальної кількості цукрози. Стружку обробляють протитокком у воді при температурі 70-75 °С.

2. Випаровування соку. Випаровування соку здійснюють у випарних установках з багаторазовим використанням пари. Випарні апарати працюють безперервно, тобто в них весь час надходить рідкий сік на випаровування та безперервно відводиться густий сік, який називається – сиропом.

3. Отримання кристалічного цукру. Отримання кристалічного цукру з соку відбувається в кілька етапів. Спочатку його уварюють у вакуум-апараті до вмісту сухих речовин 92,5-93,5%. При цьому частка цукру викристалізовується, утворюючи суміш кристалів та міжкристального розчину. При центрифугуванні утфеля раціональним є трикристалізаційна схема промивання цукру 70-74% сухих речовин та нагрітим до 75-80 °С другим відтоком утфеля.

4. Сушіння, пакування та зберігання цукру. Вологість вивантаженого з центрифуги цукру коливається в межах 0,5-1,5%, а температура – 70-80 °С. Такий цукор необхідно сушити, оскільки в ньому утворюються грудки, а при транспортуванні кристали легко ушкоджуються. Якість цукру, що утворюється залежить від крупності кристалів.

Висновки. З метою відродження цукробурякової галузі та запобігання в ній кризових явищ необхідно неухильно виконувати вимоги ISO 9000 від інтенсивної технології з вирощування цукрового бу-

ряка до отримання готового продукту – цукру. На всіх етапах виробництва, необхідно створити чітку комплексну систему якості. З метою відродження та розвитку цукробурякової галузі мають бути впроваджені новітні досягнення науково-дослідних інститутів в галузі виробництва та торгівлі. При удосконаленні міжгалузевих зв'язків виробників дасть можливість розв'язати проблеми розвитку цукробурякової галузі: підвищить рівень спеціалізації основних бурякосійних господарств України; підвищить економічну ефективність роботи цукрових заводів; підвищить задоволеність клієнтів та ефективність наявної системи управління якістю; поліпшить організацію управління сільгосп підприємством, залучить зарубіжні та вітчизняні інвестиції.

Література:

1. Вирощування цукрових буряків та їх насіння розсадним способом / М. В. Роїк, Н. Г. Гізбуллін, В. В. Захарова, О. Г. Герасименко // Вісн. аграр. науки. – 2009. – № 9. – С. 19-22.
2. Інститут цукрових буряків УААН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sugarbeet.gov.ua>.
3. Кропивко М. Ф. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів / М. Ф. Кропивко, Д. І. Мазоренко, І. О. Белебега // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 7-15.
4. Печенюк А. В. Бурякоцукрове виробництво в Україні : проблеми перспективи / А. В. Печенюк // Наука й економіка. – 2010. – № 4 (20). – С. 124.
5. Про заходи щодо підтримки виробників цукру: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.09.2009 р. № 1108 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 81. – С. 15. – (Бібліотека офіційних видань).
6. Стасіневич С. А. Колізії ціноутворення при заготівлі цукрових буряків / С. А. Стасіневич // Вісник ХНТУСГ. – 2006. – № 35. – С. 269-274.
7. Фурса А. В. Цукробуряковий комплекс України : стан і перспективи розвитку / А. В. Фурса // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 20-24.
8. Штрубенхофф Х. Реструктуризація цукрової галузі / Х. Штрубенхофф, О. Нів'євський // Політика України у сфері сільського господарства, біоенергетики та харчової промисловості – дослідження, висновки та рекомендації / за ред. Х. Штрубенхоффа та ін. – Ч. 3 : Галузева політика – цукор, зерно, молочна продукція. – К., 2009. – С. 203-254.
9. Тымкив Б. Символическое регулирование / Тымкив Б. // Агроперспектива. – 2005. – № 12. – С. 25-26.

Топішко І. І.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Національного університету “Острозька академія”

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ КРИЗИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті обґрунтовується теза щодо кризи сучасного неолібералізму і політики Вашингтонського консенсусу, що на ньому ґрунтується. Можливість подолання теперішніх кризових явищ розглядається у контексті зміни наявної моделі соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: неолібералізм, монетаризм, модель соціально-економічного розвитку, реформи.

В статье обосновывается тезис о кризисе современного неолиберализма и политики Вашингтонского консенсуса, которая на нем базируется. Возможность преодоления нынешних кризисных процессов и явлений рассматривается в контексте изменения существующей модели социально-экономического развития.

Ключевые слова: неолиберализм, монетаризм, модель социально-экономического развития, реформы.

The thesis of the crisis of contemporary neo-liberalism and the Washington policy consensus, which is based on it, have been justified in the article. Possibility to overcome the current crisis is seen in the context of changing the existing model of socio-economic development.

Keywords: neo-liberalism, monetarism, the model of socio-economic development, reforms.

Постановка проблеми. Найвидатнішому економісту ХХ ст. Дж. М. Кейнсу належить думка, яка не тільки не втратила актуальності до наших днів, а й залишається з плином часу все більш затребуваною та важливою. Економічна теорія, – як вважав видатний англійський економіст, – не є набором готових рекомендацій, що придатні для прямого, безпосереднього використання в господарській практиці. Теорія, за Кейнсом, як і за Марксом, є швидше методом, ніж вченням. А Дж. Робінсон, яку теж прийнято відносити до когорти найвидатніших економістів минулого століття, неодноразово наголошувала на тому, що теорія є не чим іншим, як ящиком з інструментами, якими ми усвідомлено і цілеспрямовано впливаємо на соціально-економічну реальність і змінюємо її.

Повний, безпрецедентний провал “ринкових реформ” останнього двадцятиліття в Україні і низці пострадянських країн і в той же час небачені до цього часу успіхи в ринковому реформуванні Китаю, В’єтнаму та низки інших держав “створюють складні проблеми для традиційних економічних теорій”. [1, с. 24.] Ще в далекому 1994 році новообраний тоді Президент України Л. Кучма влучно зазначив: “Те, що сталося з економікою України, не має історичних аналогів” [2, с. 28]. Характер процесів та домінуючих тенденцій, що мали місце всі ці роки, не дають підстав для більш оптимістичних оцінок як теперішнього стану української економіки та соціальної сфери, так і прогнозів щодо перспектив їх розвитку як у найближчому, так і більш віддаленому майбутньому. Це спонукає звертатися не лише до оцінок поверхових процесів і форм прояву змісту реформ та засобів і інструментів їх здійснення, а й до аналізу вихідних, фундаментальних принципів та теоретичних засад, на яких вони здійснюються. “Якщо б з економічною теорією реформ, – зазначає Нобелівський лауреат Дж. Стігліц, – все було благополучно, то те ж саме було б і з політикою” [3, с. 28]. Виникнення і наростання кризових явищ як у світовій, так і особливо у вітчизняній економіці значною мірою зумовлено кризовим станом економічної науки, відірваністю ряду її ключових постулатів від реалій життя та широко розповсюдженою еkleктикою. “Економічна наука, – зазначають П. Єщенко і А. Арсеєнко, – зробила свій вагомий “внесок” у сучасну реальність... Головними причинами догматизму є методологічні засади економічного аналізу, відрив теоретичних положень від реальної господарської практики... замість старих догм і міфів народжуються нові догми і міфи... “Економікс” не має у своїй основі єдиної методології; оскільки одні розділи підручників з “економікс” побудовано на теорії чинників і витрат виробництва, другі – на маржинальній основі, треті – на основі теорій попиту і пропозиції тощо” [4, с. 18, 19, 21].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стан та домінуючі тенденції в розвитку економічної науки глибоко і всебічно досліджуються у працях багатьох відомих зарубіжних та вітчизняних економістів. Ця проблематика знаходить відображення в публікаціях Л. Абалкіна, М. Блауга, А. Гальчинського, В. Геєця, Р. Гейлбронера, Дж. Гелбрейта, А. Гриценка, О. Гоша, П. Єщенка, В. Леонтєва, І. Малого, М. Павлишенка, Ю. Пахомова, В. Симоненка, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, В. Тарасевича, В. Черняка, А. Чухна та інших вчених. Причому в останній період часу все більше уваги звертається на дослідження взаємозв’язку кризи економічної теорії з кризою економіки та тупиковим характером економічної політики.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування необхідності зміни моделі соціально-економічного розвитку України, що ґрунтувалася на принципах неолібералізму (Вашингтонського консенсусу).

Виклад основного матеріалу. З 30-х років XIX ст. в економічній науці виникають тенденції, процеси і явища, що не дістали повного логічного завершення і до сьогодні. З одного боку, відбувався розвиток і поглиблення головних ідей представників класичної школи політичної економії. Це стосується, насамперед, таких фундаментальних принципів, сформульованих основоположниками економічного лібералізму, як конкуренція, державне невтручання, ринкова саморегуляція, вільне ціноутворення, свобода зовнішньої торгівлі тощо. На цих ідеях і принципах продовжують ґрунтуватися концепції сучасного лібералізму. З іншого боку, на основі критики основних постулатів класичного економічного лібералізму починають виникати нові потужні течії економічної науки. Причому деякі з них з самого початку зароджуються і розвиваються як повна протипага і заперечення лібералізму. Щобільше, широким масштабам набуло явище еkleктики як спроби поєднання в рамках однієї теорії засадничих принципів різних теоретичних концепцій. Такий стан економічної науки в умовах глибоких і бурхливих змін у продуктивних силах і виробничих відносинах цілком правомірно зумовлює постановку питання багатьма відомими вченими про те, "що вже йдеться не просто про зміни в предметі і методах дослідження, а про формування нової, еволюційної, парадигми економічної теорії" [5, с. 28].

Розмаїття теоретико-ідеологічних доктрин дозволяє всебічно і більш глибоко та критично, ніж за умов монополії однієї концепції, досліджувати реальні соціально-економічні процеси, розкривати їх найбільш глибокі сутнісні характеристики. Разом з тим це розмаїття несе з собою і надзвичайно серйозні ризики та загрози для суспільства. Ці загрози перетворюються у непривабливу і навіть жорстоку реальність тоді, коли як теоретична основа економічної політики усвідомлено чи неусвідомлено обирається або в принципі хибна, або ж віджила свій час економічна концепція, не говорячи вже за зовні красиві і надто привабливі міфи. Ця проблема набула особливої гостроти й актуальності в сучасній Україні. "На ідеологічному рівні, – зазначає В. К. Черняк, – наш шлях пролягає від утопії до утопії – від утопії комунізму до утопії ринку" [6]. А відомі американські дослідники вказують, що "міф про те, що ринок вирішить усі проблеми, розростається одночасно з відвертим нехтуванням усього соціального, бо воно, мовляв, соціалістичне, отже, належить минулому, а минуле пора забувати" [7, с. 137].

Кейнсіанська доктрина, що набула цілісності в 30-х роках XX ст. в багатьох випадках, і небезпідставно, розглядалася як одночасна альтернатива як марксизму в його сталінській інтерпретації, так і крайнім правим, радикальним течіям лібералізму. Вона використовувалася як теоретична база економічної політики провідних країн Західного світу з часів Великої депресії до кінця 70-х, з початку 80-х років XX ст. "Монетаристська контрреволюція" знову вивела на авансцену теоретиків ліберального спрямування, прибічників концепції "невидимої руки" А. Сміта, а в економічній політиці призвела до розповсюдження принципів "тетчеризму" та "рейганоміки".

У зв'язку з цими процесами в західній економічній науці в останні три десятиліття (а з середини 90-х років і у вітчизняній економічній науці) набули широкого розповсюдження і навіть домінування чимало далеко небезсумнівних догматів і міфів ліберальної економічної доктрини. До їх числа можна зарахувати такі положення, що трактуються представниками сучасного лібералізму як беззаперечні, майже абсолютні істини:

- догма щодо можливості, доцільності та ефективності механізму саморегуляції ринкової економіки;
- теза щодо необхідності обмеження державного втручання в процеси функціонування економічної системи;
- положення про те, що конкуренція спрямовує економічну систему до встановлення рівноваги (насправді вона за своєю глибинною сутністю постійно порушує рівновагу);
- абсолютизація принципу максимізації прибутку як головної мети діяльності підприємств;
- отождення процесу задоволення платоспроможного попиту з процесом задоволення суспільних потреб, що є далеко не одними і тими самими процесами;
- трактування максимізації доходів акціонерів, капіталістів, власників натурально-речових чинників виробництва як процесу максимізації суспільного добробуту;
- міф щодо того, що приватна власність на засоби виробництва скрізь, завжди і за будь-яких ситуацій та обставин є більш економічно ефективною та соціально сприйнятливою;
- розгляд фритредерства як найбільш сприйнятливої і ефективною політики для всіх без винятку країн, незалежно від наявності у них конкретної соціально-економічної ситуації та рівня їх економічного розвитку.

Перелік догматів сучасного неолібералізму можна було б ще довго продовжувати й конкретизувати. Культивування цих принципів та догматів, зведення їх в абсолют і призвели до виникнення сучасної широкомасштабної світової економічної кризи та перманентної економічної кризи в Україні в останні двадцятиліття. "Необхідно усвідомити, – зазначає Олексій 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” [8]. Крах моделі, що існує, вимушені сьогодні визнати навіть найбільш яскраві адепти ліберальних теорій та найбільші “акули” сучасного фінансово-спекулятивного капіталу. Зокрема, у цьогорічному виступі на щорічному всесвітньому форумі в Давосі його засновник Клаус Шваб константував: “Можна з впевненістю значити, що капіталістична система в її теперішній формі абсолютно не вписується в модель сучасного світу... Капіталізм у його сучасній формі вже не відповідає світу навколо нас” [9].

Варто зазначити, що йдеться про модель соціальної ринкової економіки (соціалізованого капіталізму або ж капіталізму з людським обличчям), яка сформувалась з середини ХХ ст. і функціонувала в розвинутих країнах Заходу до його кінця, а в останній період почала піддаватись модифікації, реверсу капіталізації. Очевидно, що тим більше не вписується в модель сучасного світу сформований в Україні дикий капіталізм взірця ХVIII-XIX ст.

Україні на самому початку реформ була нав’язана ззовні глибоко хибна теоретична концепція монетаризму і політика реформ, що на ній ґрунтується та отримала назву Вашингтонського консенсусу, або ж шокової терапії [10, с. 914-915]. Нічого спільного з реалізацією державних, загальнонародних чи національних інтересів України вона й близько не мала, що визнавали і продовжують визнавати навіть високі посадові особи. “Нам потрібно проводити, – зазначав В. П. Пустовойтенко в ранзі українського прем’єра, – ту політику (і ми будемо проводити), яку, перш за все, потрібно Міжнародному валютному фонду” [11, с. 18]. Крім того, деякі “діячі” врату суверенітету в ключових аспектах державної політики трактують не лише як очевидний, а й правильний шлях. Зокрема, народний депутат Ю. Полунєєв зазначає: “Уряд пішов по шляху, і, очевидно, правильному шляху, програми МВФ. За великим рахунком, це делегування суверенного права визначати параметри фіскальної і монетарної політики, умовно кажучи третій стороні. У цьому випадку – Міжнародному валютному фонду” [12].

Необхідно звернути увагу й на ту обставину, що рекомендації МВФ, які нав’язуються країнам периферії ніде не використовуються, у будь-якому разі в таких формах, із використанням таких інструментів в країнах “золотого мільярду”. “США як і країни західної Європи, – зазначає академік Ю. М. Пахомов, – у своєму розвитку спиралися потрібною мірою на державу, а ліберальна модель для них – це багато в чому модель для слаборозвинутих країн, які саме через лібералізм вирошували на злиденності олігархів і ставали легкою здобиччю заходу” [13].

Модель “ринкового” реформування економіки України на основі принципів Вашингтонського консенсусу, шокової терапії передбачала реалізацію цілого комплексу заходів в економічній та соціальній сферах. Більшість із них, незважаючи на катастрофічні наслідки, продовжує втілюватись у життя вітчизняними горе-реформаторами і донині.

Вихідним принципом реформування був проголошений і реалізований на практиці принцип безальтернативності (незважаючи на соціальну ціну) прискореного, хаотичного злому існуючої на той час командно-адміністративної (соціалістичної) соціально-економічної системи і заміни її принципово новою, ринковою системою господарювання за рецептами адептів монетаризму. Черговий стрибок, але тепер, за Є. Гайдаром, вже в невідомість, та ще й з закритими очима, обернувся небаченою в індустріальну епоху деградацією всіх сфер суспільного буття, насамперед продуктивних сил. І можна з впевненістю прогнозувати, що якщо й надалі реформування буде продовжуватись на основі гайдара – чубайса – тігіпківської ідеології, то незабаром, перефразовуючи крилатий вислів відомого українського політика, ми можемо не мати вже й того, що маємо нині. Насамперед тому, що створений у радянський період потенціал у більшості сфер або вже вичерпаний повністю, або ж близький до повного вичерпання вже в найближчий період. Рівень зношеності основних виробничих фондів сягає критичних позначок у 60-70%, а в деяких галузях та сферах зашкалює за 80-90%.

Незважаючи на двадцятилітній період “ринкового реформування” досі чітко не визначена його мета, не окреслені стратегічні пріоритети. В ньому гостро бракує системності, узгодженості та збалансованості головних цілей та засобів їх досягнення. Нерідко цілі підміняються засобами (наприклад, приватизація нерідко розглядається не як один із засобів досягнення мети, а як власне мета).

Нова стратегія, концепція і програма подальшого реформування мали б ґрунтуватись, як на наш погляд, на принципово іншій філософії. Реформи, в процесі яких постійно і карколомно зростають доходи вузького прошарку (1-2%) одних і тих самих людей, тоді як доходи й умови життєдіяльності більшості народу залишаються тривалий час незмінними, а то й погіршуються, неминуче, раніше чи пізніше, приречені на повний провал. Усунення дикої диференціації в доходах, приведення співвідношень у них до стандартів, що існують в країнах з соціально орієнтованою ринковою економікою, є сьогодні найбільш нагальною проблемою.

Суттєво нових підходів потребує проблематика, що пов’язана з реформуванням відносин власності. До цього часу реформування цих відносин як ключової ланки в системі виробничих відносин, зводи-

лось майже виключно до приватизації. Сьогодні більш актуальною в багатьох сферах є не приватизація, а націоналізація раніше "прихватованої" власності. Це стосується, насамперед, паливно-енергетичного комплексу, машинобудування, фінансової сфери.

Особливу небезпеку несуть наміри "реформаторів" щодо введення землі в ринковий обіг, перетворення її в товар, об'єкт купівлі – продажу. В умовах, коли вже більша частина банківського капіталу належить іноземцям і контролюється ними, земля через механізми використання застави за короткий проміжок часу неминуче опиниться у їхній власності. У ринковий обіг варто вводити не право володіння землею, а право користування нею (оренди). Це уможливило б обезземелення селянства і разом з тим відкривало б можливості для розвитку різних форм землекористування і типів господарювання.

Для найманих працівників, а це абсолютно переважаюча частина економічно активного населення, ключову роль мають питання, що пов'язані з привласненням створюваного продукту у формі заробітної плати та похідних від неї доходів. Сьогодні доля найманих працівників у створюваному продукті є суттєво, майже вдвічі заниженою порівняно із західноєвропейськими країнами. Лише приведення співвідношень у пропорціях привласнення продукту між найманими працівниками і представниками капіталу відповідно до "європейських стандартів" дозволило б підвищити заробітну плату майже вдвічі.

У сфері зовнішньоекономічних відносин необхідно відмовлятися від безоглядної лібералізації і переходити до політики поміркованого, виваженого протекціонізму. Обвальна лібералізація цієї сфери призвела до втрати не лише значної частини зовнішніх ринків, а й ринку внутрішнього. Причому, нерідко по таких видах продукції, в забезпечені якою Україна була і надалі могла б бути цілком самодостатньою.

У рамках моделі, що існує, сформувалися "кричущі" перекоси і дисбаланси в фінансових потоках. "Розподіл валового прибутку складається на користь фінансового посередництва, операцій з нерухомістю, торгівлі. Так, машинобудування, яке виробляє 4,7% ВВП, привласнює тільки 3,2% валового прибутку, металургія – 2,7%, або в 1,85 раза менше, ніж операції з нерухомістю та у 3,72 раза менше, ніж торгівля. Обробна промисловість сплачує 53,4% податків на виробництво та імпорту, а торгівля і операції з нерухомістю – тільки 10,8%" [14, с. 32]. Забезпечити стійкий, стабільний, динамічний економічний розвиток та зростання можливо лише за умови переорієнтації фінансових потоків із фінансово-спекулятивної та торгово-посередницької сфери в реальний сектор економіки, сферу матеріального та нематеріального виробництва.

Висновки. Модель реформування української економіки на базі використання теорії монетаризму виявилась вкрай нежиттєздатною, неефективною і навіть небезпечною. Від неї необхідно терміново відмовлятися і переходити до нової моделі соціально-економічного розвитку на основі використання теоретичних принципів кейнсіанства, інституціоналізму, ідей західноєвропейської соціал-демократії.

Література:

1. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. – № 8. – 1998. – С. 3-29.
2. Кучма Л. Д. Шляхом радикальних економічних реформ. – К., 1994.
3. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. – № 7. – 1999 – С. 3-28.
4. Єщенко П., Арсеєнко А. Деміфологізація неоліберізму – шлях до подолання догматизму в економічній науці // Економіка України. – № 7. – 2011. – С. 14-25.
5. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюції економічної теорії // Економіка України. – № 1. – 2008. – С. 12-22.
6. Черняк В. К. І ринок треба регулювати // Урядовий кур'єр. – № 153-154. – 12.10.1995.
7. Боб Дікон та Мішель Халс і Пол Стебс. Глобальна соціальна політика. – К., 1999.
8. Олексій Толкачов. Кінець неоліберального світу // День. – № 181. – 9 жовтня 2009 р.
9. Цит. за: 2000, 3.02.012.
10. Топішко І. Шокова терапія // Економічна енциклопедія. – Т. 3. – К., 2002.
11. Політика і культура. – № 15. – 22 липня – 4 серпня 1999 року.
12. Полунеев Ю. Есть ли жизнь без МВФ? // Зеркало недели. – 14.11.2009.
13. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів // Економіка України. – № 4. – 2008. – С. 4-14.
14. Національна стратегія розвитку "Україна – 2015". – К., 2008.

УДК 330.01:364.1

Топішко Н. П.,

старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія"

СОЦІАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ СТАБІЛІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ КРАЇН ЄС: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Охарактеризовано наслідки глобалізації для суспільних взаємин, зокрема соціальної політики. Досліджуються особливості організації системи соціального захисту населення в розвинутих країнах і напрями її реформування після світової кризи 2008 року.

Ключові слова: глобалізація, соціальна політика, макроекономічна нестабільність, соціальний захист населення, моделі держав суспільного добробуту, реформування соціальної сфери.

Охарактеризованы последствия глобализации для общественных отношений, в частности для социальной политики. Исследуются особенности организации системы социальной защиты населения в развитых странах и направления ее реформирования после мирового кризиса 2008 года.

Ключевые слова: глобализация, социальная политика, макроекономическая нестабильность, социальная защита населения, модели государств всеобщего благосостояния, реформирование социальной сферы.

The definition of globalization, its ways of realization and consequences for social policy has been described. Peculiar features of social protection schemes of enhanced countries and its reforms after world crisis in 2008 are analyzed.

Key words: globalization, social policy, macroeconomic uncertainty, social protection, welfare state models, reforms in social sphere.

Постановка проблеми. У ХХ ст. у більшості країн світу було сформовано результативну цілісну систему колективної відповідальності за індивідуальний добробут і майбутнє всіх членів суспільства. Останнім часом виклики глобалізації, демографічні зміни змушують уряди модернізувати національні соціально-економічні моделі розвитку (у т. ч. соціальну частину) з метою оптимізації розподілу і використання обмежених бюджетних коштів. При коригуванні курсу реформ в Україні доцільно визначити зміни, що відбуваються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різним аспектам глобалізації, соціальної політики, соціального захисту населення (СЗН), ролі наддержавних структур в їх забезпеченні присвячені публікації Н.Болотіної, Е. Лібанової, С. Сіденко та ін. Питання глобалізації економічного розвитку та його соціалізації є предметом наукового дослідження Боба Дікона, Мішеля Халса, Поля Стабса, К. Уно, Д. Копіца та ін. Проблема модернізації соціальної політики в умовах нестабільності соціально-економічних систем у світі, що глобалізується, є актуальною. В останні роки спостерігається загострення суспільної уваги до неї.

Мета статті – аналіз змін у світовій практиці соціального захисту населення під впливом нестабільності макроекономічних систем в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічна ситуація у світі зазнає стрімких трансформацій під впливом глобалізації, світової фінансово-економічної кризи, застосування як на державному, так і наддержавному рівнях заходів щодо подолання її наслідків. При вивченні цього питання необхідно, на наш погляд, виходити з розгляду засадничих принципів побудови системи СЗН, аналізу здобутків і проблем національних її моделей у ХХ – початку ХХІ ст., оцінки соціальної спрямованості стабілізаційних заходів у сучасних умовах.

Моделям соціального захисту, що використовуються в різних країнах, притаманні як спільні риси, так і національні особливості. Тип моделі визначається історичними умовами становлення СЗН як інституту держави, впливом останньої на соціально-економічні процеси, рівнем економічного розвитку та його динамікою, менталітетом населення [1, с. 21]. Роль держави вимірюється, як правило, питомою вагою у ВВП видатків державного бюджету. Зростання цього показника в розвинутих країнах у ХХ ст. із 5-15% до 32-64% свідчило про її посилення. Через бюджети країн єврозони перерозподілялося в середньому 50,4% ВВП [2, с. 2]. Сформовані в розвинутих країнах системи СЗН стали однією з найвагоміших ознак держав суспільного добробуту. Так чи інакше регулюється зайнятість, доходи, відносини між підприємцями і найманими працівниками, забезпечується функціонування соціальної інфраструктури. Одночасно (особливо з 60-х до 90-х років ХХ ст.) під впливом як державної політики, так і тиску профспілок підвищувалася соціальна відповідальність бізнесу. Вагоме значення має також згода населення фінансувати соціальну політику через сплату податків. Готовність її оплачувати зумовлено потребою у соціальному захисті при настанні вірогідних соціальних ризиків. Як правило, чим меншими є доходи людей, тим вищим є їх попит на суспільні блага [3, с. 127, 129].

Виокремлюють такі моделі держав суспільного добробуту: ліберальна (США, Канада, Австралія, Великобританія), консервативна (Німеччина, Італія, Франція, Австрія, Бельгія); соціал-демократична (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Нідерланди, Швейцарія) [4]. В Європі основними моделями ор-

ганізації соціальної підтримки громадян є англосаксонська (Беверіджа), континентальна (Бісмарка), південно-європейська, скандинавська. Моделі СЗН різняться співвідношенням у джерелах його фінансування трансфертів з державного бюджету та страхових засад (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація основних моделей соціального захисту населення в країнах – членах ЄС

Модель, країни	Характерні ознаки моделі
Англосаксонська (ліберальна) (Беверіджа) Великобританія, Ірландія, Швейцарія	Діють механізми ринкової саморегуляції. Домінує приватна власність, принципи ліберальної, протестантської етики. Перерозподіл ВВП через державний бюджет незначний. Державне регулювання економіки і соціальної сфери обмежене. Соціальна допомога адресного характеру відносно незначна за розміром. Соціальна захищеність забезпечується зайнятістю населення, страховими внесками роботодавців і працівників. Системи страхування розвинуті. Розмір страхових виплат переважно невеликий.
Консервативна, (корпоративна) (Бісмарка) Австрія, Німеччина, Франція, Італія, Бельгія	Заснована на принципах професійної солідарності. Рівень СЗН залежить від тривалості трудової діяльності й соціального страхування. Розмір і термін страхових соціальних виплат залежить від трудового стажу, строку сплати, їх величини та віку працівника. Соціальна підтримка нужденних із державного бюджету є допоміжним механізмом соціального захисту тих, хто внаслідок відсутності/недостатності страхового стажу не отримує страхові соціальні виплати. Широко використовується система перерозподілу національного доходу у формі компенсацій і виплат. Бюджетні соціальні видатки майже дорівнюють страховим внескам працівників.
Скандинавська соціал-демократична (солідарна) Швеція, Данія, Фінляндія, Норвегія, Нідерланди	Високий рівень СЗН ґрунтується на солідарності суспільства, врахуванні широкого кола соціальних ризиків, розвинутому державному секторі. Держава відіграє провідну роль у створенні безпечного життєвого середовища для всього населення незалежно від його зайнятості та сплати страхових внесків. Вирівнювання доходів населення і висока зайнятість забезпечуються високим ступенем перерозподілу ВВП через держбюджет (у Швеції – 66%, Данії – 61%, Фінляндії – 56%). Трудові взаємини регулюються на національному рівні, а не на рівні підприємств або галузей. Це мінімізує рівень безробіття. Страхування на випадок безробіття є добровільним і управляється профспілками.
Південно-європейська Іспанія, Греція, Італія, Португалія	Соціальна політика має пасивний характер та орієнтована на компенсацію втрат мінімального доходу окремих верств населення. Рівень СЗН є відносно низьким. Важлива роль у його забезпеченні належить сім'ї та добровільним організаціям.

* Складено за: [1, с. 21-30; 3, с. 129-130; 5]

[3, с. 131]

Розглядаючи зайнятість населення як основу його самозахисту й економічного розвитку суспільства, уряди розробляють як активні її програми (перепідготовка працівників, дотації підприємствам, які створюють робочі місця), так й пасивні (виплати у разі безробіття, соціальної допомоги з малозабезпеченості тощо). На рис. 1 відображено структуру витрат країн ЄС-27 на активні заходи на ринку праці у передкризовому 2005 р. і післякризовому 2009 р. Як бачимо, структура заходів залишалася відносно стабільною.

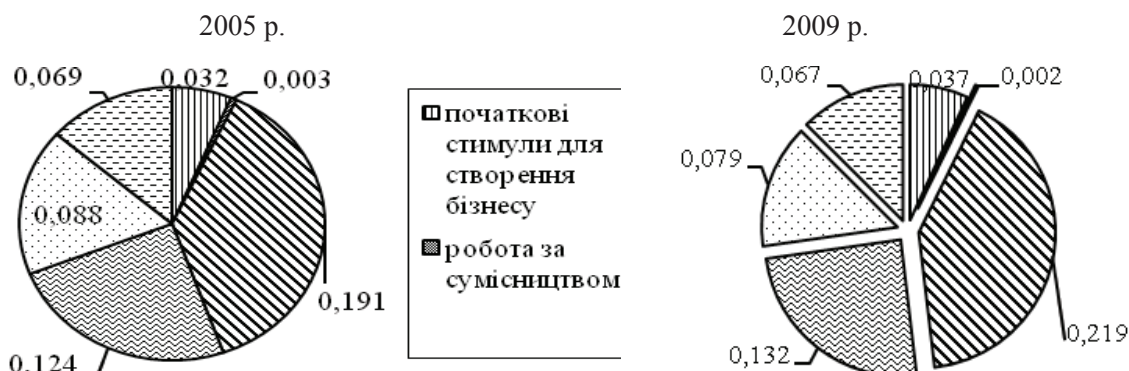


Рис. 1. Структура витрат ЄС-27 на активні заходи на ринку праці у 2005 та 2009 рр., у % до ВВП

Складено за: [6]

Процес створення робочих місць спрямовано не лише на збільшення кількісних показників зайнятості. В умовах прискорення НТП і глибоких структурних змін в економіці все більш вагоме значення надається удосконаленню структури зайнятості. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. понад 60% робочих місць у країнах ЄС було створено у високотехнологічних і наукомістких галузях [7, с. 167]. Білоус І. Досвід країн ЄС у сфері

соціальної підтримки населення // Світ фінансів. – Випуск 4 (9), грудень 2006 р. – С. 165-169. Однак проблема зайнятості залишається актуальною. Рівень безробіття у високорозвинутих країнах є досить високим (рис. 2).

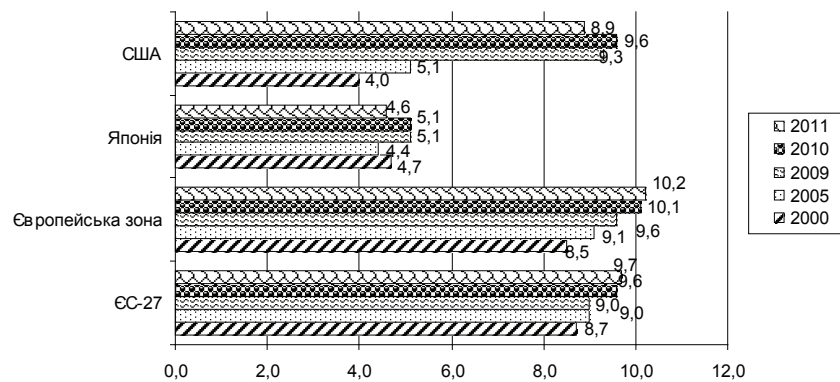


Рис. 2. Рівень безробіття в ЄС-27, Європейській зоні, Японії та США у 2000-2011 рр., %

Складено за: [8].

Зростає потреба в соціальній підтримці малозабезпечених, безробітних, хворих, людей похилого віку, інвалідів, сімей із дітьми. Системи соціального захисту країн ЄС є високовитратними і вимагають значних фінансових коштів. Їхню динаміку за 2000-2009 рр. відображено на рис. 3.

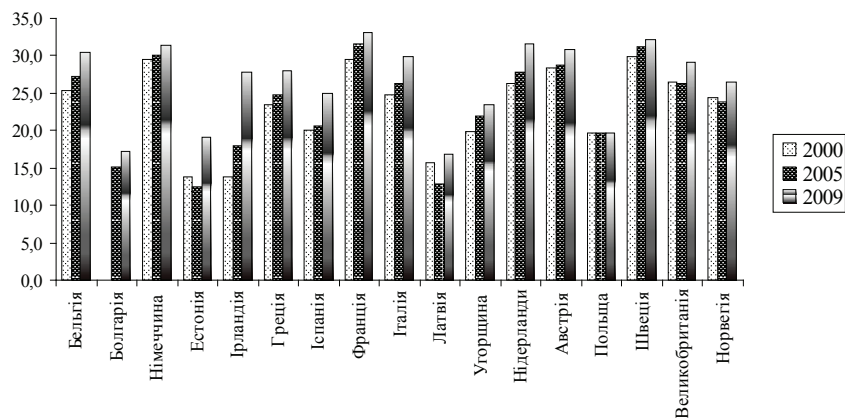


Рис. 3. Динаміка загальних витрати на соціальний захист населення в країнах ЄС у 2000-2009 рр. (% ВВП)

Складено за: [9].

Фінансування системи соціального захисту організовано на засадах соціального партнерства. На рис. 4 наведено структуру витрат на СЗН країн ЄС-27 у 2000 р. та 2009 р. за суб'єктами відрахувань.

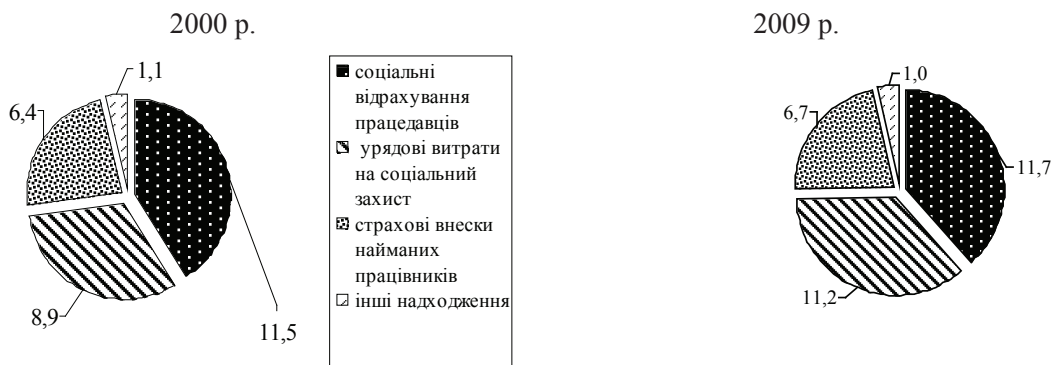


Рис. 4. Структура витрат на соціальний захист населення в Європейській зоні (17 країн) за суб'єктами відрахувань у 2000 та 2009 рр., % ВВП

Складено за [10]

Види, обсяг соціальних заходів, масштаби охоплення певних соціально-демографічних груп формуються відповідно до особливостей громадян, які їх потребують; стану ринку праці та активності жінок на ньому; рівня диференціації доходів. Залежать від обраної моделі соціально-економічної системи, обсягів фінансування, розмірів соціальних нормативів, податкової спроможності населення, рівня народжуваності, розвитку приватного сектора соціального захисту, ступеня участі держави в перерозподілі коштів на користь нужденних. У структурі соціальних витрат держав ЄС майже дві третини їх скеровано на пенсії та охорону здоров'я (рис. 5).

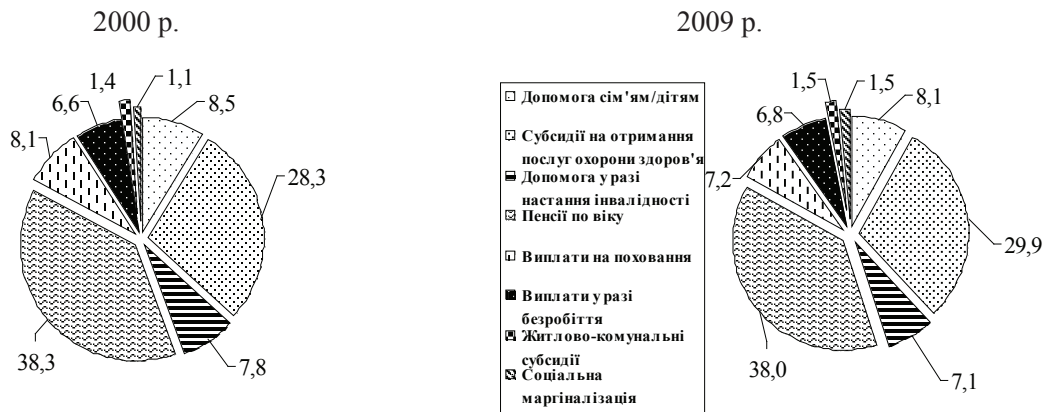


Рис. 5. Структура соціальних витрат у країнах Європейській зоні (17 країн) у 2000 та 2009 рр., % загальних виплат

Складено за: [11].

Коллективна система СЗН послаблює соціальні ризики і зменшує бідність майже вдвічі (табл. 2).

Таблиця 2
Рівень ризику бідності у країнах ЄС до і після надання соціальних трансфертів у 2000-2010 рр., %

Показники	Роки	До соціальних трансфертів					Після соціальних трансфертів				
		2000	2005	2008	2009	2010	2000	2005	2008	2009	2010
ЄС-27		:	26	25	25	26	:	16	16	16	16
Європейська зона (17 країн)		:	24	24	24	25	:	15	16	16	16
Бельгія		23	28	27	27	27	13	15	15	15	15
Болгарія		18	17	27	26	27	14	14	21	22	21
Німеччина		20	23	24	24	24	10	12	15	16	16
Естонія		26	24	25	26	25	18	18	20	20	16
Ірландія		31	32	34	38	40	20	20	16	15	16
Греція		22	23	23	23	24	20	20	20	20	20
Іспанія		22	24	24	24	28	18	20	20	20	21
Франція		24	26	23	24	25	16	13	13	13	13
Італія		21	23	23	23	23	18	19	19	18	18
Латвія		22	26	30	30	29	16	19	26	26	21
Угорщина		17	29	30	29	28	11	14	12	12	12
Нідерланди		22	22	20	21	21	11	11	11	11	10
Австрія		22	24	25	24	24	12	12	12	12	12
Польща		30	30	25	24	24	16	21	17	17	18
Швеція		:	29	29	27	27	:	10	12	13	13
Великобританія		29	31	29	30	31	19	19	19	17	17
Норвегія		24	28	26	25	27	:	11	11	12	11

* Складено за: [12]

Хоча витрати європейських країн на СЗН є значними, проте зростання безробіття, кількості пенсіонерів, неповних сімей, посилення припливу мігрантів, підвищення числа родин із низьким рівнем доходів загострюють ситуацію. Для фінансування соціальних витрат уряди або підвищували рівень оподаткування доходів (скандинавські країни), або покривали бюджетні дефіцити за рахунок збільшення державних боргів (Греція, Португалія, Італія). Державні фінанси країн Єврозони (особливо Греції, Італії, Португалії, Ірландії) знаходяться у стані гострої, глибокої кризи. Фінансова криза в Єврозоні, пов'язана з борговими зобов'язаннями урядів країн, може суттєво дестабілізувати світову економіку. Організація економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) у звіті про перспективи зростання економіки ЄС знизил оцінку темпу росту з 1,6% у 2011 р. до 0,2% у 2012 р. (на межі рецесії) [13].

Концентрація фінансового і промислового капіталу, подальше формування “нового світового порядку” і нової парадигми світового розвитку (із провідною роллю наднаціональних структур і ТНК), економічні негаразди обмежують можливості держави керувати в національних інтересах. Така ситуація погіршується впливом несприятливої світової економічної динаміки. Хвилі криз змінюють одна одну: фінансова, обвал виробництва, ускладнення податково-бюджетної ситуації. У таких умовах посилюється соціальна диференціація, конфліктність у суспільстві, відбувається послаблення традиційних соціальних зв'язків, простежується тенденція до зниження впливу політичних важелів на регулювання соціальних процесів і заміщення їх на фінансові. У більшості країн Європи уряди вже не можуть підтримувати такий високий рівень соціального забезпечення, який було досягнуто в останні п'ятдесят років економічного благополуччя.

У пошуках виходу із системної кризи країни ЄС запроваджують заходи жорсткої економії. Виправлення структурних диспропорцій відбувається через зниження в низці країн соціальних стандартів і, відповідно, соціальних виплат. Прагнення національного капіталу зменшити економічні витрати на виробництво продукції і забезпечити переваги у жорсткій конкуренції спонукає їх до скорочення витрат на оплату найманої праці, соціальний захист. Соціальний демпінг досить часто знаходить підтримку уряду. Для зниження вартості продукції, інфляції, підвищення процесів накопичення капіталу робляться спроби демонтажу соціальної держави, скорочення державних бюджетів, соціальних видатків.

Більшість країн Єврозони зменшує державне регулювання економіки та стимулює приватний сектор через зниження податків, відміну валютного контролю і контролю за цінами, збільшує пільги компаніям. Так, уряд Італії з метою скорочення бюджетного дефіциту з 3,9% ВВП до 0% у 2014 р. планує підвищити податки і знизити бюджетні видатки за 2012-2013 рр. на 45,5 млрд. євро. Впроваджується так званий “податок солідарності”, за яким з річного доходу в 90-150 тис. євро сплачуються додаткові 5%, а понад 150 тис. євро – 10%. Ставка податку на доходи від інвестицій зростає з 12,5% до 20%. Розглядається можливість збільшення кількості робочих днів у році [14, с. 8]. Лідери 25 країн ЄС (окрім Великобританії та Чехії) на саміті в Давосі (січень 2012 р.) схвалили проект бюджетно-податкової угоди, яка передбачає проведення узгодженої політики, централізацію контролю над бюджетами країн, санкції щодо порушників. У всіх країнах із метою посилення економічної активності (за переповненого ринку праці та необхідності скорочення соціальних видатків держави) стимулюється підприємництво. У разі отримання підприємницької ліцензії громадянин сам сплачує соціальний пакет, податки і не має оплачуваних лікарняних, відпускних.

Виправлення структурних диспропорцій відбувається шляхом суворої економії, зниження соціальних стандартів, відповідно, й соціальних виплат. У боротьбі з борговою кризою реалізують підходи, відповідно до яких держава повинна бути, перш за все, організатором і координатором економічного процесу й високопродуктивної праці, а не соціальним утримувачем. Так, уряд Італії збільшує доходну частину держбюджету за рахунок введення нових податків, зменшення витрат шляхом підвищення пенсійного віку, скорочення видатків на охорону здоров'я та освіти. В Ірландії до 2014 р. державні видатки мають скоротитися на 10% [15]. У Греції зарплати зменшилися на 20%, безробіття зросло до 25% внаслідок деіндустріалізації економіки і банкрутства малого бізнесу. Середня зарплата скоротилася на 20-30%. Хоча середня пенсія становить 700 євро, проте більшість пенсіонерів отримує менше 500 євро. Підвищено податки. За офіційною межею бідності знаходиться 28% населення [13]. Це посилює соціальну напругу в суспільстві.

Системи соціального забезпечення і соціального страхування реформуються в напрямі перекладання частини витрат на населення. Поступово підвищують пенсійний вік, заохочують накопичувальні схеми добровільного пенсійного страхування, застосовують гнучкі, “точкові” форми соціальної допомоги, поширюють платність у наданні соціальних послуг. Населення прагне вирішення проблем дефіциту бюджету не за їх рахунок, а через впровадження податку на фінансові трансакції, так званого “податку солідарності” (у деяких країнах, наприклад, Франції, Португалії його вже запроваджено). Незважаючи на вищезазначені зміни, соціальні стандарти в більшості країн Європи залишаються ще досить високими.

Науковці й практики підкреслюють, що інформаційні виклики, загострення демографічних проблем, постійне зростання попиту на соціальні послуги призвели до кризи традиційного суспільства загаль-

ного добробуту. У сучасних умовах актуалізується завдання щодо глибокої трансформації соціальної політики і формування кардинально нової моделі соціальної держави [16, с. 115]. Перспективи подальших перетворень у соціальній сфері (зокрема в освіті, охороні здоров'я, пенсійній системі) відповідно до сучасних (постіндустріальних) викликів вчені пов'язують із індивідуалізацією надання відповідних послуг; забезпеченням їх безперервного (протягом всього життя особи) характеру; приватизацією (посиленням ролі приватного фінансування); інтернаціоналізацією конкуренції (у т.ч. міжнародної) в їх наданні; появою нових технологічних рішень при наданні соціальних послуг [16, с. 114].

Висновки. Подальша інтеграція країни у світовий простір потребує продуманої соціально-економічної стратегії з визначенням тенденцій його розвитку, ризиків для національної системи. У світі, що блискавично змінюється, визначальним чинником економічного розвитку стає здатність оптимально застосовувати наявні знання, інформаційні технології, швидко реагувати на зміни у ринковій ситуації. Забезпечити стійкий і динамічний поступ можливо лише на випереджальній моделі інноваційного розвитку. Потрібні значні фінансові кошти, відновлення розвитку реального сектора економіки, перекриття витоку капіталу й наукового потенціалу за кордон, детінізація економіки, розробка національної стратегії структурних зрушень із врахуванням національних пріоритетів. Важливо посилити роль держави як головного інвестора економічного зростання, відновити довіру населення до вітчизняної банківської системи та інших системних змін, формувати нові моделі соціальної політики. Це є основою підвищення суспільного добробуту.

Література:

1. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки: Монографія. – К.: Ліра, 2004. – 328 с.
2. Мунтіян В. Евроинтеграция: возможны варианты // 2000. – 2 сентября 2011 г. – В-2.
3. Монусова Г. Социальная политика в европейском общественном мнении: субъективный контракт между обществом и государством / Г. Монусова // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 127-152.
4. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism. Cambridge, 1990.
5. Крамаренко Л. Соціальний захист населення в країнах Європейського Союзу (на прикладі категорії "багатодітні сім'ї") Електронний ресурс: режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_uprav/2011_2/33.pdf
6. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tps00077>.
7. Білоус І. Досвід країн ЄС у сфері соціальної підтримки населення // Світ фінансів. – Випуск 4 (9), грудень 2006 р. – С. 165-169.
8. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/images/5/55/Table_unemployment_rates.PNG.
9. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00098&plugin=1>.
10. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tps00108&language=en>.
11. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tps00106&language=en>.
12. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/data/main_tables.
13. Лукашин Ю. Цены на сталь падают // Еженедельник "2000". – 9 декабря 2011 г. – В-4.
14. Загоруйко Ю. Боргова криза в Європі: Італія готується до жорсткої економії // Дзеркало тижня. – 20 серпня 2011 р. – С. 8.
15. Флеминг Стюарт. Криза євро. Фінал? // Дзеркало тижня. – № 45. – 10 грудня 2011 р. – С. 8.
16. Мау В. Человеческий капитал: вызовы для России / В. Мау // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 114-131.

Царенко М. О.,

Національний університет ДПС України

РЕГІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У РЕГІОНАХ

У статті розглянуто регіональні проблеми, чинники, які негативно впливають на ефективність організаційно-управлінських заходів, щодо здійснення в межах РІП. Доведено, що регіональні інвестиційні програми є інструментом підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю регіонів.

Ключові слова: регіональна інвестиційна програма, регіональні проблеми, інвестиційна діяльність.

В статье рассмотрено региональные проблемы, факторы, которые негативно влияют на эффективность организационно-управленческих действий, по вопросам действий в рамках РИП. Доведено, что региональные инвестиционные программы есть инструментом повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью регионов.

Ключевые слова: региональная инвестиционная программа, региональные проблемы, инвестиционная деятельность.

The regional problems and factors which influence negatively on the efficiency of institutional and management measures in regional investment program have been investigated. It has been proved that regional investment programs are the instrument of increasing the management efficiency of regional investment activity.

Key words: regional investment program, regional problems, investment activity.

Постановка проблеми. Складність інвестиційних процесів у регіонах України, а також несприятливий інвестиційний клімат (пов'язаний з впливом світової фінансово-економічної кризи, політичною нестабільністю в країні, нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку, низькою купівельною спроможністю населення тощо) зумовили існування численних їх регіональних проблем. Найважливішими з них є:

1) необхідність підвищення та ефективного використання інвестиційного потенціалу регіону, що пов'язано, насамперед, з кількісним та якісним розвитком місцевих джерел інвестиційних ресурсів. Важливість цієї проблеми тісно пов'язана з розробленням відповідних напрямів регіональної інвестиційної стратегії в регіоні;

2) високий рівень територіальної диференціації величини інвестиційного потенціалу та інвестиційної діяльності у розрізі окремих складових областей – адміністративних районів та міст України [1, с. 110]. Зокрема середнє співвідношення між максимальним та мінімальним значеннями обсягу інвестицій в основний капітал на 1 особу у містах та районах у розрізі областей України становило в середньому 38 рази, а в низці областей воно перевищувало 100 разів.

3) вкрай низька активність вітчизняних інвесторів у регіонах, яка зумовлена не тільки несприятливим інвестиційним кліматом, обмеженістю інвестиційних ресурсів, але й недостатньою увагою (мається на увазі реальна допомога) місцевих органів влади до проблем місцевих підприємств. Зокрема, за 2001-2009 рр. частка інвестицій в основний капітал за рахунок власних коштів вітчизняних підприємств та організацій зменшилася з 66,8% до 63,3%;

4) не втратила актуальності проблема кількості та якості іноземних інвестицій. Більшість прямих іноземних інвестицій спрямовувалися у сировинноємні виробництва (харчову, добувну промисловість та металургію), а частка інноваційноємних галузей господарства (хімічної та нафтохімічної промисловості, машинобудування, зв'язку) у структурі іноземних інвестицій становила у 2009 році лише 6,8% [2, с. 268];

5) однією з найважливіших є проблема підвищення ефективності інвестування, яка тісно пов'язана з ефективністю управління ІД у регіонах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Певні аспекти цієї проблеми розглядалися у працях С. Ю. Абрамової [3], О. Ф. Бистрова та ін. [4], А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко [5], І. О. Кірнос [6], М. М. Колісника [7], І. П. Колота [8] та ін.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у вивченні регіональних інвестиційних програм як інструментів підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю у регіонах. Основними завданнями дослідження є вивчення змісту цієї категорії та чинників, які негативно впливають на ефективність організаційно-управлінських заходів, щодо здійснення в межах РІП.

Вирішення цих проблем потребує формування відповідних організаційно-управлінських інструментів.

Виклад основного матеріалу. Дослідження іноземного та вітчизняного досвіду реалізації РІП показало, що одним із ефективних інструментів державного управління інвестиційною діяльністю є регіо-

нальні інвестиційні програми. Поряд з виконанням функції інвестиційного забезпечення регіонального розвитку вони розглядаються як важлива форма підвищення ефективності управління ІД у регіонах.

Зокрема, головними напрямками функціонування РПП, які сприяють високому рівню ефективності управління інвестиційною діяльністю у країнах далекого зарубіжжя, є:

- стимулювання розвитку організаційних взаємозв'язків між державними регіональними структурами та підприємництвом шляхом створення кращого бізнес-клімату та надання підтримки малим та середнім підприємствам (Франція, Японія, Швеція, Хорватія та ін.);
- укріплення організаційного та кваліфікаційного потенціалу органів управління РПП, що здійснюється в рамках оперативних програм управління та нарощування потенціалу (Хорватія, Швеція та ін.);
- чітка диференціація форми, головних завдань та напрямів інвестування на кожному просторовому (адміністративно-територіальному) рівні (Велика Британія, Китай);
- підвищення рівня інноваційності інвестування на базі ділового партнерства державних та бізнесових структур у регіоні (Франція, Японія, Китай, Швеція та інші);
- організаційно-управлінське сприяння розвитку спеціальних економічних зон з метою активізації іноземного інвестування та посилення регіональної конкурентоспроможності (Франція, Японія, Китай, Швеція);
- організація на регіональному рівні фінансово-економічної підтримки (надання податкових, майнових пільг) та спрощення юридичних процедур майбутнім інвесторам (США, Японія, Китай, Канада);
- забезпечення інформаційно-консалтингової підтримки вітчизняним та іноземним інвесторам (Франція, Японія, Китай та інші);
- посилення взаємозв'язку управлінських структур інвестиційних та соціально-економічних регіональних програм (Франція, Велика Британія, Японія, Швеція тощо);
- організаційно-технічне забезпечення стабільного та повноцінного фінансування реалізації РПП (більшість країн далекого зарубіжжя).

Проведене дослідження РПП у країнах ближнього зарубіжжя засвідчило певні відміни організаційно-управлінських особливостей їх функціонування. Так, у Росії, за матеріалами Л. І. Крилової, регіональні інвестиційні програми найбільш активно реалізуються у регіонах з розвинутою зовнішньою торгівлею: Центральному, Північно-Західному, Північному, Східному Сибіру, Західному Сибіру та на Уралі. Територіальний розподіл іноземних інвестицій між регіонами значною мірою ґрунтується на цьому чиннику. Крім того, розміщення РПП залежить і від інших факторів, що безпосередньо не пов'язані з зовнішньою торгівлею, особливо характером інвестиційного клімату та кількістю випадкових обставин, які є немінучими в умовах загальної слабкості російського інвестиційного ринку [9]. Це також стосується муніципальних інвестиційно-інноваційних програм, зокрема до прийнятої у 1999 році Програми реконструкції історичного центру Санкт-Петербурга.

На думку С. О. Нехаєва, регіональні, і зокрема інвестиційні, програми, які розробляються сьогодні у Росії, мають чимало недоліків, методологічних прорахунків, що не дозволяє оптимально використовувати фінансовий, ресурсний та організаційний потенціали регіону, можливості всього спектру наявних інвестиційних механізмів, технологій та інструментів, а значить не можуть реально сприяти залученню в регіон додаткових інвестиційних ресурсів [10]. До основних таких недоліків реалізації РПП у Росії автор зараховує:

- а) відсутність єдиної методологічної і методичної бази при розробленні регіональних програм та їх концепції;
- б) відсутність системного підходу до формування законодавчої бази для розвитку регіону (відповідно до вимог федеральних органів влади та міжнародних інвестиційних інститутів), організаційної інфраструктури реалізації програм, пошуку додаткових джерел фінансування, ефективного використання наявних механізмів та інструментів інвестиційного ринку;
- в) відсутність ув'язки програми розвитку бюджетоформуючих підприємств, їх інвестиційних проєктів і програм з інвестиційними та фінансовими регіональними пріоритетами та інтересами тощо.

Певний досвід розроблення та реалізації РПП має Узбекистан [11]. Хоча прийнята в цій країні "Інвестиційна програма республіки" має переважно проблемно-галузеву спрямованість і зорієнтована насамперед на реалізацію стратегічних галузевих проєктів, важливо відзначити значну увагу держави до розроблення регіональних інвестиційних програм, таких, наприклад, як програма залучення прямих іноземних інвестицій та кредитів на території вільної індустріально-економічної зони "Навої".

Практика реалізації РПП в Україні засвідчила, що цей процес в останні роки мав неоднозначний характер.

З одного боку, в межах реалізації РПП здійснювалася певна система організаційно-управлінських заходів з активізації інвестиційної діяльності в регіонах України. Головними з них були такі:

- а) забезпечення сприятливих умов для іноземного та вітчизняного інвестування через підвищення активності та ефективності дій місцевої влади. Кореляційно-регресивний аналіз показав, що цей напрям є одним із найважливіших в Україні;

б) організаційна підтримка розроблення та реалізації інвестиційних проектів, підготовка техніко-економічних обґрунтувань для реалізації пріоритетних інвестиційних проектів тощо. Практика інвестиційної діяльності в регіонах України виявила неоднозначні результати цього напрямку діяльності РІП, який у багатьох випадках був малоефективним;

в) сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури, у тому числі й інфраструктури фондового ринку – а загалом сприяння формуванню повноцінного регіонального інвестиційного ринку;

г) здійснення заходів з підвищення інвестиційної привабливості регіонів та міст. Найбільший вплив цей напрям діяльності РІП мав на масштаби та структуру прямих іноземних інвестицій (адже активізація іноземного інвестування була основним завданням більшості завершених регіональних інвестиційних програм), меншою мірою – на розміщення інвестицій в основний капітал.

Результативність (ефективність) цих організаційно-управлінських заходів з активізації інвестиційної діяльності в регіонах України була оцінена нами за допомогою таких інтегральних показників, як рейтинг діяльності місцевої влади щодо створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності, середнє значення рейтингів регіонів за кількістю та вартістю інвестиційних проектів, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, рейтинг інвестиційної привабливості регіону, а також через визначення загального рівня ефективності організаційно-управлінських заходів РІП у регіоні.

Проведене дослідження показало, що організаційно-управлінський потенціал РІП на сьогодні в Україні ще повністю не реалізований. Про це, зокрема, свідчать результати кореляційно-регресивного аналізу взаємозв'язку активності місцевої влади щодо розроблення та реалізації РІП у своєму регіоні та показників ефективності управління інвестиційною діяльністю. Величина коефіцієнта кореляції за окремими показниками ефективності відповідно становить:

– за рейтингом діяльності місцевої влади щодо створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності +0,173;

– за середнім значенням рейтингів регіонів за кількістю та вартістю інвестиційних проектів +0,170;

– за рівнем розвитку інвестиційної інфраструктури +0,266;

– за рейтингом інвестиційної привабливості регіону +0,318;

– за загальним рівнем ефективності організаційно-управлінських заходів РІП у регіоні +0,304. Менші значення величини коефіцієнта кореляції показників діяльності місцевої влади за позиціями створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності та рейтингів регіонів за кількістю і вартістю інвестиційних проектів свідчать про недостатню увагу представників місцевих органів влади до розвитку такого інструменту управління інвестиційною діяльністю як регіональні інвестиційні програми.

До суб'єктивних чинників, які негативно впливали на ефективність організаційно-управлінських заходів, що здійснюються в межах РІП, варто зарахувати:

а) нерозвинутість законодавчої бази РІП. На цю проблему вказує у своєму дослідженні І. В. Яковенко [12]. Зокрема, автор зазначає, що у більшості документів щодо розвитку інвестиційної діяльності (Указ Президента України “Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України”, Постанова Кабміну “Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 – 2010 рр.” та ін.) практично не був виділений регіональний аспект або він носив декларативний характер. На його думку, більш детального вивчення потребує питання щодо взаємовідносин між місцевими органами та головними розпорядниками коштів на стадії підготовки бюджетних запитів та при реалізації інвестиційних програм у регіонах за рахунок коштів державного бюджету. Зараз місцеві органи повинні “пропускати” свої запити не тільки через органи Мінфіну на місцях, а й через міністерства і відомства, щоб ті чи інші програми попали до держбюджету. Це часто не дає можливість реалізувати важливі проекти. Крім того, сьогодні міністерства і відомства часто не допускають місцеві органи до конкретної реалізації проектів. Це призводить до невиправданих витрат, розбазарювання коштів, навіть розкрадання. Варто розробити механізм подвійного статусу головних розпорядників, де б галузь та регіон мали рівний вплив на здійснення інвестиційних програм;

б) диспропорція між відповідальністю та інструментами її реалізації: відповідальність повна, а можливість її реалізації часткова, що, на думку авторів праці “Формування інвестиційної програми розвитку регіону”, є основним недоліком усіх реформ за часів незалежності. У цьому контексті найважливішим завданням реформи регіонального управління є приведення у відповідність з відповідальністю кожного господарського суб'єкта та результатами особистого господарювання можливості реалізувати цю відповідальність на практиці. Звідси, на думку В. Г. Бодрова, В. Ф. Мартиненка, В. О. Гусєва та ін., апатія органів регіональної влади, які більше звикли до централізованого управління, аніж до вияву власної ініціативи у розв'язанні поточних та майбутніх проблем. Звідси й патерналістські очікування від держави, на яку покладається вся відповідальність за стан речей у центрі та на місцях [13].

Практика реалізації РІП в Україні, а також досвід Росії, свідчить про численні проблеми з виконанням поточних планів цих програм. Важливо зазначити, що це є характерним для регіональних інвести-

ційних програм не тільки в аграрно-промислових регіонах, подібні тенденції має місце й при реалізації РІП на рівні міст.

До об'єктивних чинників, які негативно впливали на ефективність організаційно-управлінських заходів, що здійснюються в межах РІП, варто зарахувати недостатнє використання позитивного потенціалу таких атрибутивних властивостей РІП, як цільове управління, територіальна універсальність та комплексність.

Важливість цільового управління як однієї з головних властивостей регіональних інвестиційних програм, зростає у сучасний період розвитку економіки України, що характеризується нарощуванням факторів невизначеності, в яких здійснюється інвестиційна діяльність. За своєю сутністю воно повинно сприяти ефективній реалізації завдань РІП, зокрема, активізації інвестиційної діяльності, розв'язанню актуальних соціально-економічних проблем розвитку регіону й окремих видів економічної діяльності та ін.

Але проведення дослідження вітчизняного досвіду реалізації РІП засвідчило, що, на відміну від іноземної практики, вони часто представляють собою еkleктичний набір сукупності інвестиційних проєктів. На цей недолік звертає також увагу І. В. Покотило, яка стверджує, що формування інвестиційних програм регіонального рівня не є досконалим. Здебільшого обласні програми є звичайним зведенням міських та районних проєктів з недосконалим економічним обґрунтуванням.

Розв'язання завдання ефективного використання позитивних рис цільового управління потребує формування відповідних інструментів. У їх основі повинно лежати широке застосування програмно-цільового підходу при розробленні та реалізації РІП. Зміст цього підходу полягає у чіткій спрямованості всіх функціональних ланок на вирішення важливих завдань, яка забезпечується конкретизацією, адресністю та контрольованістю запланованих ресурсних (матеріальних, фінансових та інших) витрат та точною визначеністю результативності (ефективності) їх використання. Використання програмно-цільового підходу при розробленні та реалізації РІП підвищує відкритість та визначеність умов і практики інвестиційної діяльності у регіоні і виступає позитивним чинником активізації вітчизняних та іноземних інвесторів.

Іншим перспективним напрямом підвищення ефективності державного управління інвестиційною діяльністю у регіоні, що повинно посилити цільову спрямованість РІП на покращення соціально-економічного розвитку регіонів, є розроблення принципово нових підходів до змісту РІП. Одним із таких перспективних підходів, на нашу думку, є посилення уваги місцевих органів влади та інвесторів до розвитку нових форм територіальної організації господарства: інноваційних та індустріальних кластерів, територій із спеціальним режимом інвестування (СЕЗ та територій пріоритетного розвитку), індустріальних парків, транскордонних утворень тощо. Всі ці форми господарювання закріплені у відповідних законодавчих актах: проєкті Закону України "Про індустріальні (промислові) парки", Постанові Президента Національної академії наук України "Про формування та функціонування інноваційних кластерів в Україні", Законі України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності", проєкті Закону України "Про спеціальні (вільні) економічні зони" та інших.

Включення цих об'єктів до планів РІП відповідних регіонів дозволить не тільки збільшити міждержавні фінансово-інвестиційні потоки, але й активізувати вітчизняних інвесторів. З іншого боку, як показує світовий досвід, утворення та ефективне функціонування нових форм господарської діяльності сприяє економічному зростанню свого регіону, оптимізує фінансово-інвестиційний баланс та покращує якість інвестицій (робить їх більш інноваційно спрямованими). В цілому нові форми територіальної організації господарства повинні підвищити інвестиційний потенціал регіону – через появу нових джерел формування інвестиційних ресурсів: переважно інноваційно спрямованих. На нашу думку, при умові широкого використання позитивного досвіду розроблення РІП у розвинутих країнах, такий напрямок (і відповідний функціональний блок у структурі РІП) повинен сприяти вдалому поєднанню державного та приватного інвестування, що дуже важливо в умовах ринкової економіки.

Територіальна універсальність дозволяє регіональним інвестиційним програмам бути ефективним інструментом управління регіональним розвитком на різних ієрархічних територіальних рівнях, зокрема на рівні області, адміністративного району, міста та ін. Крім того, така універсальність є сприятливим чинником посилення взаємодії (взаємоузгодження, взаємодопомоги, взаємодопомоги, взаємодопомоги, взаємодопомоги) відповідних структур управління обласними, районними та міськими інвестиційними програмами. Причому таке посилення може здійснюватися не тільки на стадії розроблення РІП, а й у процесі реалізації самої програми. Розвиток реальних взаємозв'язків РІП різних ієрархічних рівнів сприяє вирішенню поставлених у програмі завдань, а також може утворювати певний синергетичний ефект, що підвищує соціально-економічну ефективність РІП.

У сучасних умовах динамічної зміни соціально-економічної та фінансово-інвестиційної ситуації в Україні, яка характеризується появою нових форм територіальної організації господарства, обмеженістю інвестиційних ресурсів регіонів (яка загострилася у зв'язку з фінансово-економічною кризою),

послабленням ролі вітчизняних інвесторів, невисоким рівнем інноваційної спрямованості інвестування тощо, важливим є посилення ролі держави у регіональних інвестиційних процесах, але не стільки як донора (інвестора), стільки як створювача умов для ефективного використання інвестиційного потенціалу регіону.

У зв'язку з цим зростає потреба посилення ролі регіональних інвестиційних програм у системі інших інструментів та форм управління інвестиційною діяльністю у регіоні (інвестиційні проекти, створення інвестиційного портрета регіону або міста, дорожня карта інвестора тощо). Своєю чергою, це потребує вдосконалення змісту РІП як механізму реалізації регіональної інвестиційної політики. Розв'язання цього завдання потребує створення відповідних ефективних інструментів державного управління інвестиційною діяльністю, одним з яких є інвестиційні програми розвитку не тільки на рівні області, а й районів та міст.

Важливість комплексності як чинника підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю, зумовлена:

а) ефективністю комплексного підходу до управління та використання обмежених інвестиційних ресурсів регіону, результатом чого є зниження потреб у цих ресурсах. Це зумовлено тим, що РІП, як і більшість інших регіональних цільових програм, є формою поєднання галузевого та територіального принципів управління інвестиційними процесами, що значно посилює дієвість та ефективність управління ІД у регіоні. Практика господарської діяльності довела, що комплексне територіально-галузеве управління забезпечує найбільш раціональне використання ресурсів на основі розвитку міжгалузевої та внутрішньорегіональної взаємодії;

б) складністю об'єкта інвестування – господарського комплексу регіону, – до складу якого входять численні організації та підприємства, що представляють економічну, соціальну та екологічну сфери. Відповідно у регіонах формуються декілька головних напрямів інвестування. Обґрунтування ефективної взаємодії між якими, зокрема в межах реалізації єдиної регіональної інвестиційної стратегії або у процесі виконання комплексних програм соціально-економічного розвитку регіонів, є важливим чинником підвищення ефективності державного управління інвестиційною діяльністю у регіоні. Загалом комплексне інвестиційне планування, що здійснюється в умовах обмежених інвестиційних ресурсів, може розглядатися як один з ефективних підходів до управління ІД у регіонах;

в) потребою комплексного підходу до управління взаємозв'язками між елементами складної компонентної та організаційної структури РІП. Застосування цього підходу організує та поєднує численні суб'єкти інвестиційної діяльності та інвестиційні процеси для вирішення важливої регіональної проблеми в межах певної інвестиційної стратегії. Одним з напрямів реалізації цього підходу є створення регіональних інтегральних організаційних структур, завданням яких є забезпечення сприятливих умов для функціонування інвестиційних установ всіх форм власності. Прикладом таких інституцій є, зокрема, агенції регіонального розвитку, діяльність яких набула поширення як за кордоном, так і в нашій країні. Вони ефективно співпрацюють з місцевою та центральною владою як фокусні центри стратегічного планування та супроводження проектів розвитку територій, забезпечують ефективну міжсекторну співпрацю влади-бізнесу-громадськості та створюють якісно нове економічне середовище. Функціонування цих установ активізує інвестиційну діяльність у регіоні та сприяє стимулюванню соціально-економічному розвитку.

Висновки. Порівнюючи світовий та вітчизняний досвід реалізації РІП, важливо підкреслити певні закономірності:

1) зміст, принципи та завдання розроблення РІП, які задекларовані у країнах далекого та близького зарубіжжя і також в Україні в цілому не вирізняються;

2) практика реалізації РІП у розрізі окремих груп країн має значні відміни. У розвинутих країнах та у більшості інших країн далекого зарубіжжя простежується висока результативність цих програм. На відміну від попередніх, у країнах близького зарубіжжя (насамперед Росії), а також в Україні, багато задекларованих у цих програмах принципів та завдань часто не виконуються. Зокрема це стосується розвитку малого бізнесу та підприємництва, покращення інвестиційного клімату, покращення якості інвестицій, зокрема їх інноваційної спрямованості тощо. Організаційно-управлінський напрям функціонування РІП у цих країнах недостатньо розвинутий, хоча має значний потенціал.

Підтвердженням цього висновку є той факт, що навіть у період світової економічної кризи, за даними Дев'ятого щорічного дослідження компанії "Ернст енд Янг" з питань інвестиційної привабливості країн світу, провідні економіки Європи показали в 2009 році порівняно непогані результати щодо здатності залучати іноземні інвестиції [14]. Кількість інвестиційних проектів у Великій Британії скоротилася лише на 1%, у той час як у Франції, Італії і Німеччині цей показник виріс на 1%, 4% і 7% відповідно.

Втеча інвесторів на більш безпечні великі ринки Великої Британії, Франції та Німеччини призвела до різкого скорочення числа інвестиційних проектів у країнах Центральної та Східної Європи. Інвестори продовжують вважати Західну Європу привабливим регіоном для інвестицій (38%), який лише не-

значною мірою поступається Китаю (39%). Однак вони занепокоєні становищем у країнах Центральної та Східної Європи, які у 2009 році посідали друге місце. Цього року рейтинг інвестиційної привабливості цього регіону знизився з 42% до 24%.

Загалом продуктивне використання позитивного потенціалу зазначених властивостей РПП повинно сприяти підвищенню ефективності управління інвестиційною діяльністю у регіонах України.

Література:

1. Територіальна структура господарства і розселення населення в Україні / за ред. В. П. Нагірної. – К. : Акад. праці і соц. відносин Федер. проф. спілок України, 2010. – 280 с.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 566 с.
3. Абрамова С. Ю. Основные принципы государственного регулирования инвестиционной деятельности региона [Электронный ресурс] / С. Ю. Абрамова // Экономика региона (Электронный научный журнал). – 2007. – № 18. – Декабрь. – Часть 2. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=93>.
4. Быстров О. Ф. и др. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации : монография / О. Ф. Быстров, В. Я. Поздняков, В. М. Прудников, В. В. Перцов, С. В. Казаков. – М. : ИНФРА М, 2008. – 358 с. – (Научная мысль).
5. Дегтяр А. О. Принципы управления бюджетными инвестициями [Электронне видання] / А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко. – Актуальні проблеми державного управління – 2010. – № 1 (37). – Режим доступа : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/1/02.pdf>.
6. Кірнос І. О. Удосконалення державного регулювання інвестиційною діяльністю в регіоні : автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.04 [Електронний ресурс] / І. О. Кірнос ; Донец. держ. акад. упр. – Донецьк, 2002. – 20 с. – Режим доступа : <http://www.nbuu.gov.ua/ard/2002/02kioidr.zip>.
7. Колісник М. М. Механізми удосконалення регіонального управління інвестиційною діяльністю : автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / М. М. Колісник ; Національна академія держ. управління при Президенті України. Харківський регіональний ін-т держ. управління. – Х., 2008. – 20 с.
8. Колот І. П. Управління інвестиційним розвитком регіону : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / І. П. Колот ; Харківська держ. академія міського господарства. – Х., 2000. – 17 с.
9. Крылова Л. И. Региональные инвестиционные и кредитные программы: особенности формирования и реализации / Л. И. Крылова. – Проблемы современной экономики, – № 1 (1). – 2002. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=11359>.
10. Нехаев С. А. Формирование программ социально-экономического развития регионов России в условиях глобализации мировой экономики / С. А. Нехаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finansy.ru/publ/tax/003.htm>.
11. В Узбекистане принята Инвестиционная программа на 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.paruskg.info/2011/01/10/37931>.
12. Яковенко І. В. Фінансові установи та механізми регіонального розвитку / І. В. Яковенко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.rgd.org.ua/project_activities/round_tables/nf/Yakovenko.doc.
13. Формування інвестиційної програми розвитку регіону : метод. рек. / уклад. : В. Г. Бодров, В. Ф. Мартиненко, В. О. Гусев та ін. ; за заг. ред. В. Г. Бодрова, В. Ф. Мартиненка. – К. : НАДУ, 2008. – 52 с.
14. Україна десята у ЦСЄ за кількістю прямих іноземних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/06/21/242639>.

Чирак І. М.,

аспірант кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ З РИНКАМИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У статті розглянуто особливості реалізації монетарної політики у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку. Проаналізовано переваги і недоліки основних типів монетарних режимів і зроблено висновки щодо доцільності їх запровадження в країнах з ринками, що розвиваються.

Ключові слова: монетарна політика, таргетування обмінного курсу, таргетування грошових агрегатів, таргетування інфляції, монетарна політика без встановлення “номінального якоря”.

В статье рассмотрены особенности реализации монетарной политики в странах с разным уровнем социально-экономического развития. Проанализированы преимущества и недостатки основных типов монетарных режимов и сделаны выводы о целесообразности их внедрения в странах с развивающимися рынками.

Ключевые слова: монетарная политика, таргетирование обменного курса, таргетирование денежных агрегатов, таргетирование инфляции, монетарная политика без установки “номинального якоря”.

The article discusses the features of monetary policy in countries with different socio-economic development levels. The advantages and disadvantages of basic types of monetary regimes are analyzed and conclusions about the advisability of their introduction in countries with emerging markets are made.

Keywords: monetary policy, exchange rate targeting, targeting of monetary aggregates, inflation targeting, monetary policy without installing a “nominal anchor”.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза 2007-2009 рр. негативно вплинула на економіки більшості країн світу і, особливо, країн з ринками, що розвиваються, що проявилось у спаді виробництва, посиленні інфляційних процесів, девальвації національних валют і значних дефіцитів державних бюджетів. Проте масштаби негативних наслідків суттєво відрізняються, що пов'язується окремими економістами з наявними відмінностями монетарних режимів у цих країнах. Ці обставини підвищують актуальність дослідження різних типів режимів грошово-кредитної політики, їх дієвості та можливості застосування в країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку в умовах посилення глобальної фінансової нестабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Протягом тривалого періоду часу теоретичні та практичні аспекти режиму монетарної політики є полем для гострих дискусій вітчизняних та зарубіжних вчених, які намагаються знайти шляхи стабілізації фінансово-економічної ситуації. Особливо помітні внески в дослідження цих проблем здійснили українські вчені О. Береславська, А. Гальчинський, Н. Гребеник, О. Дзюблюк, В. Козюк, В. Корнеєв, В. Лагутін, В. Міщенко, С. Міщенко, А. Сомик, О. Щербакова і зарубіжні вчені С. Андрюшин, П. Гарбер, М. Гевін, М. Єршов, Г. Кальво, Ф. Мишкін, І. Морено, С. Рейнхарт, М. Савастано, Б. Фрідмен, Р. Хаусман та інші. У більшості наукових доробок основна увага зосереджена на дослідженні дієвості монетарної політики та напрямках її удосконалення. Водночас у науковій літературі недостатньо уваги приділено висвітленню особливостей реалізації грошово-кредитної політики в країнах з ринками, що розвиваються, та обґрунтуванню діяльності використання ними певного монетарного режиму.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження особливостей функціонування режимів монетарної політики в країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку, їх дієвості та спроможності запобігати посиленню фінансової нестабільності, а в разі потреби – нейтралізації її негативних наслідків у країнах з ринками, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу. Реалізація монетарної політики у країнах з ринком, що розвивається, стикається з дещо іншими проблемами, ніж у економічно розвинутих країнах. На відміну від розвинутих країн, які мають вже досить великий досвід з її проведення, країни з ринком, що розвивається, налагоджують цю діяльність переважно в умовах валютної і фінансової нестабільності, високої інфляції та масової втечі капіталів. Успішне вирішення цих проблем вимагає створення ефективних механізмів реалізації кінцевої цілі розвитку економіки, якою для більшості країн є цінова стабільність.

Досягнення цієї мети повинно відбуватися шляхом вибору та дотримання певного режиму монетарної політики, “який буде максимально відповідати соціально-економічним умовам і цілям розвитку країни і враховувати ступінь зрілості національного фінансового ринку” [1, с. 70-71]. При цьому беруться до уваги не лише пріоритетні цілі центрального банку на певний момент часу, але й поточні макроекономічні та інституційні умови, канал регулювання пропозиції грошей в економіці (канал грошової трансмісії).

В економічній літературі та на практиці виділяються чотири основні типи режимів монетарної політики: таргетування обмінного курсу, таргетування грошових агрегатів, таргетування інфляції, а також грошово-кредитна політика без встановлення "номінального якоря".

Варто зауважити, що кожному із режимів грошово-кредитної політики властиві як переваги, так і недоліки, тому їх впровадження вимагає врахування поточного стану економічного розвитку країни і фінансової системи. Багатьма вченими і практиками проаналізовано ці режими грошово-кредитної політики та ефективність їх функціонування у певних країнах. Зокрема, Ф. Мишкін і М. Савантано розробили теоретичну основу для виявлення їх переваг і недоліків на основі проведення монетарної політики у країнах Латинської Америки [2].

Історично найбільш раннім режимом грошово-кредитної політики є таргетування обмінного курсу, якому надають перевагу центральні банки більшості країн, що розвиваються [3]. На початок 2008 р. певна форма прив'язки валютного курсу використовувалась у 81 країні світу [4]. У зарубіжній літературі переважно вживаються терміни "жорсткий валютний курс" або "жорстка прив'язка". При цьому виділяють дві форми політики "жорсткої прив'язки": валютну раду і повну доларизацію. За валютної ради національна валюта на 100% підтримується іноземною валютою, обмінний курс фіксований і закріплений правовими документами. При повній доларизації країна відмовляється від власної національної грошової одиниці і використовує іноземну як для зовнішніх операцій, так і всередині країни.

З метою подолання гіперінфляції режим "жорсткої прив'язки" у формі валютної ради був наріжним каменем стабілізаційної програми 1990-1991 років в Аргентині. З прийняттям "жорсткої прив'язки" (закон від 1 квітня 1991 року) центральний банк країни фактично здійснював квазіуправління і міг проводити додаткову емісію грошей лише при їх повному забезпеченні іноземною валютою. Закон відмінив всі види валютного контролю, положення про повну індексацію та дозволив контракти, які оплачувалися іноземною валютою [5].

Перші чотири роки квазівалютного управління були дуже успішними і стали прикладом подолання інфляції, яка знизилася з 800% річних у 1990 р. до менше ніж 5% до кінця 1994 р. Вдалося також досягти значного прискорення економічного зростання (у середньому 8% на рік), скоротити бюджетний дефіцит до 1% від ВВП, здійснити низку структурних реформ. Проте після мексиканської кризи 1994 р. спекулятивні атаки проти аргентинського песо призвели до виникнення банківської кризи, різкого падіння цін на акції і облігації, скорочення депозитних вкладів на 17% і втрати країною золотовалютних резервів на суму 5,5 млрд. дол. США. Усе це призвело до значного скорочення обсягу грошової маси і підвищення короткострокової ставки до 70%. У реальному секторі економіки ситуація значно погіршилася – рівень безробіття збільшився до 18%, а реальний ВВП зменшився на 3% [6].

За умов ослабленого фінансового становища і відсутності доступу до іноземних кредитів аргентинський уряд покривав борг за рахунок банківської системи, що призвело до зниження ліквідності банків, зростання проблемних кредитів, паніки серед вкладників та масового вилучення депозитів. З 2002 року уряд країни відмовився від режиму прив'язки у формі валютної ради.

Прикладом режиму жорсткої прив'язки у виді повної доларизації виступає Панама. Вважається, що саме завдяки цьому режиму країні вдалося підтримувати інфляцію на низькому рівні. Так, у 1960-2000 роках середній щорічний рівень інфляції становив 2,8%, що значно нижче, ніж в інших країнах Латинської Америки. За цей період зростання ВВП в середньому становило 4,2% на рік, але воно було нерівномірним, що, на думку експертів, пояснюється волатильністю режиму обмінного курсу [7].

Мають місце також твердження, які, на нашу думку, є небезпідставними, що досягнення низьких темпів інфляції у Панамі відбулося не тільки за рахунок повної доларизації, а, в першу чергу, завдяки специфічному функціонуванню банківської системи країн (спрощене ліцензування і вимоги до кредитного портфеля іноземних банків, посилення таємниці банківської діяльності, спрощення умов для руху капіталів, що у кінцевому підсумку перетворило Панаму в офшорний банківський центр) [8].

Банківська криза 1988-1989 років, яка виникла в результаті економічних санкцій, введених США проти Панами, викликала лавину вилучень вкладів з банків, що мало не призвело до розвалу панамської платіжної системи (скорочення грошової маси на 30%), а також зменшення реального обсягу виробництва на 18 % [9]. Це доводить, що режим жорсткої прив'язки у вигляді повної доларизації не забезпечує країну від спекулятивних атак і банківської паніки, але ставить у підвищену економічну та політичну залежності від США.

Аналіз використання режиму жорсткої прив'язки в Аргентині та Панамі дозволяє дійти певних висновків. По-перше, для успішного функціонування режиму необхідні дві умови: стійкі банківська і фінансова системи, а також виважена і стабільна податково-бюджетна політика країни. Малий дефіцит бюджету був запорукою для раннього успіху валютної ради в Аргентині, але постійно зростаючий фіскальний дисбаланс підвищує стурбованість щодо стабільності жорсткої прив'язки і призвів до відмови від валютної ради. По-друге, за жорсткої прив'язки банківська система країни залишається об'єктом спекулятивних атак і є чутливою до фінансової нестабільності. За умов валютної ради банківська сис-

тема більш чутлива до зовнішніх шоків, а за повної доларизації – до волатильності курсу долара. І, по-третє, режим жорсткої прив'язки в країнах з ринком, що розвивається, доцільно використовувати лише у середньостроковій перспективі для подолання високої інфляції і там, де політичні та економічні інститути нездатні підтримувати незалежність центрального банку і його орієнтацію на цінову стабільність.

Що ж до запровадження режиму таргетування обмінного курсу, то міжнародний досвід дозволяє стверджувати як про його явні переваги, так і серйозні недоліки для країн з ринком, що розвивається. Перевагами цього режиму є те, що, по-перше, встановлення номінального якоря прив'язує рівень інфляції у країні до темпів зростання цін на товари і, таким чином, стримується інфляція. По-друге, інфляційні очікування прямують до рівня інфляції у країні валюти-якоря, де він, як правило, значно нижчий. Серед недоліків режиму потрібно виділити звуження можливостей центрального банку в управлінні грошово-кредитною політикою, посилення вразливості економіки від економічних шоків у країні валюти-якоря та національної валюти від дій міжнародних спекулянтів.

Режим таргетування грошових агрегатів переважно використовують розвинуті країни з досить великими за обсягами або традиційно замкненими економіками (США, Великобританія, Канада, Японія, Швейцарія, країни Європейського Союзу). Перевагами цього режиму вважаються широкі можливості центральних банків для приведення грошово-кредитної політики відповідно до внутрішніх потреб економіки, незалежно від зовнішніх шоків. Ринок оперативно отримує інформацію про поточний стан грошової сфери, що прискорює стабілізацію інфляційних очікувань і допомагає уникнути проблем, пов'язаних з непослідовністю грошово-кредитної політики.

Однак для успішного функціонування такого режиму необхідні сильні та стійкі зв'язки між головними орієнтирами макроекономіки (інфляція, обсяг виробництва, зайнятість) і динамікою грошового агрегату, що таргетується, та повний контроль центральним банком за його динамікою. Проте центральний банк спроможний переважно контролювати лише вузькі грошові агрегати, наприклад, грошову базу. Динаміка ж грошової маси (M2 або M3) залежить від рішень великої кількості економічних агентів і найбільш стійкий зв'язок між змінами реальних змінних і динамікою грошової маси простежується саме для цього виду грошових агрегатів. Відсутність стійких співвідношень між динамікою грошових агрегатів та поведінкою цільових змінних позбавляє центральні банки можливості досягти макроекономічних цілей, що призвело до відмови таргетування грошових агрегатів у США, Канаді та Великобританії на початку 1990-х років.

Одночасно є і приклади успішного функціонування такого режиму монетарної політики у Німеччині, Швейцарії та Словенії. Для нас особливий інтерес становить досвід Словенії, оскільки вона, як країна з перехідною економікою обрала цей режим і досягла помітних позитивних результатів зі зниження інфляції до загальноєвропейського рівня за відносно короткий період часу (з 207,3 % у 1992 р. до 6,1 % у 1999 р.).

Словенія досягла чи не найбільших успіхів серед країн Східної і Центральної Європи у трансформаційних процесах, в тому числі значною мірою завдяки своєму монетарному режиму, який класифікують як “режим імпліцитних множинних цілей, або як режим монетарного таргетування” [10]. В основі успіху, на нашу думку, лежить збалансованість бюджету, адже країна почала проводити “стабілізаційні заходи зі збалансованим бюджетом центрального уряду і профіцитом консолідованого бюджету (1,22 % ВВП у 1992 р.), який підтримувався аж до 1997 р.” [10].

Монетарна політика у країні характеризується як помірно обмежувальна, з акцентом на контроль вузьких грошових агрегатів і обмеження споживання та ґрунтується на двох опорах: 1) моніторинг кількості грошей в обігу – агрегату M3 та індикаторів, які пояснюють його динаміку: ліквідності банківської системи, динаміки короткострокових процентних ставок, трансакційних грошей та близьких до них активів, кредитної активності комерційних банків; 2) моніторинг платіжного балансу, процентних ставок за кордоном, обмінного курсу, заробітної плати, діяльності уряду щодо контролю за цінами [11].

Кількість грошей в обігу регулюється через дві змінні – процентні ставки і валютний курс. Валютний курс вважається інструментом швидкої дезінфляції, оскільки його зміна швидше впливає на імпорт і, відповідно, інфляцію, ніж зміна грошової маси [12], тому Банк Словенії залишив за собою право вибору режиму обмінного курсу [13].

Широкого застосування у світі набув і відносно новий режим грошово-кредитної політики – таргетування інфляції. Вперше пряме таргетування інфляції було здійснено у Новій Зеландії (1990 р.), а згодом – у Канаді, Великобританії, Швеції, Фінляндії та низці інших країн. Серед європейських країн з перехідною економікою цей режим свого часу обрала Чехія, Польща й Угорщина, його окремі елементи використовуються і в Росії, Казахстані, Латинській Америці та деяких інших країн з ринком, що розвивається.

Перевагами цього режиму над іншими є те, що, оскільки центральний банк не встановлює для себе жорстких співвідношень між динамікою грошових агрегатів і темпом зростання цін, то це дозволяє

уряду та центральному банку зосередитися на внутрішніх проблемах економіки і більш гнучко реагувати на зміни макроекономічної ситуації. Встановлення конкретних цифрових орієнтирів темпів інфляції підвищує відповідальність центрального банку за його дії і сприяє вирішенню проблеми непослідовності у грошово-кредитній політиці. З цього приводу Б. Фрідмен справедливо зауважував, що "таргетування інфляції робить зобов'язання центрального банку щодо низької інфляції надійними, тобто такими, які викликають довіру" [14, с. 16].

Проте існують і критичні погляди щодо дієвості даного режиму, які базуються на тому, що інфляційні процеси самі по собі не контролюються центральним банком. Під час економічних потрясінь (фінансові кризи, зовнішні цінові шоки) більш важливу роль у динаміці інфляції починають відігравати немонетарні чинники, а інструменти, доступні для центрального банку, в цих умовах часто є недостатніми для досягнення запланованих параметрів [1, с. 87]. Цей недолік дуже характерний для країн з ринком, що розвивається, де після досягнення більш низьких темпів інфляції на зміну цін значно зростає вплив обмінного курсу, структурних змін в економіці і в цінах, зовнішніх шоків тощо.

Зосередження на таргетуванні інфляції як однієї з макроекономічних цілей без приділення достатньої уваги динаміці інших макропоказників (зайнятості і зростання виробництва) веде до повільного та нестійкого темпу зростання виробництва у короткостроковому періоді і до великих коливань зайнятості та ВВП у середньостроковому і довгостроковому періодах (із співвідношення, яке виражається кривою Філіпса-Фелпса) [15].

Недоліком такого режиму є наявність достатньо великого лагу між діями центральних банків та змінами темпів зростання цін, що в умовах економічних потрясінь породжує необхідність у центральних банків вирішувати завдання міжперіодної оптимізації з жорстко встановленими умовами і при цьому виправляти наслідки своїх попередніх рішень.

Режим інфляційного таргетування набув значного поширення в світі у передкризовий період ("хоча в класичному вигляді він застосовувався лише у 26 країнах" [16]), проте повністю не довів своєї ефективності – "в багатьох країнах, які його застосовували, кризові прояви виявилися більш відчутними, ніж у середньому по групі країн з аналогічним рівнем розвитку (наприклад, Ісландія, Угорщина)" [17, с. 5]. В зв'язку з тим, що режим таргетування інфляції не дав змоги належним чином реагувати на прояви кризи і сприяти зниженню негативних наслідків та забезпечення фінансової стабільності, відбувається перегляд ставлення до нього центральними банками низки країн і перехід до гнучкого режиму таргетування з орієнтацією на досягнення цільового показника інфляції в середньостроковій перспективі – 2-3 роки [18, с. 23].

Особливістю грошово-кредитної політики без явного номінального якоря є відмова центральних банків від прийняття будь-яких зобов'язань щодо досягнення конкретних значень номінальних показників обмінного курсу, рівня інфляції і темпів зростання грошових агрегатів. Центральні банки проголошують лише довгострокові цілі (стабільне зростання економіки, висока зайнятість, низька інфляція) і встановлюють для себе проміжні орієнтири, виконання яких є першочерговим щодо змін економічної ситуації.

Хоча цей режим має певні недоліки, зокрема, відсутність прозорості у діях центрального банку і сильну залежність поточної грошово-кредитної політики від інтересів, професіоналізму та політичних поглядів керівництва центрального банку, проте, найголовнішим аргументом на користь його впровадження є успіх у США у 1980-2000-х роках. На нашу думку, даний режим монетарної політики може успішно використовуватися у розвинутих ринкових країнах з достатньо великою економікою. Проте зазначені недоліки можуть надто сильно проявитися у країнах з ринком, що формується і у країнах з перехідною економікою, що робить практично неможливим застосування ними режиму грошово-кредитної політики без номінального якоря.

Висновки. Проведений аналіз використання режимів монетарної політики, їх позитивних та негативних наслідків, дозволяє дійти таких висновків. Країни з розвинутими ринковими економіками в основному використовують режими таргетування грошових агрегатів і таргетування інфляції. Запровадження грошово-кредитної політики без номінального якоря практикується і є відносно дієвою у розвинутих країнах з великими обсягами або відносно замкнутими економіками. Що ж до країн з ринками, що розвиваються, то тут переважає політика таргетування обмінних курсів.

На початковому етапі перехідного періоду в умовах швидкої доларизації економіки таргетування обмінного курсу сприяє приборканню високих темпів інфляції через пом'якшення девальвації внутрішньої валюти. При досягненні певної макроекономічної стабілізації доцільно відмовитися від фіксованого валютного курсу на користь плаваючого, який виступатиме як індикатор для коригування дій грошової і фіскальної політик.

Іншою альтернативою вибору режиму монетарної політики для країн з ринком, що розвивається, може бути також політика таргетування грошових агрегатів, позитивними моментами якої є також простота, прозорість і доступність інформації для населення та ринку щодо позицій грошової влади та

намірів уряду щодо рівня контролю над інфляцією. Для успішного використання грошового таргетування необхідний надійний взаємозв'язок між цільовою змінною (інфляцією) і агрегатом, що таргетується. Проте наявність проблеми нестабільного попиту на гроші у перехідному періоді робить цей взаємозв'язок слабким, внаслідок чого грошове таргетування часто не працює.

Щодо політики таргетування інфляції, то існують певні труднощі у її застосуванні країнами з ринком, що розвивається. На початковому етапі реформування економіки встановити контроль над рівнем інфляції неможливо через проблеми наповнення бюджету. Його великий дефіцит провокує зростання інфляції, тому стабілізаційні заходи вимагають здійснення контролю над показниками інфляції, грошової маси й обмінного курсу. І лише при досягненні певної макроекономічної стабілізації можливе встановлення одного із вищеназваних контрольних показників.

Література:

1. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса / С. Андрюшин, В. Кузнецова // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 69-87.
2. Mishkin F. Monetary Policy Strategies for Latin America / F. Mishkin, M. Savantano // Journal of Development Economics. – 2001. – Vol. 66. – P. 415-444.
3. Annual Report of the Executive Board for the Financial Year Ended April 30, 2009. // www.imf.org.
4. De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Policy Frameworks / IMF, 2008 // www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/0408.htm.
5. Cavallo D. Proceedings of a Conference on Currency Substitution and Currency Boards / D. Cavallo. – Washington D.C.: The World Bank. 1993.
6. Hanke S. Currency Boards for Developing Countries: A Handbook / S. Hanke, K. Schuler. – San Francisco: ICS Press, 1994.
7. Hausmann R. "Overcoming Volatility in Latin America" / R. Hausmann, M. Gavin // Office of the Chief Economist. Washington. D.C.: Inter-American Development Bank. – August, 1995.
8. Morena I. Lessons from the Monetary Experience of Panama: A Dollar Economy with Financial Integration / I. Morena // Cato Journal – 1999. – Vol. 18. – № 3.
9. Garber P. Hard-Warring to the Dollar: From Currency Board to Currency Zone / P. Garber // Global Markets Research. – London: Deutsche Bank, 1999.
10. Лагутін В. Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізм реалізації: Монографія / В. Д. Лагутін, Т. О. Кричевська – К. : КНТЕУ, 2004. – 129 с.
11. Monetary Policy Implementation Report. – Banka Slovenije. – May. – 2003. – P. 58-59.
12. Short-term Implementation of Monetary Policy Report. – Bank of Slovenije. – May. – 2002.
13. The Medium-term Monetary Policy Framework. – Banka Slovenije. – November. – 2001.
14. Friedman B. M. The use and meaning of words in central banking: Inflation targeting, credibility, and transparency / B. M. Friedman // NBER Working paper. – June. – 2002. – No. 8972. – P. 16.
15. Ожидания и краткосрочная кривая Филлипса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mankiw.ru/vybor-mezhdu-inflyaciej-i-bezraboticej-v-kratkosrochnom-periode/ozhidaniya-i-kratkosrochnaya-krivaya-fillipsa.html>.
16. Роджер С. Таргетирование инфляции исполняется 20 лет / С. Роджер // Финансы и развитие. – 2010. – № 3. – С. 46-49.
17. Щербакова О. Перспективи грошово-кредитної політики на етапі посткризового відновлення економіки України / О. Щербакова // Вісник НБУ. – 2011. – № 8 (186). – С. 4-8.
18. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2011. – № 5 (183). – С. 21-27.

РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Амбрик Л. П.,

аспірант кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ ЗА ДОПОМОГОЮ ФІСКАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ

У статті побудовано лінійну та нелінійну економіко-математичні моделі для з'ясування участі держави у системній підтримці економічного зростання в Україні за допомогою фіскального інструментарію. Визначено пріоритетні напрямки бюджетного фінансування та сфери надання податкових пільг.

Ключові слова: фіскальний інструментарій, економічне зростання, бюджетне фінансування, податкові пільги, економіко-математичне моделювання.

В статье построено линейную и нелинейную экономико-математические модели для выяснения участия государства в системной поддержке экономического роста в Украине с помощью фискального инструментария. Определены приоритетные направления бюджетного финансирования и сферы налоговых льгот.

Ключевые слова: фискальный инструментарий, экономический рост, бюджетное финансирование, налоговые льготы, экономико-математическое моделирование.

To find out the state participation in system support of economic growth in Ukraine by means of fiscal instrumentarium the linear and nonlinear economic and mathematical models are constructed in the article. The priorities for budget funding and the spheres of tax incentives are determined.

Keywords: fiscal instrumentarium, economic growth, budget funding, tax incentives, economic and mathematical modeling.

Постановка проблеми. “Існування держави – необхідна умова економічного зростання, однак держава також виступає і джерелом спаду, що створюється руками людини” [1, с. 340]. Відтак недопущення негативних тенденцій в економіці пов’язане з втіленням ефективної та дієвої фіскальної політики, у арсеналі якої потужні фіскальні регулятори – податкові інструменти та державні видатки.

Проблематиці функціонування фіскальних інструментів присвячені праці зарубіжних учених – Ф. Юсті, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, Дж. М. Кейнса, А. Лаффера, М. Фрідмана, Дж. Бьюкенена та вітчизняних теоретиків і практиків – В. Федосова, В. Опаріна, С. Юрія, В. Андрущенко, А. Крисоватого, Ю. Іванова, О. Данілова. Однак потребує подальшого дослідження пошук альтернативних варіантів державної підтримки економічного зростання в Україні за допомогою фіскального інструментарію.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є побудова багатофакторних регресійних моделей, що дасть змогу визначити пріоритетні напрямки бюджетного фінансування та сфери надання податкових пільг у контексті забезпечення економічного зростання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, економічна наука виділяє дві групи методів державного регулювання: прямі та непрямі. До перших зараховують бюджетне фінансування, а до других – оподаткування. Своєю чергою, оподаткування передбачає використання різноманітних податкових важелів. У тлумачному словнику за редакцією В. Бусела поняття “важіль” трактується як засіб, яким можна надати дії, сприяти розвитку чого-небудь або поживавити, підсилити діяльність кого-, чого-небудь [2, с. 107]. Так, система податкових важелів включає ставки податків, фіскальні технології оподаткування, податкові пільги та преференції.

З допомогою програмного продукту STADIA на основі ретроспективних даних за 2005-2011 рр. (табл. 1.) здійснено побудову числових економіко-математичних моделей такого виду:

лінійна

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2; \quad (1.1)$$

нелінійна

$$y = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2}, \quad (1.2)$$

де введені такі позначення: y – валова додана вартість галузі (ВДВ), млн. грн.; x_1 – видатки Зведеного бюджету України на відповідну галузь національної економіки, млн. грн.; x_2 – податкові пільги на відповідну галузь національної економіки, млн. грн.

Таблиця 1
Динаміка валової доданої вартості, видатків Зведеного бюджету України
та податкових пільг за період 2005-2011 рр.*

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство							
ВДВ	40542	41006	47417	65148	65517	78963	108688
Видатки бюджету	4841,6	6613,2	7916,0	9486,0	6175,8	7177,8	7497,8
Податкові пільги	1672,1	2201,7	3252,1	4241,2	7846,5	11333,2	12712,2
Паливно-енергетичний комплекс							
ВДВ	17939	22064	31695	54337	35409	63831	88460
Видатки бюджету	3850,6	5261,7	7350,4	15484,0	11965,3	12055,0	10995,9
Податкові пільги	1705,3	180,3	123,2	169,4	1723,0	249,8	338,6
Торгівля							
ВДВ	56041	68573	95220	131261	123115	152596	202275
Видатки бюджету	408,5	491,0	615,6	701,1	573,5	738,9	1866,2
Податкові пільги	1861,7	1441,6	1980,6	2987,7	4187,6	4549,6	8042,3
Транспорт							
ВДВ	47435	56053	70063	87078	103527	122468	130715
Видатки бюджету	5380,3	8959,0	14563,0	14002,5	13711,2	15283,4	18489,3
Податкові пільги	1004,2	2055,9	2957,0	4026,3	3344,0	5633,7	6023,8
Освіта							
ВДВ	20882	26243	32905	43520	47750	57649	60896
Видатки бюджету	26801,8	33785,0	44333,6	60959,4	66773,6	79826,0	86253,6
Податкові пільги	504,4	747,9	1025,7	1355,4	1550,6	1752,6	1508,3
Охорона здоров'я та соціальна допомога							
ВДВ	13965	17722	22542	29209	31584	42090	45738
Видатки бюджету	15476,5	19737,7	26717,6	33559,9	36564,9	44745,4	48961,6
Податкові пільги	121,3	207,3	280,4	371,5	460,2	564,0	583,9
Державне управління							
ВДВ	20490	26209	33500	45005	45099	51418	55670
Видатки бюджету	10779,8	14115,3	17966,2	23781,6	20681,4	23945,5	22882,3
Податкові пільги	26,6	105,5	429,4	184,8	105,7	51,5	287,1

*Складено автором на основі [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]

Результати побудованих нами регресійних моделей подано у таблиці 2.

Таблиця 2
Значення параметрів багатofакторних регресійних моделей по галузях національної економіки

Галузь	Значення параметрів регресійної моделі (1)				
	Значення коефіцієнтів моделі			Значення коефіцієнта кореляції	Значущість моделі
	a_0	a_1	a_2	R	F
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	11860	3,028	4,94	0,9535	0,0101
Торгівля	44530	0,5087	20,54	0,9389	0,0158
Транспорт	27170	0,07304	16,79	0,9544	0,0098
Освіта	2900	0,6611	0,7022	0,9995	0,0002
Охорона здоров'я та соціальна допомога	-2330	1,033	-5,409	0,9952	0,0007
Державне управління	-7049	2,462	-3,001	0,9514	0,0108

Галузь	Значення параметрів регресійної моделі (2)				
	Значення коефіцієнтів моделі			Значення коефіцієнта кореляції	Значущість моделі
	a_0	a_1	a_2	R	F
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	424,9621	0,161	0,4166	0,9027	0,0113
Торгівля	332,2873	0,28	0,4944	0,9330	0,0186
Транспорт	2406,672	-0,2854	0,7739	0,9464	0,0127
Освіта	1,822848	0,925	-0,01298	0,9995	0,0002
Охорона здоров'я та соціальна допомога	-5,66326	1,25	-0,1645	0,9965	0,0005
Державне управління	-4,06738	1,226	-0,02212	0,9735	0,0043

Моделі адекватні до експериментальних даних. Це дозволяє дійти таких економічних висновків.

Для сільського господарства маємо, що збільшення видатків Зведеного бюджету України на 1 одиницю при фіксованому значенні податкових пільг призводить до збільшення обсягів ВДВ на 3,028 одиниці. Відповідно збільшення податкових пільг на 1 одиницю при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення валової доданої вартості на 4,94 одиниці.

А при збільшенні видатків бюджету на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні податкових пільг простежується збільшення обсягів валової доданої вартості у $1,01^{a_1}$ раза, а саме у $1,01^{0,161} \approx 0,16\%$. Аналогічно, збільшення податкових пільг на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення обсягів ВДВ у $1,01^{a_2}$ рази, тобто у $1,01^{0,4166} \approx 0,42\%$. При одночасному збільшенні обох чинників на 1% маємо зростання обсягів валової доданої вартості у $1,01^{a_1+a_2}$, що дорівнює 0,58%. Отже, ефективність фіскальних заходів вища за умови прямої та непрямої підтримки сільського господарства, мисливства та лісового господарства. Однак, якщо обирати між заходами фіскальної політики, то зростання податкових пільг, наданих цій галузі, чинить відчутніший вплив на динаміку валової доданої вартості.

Збільшення видатків Зведеного бюджету України на торгівлю на 1 одиницю при фіксованому значенні податкових пільг призводить до збільшення обсягів ВДВ на 0,5087 одиниці. Відповідно збільшення податкових пільг на 1 одиницю при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення ВДВ на 20,54 одиниці.

А при збільшенні видатків бюджету на 1% (або у 1,01 рази) при фіксованому значенні податкових пільг простежується збільшення обсягів ВДВ на 0,28%. Аналогічно, збільшення податкових пільг на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення обсягів валової доданої вартості на 0,49%. При одночасному збільшенні обох чинників на 1% маємо зростання обсягів ВДВ на 0,77%.

Для торгівлі ефективність вища при одночасному впливі двох факторів. Однак, обираючи між заходами фіскальної політики, більший вплив на динаміку валової доданої вартості галузі чинитиме саме непряма підтримка галузі шляхом надання податкових пільг.

На основі даних для паливно-енергетичного комплексу не вдалося побудувати регресійну модель, оскільки чинники є мультиколінеарними, тобто впливають один на одного (збільшення обсягів податкових пільг призводить до зменшення обсягів видатків) (табл. 3).

Таблиця 3.

Кореляційні зв'язки між валовою доданою вартістю паливно-енергетичного комплексу, видатками Зведеного бюджету України та податковими пільгами

Показники	Валова додана вартість (ВДВ)	Видатки бюджету	Податкові пільги
Валова додана вартість	1		
Видатки бюджету	0,6660	1	
Податкові пільги	-0,4164	-0,2463	1

Зростання обсягу бюджетного фінансування транспорту на 1 одиницю при фіксованому значенні податкових пільг призводить до збільшення обсягів ВДВ на 0,07304 одиниці. Відповідно збільшення податкових пільг на 1 одиницю при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення ВДВ на 16,79 одиниць. А при збільшенні видатків бюджету на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні податкових пільг простежується зменшення обсягів валової доданої вартості на 0,28%. Аналогічно, збільшення податкових пільг на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення обсягів ВДВ на 0,77%. При одночасному збільшенні обох чинників на 1% маємо зростання обсягів ВДВ на 0,49%. Отже, бюджетні видатки на транспортну галузь є неефективними. З позиції впливу на динаміку валової доданої вартості галузі виправданим є надання податкових пільг.

При збільшенні прямої бюджетної підтримки освітньої галузі на 1 одиницю при фіксованому значенні податкових пільг відбувається збільшення обсягів валової доданої вартості на 0,6611 одиниці. Відповідно збільшення податкових пільг на 1 одиницю при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до збільшення валової доданої вартості на 0,7022 одиниці.

А при збільшенні видатків Зведеного бюджету України на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні податкових пільг простежується збільшення обсягів валової доданої вартості на 0,92%. Аналогічно, збільшення податкових пільг на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до зменшення обсягів валової доданої вартості на 0,01%. При одночасному збільшенні обох факторів на 1% маємо зростання обсягів валової доданої вартості на 0,91%. Отже, простежується позитивний і більш відчутний вплив бюджетного фінансування освіти на динаміку валової доданої вартості галузі. Проте вважаємо, що скорочення податкових пільг на освіту не є раціональним, оскільки економічне зростання є не самоціллю, воно повинно забезпечувати людський розвиток та зростання добробуту громадян.

Збільшення обсягів бюджетного фінансування охорони здоров'я та соціальної допомоги на 1 одиницю при фіксованому значенні податкових пільг призводить до збільшення обсягів валової доданої вартості на 1,033 одиниці. Відповідно збільшення податкових пільг на 1 одиницю при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до зменшення валової доданої вартості на 5,409 одиниці.

А при збільшенні видатків бюджету на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні податкових пільг має місце збільшення обсягів валової доданої вартості на 1,25%. Аналогічно, збільшення податкових пільг на 1% (або у 1,01 раза) при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до зменшення обсягів валової доданої вартості на 0,16%. При одночасному збільшенні обох чинників на 1% маємо зростання обсягів валової доданої вартості на 1,09%. Звідси впливає доцільність прямої підтримки охорони здоров'я та зростання обсягів бюджетного фінансування цієї галузі національної економіки.

Зростання обсягу бюджетного фінансування державного управління на 1 одиницю при фіксованому значенні податкових пільг призводить до збільшення обсягів валової доданої вартості на 2,462 одиниці. Відповідно збільшення податкових пільг на 1 одиницю при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до зменшення валової доданої вартості на 3,001 одиниці. Отже, має місце неефективна пільгова підтримка сектора державного управління.

А при збільшенні видатків Зведеного бюджету України на 1% (або у 1,01 рази) при фіксованому значенні податкових пільг простежується збільшення обсягів валової доданої вартості на 1,22%. Аналогічно, збільшення податкових пільг на 1% (або у 1,01 рази) при фіксованому значенні видатків бюджету призводить до зменшення обсягів валової доданої вартості на 0,02%. При одночасному збільшенні обох факторів на 1% маємо зростання обсягів валової доданої вартості на 1,2%.

Результати проведеного нами моделювання підсумуємо у таблиці 4.

Таблиця 4
Економічні ефекти бюджетного фінансування та надання податкових пільг
на динаміку валової доданої вартості

Валова додана вартість галузі	Абсолютна зміна обсягу видатків Зведеного бюджету України	Абсолютна зміна обсягу податкових пільг	
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	↑↑	↑↑ max	
Торгівля	↑↑	↑↑ max	
Транспорт	↑↑	↑↑ max	
Освіта	↑↑	↑↑ max	
Охорона здоров'я та соціальна допомога	↑↑ max	↓	
Державне управління	↑↑ max	↓	
Валова додана вартість галузі	Відносна зміна обсягу видатків Зведеного бюджету України	Відносна зміна обсягу податкових пільг	Одночасне поєднання фіскальних інструментів
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	↑↑	↑↑	↑↑ max

Торгівля	↑↑	↑↑	↑↑ _{max}
Транспорт	↓↓	↑↑ _{max}	↑↑
Освіта	↑↑ _{max}	↓↓	↑↑
Охорона здоров'я та соціальна допомога	↑↑ _{max}	↓↓	↑↑
Державне управління	↑↑ _{max}	↓↓	↑↑

Висновки. Отже, на основі проведеного нами дослідження визначимо, що при відносній зміні обсягів бюджетних видатків та податкових пільг пріоритетними напрямками бюджетного фінансування є освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога й державне управління; пріоритетною сферою надання податкових пільг – транспортна галузь; а одночасне поєднання фіскальних інструментів забезпечить максимальний ефект на динаміку валової доданої вартості сільського господарства, мисливства та лісового господарства й торгівлі.

Література:

1. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / пер. с англ. [текст] / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [текст] / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ “Перун”, 2005. – 1728 с.
3. Виконання Державного бюджету України / 2007 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу до стор.: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147445>.
4. Виконання Державного бюджету України / 2008 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу до стор.: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147461>.
5. Виконання Державного бюджету України / 2009 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу до стор.: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147457>.
6. Виконання Державного бюджету України / 2010 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу до стор.: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147453>.
7. Виконання Державного бюджету України / 2011 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу до стор.: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147449>.
8. Офіційні матеріали Державної податкової служби України.
9. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу до стор.: http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/publish/category?cat_id=44734.

УДК 336.273.2

Василевська Г. В.,*кандидат економічних наук, викладач кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету,***Валігура В. А.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету*

ОПТИМІЗАЦІЯ НАПРЯМІВ ВИКОРИСТАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

У статті розглянуто теоретичні особливості, світовий досвід та прагматику використання муніципальних запозичень в Україні. Запропоновано механізм визначення фінансового ефекту від використання муніципальних запозичень та механізм оптимізації їх використання.

Ключові слова: муніципальні запозичення, муніципальні облигації, місцеві бюджети, соціально відповідальне інвестування.

В статье рассмотрено теоретические особенности, мировой опыт и прагматику использования муніципальных заимствований в Украине. Предложен механизм определения финансового эффекта от использования муніципальных заимствований и механизм оптимизации их использования.

Ключевые слова: муниципальные заимствования, муниципальные облигации, местные бюджеты, социально ответственное инвестирование.

In the article it is considered theoretical features, the world experience and the pragmatics of using of municipal borrowing in Ukraine. Proposed mechanism to determining the financial effect of the use of municipal borrowing and optimization mechanism using their.

Key words: municipal borrowing, municipal bonds, local budgets, socially responsible investing (SRI).

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація зумовлює необхідність підвищення ефективності управління фінансами в Україні. Глобалізаційні процеси, які нині цілковито охоплюють політичну, економічну та інші сфери життя суспільства, посилюють вимоги до якості державної регуляторної політики. Одним із основних інструментів здійснення фінансового регулювання в державі виступає бюджетна політика, яка є сукупністю адміністративних та економічних заходів, здійснюваних державою для забезпечення економічного зростання, підвищення ефективності національної економіки, покращення добробуту громадян.

Важливим аспектом у вивченні питань, пов'язаних із реалізацією бюджетної політики, є ресурсне забезпечення місцевих бюджетів, адже саме від фінансових можливостей органів місцевого самоврядування залежить якість та ефективність виконуваних ними функцій.

Дохідну частину місцевих бюджетів становлять місцеві податки і збори, загальнодержавні податки та збори, визначені законом, а також кошти державного бюджету у вигляді трансфертів, що передаються з метою надання фінансової підтримки місцевого самоврядування й формують ресурсну базу бюджету, достатню для забезпечення мінімальних соціальних потреб. Крім того, як важливе джерело наповнення місцевих бюджетів варто виокремити залучення дешевих кредитних ресурсів (муніципальних запозичень), які гарантують забезпечення фінансової стійкості органів місцевого самоврядування. Запозичення найчастіше здійснюються у вигляді муніципальних облигацій, визначальними аспектами при випуску яких є формування попиту на них, їх ефективність та можливість погашення. Попит на муніципальні облигації залежить від їх фінансової привабливості та соціальної спрямованості. Тобто від того, на які цілі будуть спрямовані залучені за допомогою облигацій кошти, буде залежати попит на внутрішньому ринку на цей фінансовий інструмент.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Механізми залучення коштів за допомогою муніципальних облигацій досліджували такі вітчизняні науковці, як О. Барановський, С. Буковинський, І. Бураковський, О. Василик, Т. Вахненко, В. Геєць, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, І. Мазур, В. Муратов, В. Падалка, Л. Петкова, В. Проскурін, Р. Рак, Р. Рибалко, О. Савенко, О. Сохацька та інші.

Основна увага в роботах цих учених присвячена дослідженню механізмів випуску місцевих облигацій, правовому забезпеченню такого процесу, організації та функціонуванню ринку місцевих облигацій. Натомість меншою мірою висвітлені питання щодо формування оптимальних напрямів використання місцевих запозичень.

Мета і завдання дослідження. Зважаючи на зазначене, метою статті є формування механізму оптимізації використання муніципальних запозичень.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішено такі завдання:

- показано матеріальний та нематеріальний ефекти від використання муніципальних запозичень;
- розглянуто світові орієнтири використання муніципальних запозичень;
- доведено необхідність використання муніципальних запозичень в Україні;
- запропоновано вектори оптимізації використання муніципальних запозичень в Україні;
- представлено методику визначення фінансового ефекту від використання муніципальних запозичень;
- обґрунтовано необхідність здійснення соціально-відповідального інвестування у пріоритетні сфери відповідних адміністративно-територіальних одиниць за рахунок коштів місцевих запозичень.

Виклад основного матеріалу. Основною метою випуску муніципальних облігацій є акумулювання коштів для забезпечення економічного розвитку регіону та як результат – покращення матеріальної та нематеріальної якості життя громадян (рис. 1).

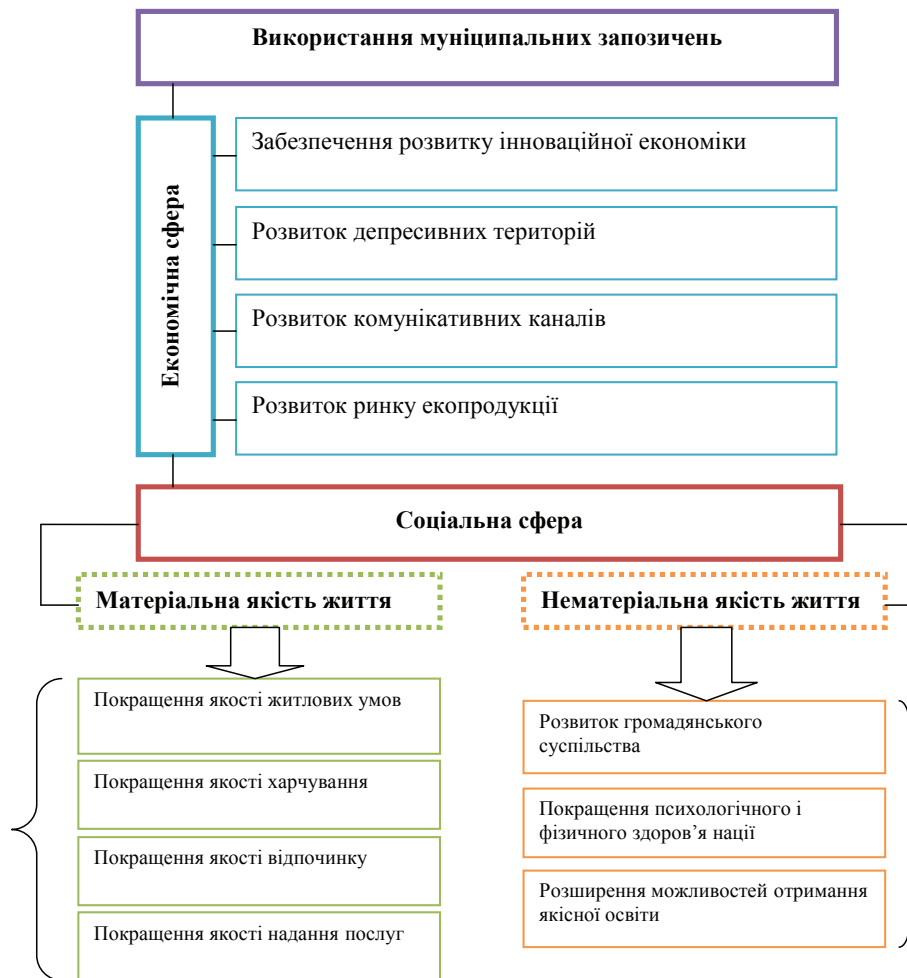


Рис. 1. Прояв ефективного використання муніципальних запозичень

Джерело: опрацьовано авторами

Передусім використання муніципальних запозичень зумовлює:

- довіру до місцевих органів влади;
- швидкий вибір агента емісії без втручання державних органів та державного замовлення;
- задоволення нагальних потреб територіальних громад у грошових коштах;
- швидкий доступ до інвестованих грошових коштів;
- адаптацію фінансування до інвестиційних потреб;
- фінансування проектів розвитку територіальних громад (наприклад, потреби комунальних господарств, транспортної інфраструктури);
- погашення зобов'язань, що існують (муніципальних цінних паперів, випущених попередньо);
- можливість трактування емісії як власного вкладу в проекти;
- рекламу емітента.

Світовий досвід має суттєві напрацювання щодо механізмів, важелів та інструментів активізації

інвестиційних процесів на регіональному рівні. Для забезпечення та розвитку муніципальної інфраструктури з року в рік залучаються суттєві суми. Проте людей, які вкладають гроші у певні проекти та інвестують у "прогрес", цікавить те, як використовуються їхні кошти та інвестиційні вкладення, тому найбільшого поширення у розвинутих країнах світу набуває соціально відповідальне інвестування (socially responsible investing – SRI). На такі інвестиції затрачаються великі кошти. Так, наприклад, у Канаді у 2008 р. у проекти соціально відповідального інвестування було залучено 405 млрд. євро; у 2009 р. у Японії – 4 млрд євро, у країнах ЄС того ж року – 4,986 млрд. євро; у 2010 р. у США – 2,141 млрд. євро, а в Австралії – 58 млрд. євро [3].

Сполучені Штати Америки – країна, яка з початку 1995 року першою почала впроваджувати соціально відповідальне інвестування. Важливо зауважити, що такий спосіб поповнення місцевих бюджетів повною мірою виправдовує себе в перспективі. Відтак, у США залучення інвестицій та збільшення кількості інвестиційних організацій і фондів триває до сьогодні (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Динаміка ринку соціально відповідального інвестування у Сполучених Штатах Америки за 1995-2010 рр.

Показники		1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010
Роки	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Активи, залучені до соціально відповідального інвестування, млн. дол. США		639	1185	2159	2323	2164	2290	2711	3069
Кількість інвестиційних фондів, які залучають соціально відповідальні інвестиції, од.		55	144	168	181	200	201	260	493

Джерело: опрацьовано авторами за: [2; 3]

Як видно з динаміки статистичних показників, у США має місце чітка тенденція як до збільшення інвестованих коштів, задіяних у сферу соціально відповідального інвестування, так і фондів, що акумулюють інвестиційний ресурс та надають інвестиції за відповідним призначенням. Після позитивного досвіду США в цьому напрямі почали активно працювати країни Європейського Союзу (рис. 2) [3].

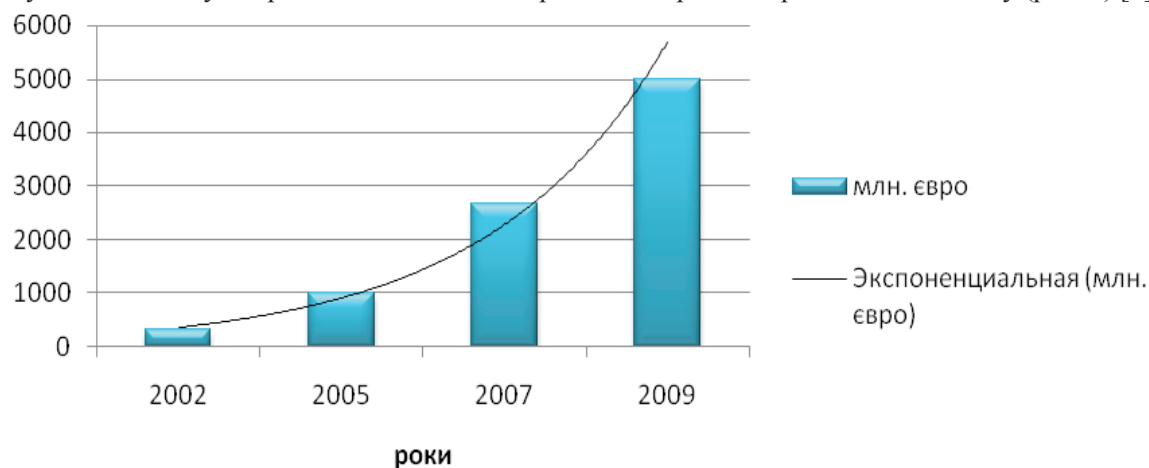


Рис. 2. Динаміка ринку соціально відповідального інвестування у країнах Європейського Союзу за період з 2002 до 2009 р.

Динаміка ринку соціально відповідального інвестування зростає з початку впровадження такого типу кредитування в країнах ЄС. На його збільшення впливає всеохоплююча зацікавленість територіальних громад у розвитку регіонів та кількість країн-учасників ЄС.

У табл. 2 подано структуру зведеного бюджету України в розрізі державного та місцевих бюджетів, а також структуру зведеного, державного та місцевих бюджетів у розрізі загального і спеціального фондів. Подані дані свідчать про велику питому вагу державного бюджету у структурі зведеного і, відповідно, про низькі доходи місцевих бюджетів, що зумовлює необхідність пошуку додаткових ресурсів для органів місцевого самоврядування. Крім цього, мізерна частка спеціального фонду в доходах місцевих бюджетів не дає можливості реалізовувати на місцях соціально-важливі проекти. Тому застосування муніципальних запозичень для фінансування місцевих бюджетів є надзвичайно пріоритетним інструментом у сучасних соціально-економічних умовах.

Таблиця 2

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України у січні-березні 2008-2011 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 2010 р.	
					Абсолютний приріст, млрд. грн.	Темпи приросту, %
1	2	3	4	5	6	7
Зведений бюджет України, млрд. грн., у т. ч.:	61,7	65,7	97,1	84,4	17,3	25,8
– загальний фонд	48,9	46,4	51,8	71,4	19,6	37,8
– спеціальний фонд	12,8	19,3	15,3	13,0	-2,3	-15,0
Державний бюджет України (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.,	45,4	49,8	50,1	65,8	15,7	7,5
у т. ч.:						
частка в доходах зведеного бюджету України, %	73,6	75,8	77,0	78,0	-	-
– загальний фонд	36,2	33,0	37,4	56,1	17,1	43,8
– спеціальний фонд	9,2	16,8	12,7	9,7	-3,0	-23,6
Місцеві бюджети України (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.,	16,3	15,9	17,0	18,6	6,5	20,5
у т. ч.:						
Частка в доходах зведеного бюджету, %	26,4	24,2	23,0	22,0	-	-
– загальний фонд	12,7	13,4	14,4	15,4	6,5	22,8
– спеціальний фонд	3,6	2,5	2,6	3,2	-	-

Джерело: [4]

На нашу думку, в Україні необхідно здійснювати акцент у використанні місцевих запозичень на соціально відповідальне інвестування, що збільшить привабливість і ефективність муніципальних облігацій.

У своїх дослідженнях учені стверджують, що можливості залучення інвестиційних ресурсів, спрямованих на підвищення питомої ваги бюджетів розвитку, обмежує рівень функціонування фондового ринку та його інфраструктури. Проте об'єктивну оцінку ефективності місцевих запозичень, вкладених у бюджет розвитку територіальної громади, можна здійснити, врахувавши соціально-економічний ефект.

Критично низькою є частка бюджету розвитку у фінансових ресурсах місцевих бюджетів України. За даними Сьомого фінансово-економічного форуму “Зміцнення фінансового потенціалу місцевого розвитку”, станом на 2010 р. вона становила менше 5%, а 80% коштів локальних бюджетів і нині використовується на споживчі потреби територіальних громад.

Для збільшення бюджету розвитку необхідно:

- здійснити перерозподіл доходів місцевих бюджетів;
- забезпечити прозорість використання коштів місцевих бюджетів;
- покращити доступ місцевих бюджетів до кредитних ресурсів.

Одним із альтернативних шляхів оптимізації напрямів використання муніципальних запозичень може бути розвиток соціально-відповідального інвестування, яке передбачає залучення інвестиційних ресурсів на вибірковій основі та здійснюється з урахуванням певних вимог до інвестора (табл. 3).

Таблиця 3

Основні правила реалізації соціально-відповідального інвестування

№ правила	Правило	Зміст правила
1	Відбору (відсіювання)	Соціально відповідальне інвестування виключає можливість залучення будь-яких видів інвестицій, що пропонуються підприємствами, пов'язаними з виробництвом чи реалізацією шкідливої продукції. Наприклад, підприємства, що продукують та реалізують тютюнові та алкогольні вироби, чіпси тощо.
2	Вилучення	З інвестиційного портфеля вилучаються цінні папери та інші форми інвестицій тих інвесторів, що позиціонуються з тіньовою економікою чи були задіяні у заходах, що спричинили чи можуть спричинити шкоду для суспільства.

3	Активність власника акцій	Забезпечує можливість позитивного впливу на корпоративну поведінку.
4	Позитивне інвестування	Передбачає інвестування в проекти, які вирішують соціальні потреби місцевих громад.

Джерело: опрацьовано авторами

Отже, залучення місцевих запозичень має низку позитивних ознак:

- швидкий доступ до інвестиційних ресурсів;
- можливість збільшення бюджетних коштів на розвиток міста;
- обмежує корупцію в місцевих органах влади та сприяє контролю за використанням залучених коштів підвищує громадську свідомість населення.

Фінансовий ефект від використання муніципальних запозичень можна отримати у випадку, якщо сума боргу за місцевими облігаціями є меншою від фінансового результату впровадження нового проекту, або суми фінансового результату впровадження проекту, покликаною замінити старі технології та видатки бюджету на функціонування сфери, що модернізується (1):

$$\sum B_{mo} < \left\{ \frac{P_n}{P_c + VB} \right. \quad (1)$$

де, $\sum B_{mo}$ – сума боргу за місцевими облігаціями; P_n – фінансовий результат упровадження нового проекту; $P_c + VB$ – сума фінансового результату впровадження проекту, покликаною замінити старі технології та видатків бюджету на функціонування сфери, що модернізується.

На підставі здійсненого дослідження пропонуємо механізм оптимізації використання муніципальних запозичень на рівні територіальних громад (рис 3).

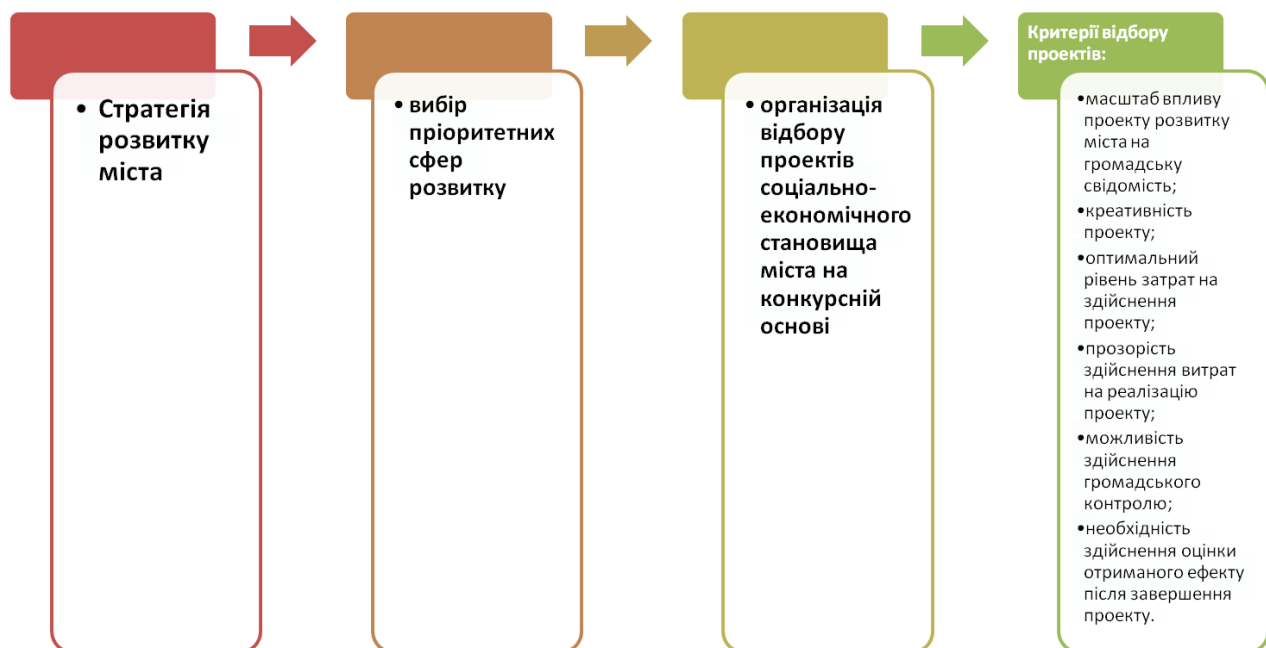


Рис. 3. Механізм оптимізації використання муніципальних запозичень

Джерело: опрацьовано авторами

Щодо вибору пріоритетних сфер розвитку окремого міста варто керуватися потребами місцевої громади та важливими заходами державного значення, які стосуються відповідної території. До таких сфер у більшості міст України належать:

- реалізація рекреаційного потенціалу міст (наприклад, розвиток туризму; збереження і відновлення пам'яток історії та культури; встановлення нових об'єктів, що сприяють культурному розвитку міст; покращення сфери обслуговування, готельного та харчового бізнесу; встановлення інформаційних центрів та ін.);
- удосконалення транспортної інфраструктури міст (наприклад, збільшення кількості екологічно чистого транспорту; покращення розкладу руху транспорту відповідно до потреб населення та розміщен-

ня його у місцях зупинок громадського транспорту; пристосування тротуарів міст до безперешкодного пересування ними людей з обмеженими фізичними можливостями; літнього віку, з дитячими візками чи колясками; збільшення дорожніх та вуличних вказівників, встановлення звукових світлофорів та ін.);

– використання навчально-наукового потенціалу міст для задоволення потреб місцевої громади (ландшафтний дизайн на території міст; складання бізнес-проектів; медичні осередки надання екстреної допомоги та ін.);

– організація належної підготовки міст до проведення міжнародних заходів, чемпіонатів, змагань, форумів (навчання волонтерів; семінари для працівників сфери обслуговування; курси вивчення іноземних мов, зокрема англійської та української як іноземної т ін.);

– використання ресурсного потенціалу територій для виробництва екологічно чистої продукції (розробка бізнес-проектів; роз'яснення про корисність вживання такої продукції за допомогою засобів масової інформації; проведення семінарів для фермерів, підприємців і підприємств, готових до вирощування та реалізації екологічно-чистої продукції);

– будівництво та завершення так званих стратегічно важливих для багатьох міст “довгобудів” (оскільки від тривалого перебування об'єктів в недобудованому стані вони врешті-решт зруйнуються повністю) та смітпереробних заводів (оскільки проблема переробки сміття в багатьох містах існує вже давно, а відтермінування її вирішення спричиняє негативні наслідки).

Висновки. Здійснивши комплексний аналіз статистичних показників та вивчивши досвід зарубіжних країн щодо питань використання інвестиційних ресурсів територіальних громад, варто зауважити, що в Україні є суттєвий потенціал для розвитку ринку муніципальних запозичень. Світова практика інвестування місцевих бюджетів засвідчує, що залучення коштів у формі муніципальних запозичень у бюджет розвитку міста дає конкретну грошову віддачу. Проте фактичний результат від такого типу інвестування повинен ґрунтуватися на соціально-економічному розвитку регіону, покращенні матеріальної та нематеріальної якості життя громадян, активізації їх суспільної свідомості, культури та сприянні утвердження патріотизму до власного міста.

Література:

1. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради України, 2010, № 50-51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.
2. 2010 Report on Socially Responsible Investing Trends in US // Social Investment Forum Foundation, 2010.
3. European SRI Study 2010 // Eurosif [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurosif.eu.
4. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за січень-березень 2011 р. / Зміцнення місцевої фінансової ініціативи // Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень, 2011 р.
5. Сьомий фінансово-економічний форум “Зміцнення фінансового потенціалу місцевого розвитку” 31.03.2011. – Київ, 2011.

УДК 332.146

Волковець Т. В.,*аспірант кафедри управління Сумського державного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

У статті визначено етапи еволюції форм платності природокористування, які застосовувалися в Україні в різні періоди її історичного розвитку. Проаналізовано передумови та наслідки запровадження екологічного податку.

Ключові слова: екологічний податок, плата за забруднення.

В статье определены этапы эволюции форм платности природопользования, которые использовались в Украине в разные периоды ее исторического развития. Проанализированы предпосылки и последствия введения экологического налога.

Ключевые слова: экологический налог, плата за загрязнение.

The article defines the stages of the evolution of environmental payments forms which were applied in Ukraine in different periods of its historical development. Preconditions and consequences of the establishing of environmental tax were analyzed.

Key words: environmental tax, pollution fee.

Постановка проблеми. Чим вищого рівня розвитку досягає людська цивілізація, тим міцніше процеси її забезпечення пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Повна заборона процесів, що призводять до погіршення стану довкілля, пов'язана з втратою багатьох важливих благ цивілізації, тому існує необхідність у пошуку інших варіантів вирішення проблеми збереження навколишнього середовища. Ризик зникнення ресурсу чи занепад екології не можуть бути таким потужним стимулом до збереження стану довкілля і раціонального природокористування, як зобов'язання грошової компенсації негативного впливу на стан навколишнього природного середовища. Тому встановлення екологічних платежів є дієвим інструментом управління відносинами природокористування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню екологічної складової податкового законодавства присвячені праці таких вчених, як О. О. Веклич, О. П. Маслюківської, Л. А. Некрасенко, Н. А. Гусятинської, Д. М. Гусятинського та ін. Історичні аспекти цієї проблеми досліджено у працях Л. Г. Мельника, І. М. Сотник, П. В. Євдокімова, Н. С. Макарової та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення етапів розвитку форм платності природокористування, які застосовувалися в Україні, а також аналіз передумов та наслідків запровадження екологічного податку.

Виклад основного матеріалу. Залежно від сфери застосування та особливостей вирішуваної екологічної проблеми платність природокористування може набувати різноманітних форм. Серед найбільш розповсюджених форм варто відзначити такі: податок, плата, збір. Усі ці форми екологічних платежів застосовувалися в Україні, про що свідчать нормативно-правові акти різних періодів її історичного розвитку. Еволюція форм платності природокористування свідчить про зміну суспільного відношення до проблем екології та вдосконалення інструментів управління відносинами природокористування. Дослідження законодавства України дозволило виділити основні етапи розвитку платності природокористування (рис. 1).

Національне законодавство у сфері регулювання відносин природокористування почало розвиватися ще з часів Київської Русі. Починаючи з XI ст., княжа держава керувалася зводом законів під назвою "Руська правда". "Руська правда" накладала обмеження на деякі види діяльності, пов'язані з природокористуванням. Покарання за порушення вимог "Руської правди" були переважно грошовими. Про те, як високо цінувалася природа, свідчать розміри штрафів за заподіяну довкіллю шкоду, деякі з яких сягали розмірів штрафів за вбивство людини.

Пізніше на значній частині українських земель діяли закони Великого князівства Литовського, які в тому числі регулювали діяльність, пов'язану з мисливством, лісовим та рибним господарством.

Перебуваючи під владою Російської імперії, Україна підкорювалася її законам. Численні випадки взаємодії людини з навколишнім природним середовищем регулювалися "Зібранням малоросійських прав" 1807 р., яке регламентувало вартість покарань відповідних вчинків, визначало майнові та територіальні засади природокористування.

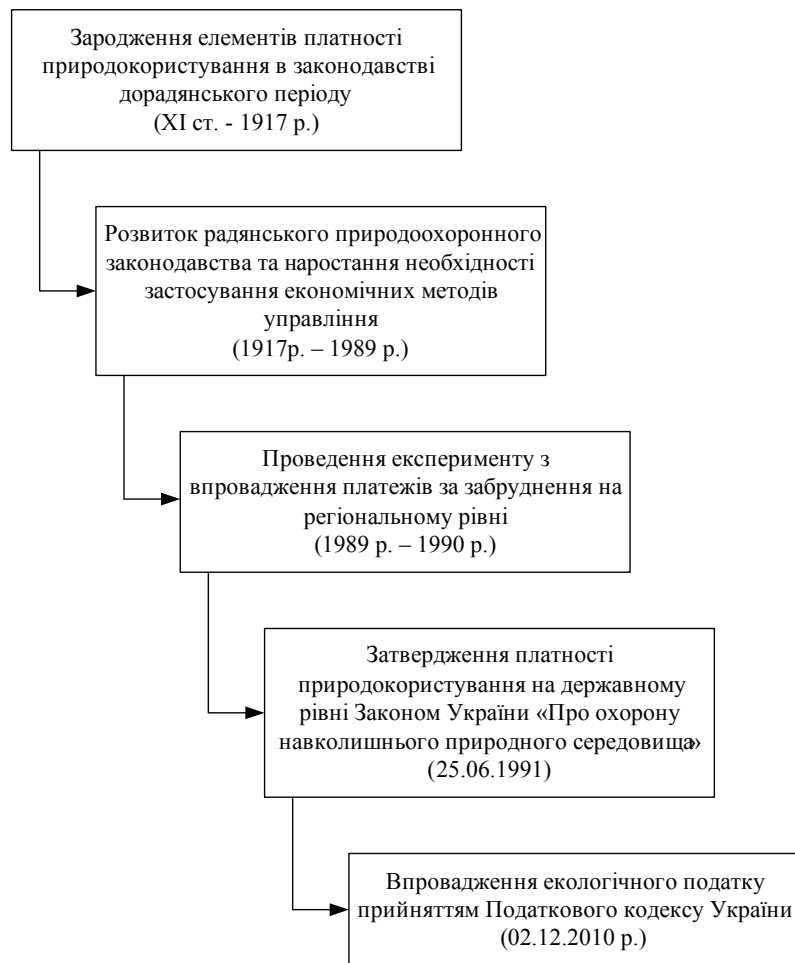


Рис. 1. Основні етапи розвитку платності природокористування в законодавстві України

Отже, в дорадянську епоху проблеми природокористування вирішувалися заборонами певних видів діяльності та штрафами за їх порушення. Штрафам за негативний вплив на навколишнє середовище притаманні риси платності природокористування, однак штрафи мають швидше адміністративний характер, ніж економічний. Варто також зауважити, що штрафи та платежі є різноспрямованими інструментами: екологічні платежі дозволяють платникам реалізовувати незаборонену, але платну діяльність, в той час як штрафи уособлюють грошову компенсацію державі за заборонену діяльність платника, тобто за порушення законодавства.

Розглядаючи наступний етап, необхідно зазначити, що постанови та розпорядження ЦК КПРС прирівнювалися до законів та мали таку ж правову вагу, що частково пояснює велику кількість документів природорегулювального характеру.

Першим прийнятим на цьому етапі документом був Декрет "Про землю" (1917 р.). Цей декрет став основоположним для нової влади, оскільки відповідно до його положень було проведено суцільну націоналізацію земель разом з їх природними ресурсами. Крім економічних змін, процес націоналізації земель вносив зміни й у відносини природокористування, в яких держава стала невід'ємним посередником між економічними суб'єктами і природою.

Наприкінці 1920-х років у деяких союзних республіках було здійснено спробу впровадження плати за забруднення, а саме плати за скиди неочищених стічних вод у водойми. В умовах державної форми власності усіх підприємств і виключного державного володіння природними ресурсами як платником, так і одержувачем плати за скиди виступала держава. За таких економічних умов господарювання впровадження плати за скиди втрачало сенс, оскільки вона не могла забезпечити виконання ні регулюючої, ні акумулюючої функції.

З 1957 р. до 1963 р. в усіх союзних республіках були прийняті Закони про охорону природи, які концентрували увагу не тільки на проблемах живої природи, а й на необхідності розширеного відтворення природних ресурсів. Тільки з середини 60-х років XX ст. радянською владою було прийнято понад 70 загальнодержавних документів, спрямованих на регулювання природокористування [2]. При цьому проблема охорони природи тривалий час розцінювалася як санітарна, тобто перш за все керувалися цілями охорони здоров'я людини. Однак необхідність реалізації природоохоронних заходів усвідомлюва-

лася все більше, і, починаючи з 70-х років XX ст., проблеми охорони довкілля почали регулюватися як екологічні. Як результат зміни поглядів, у 1982 р. було прийнято Постанову ЦК КПРС і Ради міністрів СРСР "Про посилення охорони природи та покращення використання природних ресурсів", в якій наголошувалося на потребі визначення наукових основ раціонального природокористування та переходу до нових технологічних процесів з метою зменшення негативного впливу на довкілля.

Пізніше приймалися й інші постанови, які встановлювали подібні природоохоронні цілі, але реалізація їх завдань обмежувалася командно-адміністративними інструментами. Відсутність економічної відповідальності підприємств за забруднення, одержавлення усіх природних ресурсів, встановлення занижених цін на них спричинили марнотратство у відносинах природокористування, байдужість до екологічних проблем, низьку ефективність природоохоронних заходів, що в сукупності призвело до погіршення екологічної ситуації у багатьох союзних республіках.

Неспроможність командно-адміністративних інструментів забезпечити посилення охорони природи та покращення використання природних ресурсів свідчила про необхідність впровадження нових методів управління, а зрушення у політичному й економічному житті держави наприкінці 1980-х років забезпечили необхідні для цього умови. Новий підхід до правового регулювання процесів природокористування було сформовано на наступному етапі.

У 1989-1990 роках у м. Сумах під керівництвом О. Ф. Балацького було проведено експеримент з впровадження системи екологічних платежів [3]. Експеримент ґрунтувався на науково-методичних розробках Сумського філіалу Харківського політехнічного інституту щодо оцінки економічного збитку від забруднення природного середовища.

Усі підприємства міста незалежно від форм власності зобов'язувалися сплачувати платежі, виходячи з обсягу атмосферних викидів і водних скидів, кількості спожитої води, зайнятої землі та обсягу твердих відходів. Кошти збиралися в спеціальний екологічний фонд і витрачалися на екологічні цілі.

Запровадження О. Ф. Балацьким принципу платності природокористування визначило подальший розвиток законодавства у сфері природокористування і охорони навколишнього середовища. Так, прийнятий у червні 1991 р. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" визначив стягнення плати за забруднення одним з основних принципів охорони навколишнього природного середовища. Визнання системи екологічних платежів на загальнодержавному рівні доцільно виокремити окремим етапом розвитку платності природокористування.

Цим Законом затверджувалася також платність спеціального використання природних ресурсів для здійснення виробничої та іншої діяльності на підставі спеціальних дозволів. Разом з тим гарантувалося безоплатне право громадян на загальне використання природних ресурсів для задоволення життєво необхідних потреб [1]. Плата за спеціальне використання природних ресурсів, як і плата за забруднення, встановлювалася на основі нормативів плати і лімітів.

У січні 1992 р. напрацювання щодо екологічних платежів були використані у Постанові Кабінету Міністрів "Про затвердження Порядку визначення плати і стягнення платежів за забруднення навколишнього природного середовища". Порядком встановлювалася плата за забруднення навколишнього природного середовища за такі види діяльності:

- викиди в атмосферу стаціонарними і пересувними джерелами забруднення;
- скиди у водні об'єкти;
- розміщення відходів у навколишньому природному середовищі.

Для розрахунку розмірів платежів за викиди і скиди у межах установлених лімітів використовувалися базові нормативи плати та коефіцієнти, що враховують територіальні екологічні особливості. Розмір плати за викиди, скиди та розміщення відходів, обсяги яких перевищили ліміти, підвищувався з урахуванням коефіцієнту кратності плати за понадлімітні обсяги забруднення.

Згідно з першою редакцією цього Порядку, отримані від плати за забруднення кошти акумулювалися у позабюджетних фондах охорони навколишнього природного середовища у наступному співвідношенні: 70% – у позабюджетних фондах місцевого рівня, 20% – обласного рівня і АР Крим, 10% – республіканського (державного) рівня. Пізніше, згідно з внесеними до цього Порядку змінами, кошти зараховувалися до фондів охорони навколишнього природного середовища у складі місцевих, обласних та державного бюджетів у наступному співвідношенні: відповідно 20%, 50% та 30%.

У 1999 р. Кабінетом Міністрів України було прийнято Постанову "Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору", який замінив Порядок 1992 р. У новому Порядку плата за забруднення постає як збір. Нормативи збору за забруднення встановлювалися відповідно до виду забруднюючих речовин та класу небезпеки відходів. Суми збору обчислювалися на підставі фактичних обсягів викидів, скидів і розміщення відходів, нормативів збору та коригуючих коефіцієнтів. У 2009 р. до цього Порядку було внесено важливі зміни: список видів забруднення, з яких стягується збір, було доповнено утворенням радіоактивних відходів та тимчасовим зберіганням радіоактивних відходів їх виробниками.

Останнім етапом розвитку платності природокористування у законодавстві України є введення екологічного податку Податковим кодексом України, прийнятим 2 грудня 2010 р. Введений екологічний податок замінив збір за забруднення навколишнього природного середовища. Збори за використання ресурсів залишилися, хоча й зазнали деяких змін.

Положення Порядку встановлення нормативів збору за забруднення 1999 р. стали основою для Податкового кодексу України в частині, що стосується екологічного податку. Перелік видів діяльності, що підлягають оподаткування, порівняно зі збором за забруднення не змінився. Разом з тим змін зазнали такі сфери: база оподаткування, суб'єкти податку, ставки податку, система лімітів, розподіл надходжень, коригуючі коефіцієнти, порядок розрахунку і сплати податку. За результатами аналізу відзначено чимало негативних змін, до яких належать скорочення числа коригуючих коефіцієнтів, відмова від використання системи лімітів для розрахунку суми екологічного податку та від диференційованого підходу встановлення ставок за викиди залежно від виду пересувного джерела забруднення, а також зменшення частки податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Висновки. Отже, за результатами дослідження було виокремлено п'ять етапів у розвитку платності природокористування. На кожному з етапів використовувалися різні форми екологічних платежів, основними серед яких є плата, збір і податок. Завершальним і найголовнішим етапом розвитку платності природокористування є впровадження екологічного податку прийняттям Податкового кодексу України.

Література:

1. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" № 1264-XII від 25.06.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/ed20090409>
2. Конищева Н. И. Ресурсосбережение: экономико-экологический аспект / [Н. И. Конищева, Н. А. Кушнирович, Л. В. Рожкова та ін.]. – К. : Наук. думка, 1992. – 212 с.
3. Мельник Л.Г. Економіка природних ресурсів : навч. посіб. / Л. Г. Мельник, І. М. Сотник, О. Ю Чигрин, – Суми: Університетська книга, 2010. – 348 с.
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 336.22

Гурнак О. В.,*кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",***Гросу Н. В.,***магістр кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ В КРАЇНАХ ОЕСР

Податковий тягар є важливим макроекономічним індикатором, цільовим орієнтиром державної податкової політики. В статті визначено основні показники, що впливають на рівень диференціації податкового тягара у країнах ОЕСР.

Ключові слова: податки, податковий тягар, економетрична модель, ОЕСР.

Налоговое бремя является важным макроэкономическим индикатором, целевым ориентиром налоговой политики. В статье определены основные показатели, влияющие на уровень дифференциации налогового бремени в странах ОЭСР.

Ключевые слова: налоги, налоговое бремя, эконометрическая модель, ОЭСР.

Tax burden is an important macroeconomic indicator, which determines targets of state tax policy. The paper investigates the determinants of differentiation of the tax burden among OECD countries.

Keywords: taxes, tax burden, econometric model, OECD.

Постановка проблеми. Податки являють собою інструмент перерозподілу доходів у суспільстві. Кількісною оцінкою такого перерозподілу може виступати частка сукупних податків у створюваному країною валовому внутрішньому продукту (ВВП). Цей показник одержав широко використовувану назву податкового тягара. Необхідно зазначити, що при розгляді різних країн світу величина податкового тягара (з урахуванням платежів на обов'язкове соціальне страхування) суттєво варіюється. Так, наприклад, лише серед країн, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) податковий тягар змінювався у діапазоні від 18,1% у Мексиці до 48,2% у Данії за даними 2010 року [1]. Міждержавні варіації податкового тягара потребують науково обґрунтованого пояснення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні сформувалося три основних наукових підходи до пояснення варіацій у величині податкового тягара різних країн. Перший підхід виходить з того, що розбіжності у податковому тягарі зумовлюються різними рівнями макроекономічних показників. Другий підхід ґрунтується на тому, що рівень перерозподілу ВВП визначається перевагами виборців щодо оподаткування. Третій підхід можна назвати інституціональним. Відповідно до логіки цього підходу, можна стверджувати, що варіації у величині податкового тягара пояснюються саме через наявні в межах тої чи іншої країни інститути. Найбільш значимі результати досліджень у цьому напрямі подані у роботах С. Стейнмо і К. Толберт [2], В. Хеттіча і С. Вайнера [3-4], Дж. Меріфілда [5]. Разом з цим питання комплексного дослідження впливу економічних, фінансових, соціальних і інституціональних чинників на рівень податкового тягара поки ще не одержали достатнього розвитку.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження впливу економічних, фінансових, соціальних і інституціональних чинників на формування податкового тягара в країнах з ринковою економікою. Для досягнення зазначеної мети в роботі побудовано і проведено аналіз комплексу економетричних моделей, які пояснюють варіювання податкового тягара між країнами ОЕСР.

Виклад основного матеріалу. Дослідження варіації податкового тягара на основі методу економетричного моделювання перш за все потребує визначити чинники, що можуть здійснювати на нього суттєвий вплив, а також обрати показники, які їх характеризують кількісно. Останні утворюватимуть множину пояснюючих змінних економетричної моделі варіації податкового тягара, який у моделі виступає як залежна змінна (Y , % від ВВП).

Враховуючи багатоаспектність сутності оподаткування можна стверджувати, що на розмір податкового тягара суттєвий вплив здійснюють економічні, фінансові, соціальні, а також інституціональні чинники. Кожен з цих чинників характеризується значною кількістю різноманітних показників. У цьому дослідженні як показники, що відображають вплив економічних чинників, обрано: 1) темпи приросту ВВП (E_1 , %), значення цього показника розраховано за [6, с. 360; 7, с. 384]; 2) ВВП на душу населення (E_2 , дол. США) [7, с. 384].

Можна очікувати існування позитивного зв'язку між темпами приросту ВВП і податковим тягарем.

Наявність додатних темпів приросту ВВП, їх збільшення свідчать про те, що економіка знаходиться на стадії підйому, отже, уряд може зменшити податкові стимули, а за певних обставин свідомо збільшувати податкове навантаження як превентивний захід для запобігання перегріву економічної кон'юнктури.

Показник ВВП на душу населення характеризує рівень економічного добробуту в країні. В теорії оподаткування прийнято вважати, що більш заможні суспільства частіше погоджуються з вищим рівнем перерозподілу за допомогою податків. Отже, очікуваний зв'язок між податковим тягарем і ВВП на душу населення є позитивним.

Групу показників, що характеризують вплив фінансового чинника також утворюють два показника: 1) державний борг (F_1 , % від ВВП) [7, с. 426]; 2) бюджетний дефіцит (F_2 , % від ВВП) [7, с. 422].

Очікується наявність позитивного зв'язку між державним боргом і податковим тягарем. Гіпотеза щодо впливу державного боргу на податковий тягар обумовлюється тим, що при збільшенні державного боргу зростають державні видатки, обумовлені його обслуговуванням, а відтак, необхідно збільшувати обсяг податкових надходжень. Збільшення бюджетного дефіциту також пов'язується із зростанням податкового тягара, оскільки, особливо за обмежених можливостей збільшення державних боргів і емісії грошей, збільшення податків розглядається як джерело покриття бюджетного дефіциту.

Вплив соціального чинника на податковий тягар ураховано шляхом введення до множини пояснюючих змінних коефіцієнта Джині (G) [8]. Коефіцієнт Джині є показником, який характеризує ступінь економічної нерівності у доходах населення країни. Його кількісне значення відображає міру відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівномірного. Коефіцієнт змінюється у діапазоні від 0 до 1, при цьому збільшення значення коефіцієнта свідчить про зростання нерівномірності розподілу доходів.

На сучасному етапі країни з розвинутою ринковою економікою значну увагу приділяють соціальним аспектам розвитку. Це дає підстави висунути гіпотезу, що показник Джині буде позитивно впливати на рівень податкового тягара, тобто зростання нерівності потребує більшого втручання держави з метою перерозподілу доходів для досягнення соціальної справедливості на основі використання податкових важелів.

Незважаючи на те, що розуміння істотності впливу інститутів на соціально-економічний розвиток було відображено у роботах науковців багато десятиліть назад, кількісні оцінки таких взаємозв'язків практично відсутні. Це має об'єктивні причини, які пов'язані зі складністю визначення кількісних показників функціонування економічних, соціальних чи політичних інститутів, їх розрахунку на єдиній методичній основі для різних країн світу. Проте є підстави вважати, що ситуація у цьому проблемному питанні почала дещо поліпшуватися. Так, при визначенні індексу глобальної конкурентоспроможності фахівцями Всесвітнього економічного форуму, що є міжнародною неурядовою організацією, діяльність якої спрямована на розвиток міжнародної співпраці, враховується група показників, що характеризують інституціональне середовище тієї чи іншої країни.

Методика визначення кількісних оцінок значень інституціональних показників передбачала проведення опитувань керівників бізнесу і подальшу агрегацію одержаних даних. Значення кожного показника вимірюється у балах і змінюються у діапазоні від 1 до 7 балів. Всього визначається 21 показник, які характеризують інституціональне середовище, 4 з них доцільно включити до складу пояснюючих змінних економетричної моделі варіації податкового тягара, а саме: 1) права власності (I_1 , бали) [7, с. 390]; 2) довіра суспільства до політиків (I_2 , бали) [7, с. 393]; 3) хабарі і неформальні платежі (I_3 , бали) [7, с. 394], а також 4) етична поведінка фірм (I_4 , бали) [7, с. 406].

Показник “права власності” оцінено за результатами відповідей опитаних стосовно того, як вони оцінюють захист прав власності у їхній країні, при цьому граничні значення діапазону набували такого змісту: 1 бал – права власності визначені не чітко і не охороняються законом, 7 балів – права власності чітко визначені і охороняються законом.

Очікується, що цей інституціональний показник матиме позитивний вплив на податковий тягар, оскільки посилення захисту прав власності у загальному випадку потребує додаткових державних витрат, що, своєю чергою, і призводить до зростання податкового тягара.

Показник “довіра суспільства до політиків” пов'язаний із оцінкою рівня впевненості суспільства у моральності діяльності політиків – 1 бал – дуже низька, 7 балів – дуже висока. Численні дослідження поведінки платників податків свідчать про те, що високий рівень довіри до уряду, політиків сприяє підвищенню їх податкової дисципліни, зростанню обсягів декларованих податків. Отже, можна очікувати, що цей показник позитивно пов'язаний із рівнем податкового тягара.

Значення показника “хабарі і неформальні платежі” визначалося за результатами відповідей респондентів на питання щодо того, наскільки поширені хабарі та інші неформальні платежі фірм щодо 1) проведення операцій з імпорту чи експорту; 2) розвитку суспільної інфраструктури; 3) сплати податків; 4) одержання державних замовлень або ліцензій; 5) винесення сприятливих рішень судів. Значення показника, так само як і інших, знаходиться в діапазоні від 1 до 7 балів, що відповідає градаціям від “дуже

поширені" до "взагалі не мають місця". Очевидно, якщо за рахунок хабарів можна так би мовити "вирішувати питання", то стосовно оподаткування це буде означати суттєве зменшення податкових платежів. Таким чином, є підстави вважати, що розглянутий вище показник "хабарі і неформальні платежі" буде мати позитивний зв'язок із залежною змінною.

Показник "етична поведінка фірм" дає оцінку того, наскільки підприємства дотримуються формальних норм і правил, у тому числі дій норм чинного законодавства, у своїх відносинах з державними службовцями, політиками та іншими підприємствами. Мінімальне значення цього показника, означає, що ситуація в цій країні розглядається як одна з найгірших у світі, і, навпаки, максимальне значення показника свідчить про те, що підприємства прагнуть будувати свої відносини виключно відповідно до встановлених формальних норм і правил. Чим вище етичність поведінки фірм, тим більшою мірою вони виконують податкові зобов'язання, внаслідок чого доходи державної скарбниці будуть більшими у порівнянні з країнами, де підприємства схильні обходити встановлені податкові правила. Очікується наявність прямого зв'язку між рівнем податкового тягаря і незалежною змінною, що представлена показником "етична поведінка фірм".

Крім зазначених показників, що характеризують вплив інституціонального середовища, у моделі доцільно також урахувати вплив такого вагомим неформальним інституту, як тіньова економіка. Безпосереднім відносним показником рівня тіньової економіки є її частка в офіційному ВВП (SE, %), розрахунок якої було проведено фахівцями Світового банку [9]. Очікується, що зростання рівня тіньової економіки буде призводити до зменшення податкового тягаря, що, разом із іншими діями, має створювати стимули до легалізації бізнесу.

Таким чином, економетрична модель, що має пояснювати варіювання податкового тягаря між різними країнами, набуває такого вигляду:

$$Y = \lambda_0 + \lambda_1 E_1 + \lambda_2 E_2 + \lambda_3 F_1 + \lambda_4 F_2 + \lambda_5 G + \lambda_6 I_1 + \lambda_7 I_2 + \lambda_8 I_3 + \lambda_9 I_4 + \lambda_{10} SE + \varepsilon, (1)$$

де $\lambda_0 \dots \lambda_{10}$ – параметри моделі; ε – випадкова складова, яка має нульове математичне очікування і постійну дисперсію.

Оцінка параметрів моделі (1) проводилася на основі методу найменших квадратів (МНК) із застосуванням відповідних функцій ППП "Excel". Вихідними даними для розрахунків показників слугували дані 34 країн, що входять до ОЕРС за 2010 рік. У результаті було отримано модель (2):

$$Y = 46,635 - 0,278E_1 + 0,0000079E_2 + 0,006F_1 + 0,260F_2 - 64,544G - 3,953I_1 + 0,572I_2 - 0,406I_3 + 5,098I_4 + 0,232SE. (2)$$

Значення коефіцієнта детермінації (R^2) для моделі (2) дорівнює 0,7066, тобто 70,66% змін у величині податкового тягаря країн ОЕСР пояснюється змінами величин незалежних змінних. Перевірка значущості коефіцієнта багатofакторної детермінації за допомогою F-критерію Фішера підтвердила істотність виявленого зв'язку між залежною і незалежною змінними при 5% рівні значущості. Разом з тим перевірки статистичної значущості одержаних оцінок параметрів моделі (1) і відображених у моделі (2) на основі двостороннього t-критерію показали, що навіть при 20% рівні значущості лише оцінки параметрів λ_0 , λ_1 , λ_5 і λ_6 із 11 є статистично надійними.

Статистична незначимість більшості оцінок параметрів моделі (2) разом із статистичною значимістю моделі в цілому сигналізує про можливу наявність мультиколінеарності між пояснювальними змінними. Застосування s^2 -критерію, передбаченого алгоритмом Фаррара-Глобера, із ймовірністю 0,95 підтвердило наявність мультиколінеарності.

Поширеним методом усунення мультиколінеарності є відбір найбільш інформативних пояснюючих змінних. У результаті відбору із декількох взаємопов'язаних пояснюючих змінних у моделі залишається тільки та одна, вплив якої на залежну змінну найбільш суттєвий. Існує два погляди на оцінку рівняння регресії, отриманої у результаті відбору найбільш впливових пояснюючих змінних [10, с. 662-663]. Перша точка зору виходить з того, що вихідна економетрична модель регресії є істиною. Відтак виключення деяких пояснюючих змінних з моделі тотожне примусовому прирівнюванню коефіцієнтів при них до нуля, що приводить до зміщених оцінок параметрів тих змінних, що залишилися у моделі. Друга точка зору полягає у тому, що процес відбору істотних змінних дозволяє знайти істину модель на множині можливих лінійних моделей, отриманих на основі початкового набору показників. Отримана в результаті відбору змінних модель найбільш вдало відображає об'єктивно наявні зв'язки, є більш досконало специфікованою. Внаслідок чого оцінки параметрів такої моделі можна розглядати як незміщені.

Побудова багатofакторної регресійної моделі у цій роботі має на меті отримати емпіричне підтвердження щодо значимості впливу різних чинників на рівень податкового тягаря у країнах з розвинутою ринковою економікою – країнах. Виходячи з цього, більш доцільним для усунення мультиколінеарності

є перегляд початкового набору пояснюючих змінних і відбір найбільш впливових змінних. Відбір змінних було проведено на основі покрокової процедури послідовного приєднання пояснюючих показників [10, с. 665-666].

На рисунку 1 відображено зміни коефіцієнта детермінації і нижню довірчу межу скоригованого коефіцієнта детермінації для моделей з різною кількістю пояснюючих змінних. Порівнюючи нижню довірчу межу скоригованого коефіцієнта детермінації для моделей з різною кількістю пояснюючих змінних, видно, що найбільшого значення цей показник набуває при шести пояснюючих змінних включених до моделі. Подальше збільшення кількості пояснюючих змінних призводить до незначного збільшення коефіцієнта детермінації, зменшення значення скоригованого коефіцієнта детермінації і його нижньої довірчої межі.

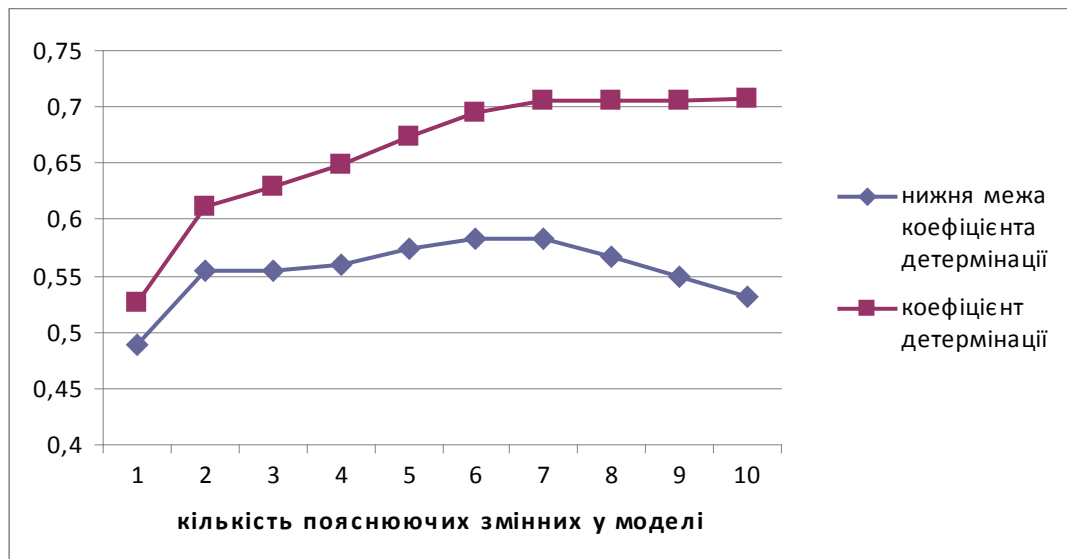


Рис. Залежність коефіцієнта детермінації і його нижньої довірчої межі від числа пояснюючих змінних у моделі

Отже, найбільш прийнятною економетричною моделлю, що пояснює диференціацію величини податкового тягаря між країнами ОЕСР є така:

$$Y = 36,126 - 0,247E_1 + 0,302F_2 - 62,129G + 0,09I_2 + 2,922I_4 + 0,256SE. \quad (3)$$

Коефіцієнт детермінації моделі (3) становить 0,6945 і є статистично надійним при 5% рівні значущості. Оцінки параметрів λ_0 і λ_3 виявилися статистично надійними при 5% рівні значущості; λ_1 і λ_4 – при 10% рівні значущості; λ_5 – при 15% рівні значущості; решта оцінок – при 20% рівні значущості, що свідчить про достатню адекватність побудованої моделі.

Видно, що, як ми і очікували, за вищих темпів приросту ВВП податковий тягар зменшується, підвищення рівня довіри суспільства до політиків і етичності поведінки фірм призводять до збільшення рівня податкового тягаря. Вплив нерівності у розподілі доходів населення, що вимірювалася на основі коефіцієнта Джині, виявився іншим ніж очікуваний. Модель свідчить, що зростання нерівності призводить до зменшення рівня податкового тягаря. Отже, проблема нерівності у групі аналізованих країн не вирішується за рахунок збільшення перерозподілу доходів за допомогою податків, а, навпаки, податки зменшуються, що, на наш погляд, є свідченням намагань урядів стимулювати не вирівнювання, а зростання доходів населення. Також відмінним від очікувань є вплив тіньової економіки на рівень податкового тягаря. Модель свідчить, що при зростанні розміру тіньової економіки рівень податкового тягаря збільшується. Таким чином, зменшення оподаткування не є пріоритетним заходом у легалізації бізнесу серед країн ОЕСР, а, навпаки, уряд прагне компенсувати недоодержані доходи шляхом підвищення податкового навантаження. Решта висунутих гіпотез не знайшла статистично надійного підтвердження в межах проведених досліджень.

Висновки. Рівень податкового тягаря в кожній країні формується під впливом багатьох чинників. Дослідження на основі побудови економетричних моделей варіацій податкового тягаря у країнах ОЕСР показали, що збільшенню податкового тягаря сприяє збільшення бюджетного дефіциту, а також окремі показники, що характеризують інституціональне середовище, а саме: рівень довіри суспільства до політиків, етичність поведінки суб'єктів господарювання, а також розміри тіньової економіки. Збільшен-

ня темпів зростання національної економіки і збільшення нерівності у розподілу населення, навпаки, призводять до зменшення податкового тягаря. Оскільки для побудови економетричних моделей використовувалися дані країн ОЕСР, тобто країн з розвинутою ринковою економікою, то перелік чинників, які найбільш суттєво впливають на рівень податкового тягаря країн з іншими характеристиками їх економічних систем, наприклад, країн з емерджентною економікою, залишається відкритим і окреслює перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

Література:

1. Revenue Statistics – Comparative tables [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>.
2. Steinmo S. Do Institution Really Matter? Taxation in industrialized democracies / Sven Steinmo, Caroline J. Tolbert // Comparative political studies. – 1998. – Vol. 31. – № 2. – April. – P. 165-187.
3. Hettich W. Economic and Political Foundation of Tax Structure / Walter Hettich, Stanley L. Winer // The American Economic Review. – 1988. – Vol. 78. – № 4. – P. 701-712.
4. Winer S.L. Taxation / Stanley L. Winer and Walter Hettich // Readings in Public Choice and Constitutional Political Economy – Chapter 23. – Springer Science+Business Media, LLC 2008. – P. 391-422.
5. Merrifield J. The institutional and political factors which influence taxation / John Merrifield // Public Choice. – 1991. – Vol. 69. – № 3. – P. 295-310.
6. The Global Competitiveness Report 2010–2011. – Geneva: World Economic Forum, 2011. – 501 p.
7. The Global Competitiveness Report 2011–2012. – Geneva: World Economic Forum, 2011. – 527 p.
8. Income distribution – Inequality [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=INEQUALITY>.
9. The Cost of Tax Abuse. A briefing paper on the cost of tax evasion worldwide. – The Tax Justice Network, November 2011. – 20 p.
10. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М.: "ЮНИТИ", 1998. – 1022 с.

Дем'янчук О. І.,

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

У статті розкрито методологічні підходи до визначення сутності фінансового потенціалу місцевих бюджетів. Вказано на домінування ресурсної концепції обґрунтування категорії "фінансовий потенціал", за умови відсутності системного підходу. У статті подано власне визначення фінансового потенціалу місцевих бюджетів та обґрунтовано його складові.

Ключові слова: фінансовий потенціал місцевих бюджетів, складові фінансового потенціалу, значення фінансового потенціалу місцевих бюджетів у впровадженні програмно-цільового методу бюджетного планування.

В статье раскрыто методологические подходы к определению сущности финансового потенциала местных бюджетов. Указано на преобладание ресурсной концепции обоснования категории "финансовый потенциал", в условиях отсутствия системного подхода. В статье представлено собственное определение финансового потенциала местных бюджетов и его составляющих.

Ключевые слова: финансовый потенциал местных бюджетов, составляющие финансового потенциала, значение финансового потенциала местных бюджетов в условиях реализации программно-целевого метода бюджетного планирования.

The article reveals methodological approaches to determining the nature of the financial capacity of local budgets. The author points to the dominance of the resource concept of proving category "financial capacity" in the conditions of the absence of systematic approach. The article contains the actual definition of the financial capacity of local budgets and proves of its components. It also determines the importance of this study in the introduction of program-oriented budget planning.

Keywords: financial capacity of local budgets, the components of financial potential, the value of the financial capacity of local budgets in the introduction of program-oriented method in budget planning.

Постановка проблеми. Базовою і необхідною умовою достатнього фінансового забезпечення місцевих бюджетів є формування стабільних джерел фінансових ресурсів. На практиці, в процесі бюджетних реформ, це можливо за рахунок виявлених резервів фінансових ресурсів, які зосередженні як у власних, так і закріплених доходах місцевих бюджетів. Постійне домінування та зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України зумовлює дослідження питання сутності фінансового потенціалу місцевих бюджетів та його складових, яке є сьогодні актуальним, оскільки дасть можливість визначити основні напрями формування бюджетної політики на місцях і забезпечить на належному рівні виконання бюджетних видатків.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у дослідження категорії "фінансовий потенціал" та його складових здійснили зарубіжні та вітчизняні вчені. Так, в економічному словнику за ред. А. І. Архіпова фінансовий потенціал розкрито з макроекономічного погляду як сукупність наявних грошових засобів держави, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, у тому числі засоби, отримані шляхом перерозподілу з одних галузей в інші без переходу критичних меж, тобто без загрози загибелі, руйнування галузей, з яких вилучають фінансові ресурси [8]. Аналогічно, як сукупна можливість держави, його ланок, у тому числі економіки, її комплексів, галузей і підприємств створювати і використовувати різноманітні фонди грошових засобів, включаючи централізовані й децентралізовані, з метою виконання своїх завдань і забезпечення умов відтворення національного господарства і суспільства розкриває сутність фінансового потенціалу П. В. Олейнік [5]. С. С. Шумська стверджує, що фінансовий потенціал є сукупністю фінансових ресурсів (що є у наявності та які можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, що утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом [8]. Зокрема таке трактування відображає фінансовий потенціал з точки зору ресурсної концепції.

Досить широке коло науковців присвячують свої праці дослідженню регіонального аспекту сутності фінансового потенціалу. Так, Г. В. Возняк обґрунтовує фінансовий потенціал регіону як сукупність фінансових ресурсів, які є в розпорядженні регіональних органів влади та використовуються з метою забезпечення соціально-економічного (поступального) розвитку регіону [3]. Ю. І. Булатова більш детально зазначає на його складові, стверджуючи, що це сукупність залучених та сформованих у результаті господарської діяльності фінансових ресурсів, які надходять у розпорядження працюючих

у регіоні суб'єктів економічних відносин і зумовлюють досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону [1]. О. О. Єрмакова ж зазначає, що фінансовий потенціал регіону – не тільки фінансові ресурси, якими розпоряджається регіон у цей момент часу, а й ті фінансові ресурси, які можуть бути залучені для виконання функцій регіональних органів влади [4]. Є й інші підходи, так, Ю. В. Пасічник досліджував важливу його складову – бюджетний потенціал, який забезпечує економічне зростання як держави в цілому, та і регіону, і доводив, що це є реальні можливості максимального використання ресурсів бюджетної системи протягом визначеного періоду часу [7].

Постановка завдання. Виходячи із методологічного дослідження поняття "фінансовий потенціал", ми вказуємо на те, що в дослідженнях відсутній на сьогодні системний підхід розгляду цієї категорії на рівні місцевого бюджету. Саме тому метою нашого дослідження є обґрунтування сутності категорії "фінансовий потенціал місцевих бюджетів" та його основних складових.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи результати проведеного аналізу, сутність фінансового потенціалу місцевого бюджету, на нашу думку, можна розкрити через сукупність реальних можливостей місцевого бюджету у формуванні власних та закріплених фінансових ресурсів, а також ресурсів акумульованих на муніципальному фінансовому ринку і переданих у процесі міжбюджетних відносин. На наш погляд, фінансовий потенціал місцевого бюджету є базою (основою) для його фінансового забезпечення, а тому дослідження його складових дає можливість визначити додаткові резерви у формуванні достатніх фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Так, доходи місцевих бюджетів, згідно з бюджетною класифікацією, поділяються на чотири групи: податкові, неподаткові, доходи від операцій з капіталом та трансферти. Визначаючи потенційні можливості кожної із складових, ми можемо назвати такі складові фінансового потенціалу місцевих бюджетів:

а) податковий потенціал, який у процесі реформування податкової системи містить такі потенційні резерви:

– у надходженнях від податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки (за умови знаття значної кількості податкових пільг);

– у недонадходженнях від податку на доходи фізичних осіб, що зосередженні в тінізованих доходах населення у вигляді заробітної плати, квартирної орендної плати, доходів від неофіційних платних послуг репетиторства та ін.;

– у суттєвому наростанні частки орендної плати у структурі плати за землю;

– у недонадходженнях з сплати єдиного податку, за умов значного переміщення сфери малого та середнього бізнесу в тінь;

– у втратах від неефективного оподаткування сфери використання природних надр і ресурсів;

б) неподатковий потенціал, в умовах регулювання комунальної форми власності, її ефективного використання та сприяння розвитку підприємницької діяльності забезпечує формування таких потенційних резервів:

– доходи від зарахування плати за ліцензії, що видаються місцевими органами влади;

– резерви від доходів підприємств комунального господарства за умови формування нових фінансових відносин у сфері комунального господарства;

– резерви від здійснення підприємницької діяльності;

– резерви у доходах від адміністративних зборів та платежів (за умови повернення до місцевих бюджетів 50% від адміністративного штрафу у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху), а також у доходах від некомерційної господарської діяльності;

– резерви у власних надходженнях бюджетних установ, які на сьогодні у складі цієї групи займають найбільшу частку – 75,3% [2];

в) потенціал у доходах від операцій з капіталом містить найменші потенційні резерви, в останні роки надходження в цій групі доходів у місцевих бюджетах скоротилась на 28,4%, основною причиною стало скорочення доходів від відчуження та продажу майна комунальної власності на 53,6% [2];

г) бюджетний потенціал як складова фінансового потенціалу місцевих бюджетів відображає потенційні резерви:

– у процесі формування бюджету розвитку, за умови зарахування до його доходів повного обсягу надходжень від єдиного податку, а тому зростання можливостей збільшувати обсяги капітальних видатків для забезпечення соціально-економічного розвитку територіально-адміністративної одиниці;

– зростання обсягів міжбюджетних трансфертів у процесі впровадження програмно-цільового методу бюджетного планування, який передбачає розробку цільових бюджетних програм, з оцінкою результативності та ефективності використання коштів місцевих бюджетів;

г) ресурсний потенціал, який відображає потенційні резерви: у процесі активізації діяльності реального виробництва на територіальному рівні, що, своєю чергою, забезпечує формування валового регіонального продукту та підвищує показники податкоспроможності регіону, відповідно зростає рівень децентралізації бюджетних коштів у місцевих бюджетах;

Розглядаючи доходи місцевих бюджетів за способами, на основі яких вони формуються, варто визначити, що фінансовий потенціал місцевих бюджетів відображає поєднання таких складових:

– власний потенціал, що формуються на території, підвідомчій відповідному місцевому органу влади згідно з його рішеннями, і оскільки його частка у місцевих бюджетах, на жаль, залишається незначною, основний резерв, на наш погляд, міститься у доходах комунальних підприємств, які також у період кризи та післякризовий період є переважно збитковими і сьогодні частка збиткових підприємств становить 49,7% [6], що вимагає зміни формування фінансових відносин у сфері комунального господарства;

– закріплений потенціал, який формується на основі доходів, які на довготривалій основі передаються до місцевих бюджетів у повному розмірі або за єдиною часткою для всіх регіонів. У цій складовій фінансового потенціалу місцевого бюджету домінуючу роль відіграють потенційні можливості формування надходжень від податку на доходи фізичних осіб, тому лише за умови зростання реальних доходів населення, у частині, зокрема, заробітної плати та збільшення робочих місць у територіально-адміністративній одиниці, що забезпечує зарахування частини цього податку за місцем розташування робочого місця, можна забезпечити нарощування закріпленого потенціалу;

– позиковий потенціал містить резерви можливостей залучення місцевих позик до місцевих бюджетів, проте лише за умови розвитку ринку муніципальних позик (якого як сегмента ринку фінансових послуг в Україні практично не функціонує, тому епізодичні позикові відносини в межах яких окремі міські бюджети залучали позикові кошти за умови емісії муніципальних цінних паперів, не підтвердили своєї позитивної результативності та ефективності, і, як завжди, ці кошти були використанні або на поточні видатки, або на витрати, пов'язані з погашенням попередніх місцевих позик);

– інвестиційний потенціал містить потенційні резерви у залученні інвестиційних коштів в умовах розробки та реалізації інвестиційних програм паралельно з розробленими бюджетними програмами соціально-економічного розвитку, які забезпечують співфінансування реалізації соціальних проектів за рахунок бюджетних та інвестиційних коштів;

– потенціал добровільних та благодійних внесків містить значні резерви у залученні добровільних та благодійних внесків населення та суб'єктів господарювання до місцевого бюджету, з метою капітальних видатків на покращення соціальної інфраструктури населеного пункту, його благоустрою (наприклад, витрати на ілюмінації на новорічні свята центральних площ міст у зарубіжних країнах забезпечують за рахунок благодійних внесків до місцевого бюджету населення та підприємців).

Висновки. Таким чином, фінансовий потенціал місцевих бюджетів – це сукупність потенційних можливостей у формуванні достатніх доходів місцевих бюджетів та раціональному їх використанні з метою забезпечення належного рівня соціально-економічного розвитку територіально-адміністративної одиниці та сфер, які фінансуються з цього рівня бюджету. За умови активізації залучення потенційних резервів кожної складової фінансового потенціалу місцевих бюджетів в Україні можна в найближчій перспективі забезпечити зростання рівня децентралізації фінансових ресурсів у місцевих бюджетах, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню рівня їх самодостатності.

Література:

1. Булатова Ю. И. Формирование финансового потенциала инвестиционной деятельности субъекта Российской Федерации : автореф. дис... канд. экон. наук / Ю. И. Булатова. – Оренбург, 2011. – 21 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко, І. В. Самчинська та ін.]; ІБСЕД, Проект “Зміщення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – Київ : 2011. – 96 с.
3. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс] / Г. В. Возняк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66671.doc.htm.
4. Ермакова Е. А. Финансовый потенциал региона: стратегия формирования и использования : дис... канд. экон. наук / Е. А. Ермакова. – Саратов, 2001. – 182 с.
5. Олейник П. В. Формирование финансового потенциала инвестирования экономики региона : автореф. дис. канд... экон. наук / П. В. Олейник. – Москва, 2009. – 19 с.
6. Соціально-економічний розвиток України за 2011 рік. – Державна служба статистики України. – К. : ДССУ. – 2011. – 31 с.
7. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 642 с.
8. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55-64.
9. Экономический словарь / под ред. А. И. Архипова. – М. : Проспект, 2001. – 190 с.

УДК 338.45: 332.14

Денисенко С. А.,

здобувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Запропоновано методичний підхід до формування регіональної промислової політики через удосконалення інституціонального інструменту податкового планування виробничо-економічних систем відповідно до стратегічних орієнтирів промислового зростання просторових систем країни. Визначено етапи розробки механізму податкового планування зобов'язань суб'єктів господарювання, що передбачають проведення комплексних заходів у сфері економічного регулювання відтворювальних процесів у регіональній економічній системі.

Ключові слова: регіональна промислова політика, податковий менеджмент, зростання, економічне регулювання, засоби, потенціал, податкове планування, відтворювальні процеси.

В статье предложен методический подход к формированию региональной промышленной политики путем усовершенствования институционального инструмента налогового планирования производственно-экономических систем в соответствии со стратегическими ориентирами промышленного роста пространственных систем страны. Определены этапы разработки механизма налогового планирования обязательств субъектов хозяйствования, предусматривающие проведение комплексных мероприятий в сфере экономического регулирования воспроизводственных процессов в региональной экономической системе.

Ключевые слова: региональная промышленная политика, налоговый менеджмент, рост, экономическое регулирование, средства, потенциал, налоговое планирование, воспроизводственные процессы.

It is offered to methodical approach to forming of regional industrial policy through the improvement of institution instrument of the tax planning of the product economic systems in accordance with strategic purpose of industrial growth of the spatial systems of country. Certainly design of mechanism of the tax planning of obligations of subjects times menages which foresee the leadthrough of complex measures in the field of the economic adjusting of reproductive processes in the regional economic system .

Keywords: regional industrial policy, tax management, growth, economic adjusting, facilities, potential, tax planning, reproductive processes

Постановка проблеми. Управління податковими зобов'язаннями у регіональних економічних системах – це бізнес-процес, який припускає суспільне відтворення продуктивних сил регіонів через створення податкового відділу бізнес-підрозділу, для чого необхідні додаткові фінансові кошти. У цих умовах саме принциповий підхід до регіонального менеджменту, що включає три основні складові, визначається рівнем реінжинірингу виробничо-економічних систем: а) стратегічне планування: вирішення питань вироблення і реалізації цільової стратегії розвитку виробничо-економічної системи відповідно до регіональних інтересів; трансфертне ціноутворення; управління ризиками; контроль податкової складової при ключових міжрегіональних та міжнародних операціях; б) поточна діяльність: дотримання чинного законодавства і підготовку податкової звітності; бюджетування і прогнозування; внутрішній аудит; в) адміністративні функції: аналіз ефективності податкових підрозділів; розробка і контроль виконання особистих перспективних планів співробітників; оцінка їх відповідності стратегії регіонального розвитку, розробка системи мотивації. Проте потребують ґрунтовного наукового підходу дослідження теоретико-методичних засад формування інструментів реалізації регіональної промислової політики в умовах загострення суперечностей відтворювальних процесів економічних систем на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних з побудовою ефективною системи економічного регулювання відтворювальних процесів в Україні та питань удосконалення механізмів регіональної промислової політики займалися В. Н. Амітан, Я. Б. Базилук, І. К. Бистряков, В. М. Геєць, О. Д. Данілов, Т. І. Єфименко, Б. Є. Кваснюк, О. В. Царенко, Ф. М. Ярошенко та ін. Водночас залишаються недостатньо дослідженими питання формування регіонального менеджменту суспільного відтворення продуктивних сил регіонів шляхом удосконалення податкового механізму та визначення податкових важелів економічного регулювання, вибору засобів реалізації регіональної промислової політики та обґрунтування інституціонального інструменту податкового планування виробничо-економічних систем регіонів. Саме це і визначило актуальність теми дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є удосконалення методичного підходу до формування регіональної промислової політики через удосконалення інституціонального інструменту податкового планування виробничо-економічних систем відповідно до стратегічних орієнтирів промислового зростання регіонів країни.

Виклад основного матеріалу. Наголошено, що вибір оптимального поєднання (побудови) форм правовідносин, а також можливих варіантів їх співвідношення в рамках законодавства з метою спрямованої дії на елементи оподаткування та визначення розміру податкових зобов'язань і визначає суть податкового планування виробничо-економічних систем відповідно до стратегічних орієнтирів промислового зростання просторових систем країни [2]. Відповідно, під податковим плануванням маємо на увазі процес визначення та формування розміру податкових зобов'язань суб'єкта господарювання, що здійснюється шляхом вибору оптимального інкорпорування різних варіантів здійснення бізнес-процесів та розміщення активів і спрямований на досягнення якомога нижчого рівня тих, що виникають при цьому податкових зобов'язань. На нашу думку, саме право вибору, що законодавчо надане платникові податків державою, обумовлює можливість податкового планування на рівні суб'єкта господарювання для регулювання відтворювальних процесів у регіональній економічній системі в цілому.

Оптимізація оподаткування припускає мінімізацію податкових виплат та недопущення штрафних санкцій з боку фіскальних органів у кожен даний момент часу. Оптимізація податкової політики виробничо-економічних систем дозволяє уникнути переплати податків, що дуже важливе з погляду тимчасової вартості грошей [3].

Сьогодні існує чимало соціально-економічних чинників розвитку, що визначають податкове планування як умову ефективного розвитку регіональної промислової політики виробничо-економічних систем [1].

По-перше, податкова оптимізація, яка є методом раціонального податкового планування, дозволяє виробничо-економічним системам у короткі терміни отримати додаткові джерела фінансування довгострокових програм промислового розвитку.

По-друге, сьогодні існує правова невизначеність, що пов'язана з можливою зміною ставки і бази оподаткування, наприклад, з ПДВ. У виробничо-економічних системах, що здійснюють податкове планування як правило, формується збалансована, пов'язана з іншими аспектами діяльності, система податкового планування, що дозволяє моделювати фінансовий ефект від конкретних управлінських рішень при регулюванні відтворювальних процесів. Тому при внесенні змін до податкового законодавства такі компанії раніше інших пристосовуються до нових умов, уникаючи додаткових витрат, пов'язаних з адаптацією господарської діяльності до нового режиму оподаткування, та отримують конкурентні переваги.

По-третє, практика податкового планування у виробничо-економічних системах України свідчить про значні резерви ефективної оптимізації оподаткування для збільшення фінансових результатів.

Сукупність вищеперерахованих чинників визначає актуальність створення та впровадження системи податкового планування для формування ефективної регіональної промислової політики.

Ґрунтуючись на принципах системного та програмно-цільового підходів, автором запропонована методика формування інституціонального інструменту регіонального податкового планування, що включає у виробничо-економічних системах декілька етапів.

1 етап. Цілі податкового планування співвідносяться з стратегічними пріоритетами та інтересами підприємства, галузей, що входять до регіонального господарського комплексу, з витратами на його проведення та з вагомністю податкового тягаря. Податкове планування є однією зі складових процесу фінансового планування. Воно доступне будь-якому платникові податку, але здійснювати його треба не після здійснення будь-якої господарської операції або закінчення податкового періоду, а до цього.

2 етап. Наступним етапом податкового планування в компанії є аналіз всіх наданих податковим законодавством пільг, їх використання при визначенні бази оподаткування, при перерахуванні податкових платежів до бюджету. Теоретично пільги – це спосіб держави стимулювати ті напрями діяльності та сфери економіки, які необхідні суспільству через їх соціальну значущість або із-за неможливості державного фінансування. Податкове законодавство передбачає різні пільги: звільнення від сплати податків окремих осіб або категорій платників; зниження податкових ставок; цільові податкові пільги, включаючи податкові кредити (відстрочення стягування податків) та інші. Визначено, що більшість пільг жорстко лімітує сегмент їх використання. Саме з урахуванням результатів аналізу повинен бути складений план використання пільг з обраних податків.

3 етап. Далі класифікуються податки з метою їх мінімізації. Критерієм класифікації податків з метою їх мінімізації є положення податку щодо собівартості виробленої продукції (наданих послуг) підприємства, галузі, що входять до регіонального господарського комплексу. Відповідно до цього всі податки поділяються на:

а) податки, що знаходяться у складі собівартості. Зменшення таких податків призводить до зниження собівартості та до збільшення податку на прибуток. У результаті ефект від мінімізації таких податків є, але він частково гаситься збільшенням податку на прибуток.

б) податки, що знаходяться поза собівартістю (ПДВ). Мінімізація виплат з ПДВ полягає не тільки в мінімізації виручки (з якою сплачується ПДВ), але і максимізація ПДВ, який йде у залік (ПДВ виплачений усім постачальникам за ланцюжком) та відшкодовуються (компенсуються) компанії;

в) податки, що знаходяться над собівартістю (податок на прибуток). Цим податкам варто прагнути до зменшення ставки і формального зменшення бази оподаткування;

г) податки, що виплачуються з чистого прибутку. В цьому випадку також прагнуть до зменшення ставки і бази оподаткування.

Розрізняють зовнішнє та внутрішнє податкове планування. В основі такого поділу нами визначено податкове середовище та податкові ризики.

Всередині національних меж податкове середовище і податкові ризики для всіх платників податків приблизно однакові. При зовнішньому плануванні необхідно враховувати такі чинники: організаційно-правова форма компанії, її організаційна структура, можливі варіанти розміщення капіталів, інвестиційна політика, фінансування коротко- і довгострокових проектів.

Зовнішнє планування може здійснюватися декількома методами [6]:

- заміни податкового суб'єкта, що ґрунтується на використанні такої організаційно-правової форми ведення бізнесу, у відношенні якої діє найбільш сприятливий режим оподаткування. Наприклад, включення у бізнес-схему благодійних компаній;

- заміни виду діяльності, що припускає перехід на здійснення таких видів діяльності, які оподатковуються меншою мірою, в порівнянні з тими, які здійснювалися;

- заміни податковій юрисдикції, що полягає у реєстрації організації на території, що представляє при визначених умовах пільгове оподаткування. Вибір місця реєстрації (території та юрисдикції) важливий за умови неоднорідності території.

Податкове законодавство надає суб'єкту оподаткування достатньо можливостей для зниження податкових платежів шляхом внутрішнього планування.

4 етап. Вибір методів оптимізації податкових платежів та складання оптимізаційних схем. При виборі методів оптимізації податкових платежів потрібно оцінювати їх ризиковану складову з погляду невизначеності норм законодавства. Найбільш безпечними способами оптимізації є раціональна організація облікової та податкової політики підприємства, вміле використання пільг та відстрочень, перехід на спрощену систему оподаткування тощо. Ризикованими варіантами є використання договірних схем, а також пропусків, недомовленостей та неоднозначного трактування у законодавстві.

Жоден з методів сам по собі не приносить успіху в податковому плануванні. Використовуючи різні методи, можна скласти оптимізаційні схеми з урахуванням всіх податкових особливостей.

5 етап. Будь-яка схема перед впровадженням перевіряється на відповідність декільком критеріям: розумності, ефективності, вимогам законодавства, автономності, надійності, нешкідливості [4]. Так, ефективність – це повнота використання у схемі усіх можливостей мінімізації податків. Відповідність вимогам закону – облік усіх можливих правових наслідків використання схеми, продуманість механізмів реагування на зміну чинного законодавства або на дії податкових органів. Автономність – схема розглядається з точки зору складності в управлінні, підконтрольності в застосуванні та складності у реалізації. Надійність – це стійкість схеми до зміни зовнішніх і внутрішніх чинників, зокрема до дій партнерів з бізнесу. Нешкідливість припускає уникнення можливих негативних наслідків від використання схеми усередині підприємства.

Кінцевою метою економічної оптимізації інструменту регіонального менеджменту суспільного відтворення продуктивних сил регіонів при внутрішньому податковому плануванні є збільшення фінансових ресурсів підприємства або шляхом зменшення величини стягнення податків, або шляхом відстрочення виплати податків у часі.

Зменшення абсолютної величини стягнення податків може досягатися через дію на податкову базу, або на ставку оподаткування. Це забезпечується використанням наявних пільг у рамках чинного законодавства, а також нетрадиційних схем розрахунків, що дозволяє уникнути частини податків.

Пільги – один із найважливіших інструментів податкового планування. Відстрочення виплати податків ґрунтується на тимчасовій вартості грошей. Особливо це відчутно в умовах інфляції, тому в сьогоденних умовах національної економіки другий спосіб знову є досить актуальним для вітчизняних підприємств. Відстрочення виплати податків у часі проводиться за допомогою варіювання фіктивними товарно-фінансовими потоками, що означає, що реальна господарська діяльність підприємства залишилася незмінною, а змінюється лише правила ведення обліку на підприємстві (наприклад, використання концепції "податкового щита") [7].

Основним методом здійснення регіональної промислової політики є політика з оптимізації оподаткування для юридичної особи – платника податків є вибір облікової політики. Облікова політика – це встановлений податковим законодавством набір альтернатив з відображення у бухгалтерському обліку підприємства господарських операцій, активів і зобов'язань, витрат і фінансових результатів. Варто

чітко розуміти, що податковим законодавством встановлений і сам перелік господарських операцій, що входять в облікову політику, і можливі альтернативи в рамках конкретного виду операцій з цього переліку. Облікова політика підприємства на поточний рік зазвичай оформляється у вигляді внутрішнього нормативного акта, що фіксує вибрані альтернативи. Правильний вибір облікової політики для цілей оподаткування зводиться до вибору оптимального варіанта із спектру, запропонованого чинним законодавством. Оскільки серед дозволених законодавством варіантів ведення обліку один варіант може мати перевагу перед іншим при нарахуванні податків, при тому що реальні господарські операції підприємства залишаються незмінними.

Необхідно зазначити, що більшість методів облікової політики використовуваних у цілях податкової економії, впливають на час виплати податків, тобто ефект досягається через відстрочення податкових платежів.

Податкове планування спрямоване на зменшення у рамках чинного законодавства податкового тягаря та відстрочення виплати податків за часом. Завданням же оперативного обліку та планування є досягнення максимальної прозорості й достовірності відображення господарських операцій підприємства у фінансовій та виробничій бухгалтерії. Тому необхідно знайти збалансоване рішення з урахуванням конкретної специфіки виробничо-економічних систем регіонів [6]. Таким чином, вибір облікової політики підприємства регіонального господарського комплексу на поточний рік повинен супроводжуватися розрахунками вигод, що з'являються, і витрат за кожним можливим варіантом.

З'ясовано, що одним із завдань податкового планування є недопущення застосування штрафних санкцій з боку податкових органів, а тим паче притягнення керівників і співробітників організації до кримінальної відповідальності. Питання про необґрунтовані санкції вирішується, як правило, в ході попередніх переговорів з податковими органами або у судовому порядку. Для того, щоб успішно відбивати аргументи податкових органів в обох випадках, на підприємстві насамперед повинен бути ефективний податковий облік і контроль (а у випадку, якщо на підприємстві окремий податковий облік відсутній, то бухгалтерський облік).

Саме тому, на наш погляд, питання щодо організації податкового та бухгалтерського обліку одночасно є найважливішим питанням податкового планування. У цьому плані податковий облік і контроль є технологічним підходом до податкового планування [5].

Проте існує чимало методів гнучкого податкового планування, що не фіксуються обліковою політикою підприємства, і тому з погляду податкової економії є ефективними, оскільки підприємство може їх використовувати на свій розсуд і застосовувати їх у момент "найвищої ефективності".

Одним із тривіальних та найбільш часто використовуваних методів податкової оптимізації є зниження оподаткування прибутку за рахунок застосування прискореної амортизації або переоцінки основних засобів. Так, якщо можливості для прискореної амортизації в Україні невеликі, то переоцінка основних засобів є достатньо ефективним способом економії на податку на прибуток і податку на майно.

Серед загальних методів можна також виділити розробку контрактних схем. Контрактна схема дозволяє оптимізувати податковий режим при здійсненні конкретної операції. Це стає можливим: по-перше, при використанні платником податків у контрактах ясних та чітких формулювань, а не загальноприйнятих типових; по-друге, при використанні декількох договорів, що забезпечують одну операцію. Все це дозволяє вибрати оптимальний податковий режим здійснення конкретної операції з урахуванням графіка надходжень та витрачання фінансових і товарних потоків.

До найбільш значущих схем податкової економії, на наш погляд, належить термін оформлення господарських операцій. Суть цієї схеми оптимізації податків полягає в тому, що базою оподаткування для багатьох платежів є індикатор (прибуток, обсяг реалізації, балансова вартість майна тощо), який взятий на певну дату (або за певний період). Отже, варіюючи термінами оформлення господарських операцій, можна "змістити" податкові платежі на пізніший термін, у наступний звітний період. Так, для відстрочення сплати ПДВ та експортних митних зборів доцільним є процес перенесення "прикордонних" операцій на наступний звітний період (наприклад, надходження виручки на розрахунковий рахунок за угодженням з покупцем не 31 березня, а 1 квітня) [5].

Одним із спеціальних методів податкової оптимізації є метод так званого "податкового щита" (tax shield). Суть концепції "податкового щита" полягає у збільшенні добробуту акціонерів компанії за рахунок раціонального залучення і використання позикових засобів. Використання позикових засобів підвищує віддачу на вкладений власний капітал, якщо відсоток з залучення засобів менший, ніж відсоток з їх розміщення. Проте одночасно знижується рівень фінансової стабільності фірми – показники ліквідності та платоспроможності. Раціональне залучення позикових засобів означає, що ефективність їх використання перевищує негативний вплив на ліквідність компанії.

З погляду податкового планування різні категорії пасивів компанії (власні засоби, з одного боку, та різні категорії позикових засобів, тобто зобов'язання, з іншого боку) надають різний ефект на оподаткування підприємства. Відсотки із залучення засобів у більшості випадків відносяться на собівартість

продукції, тоді як дивіденди акціонерам виплачуються з чистого прибутку. Отже, заміщення частини власного капіталу позиковим у сукупних пасивах компанії приводить до економії на податках. Власне цей непрямий ефект і складає раціональне зерно застосування концепції "податкового щита". Отже, залучення позикових засобів надає не тільки безпосередній ефект на добробут акціонерів шляхом розширення ресурсної бази підприємства, але і непрямий податковий ефект через зниження відрахувань до бюджету та у позабюджетні фонди.

Позикові засоби компанія може привернути двома основними способами: а) банківське кредитування; б) випуск цінних паперів (облігацій, звичайних та привілейованих акцій).

Найбільш прийнятними способами залучення позикових засобів для підприємства є отримання банківського кредиту або випуск акцій, оскільки в першому випадку підприємство, включаючи відсотки за кредит у собівартість, отримує економію з податку на прибуток, але погіршує показники ліквідності, а в другому – отримує позикові кошти практично з безвідсоткового кредиту, оскільки дивіденди за акціями можуть і не сплачуватися (їх виплата і розмір залежать від рішення зборів акціонерів).

При розгляді переваг та недоліків кредитного фінансування і емісії акцій можна дійти висновку, що кредитування більш вигідно з погляду податкової економії (відсотки по кредиту знижують податок на прибуток), але при цьому погіршує ліквідність, оскільки є терміновим і безумовним зобов'язанням підприємства. З іншого боку, для крупних компаній іноді буває життєво необхідно регулярно нараховувати і виплачувати дивіденди за звичайними акціями, щоб попередити їх "скидання" міноритарними акціонерами й тим самим не допустити скупку контрольного пакету акції компанії третьою особою. За такої ситуації частина власного капіталу, представлена у вигляді звичайних акцій, що розміщені серед дрібних акціонерів "de facto" є терміновим зобов'язанням компанії і практично нічим не відрізняється від кредитного залучення засобів. У цьому випадку кредитове залучення фінансування при рівності "вартості залучення" (в одному випадку – відсоток за кредитом, а в іншому – виплата дивідендів) має безперечний пріоритет перед емісією акцій, оскільки зменшує базу оподаткування компанії при обчисленні податку на прибуток.

Висновки. Отже, нами запропонований методичний підхід до формування регіональної промислової політики через удосконалення інституціонального інструменту податкового планування виробничо-економічних систем відповідно до стратегічних орієнтирів промислового зростання просторових систем країни. Визначено етапи розробки механізму податкового планування зобов'язань суб'єктів господарювання, що передбачають проведення комплексних заходів у сфері економічного регулювання відтворювальних процесів у регіональній економічній системі з виділенням засобів організаційно-економічного впливу виробничо-економічних систем, визначенням цільового орієнтуру розвитку регіональної промислової політики в інноваційно-орієнтованій економіці, методів економічної оптимізації та критеріїв оцінювання ефективності функціонування інструменту регіонального менеджменту суспільного відтворення продуктивних сил регіонів. Вказані методи, за якими податкова оптимізація може бути класифікована як оптимізація через облікову та податкову політику організації; заміна або розділення правовідносин; безпосередня дія на об'єкт оподаткування шляхом його зміни або скорочення його кількісних характеристик; використання передбачених законом пільг та преференцій тощо.

Література:

1. Амитан В. Н. Регион в ресурсной структуре государства / В. Н. Амитан // Региональні перспективи. – 2008. – № 5-6. – С. 15-17.
2. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : [монографія] / Я. Б. Базилюк. – Київ : НІСД, 2002. – 132 с.
3. Єфименко Т. І. Основні напрямки трансформації податкової системи в Україні / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 9-13.
4. Квасовський О. Р. Проблеми наукової систематизації принципів оптимального оподаткування / О. Р. Квасовський // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 105-108.
5. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР) [Електронний ресурс]. – 2010. – № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Тарангул Л. Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика) : [монографія] / Л. Л. Тарангул. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2009. – 286 с.
7. Царенко О. В. Загальносистемні особливості та пріоритети регіональної політики у галузі легкої промисловості / О. В. Царенко // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 33-36.

УДК 336.114

Коляда Т. А.,*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів Національного університету ДПС України*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена аналізу стану фінансового забезпечення виконання державою соціальних функцій у посткризовій економіці як провідних країн світу, так і України. Особлива увага приділяється збалансуванню обсягу соціальних функцій держави з фінансовими можливостями бюджету та пошуку інструментів стимулювання приватних соціальних інвестицій.

Ключові слова: соціальні функції держави, фінансове забезпечення, приватні соціальні інвестиції, посткризова трансформація.

Статья посвящена анализу состояния финансового обеспечения выполнения государством социальных функций в посткризисной экономике, как ведущих стран мира, так и Украины. Особенное внимание уделяется сбалансированию объема социальных функций государства с финансовыми возможностями бюджета и поиску инструментов стимулирования частных социальных инвестиций.

Ключевые слова: социальные функции государства, финансовое обеспечение, частные социальные инвестиции, посткризисная трансформация.

The article is devoted the analysis of the state of the financial providing of implementation the state of social functions in the post-crisis economy of both leading countries of the world and Ukraine. The special attention is spared balancing of volume of social functions of the state with financial possibilities of budget and search instruments of stimulation in private social investments.

Keywords: social functions of the state, financial providing, private social investments, post-crisis transformation.

Постановка проблеми. Фінансова криза 2008-2009 років змусила уряди більшості країн світу відкласти на певний час вирішення багатьох довгострокових проблем, а саме: охорона здоров'я, навколишнє середовище, старіння населення, освіта, скорочення виробництва, енергозбереження тощо. При цьому всі наявні фінансові ресурси, що передбачалося використати для їх розв'язання, були спрямовані на підтримку фінансової системи та подолання наслідків кризи. Тому сьогодні уряду в умовах значного дефіциту бюджету та загрозливих обсягів державного боргу, необхідно знайти баланс між обсягом соціальних функцій держави та рівнем їх фінансового забезпечення або запропонувати альтернативні шляхи їх фінансування.

Соціальна функція держави – це діяльність, спрямована не тільки на задоволення суспільних потреб в охороні здоров'я, освіті, підтримці малозабезпечених тощо, але й на регулювання ринку праці з метою підтримання певного рівня зайнятості, матеріального забезпечення людей, які втратили робочі місця або не змогли знайти їх [1, с. 614].

Виконання зазначених функцій потребує від держави дедалі більших за масштабами обсягів фінансування соціальних програм, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів, і потреба в яких зростає з кожним днем. Усе це ставить державу в пряму залежність від стану економіки як основного джерела поповнення державних коштів, а економіка, своєю чергою, потребує сприятливих умов та державних гарантій для свого розвитку. Значною мірою економічне зростання залежить від структури видатків бюджету, яка, своєю чергою, обумовлена суспільним способом виробництва, політичним устроєм країни, менталітетом населення та функціями держави.

Саме тому Дж. Стігліц наголошує, що “сучасне суспільство вимагає, щоб уряд узяв на себе важливішу роль: від встановлення правил і забезпечення їх дотримання до розвитку інфраструктури, фінансування наукових досліджень, забезпечення освіти, охорони здоров'я і всіляких видів соціального захисту. Багато з витрат такого роду є довгостроковими, і багато з них призведе до довгострокових наслідків. Якщо ми хочемо, аби ці гроші були витрачені добре, слід спочатку всесторонньо продумати, що ми хочемо отримати і в якому напрямі нам рухатися далі” [2, с. 346].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед найбільш вагомих робіт з питань теорії і практики державного регулювання фінансів, бюджету та податків, у тому числі за рахунок узгодження обсягів соціальних функцій держави з наявними фінансовими ресурсами для їх реалізації та забезпечення збалансованості бюджету, можна назвати праці таких відомих економістів, як Р. Дорнбуш, А. Лаффер, В. Норгауз, А. Пігу, П. Самуельсон, Р. Солоу, Дж. Стігліц, М. Фрідман, С. Фішер та інші. Для умов розвитку української економіки зазначені питання досліджували вчені-економісти: А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Єфіменко, В. Корнєєв, І. Лютий, А. Соколовська, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Однак аналіз наукових джерел свідчить, що частина ключових питань стосовно фінансового забезпечення реалізації соціальних функцій держави в умовах посткризової трансформації соціально-економічної системи країни залишається недостатньо дослідженою. В Україні існує потреба в подальшому теоретичному обґрунтуванні та узагальненні світового досвіду практичного використання нових підходів до вирішення цієї проблеми.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є узгодження обсягу реалізації соціальних функцій держави з фінансовими можливостями бюджету в умовах посткризового розвитку економіки України та обґрунтування необхідності стимулювання приватних соціальних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Відомий австрійський економіст Людвіг фон Мізес зазначає, що немає необхідності задаватися питанням, правда чи ні, що "жодна країна ще не була зруйнована великими витратами держави і для держави. Неможливо заперечувати, що ринкову економіку можна зруйнувати великими державними витратами і саме таким чином багато хто має намір її зруйнувати" [3, с. 694].

Тому серед науковців відсутній консенсус щодо визначення оптимальних розмірів бюджету та його структури. Аналіз наукових джерел свідчить, що значна частина ключових питань стосовно визначення оптимального розміру бюджетних витрат для конкретної країни з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників залишаються не розв'язаними. Тому щорічно, визначаючи основні напрями бюджетної політики України на відповідний рік, науковці та практики дискутують з приводу основного параметру бюджетної політики – частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет.

Співвідношення обсягу бюджету і ВВП – важлива економічна проблема, зумовлена особливостями функціонування моделі економіки конкретної держави. Залежно від соціального навантаження на бюджет виділяють три основні моделі перерозподілу ВВП через бюджет:

- американська, коли через бюджет перерозподіляється 30-35% ВВП;
- західноєвропейська, за якої через бюджет перерозподіляється 40-50% ВВП;
- скандинавська, коли через бюджет перерозподіляється 60-65% ВВП.

У більшості країн перерозподіл здійснюється від 30 до 50% ВВП [4, с. 113].

Загальновідомо, що з метою фінансового забезпечення реалізації функцій держави в країні формуються державний та місцеві бюджети. Тому саме обсяг бюджетних видатків може опосередковано виступати показником міцності держави або широти діапазону її функцій.

Протягом останніх років в Україні накреслилася тенденція до зростання обсягів видатків Зведеного бюджету. Так, за період з 2001 до 2011 року їх питома вага у ВВП збільшилася з 27,2 % до 39,9% (табл. 1). При цьому частка видатків соціального спрямування у державному бюджеті протягом 2006-2010 років також постійно збільшувалася та становила відповідно 46,5%, 40,6%, 45,3%, 47,8% та 49,6% [5].

Сам по собі цей факт не є загрозливим. Оскільки в середньому державні видатки в розвинених країнах мають широкий діапазон розбіжностей – від 30 до 60% ВВП, що не заважає забезпечувати достатньо високий рівень добробуту.

Таблиця 1
Податкове та бюджетне навантаження на економіку України, у % до ВВП

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження до бюджету (податкове навантаження)	18,3	22,2	23,1	22,4	23,9	22,7	21,4	25,5
Доходи зведеного бюджету	26,5	30,4	31,6	30,8	31,3	31,6	33,7	30,3
Видатки зведеного бюджету (бюджетне навантаження)	29,7	32,2	32,3	31,9	32,6	33,6	39,9	31,7
Дефіцит бюджету	3,2	1,8	0,7	1,1	1,3	2,0	6,2	1,4
Довідково: Темпи зміни ВВП	12,1	2,7	7,3	7,6	2,1	-15,1	4,2	5,2

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : (www.minfin.gov.ua)

Однак в Україні, як і у більшості країн з транзитивною економікою, існують певні особливості у соціально-економічному розвитку, що вимагає наукового обґрунтування та визначення економічної доцільності щодо збільшення обсягів бюджетних видатків, особливо в період посткризового розвитку.

З приводу збільшення присутності держави в економіці А. Гальчинський зазначає, що одним із визначальних пріоритетів подолання фінансової кризи 1997-1998 років було рішуче зменшення видатків зведеного бюджету: з 41,9% у ВВП у 1996 р. до 36,8% – 1997 р., з 30,4% у ВВП у 1998 р. до 26,7% у ВВП – 1999 р. Сьогодні видатки зведеного бюджету наблизилися до 35% у ВВП. Завдання номер один – знизити видатки мінімум на 6-7% [6].

Зростання ролі держави у перерозподілі доходів характерна для всіх європейських країн, що можна вважати також їх загальною характеристикою – значною часткою державних видатків у ВВП (Табл. 2). Можна стверджувати, що у більшості країн з розвинутою ринковою економікою показники що характеризують бюджетне навантаження порівняні.

Особливістю України є те, що стрімке зростання питомої ваги податків у ВВП у 2005 році не було забезпечено їх ефективним використанням з боку держави, спрямованим на вирішення проблем економічного розвитку. Про що свідчить значне скорочення темпів зростання ВВП.

Таблиця 2
Державні фінанси зони євро

Показник	2006	2007	2008	2009	2011
ВВП, млрд. євро	8554	9004	9259	8978	9413
Дефіцит бюджету, % ВВП	-1,3	-0,6	-2,0	-6,3	-3,1
Державні видатки, % ВВП	46,7	46,0	46,8	50,7	-
Державні доходи, % ВВП	45,3	45,4	44,9	44,4	-
Державний борг, % ВВП	68,3	66,0	69,4	78,7	87,3

Джерело: розраховано за даними Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org.ua

В цьому контексті необхідно наголосити, що одним із визначальних негативних чинників, який вплинув на призупинення темпів росту ВВП, є зміна структури видатків Зведеного бюджету. Так, у 2005 році питома вага витрат на фінансування соціально-культурних заходів в країні становило 60,3% від загального обсягу видатків. Для порівняння за період з 2002 по 2004 роки їх частки становили відповідно 56,2%, 52,4%, 51,2% [7].

Частка видатків на соціально-культурну сферу у зведеному бюджету протягом 2006-2010 рр. становила відповідно 56,6%, 55,4%, 57,1%, 66,0% та 63,7%. Темпи зростання видатків зведеного бюджету на соціально-культурну сферу у 2009 році щодо показника попереднього року склали 107,9% (у 2008 році – 140,9%, у 2007 році – 126,2%). При цьому темпи зростання видатків зведеного бюджету у 2009 році щодо показника минулого року демонстрували спад та становили 99,4% [5]. Що свідчить про зростання питомої ваги витрат на фінансування соціально-культурних заходів у загальному обсязі видатків бюджету. В цілому видатки соціального спрямування зведеного бюджету за 2009 році більше за аналогічний період попереднього року на 7,9%. Видатки соціального спрямування зведеного бюджету у 2010 р. були більше за аналогічний показник попереднього року на 26,4%. Частка видатків зведеного бюджету на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист і соціальне забезпечення становили відповідно 21,1%, 11,8%, 27,7% [5].

Крім того, значне зростання протягом 2004-2005 років бюджетного дефіциту та покриття його за рахунок коштів від приватизації державного майна та запозичень є вкрай небезпечною тенденцією. Фактично йдеться про незбалансованість бюджету, оскільки кошти від приватизації державного майна були використані не як доходи бюджету, а як джерела його фінансування. Ситуацію вдалося дещо покращити в 2006 році та довести значення показника дефіциту бюджету до рівня 0,7% від ВВП. Протягом 2007-2010 рр. перевага при фінансуванні державного бюджету надавалася не коштам від приватизації, а запозиченням, як зовнішнім, так внутрішнім. Так, питома вага запозичень у 2007 році становила 1,4% від ВВП, у 2008 році – 3,5%, у 2009 році – 10,6%, у 2010 році – 11,4% від ВВП. Одночасно частка коштів від приватизації становила у 2007 році – 0,3% від ВВП, у 2008, 2009 та 2010 роках – по 0,1% від ВВП. При цьому головним джерелом фінансування у 2010 р. були внутрішні запозичення, що сягнули 55,8% у загальній структурі джерел фінансування дефіциту бюджету. Зовнішні запозичення становили 43,3%, незначна частка припадає на надходження від приватизації – 0,9% [5].

Ще у 1955 році учасниками симпозиуму “Бюджетні дефіцити і борги”, якими були видатні вчені, міністри фінансів низки країн та експерти МВФ, були узагальнені основні причини хронічної дефіцитності бюджетів у таких положеннях. “По-перше, в західних країнах після Другої світової війни суттєво зросли вимоги суспільства до функцій владних і державних структур. У міру економічного росту й збільшення національного багатства особливо розширювалася соціальна сфера діяльності держави з обслуговування ринково-неактивних категорій населення. По-друге, посилена соціальна роль держави стала звичною, маса реципієнтів соціальних допомог почала сприймати вигоди свого становища як безумовну норму. Будучи численним сектором електорату, вони мають змогу політично перешкоджати проведенню відповідних реформ, особливо в сферах соціального забезпечення й охорони здоров'я. По-третє, виявилися помилковими урядові оцінки соціальних параметрів державних бюджетів, у яких

не повною мірою були враховані тенденції зростання безробіття, дорожчання медичних послуг, подовження тривалості життя, а також зниження темпів приросту продуктивності праці" [8, с. 239].

Однак стверджувати однозначно, що існують резерви збільшення податкового навантаження на економіку країни, і, як наслідок, збільшення видаткової частини бюджету, немає підстав. Йдеться лише про оптимізацію структури податкових надходжень до бюджету і на цій основі підвищення фіскальної ефективності податкової системи держави. Тому зрозуміло, що для подальшого зростання економіки Україна вже фактично вичерпала всі можливості щодо розширення діапазону державних функцій, у частині їх бюджетного фінансування. Так, окремі вчені вважають, що для нашої країни точка оптимуму або реверсу обсягів державного споживання становить 25-27% ВВП, інші визначають його на рівні 32-33% ВВП (без урахування соціальних трансфертів) [9]. Подальше збільшення державних видатків вже є загрозливим для розвитку країни.

Науковцями доведено, що в сучасних умовах посткризової трансформації соціально-економічної системи мультиплікатор зниження витрат бюджету на 1% призводить у середньому до падіння ВВП на 1,7%. За розрахунками фахівців МФВ, показник падіння ВВП сьогодні знаходиться у межах 1,5-2% ВВП. Крім того, механізм глобального перерозподілу фінансових ресурсів ставить під сумнів існування прямої залежності між темпами росту ВВП в окремій країні та отриманням результатів від цього зростання. Тому робляться прогнози, що економічний розвиток країн у сучасних умовах повинен відбуватися шляхом бюджетної консолідації, принаймні протягом найближчих 15 років, а зростання світового ВВП буде досягатися за рахунок країн, де є зростаючі ринки споживання. Сьогодні у світі існує 20 країн, що швидко розвиваються, за ринки яких і треба боротися. В сучасних умовах у світі формується нова глобальна система економічного зростання.

Одним із напрямів бюджетної консолідації має бути передача фінансування частини державних функцій за рахунок приватного капіталу або його пайова участь у такому фінансуванні. Перш за все, йдеться про доведення до завершального етапу пенсійної, медичної та освітньої реформ. Зрозуміло, що через об'єктивні причини (старіння нації, низький рівень добробуту населення) у повному обсязі держава не зможе фінансувати зазначені соціальні програми. Тому треба чітко визначити той гарантований мінімум, на який може розраховувати кожний громадянин (мінімальний рівень пенсії, гарантований обсяг медичних послуг, перелік категорій громадян, що мають право на безоплатне отримання вищої освіти тощо).

Як зазначає А. Гальчинський, "проблема оптимізації соціальних видатків давно назріла. Україна вичерпала можливості вирішення соціальних проблем через механізми державного бюджету. На Заході держава широко використовує активні економічні, у тому числі й фіскальні, інструменти, що стимулюють приватні соціальні інвестиції. В окремих країнах вони сягають 35-40% загального рівня соціальних видатків. Це стосується насамперед великих корпорацій, які дедалі більшою мірою перетворюються не стільки на суто економічні, скільки на соціально-економічні і гуманітарні осередки суспільства" [10].

Сьогодні суспільство стоїть перед вибором між великою, але безсилою державою та державою, що повернула собі силу завдяки обмеженню функцій до ухвалення рішень і вибору напряму розвитку та делегуванню "виконавчих" завдань іншим установам.

Певні кроки у вирішенні цього питання вже зроблені. Так, у новій редакції Бюджетного кодексу України (ст. 86) при визначенні критеріїв розмежування видів видатків між місцевими бюджетами запропонована така редакція статті – видатки на функціонування бюджетних установ та реалізацію заходів, які забезпечують необхідне першочергове надання гарантованих послуг (замість соціальних послуг, гарантованих державою) [11]. У ст. 94, 95 також термін "соціальні послуги" зазначено на "гарантовані послуги". В Основних напрямках бюджетної політики на 2011 рік поставлено завдання щодо внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я з метою визначення на законодавчому рівні понять "медична допомога" та "медична послуга" для формування переліку гарантованих державою безоплатних медичних послуг і послуг, які повинні надаватися на платній основі, та стандартів медичної допомоги [12]. Тобто фактично йдеться про визначення гарантованого мінімуму, на який може розраховувати кожний громадянин щодо отримання соціальних послуг з боку держави.

Крім того, доцільно розробити механізми та створити умови в державі, щоб кожний громадянин через системи страхових внесків мав можливість самостійно визначати максимальний для себе рівень фінансування зазначених послуг. Йдеться про пенсійне і медичне страхування. Що стосується отримання вищої освіти, то доцільно використовувати досвід провідних країн світу, де вже багато років функціонує система кредитування з відповідними пільговими умовами. Такі підходи значно зменшать витрати з державного бюджету у довгостроковому періоді, оскільки саме реалізація зазначених заходів дозволить знизити фіскальне напруження в Україні та одночасно підвищити ефективність діяльності державних інститутів.

Це одночасно і виважений, і вимушений крок українського уряду, оскільки це загально визначена світова практика у вирішенні соціальних проблем. Так, відомий професор соціології та менеджменту Пітер Ф. Друкер зазначає, що "... немає стільки багатців, щоб покрити всі витрати якій-небудь із соці-

альних служб. Насправді і в британському, і в американському соціальному забезпеченні (і в багатьох інших подібних службах) саме середній і бідний класи фінансують багатих. Усі платники податків, як правило, відраховують однакові суми до бюджетів подібних служб. Але у відношенні із загальним станом і доходами багаті платять менше, ніж представники нижчих класів. Фінансування державних служб – це класичний приклад того, що економісти називають “регресивним оподаткуванням”: його тягар зменшується із збільшенням доходу. ... Масове фінансування – єдиний спосіб підтримки служб, які мають бути кожному доступні. Не можна сказати і того, що подібні служби неефективні. Але вони не “безкоштовні” – їх утримання обходиться дуже дорого, оскільки вони повинні передбачати всі випадковості і надати весь діапазон послуг, навіть якщо деякі з них зажадаються одиницями. ... По суті, всі ці соціальні програми ґрунтуються на оподаткуванні і примусових заощадженнях. Вони змушують людину відраховувати гроші незалежно від того, хоче він того чи ні. Це запорака їх існування” [13, 187].

Вирішення питання щодо рівня втручання держави в економіку безпосередньо пов’язано з формування ефективної бюджетної системи, яка є невід’ємною частиною процесу становлення ефективної держави, ринкової економіки та відкритого суспільства. Крім того, одним з основних напрямів реформування бюджетної системи України є – необхідність приведення зобов’язань держави відповідно до наявних ресурсів.

Держава має сконцентрувати свої обмежені ресурси на виконання чітко визначених базових функцій. Бюджетна політика повинна будуватися на оцінці відносної ефективності участі держави у різних сферах економічної активності та зводити до мінімуму розподіл бюджетних ресурсів за напрямками, де участь держави не обов’язкова або неефективна.

В умовах посилення боргового навантаження на економіку більшості країн світу, особливо в умовах фінансової кризи та посткризового розвитку, Ж. Дрез пропонує “вирішувати питання невдалої координації (державного регулювання) не шляхом дефіцитного витрачання або створення дір у бюджеті, а шляхом соціальних інвестицій. В умовах жорсткості цін і заробітної плати існують інвестиційні проекти, які можна назвати соціально вигідними, хоча одночасно вони можуть бути невигідними для інвестора особисто – якщо лише приватні витрати на зарплату не відображають суспільну альтернативну вартість праці. Подібного роду інвестиції відіграватимуть таку ж відновлюючу роль для сукупного попиту, яку мають інші форми фіскальної експансії, але інвестиції в довгостроковій перспективі не призведуть до нестабільності, оскільки обслуговування боргу здійснюватиметься за рахунок віддачі від інвестицій. І немає яких-небудь причин для того, щоб використовувати приватні заощадження для компенсації інвестицій, і, отже, це дозволяє уникнути пастки еквівалентності Рікардо” [14, с. 357].

Як зазначав нобелівський лауреат В. Леонт’єв: “Значення проблем розподілу доходів буде зростати. Праця більше не гратиме таку роль і головне полягатиме в тому, щоб просто управляти системою. Люди отримуватимуть свої доходи через систему соціального забезпечення. Вже зараз ми отримуємо їх через соціальне забезпечення і намагаємося придумати всякий привід для надання людям соціальної допомоги. Величезну роль при цьому відіграє держава і ті економісти, які намагаються її зараз мінімізувати, демонструють поверхневе розуміння того, як працює економічна система. Якби зараз скасували державу, то настав би повний хаос. Сьогодні планування, природно, відіграє певну роль, але я не вважаю його основною функцією держави. Держава має велике значення, і це значення в умовах науково-технічного прогресу повинне зрости. Коли замислюєшся над тим, що сталося б з системою, якби ми абсолютно скасували державу, то розумієш, що це було б жахливо” [14, с. 69].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати:

По-перше, світовий досвід та економічна думка свідчать про зростання ролі соціальних функцій держави в посткризових процесах незалежно від типу соціально-економічного ладу країни.

По-друге, при визначенні структури витратної частини зведеного бюджету країни особливу увагу слід приділяти обсягу видатків, які спрямовуються на забезпечення соціальних функцій держави, не допускаючи загрозливого зростання дефіциту бюджету та обсягу державного боргу.

По-третє, необхідно враховувати вплив соціальних витрат на темпи економічного розвитку країни та надавати перевагу системі соціального страхування, яка має бути диференційована відповідно до фінансового стану громадянина.

По-четверте, доцільно зменшувати обсяги знеособлюваного безкоштовного надання соціальних послуг держави та створювати умови для зростання частки приватного сектора в сфері соціальних послуг.

По-п’яте, необхідно розпочати формування дієздатної мережі недержавних соціальних інституцій через існування в країні дуже широкого пласта соціальних проблем, вирішення яких не пов’язане з фіскальними витратами.

Література:

1. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.

2. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Стиглиц Джозеф; [пер. с англ. В. Лопатка]. – М. : Эксмо, 2011. – 512 с. – (Экономика: мировые тенденции).
3. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с.
4. Фінанси: навч. посіб. / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщева та ін.; за ред. В. І. Оспіщева. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
5. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Шербіна І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К. : 2011. – 127 с.
6. Гальчинський А. Вилікувати економіку можна тільки на ліберальних засадах [Електронний ресурс] / Анатолій Гальчинський // Дзеркало тижня – 20.02.2010. – Режим доступу до статті: <http://www.dt.ua/2000/2020/68567/>.
7. Статистичний щорічник України за 2007 рік. Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – Київ : Видавництво "Консультант", 2005. – 571 с.
8. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
9. Гальчинський А. Три кроки бюджетної політики [Електронний ресурс] / Анатолій Гальчинський // Дзеркало тижня – 15.09.2006. – Режим доступу до статті: <http://www.dt.ua/publications/2006/09/15/241731/>.
10. Сколотяний Ю. Влада і дефіцити ліберального мислення [Електронний ресурс] / Юрій Сколотяний // Дзеркало тижня. Україна. – № 20. – 03.06.2011. – Режим доступу до статті: <http://dt.ua/articles/82158>.
11. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Законодавство України. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
12. Постанова Верховної Ради України "Про Основні напрями бюджетної політики на 2011 рік" від 4 червня 2010 року № 2318-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Законодавство України. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
13. Друкер, Питер Ф. Епоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / Питер Ф. Друкер : Пер. с англ. – М. : ООО "И.Д. Вильямс", 2007. – 336 с.
14. Самуэльсон П. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; пер. с англ., 2-е изд. – М. : ООО "Юнайтед Пресс", 2010. – 490 с.

Осипенко С. О.,

аспірант кафедри “Фінанси і кредит” Таврійського державного агротехнологічного університету

БЮДЖЕТ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ САМОВРЯДУВАННЯ ЯК ОСНОВА РОЗШИРЕНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ ТЕРИТОРІЙ

У статті проаналізовано механізм фінансового забезпечення бюджету розвитку місцевих бюджетів України. Запропоновано заходи щодо зміцнення фінансових основ бюджету розвитку місцевих органів самоврядування.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджет розвитку, місцеві органи самоврядування.

В статье проанализирован механизм финансового обеспечения бюджета развития местных бюджетов Украины. Предложены мероприятия относительно укрепления финансовых основ бюджета развития местных органов самоуправления.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджет развития, местные органы самоуправления.

The mechanism of the financial providing of budget of development of local budgets of Ukraine is analysed in the article. Events offer in relation to strengthening of financial bases of budgets of development of local authorities.

Key words: local budgets, budget of development, local authorities.

Постановка проблеми. На сучасному етапі поглиблення демократичних основ суспільного життя в Україні важливого значення набуває зміцнення системи фінансового забезпечення місцевих органів самоврядування. Адже за умов ринкової економіки інститут місцевих фінансів є основою збалансованого розвитку територій, забезпечує соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць, впливає на підвищення добробуту членів територіальних громад тощо.

Однак, як переконує практика для діючої системи фінансового забезпечення місцевих органів самоврядування в Україні є характерним: значна обмеженість власної дохідної бази та постійно зростаюча фінансова залежність від центрального рівня влади; невідповідність наявних фінансових ресурсів і реальних потреб у фінансуванні як поточної, так й інвестиційно-інноваційної діяльності місцевих органів самоврядування; низька ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів; значна кількість бюджетних програм, які не завжди відповідають бюджетній політиці на місцях. Це свідчить про те, що місцева влада не спроможна фінансувати програми і заходи соціального й економічного розвитку територій, а також схвалені громадою інвестиційно-інноваційні проекти, реалізація яких є найважливішою передумовою забезпечення надання високоякісних громадських благ та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансові аспекти діяльності місцевих органів самоврядування достатньо змістовно досліджувались у публікаціях вітчизняних вчених: В. Г. Бодрова [12], О. П. Кириленко [7], І. О. Луїної [7] та ін. Водночас складність та багатогранність проблем фінансового забезпечення місцевих органів самоврядування зумовлюють необхідність подальших досліджень, а саме – в межах бюджету розвитку як основи забезпечення розширеного соціально-економічного відтворення територій.

Мета та завдання дослідження полягають в оцінці діючої практики формування доходів бюджетів розвитку місцевих органів самоврядування, а також надання науково-обґрунтованих пропозицій щодо їх зміцнення.

Виклад основного матеріалу. Ключовим інститутом системи фінансового забезпечення місцевих органів самоврядування, що гарантує інвестиційно-інноваційний розвиток територій, є місцеві бюджети в частині бюджету розвитку. Адже згідно з Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні”, бюджет розвитку – це доходи і видатки місцевих бюджетів, які утворюються і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку та зміцнення матеріально-технічної бази [9].

Методологічні основи функціонування бюджетів розвитку закріплені в нормах чинного законодавства. Проте його аналіз дозволяє виявити низку проблем та суперечностей, що відповідно позначається на рівні фінансової спроможності місцевих органів самоврядування щодо забезпечення соціально-економічного розвитку територій.

Вперше поділ бюджетних видатків на поточні та видатки розвитку було започатковано в Законі України “Про бюджетну систему України” [8]. Видатки розвитку в цьому законодавчому акті визначались як витрати бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення, фінансування структурної перебудови народного господарства, субвенції та інші видатки, пов’язані з розширеним відтворенням [8].

Такий підхід отримав подальшого розвитку в Законі “Про місцеве самоврядування в Україні” [9], в якому було наведено поняття “бюджет розвитку”, однак, джерела формування фінансових ресурсів

бюджету розвитку та напрями їх використання охарактеризовані дуже узагальнено, а саме: бюджет розвитку може формуватись за рахунок частини податкових надходжень і коштів, залучених від розміщення місцевих позик, а також інвестиційних субсидій з інших бюджетів [9]. Відповідно це позначилось на тому, що місцеві органи самоврядування використовували бюджет розвитку як другорядний фінансовий інститут.

Питання формування та використання фінансових ресурсів бюджету розвитку, а також особливості його функціонування були конкретизовані в Бюджетному кодексі України.

Так, бюджет розвитку є складовою спеціального фонду місцевих бюджетів. Проте підставою для рішення місцевої ради про створення спеціального фонду у складі місцевого бюджету може бути виключно Закон про Державний бюджет України [1]. Зауважимо, що включення бюджету розвитку до складу спеціального фонду місцевих бюджетів значно обмежує фінансову самостійність місцевих органів самоврядування, оскільки вони змушені кожного року чекати прийняття Закону про Державний бюджет, нормами якого встановлюються доходні джерела спеціального фонду місцевих бюджетів, хоча при цьому ст. 71 Бюджетного кодексу чітко визначено джерела формування фінансових ресурсів бюджету розвитку.

Надходження до бюджетів розвитку включають: кошти від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності, в тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення; надходження дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади; кошти від повернення позик, які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності Бюджетним кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними; кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради; запозичення, які здійснюють місцеві ради окрім позичок на покриття тимчасових касових розривів, що виникають у результаті виконання загального фонду місцевого бюджету; субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проєктів [1].

Варто зазначити, що дані джерела формування фінансових ресурсів є незначними та не забезпечують стабільності надходжень. Зокрема, в період з 2003 до 2010 рр. фінансові ресурси бюджетів розвитку склали не вагомий частину сукупних надходжень місцевих бюджетів, а саме їх частка коливалась у межах від 14,4% до 2,5%. Надходження до бюджетів розвитку місцевих бюджетів України з 2003 до 2007 рр. збільшились майже в 4 рази, з 2696,8 млн грн до 10380,1 млн грн, проте з 2007 р. вони мали тенденцію до зменшення і в 2010 р. становили 3990,5 млн грн (табл. 1).

Головну роль у забезпеченні бюджетів розвитку відіграють надходження від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення, надходження від відчуження майна, яке перебуває в комунальній власності, та кошти, передані до бюджету розвитку із загального фонду місцевих бюджетів. Використання даних доходних джерел свідчить про певний рівень фінансової самостійності місцевих органів самоврядування, проте вони не забезпечують стабільне, а відповідно і результативне фінансування видатків розвитку.

У короткостроковому періоді продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення надає можливість залучити вагомий надходження, що сприяє соціально-економічному розвитку територій. Однак у довгостроковій перспективі продаж землі може призвести до звуження фіскальної бази місцевої влади і, як результат, негативно позначитись на фінансовій незалежності місцевих органів самоврядування.

Таблиця 1
Надходження до бюджетів розвитку місцевих бюджетів України в 2003-2010 рр., млн. грн.

Види надходжень	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Дивіденди, нарах. на акції (частки та паї) господарських товариств, що є у власності громади	15,7	18,7	17,1	19,6	25,7	10,9	14,3	14,7
Відсотки за корист. позиками, які надавалися з місц. бюджетів до прийняття БК	1,2	0,6	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Надходження від відчуження майна комунальної власн.	711,5	1067,6	1110,3	1513,1	1749,4	2026,3	1291,9	1200,0
Надходження від продажу земельних ділянок не с/г призначення	313,3	615,9	967,4	1149,8	2854,1	2550,5	1301,1	1400,0
Субвенції з ін. бюдж. на виконання інвест. проєктів, що передані до бюджету розвитку	224,3	0,0	31,5	61,0	119,5	196,4	94,5	75,7

Кошти, передані до бюджету розвитку із загального фонду місцевих бюджетів	529,2	1512,0	1131,3	1879,4	4045,6	4470,4	1343,6	1100,0
Запозичення до бюджету розвитку, в т.ч в іноз. валюті (в перерахунку на грн. за офіційним курсом НБУ)	901,5	1158,2	1668,7	88,5	1585,6	444,0	544,8	200,0
	800,0	1065,9	1323,5	0,0	1481,3	0,0	0,0	0,0
Всього	2696,8	4372,8	4926,7	4711,6	10380,1	9698,8	7292,4	3990,5

Джерело: розраховано на основі даних [5; 6; 7; 10]

Використання надходжень від відчуження майна для цілей інвестування у нові основні фонди призводить до зміни структури власності місцевих органів самоврядування і не впливає на збільшення вартості основних фондів. Це є цілком виправданим у сучасних умовах. Проте можливості цього джерела є обмеженими і з часом будуть вичерпані [12, с. 128].

Щодо коштів, переданих до бюджету розвитку із загального фонду місцевих бюджетів, то характерною особливістю такого джерела є те, що воно, як правило, створюється штучно. Тобто місцеві ради скорочують видатки загального фонду з метою фінансування більш невідкладних витрат розвитку.

Таким чином, надходження від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення, від відчуження майна, яке перебуває в комунальній власності, та кошти, передані до бюджету розвитку із загального фонду місцевих бюджетів, повинні бути додатковими джерелами формування фінансових ресурсів бюджетів розвитку місцевих органів самоврядування.

Наступну групу доходів бюджетів розвитку, яку можна виділити в результаті аналізу даних таблиці 1, формують – місцеві запозичення та дивіденди, нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, що перебувають у власності територіальних громад. Ці надходження використовуються не ефективно, хоча мають значно високий потенціал.

Так, у період з 2003 до 2010 рр. частка місцевих запозичень у загальній структурі бюджетів розвитку місцевих бюджетів України становила: 2003 – 33,4%; 2004 – 34,6%; 2005 – 33,9%; 2006 – 1,9%; 2007 – 15,3%; 2008 – 4,6%; 2009 – 7,5%; 2010 – 5,0%. Однак, слід зауважити, що понад 85% цього виду надходжень становлять запозичення, залучені до бюджету м. Києва [10].

Відповідно, для місцевих органів самоврядування України є характерним епізодичне використання місцевих запозичень, що зумовлено низкою законодавчо встановлених обмежень щодо їх використання. Адаже, згідно з ст. 16 Бюджетного кодексу України, виключно Верховна Рада АРК та міські ради мають право здійснювати внутрішні запозичення. Зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад вісімсот тисяч мешканців за офіційними даними державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення запозичень. Крім того, видатки на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10% видатків від загального фонду відповідного місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування боргу [2].

Надходження дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що перебувають у власності територіальних громад у період з 2003 до 2010 р. в загальній структурі доходів бюджетів розвитку України не перевищували 0,6%.

Подані дані свідчать про нерозвиненість економічних основ місцевого самоврядування та недостатність зусиль щодо їх зміцнення. Можна стверджувати і про нераціональність розміщення ресурсів бюджету розвитку та низьку ефективність економічної діяльності органів місцевого самоврядування, що не сприяють збільшенню обсягів надходжень, які можуть постійно поповнювати бюджет розвитку упродовж тривалого часу [7, с. 86].

Субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів також не стали суттєвим джерелом фінансового забезпечення бюджетів розвитку. Адаже в результаті значної обмеженості державних фінансових ресурсів пріоритетним є забезпечення та підтримка з боку держави поточної діяльності місцевих органів самоврядування. На підтвердження цього висновку є той факт, що у 2004 р., всупереч вимогам Бюджетного кодексу, субвенції з державного бюджету на виконання інвестиційних проектів в сумі 486,7 млн грн були зараховані до загального фонду місцевих бюджетів [5].

Найменш ефективними у формуванні фінансових ресурсів бюджетів розвитку є надходження відсотків, сплачених за користування позиками, які надавались з місцевих бюджетів до набрання чинності Бюджетного кодексу. Обсяг даних надходжень упродовж 2003–2010 рр. скоротився з 1,2 млн грн до 0,1 млн грн, оскільки надання позик з місцевих бюджетів припинено з 2002 р. і з часом це джерело буде повністю вичерпане.

Таким чином, нормами, закріпленими в Бюджетному кодексі [1], було лише частково розв'язано методичні проблеми функціонування бюджетів розвитку у складі місцевих бюджетів, що в результаті не дозволило перетворити їх в ефективно діючий інструмент соціально-економічного розвитку територій

Наступний етап зміцнення бюджетів розвитку пов'язаний з прийняттям, у рамках бюджетної реформи, нової редакції Бюджетного кодексу України [2].

До основних змін, що прийняті в новому Кодексі у частині формування доходів бюджету розвитку місцевих бюджетів, можна зарахувати [2]:

- включення до доходів бюджетів розвитку податкових надходжень, а саме: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування (впроваджено з 1 липня 2012 р.) та єдиного податку;
- закріплення плати за надання місцевих гарантій (кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, отримані відповідно до Закону України "Про регулювання містобудівної діяльності");
- зменшення критерію чисельності населення, за яким міста мають право здійснювати зовнішні запозичення із 800 до 300 тис. жителів;
- надання права на отримання позики на покриття тимчасових касових розривів, що виникають за бюджетом розвитку, у фінансових установах на строк до 3-х місяців у межах поточного бюджетного періоду, у виняткових випадках за рішенням Кабінету Міністрів України стосовно бюджету АРК і міських бюджетів – у межах поточного бюджетного періоду.

У новому Кодексі вперше до складу доходів бюджету розвитку включені податкові надходження. Зауважимо, що закріплення за бюджетами розвитку податкових надходжень робить їх дохідну базу більш стабільною.

Так, у результаті закріплення єдиного податку сума доходів бюджетів розвитку в 2011 р. збільшилась майже на 2 млрд грн у порівнянні з 2010 р. [4, с. 77]. Щодо податку на нерухоме майно, то надходження фінансових ресурсів від стягнення цього податку, на нашу думку, будуть не значними. По-перше, в результаті надання пільг зі сплати такого податку значно скорочується кількість об'єктів оподаткування [11]. По-друге, механізм стягнення цього податку сьогодні не є досконалим.

Інші новації цього законодавчого акту, на наш погляд, є не настільки вагомими, щоб забезпечити бюджети розвитку місцевих органів самоврядування України достатнім обсягом фінансових ресурсів. Крім того, в новій редакції Бюджетного кодексу так і не було внесено змін щодо спрощення механізму формування доходів бюджетів розвитку, а також не обґрунтовано зміст, цілі та завдання бюджету розвитку місцевих бюджетів.

Висновки. Отже, зважаючи на вищезазначене, підкреслимо, що для перетворення бюджету розвитку місцевих бюджетів України в інститут, який справді є основою соціально-економічного відтворення територій, в першу чергу, потрібно зміцнити та оптимізувати джерела його наповнення. З метою вирішення цієї проблеми необхідно:

- розширити перелік джерел формування фінансових ресурсів бюджетів розвитку; при цьому перевагу слід надавати стабільним доходам, а саме податковим надходженням, які за ринкових умов господарювання є дієвим інструментом впливу на рівень фінансового забезпечення. Так, пропонуємо закріпити за бюджетами розвитку податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, а також 10% надходжень від плати за землю;
- збільшити обсяг та вдосконалити механізм виділення інвестиційних субвенцій, що надаються місцевим бюджетам з державного бюджету;
- спростити доступ місцевих органів самоврядування до альтернативних джерел формування фінансових ресурсів бюджетів розвитку, а саме до кредитних ресурсів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2001. – 103 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко та ін.] ; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К., 2011. – 142 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко та ін.] ; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К., 2011. – 96 с.
5. Бюджет України за 2004 рік: статистичний збірник / [М. М. Шаповалова, Л. М. Калініченко, І. А. Жак та ін.] – К. : Мін. фін. України, 2005. – 201 с.
6. Бюджет України за 2009 рік: статистичний збірник / [В. О. Парнюк, Л. М. Калініченко, Г. В. Гайдученко та ін.] – К. : Мін. фін. України, 2010. – 303 с.
7. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.] ; за ред. І. О. Луніної ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 320 с.
8. Закон України "Про бюджетну систему України" від 29.06.1995 № 253/95 // ВРУ. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид., – 1995. – С. 287-325.
9. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997 № 280/97 // ВРУ. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид., – 1997. – С. 379-429.
10. Звіт Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>. – Назва з екрана.
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
12. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: монографія / [В. Г. Бодров, О. П. Кириленко, Н. І. Балдич та ін.] ; за ред. В. Г. Бодрова. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 296 с.

УДК 336:14

Спасів Н. Я.,*кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету,***Мартинюк В. Ф.,***кандидат економічних наук, доцент*

ПРАГМАТИЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА СОЦІАЛЬНІ ЦІЛІ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ

У статті проведено аналіз формування та виконання соціальних видатків місцевих бюджетів, висвітлено тенденції виконання видаткової частини бюджету м. Тернополя у кризовий та посткризовий періоди.

Ключові слова: *місцеві бюджети, видатки місцевих бюджетів, соціальні видатки.*

В статье проведен анализ формирования и выполнения социальных расходов местных бюджетов, освещены тенденции исполнения расходной части бюджета г. Тернополя в кризисный и посткризисный периоды.

Ключевые слова: *местные бюджеты, расходы местных бюджетов, социальные расходы.*

The article analyzes the formation and implementation of social expenditures of local budgets, highlights trends execution of expenditures of Ternopil in crisis and post-crisis periods.

Keywords: *local budgets, expenditures of local budgets, social expenditures.*

Постановка проблеми. Важливою складовою розвитку демократичної держави є рівень соціального захисту і соціального забезпечення. Зміцнення інституту місцевого самоврядування в Україні значною мірою залежить від того, чи будуть створені умови для фінансової підтримки усіх верств громадян, основу якої становлять соціальні видатки місцевих бюджетів.

Аналіз поточної ситуації у сфері соціального забезпечення є важливим і надійним елементом бюджетного процесу, який закладає основи для досконалого вивчення проблем соціального захисту. Послідовне проведення аналізу дозволяє своєчасно відкоригувати допущені при плануванні видатків місцевих бюджетів на соціальні цілі недоліки та закласти реальну базу для планування їх наступного періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та виконання соціальних видатків бюджету для забезпечення високих темпів соціально-економічного розвитку перебували в центрі уваги визначних зарубіжних представників фінансової науки: Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, К. Ерроу, Дж. М. Кейнса, В. Лебедева, Е. Ліндаля, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Сперанського, Дж. Стігліца, В. Танзі, А. Улюкаєва, М. Ходорович. Одночасно дані проблеми досліджувались у працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, В. Базилевича, М. Барановського, Й. Бескида, М. Білик, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Гейця, В. Глущенко, А. Грищенко, А. Даниленка, Я. Дяченка, А. Спіфанова, О. Кириленко, О. Ковалюка, М. Крупки, І. Лукінова, І. Лук'яненко, І. Луніної, Ю. Лупенка, В. Мельничука, С. Науменкової, В. Опаріна, Г. П'ятаченка, Д. Полозенка, І. Сала, С. Слухая, А. Соколовської, В. Федосова, І. Чугунова, Л. Шаблістої, С. Юрія та інших.

Проте потрібно зауважити, що науковці у своїх працях по різному висвітлювали необхідність та наслідки домінування соціальної складової у видатках бюджетів нижчого рівня, сформувавши цим підґрунтя для подальших досліджень у цій площині.

Враховуючи зазначене, метою статті є комплексне дослідження асиметрій планування та виконання соціальних видатків місцевих бюджетів у кризовий та посткризовий періоди.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо склад, структуру та стан виконання бюджету м. Тернополя за видатками в цілому та в розрізі соціальних складових впродовж 2008–2011 рр. (табл. 1 та 2).

Як свідчать дані, наведені в табл. 1 та 2, основними напрямками витрачання бюджетних коштів м. Тернополя у 2008–2011 рр. є витрати на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення. На ці програми спрямовується понад 60% всіх видатків.

Проте варто зазначити, що, незважаючи на важливу роль цієї групи видатків у соціально-економічних процесах, кількісні характеристики бюджетних видатків на ці цілі далекі від оптимальних, особливо у сфері освіти та охорони здоров'я. Щобільше, плани, які затверджені бюджетом за цими видатками, не виконуються, а при їх плануванні враховується далеко не повна потреба в витратах на соціально-культурну сферу.

Таблиця 1
Виконання видаткової частини бюджету міста Тернополя за 2008–2011 рр. за функціональною структурою (загальний фонд) [1], тис. грн.

Показники	2008 р.			2009 р.			2010 р.			2011 р.		
	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання
Державне управління	19329,6	19200,8	99,3	18238,5	18133,7	99,4	21427,4	21183,9	98,9	24601,2	23024,8	93,6
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	207,4	207,4	100	207,4	207,4	100	300,0	300,0	100	200,0	200	100
Освіта	149827,2	147989,2	98,8	164138,8	161948,8	98,7	191720,4	190495,1	99,4	197169,4	203529	103,2
Охорона здоров'я	74244,0	74218,4	100,0	81529,6	81422,7	99,9	101311,8	96365,6	95,1	105445,6	109234	103,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення	92031,2	87115,5	94,7	101021,2	99974,3	99,0	133599,9	133149,9	99,7	150799,9	171104	113,5
ЖКГ	15334,5	15217,9	99,2	14703,0	14683,5	99,9	15172,3	14913,8	98,3	15056,1	19174,1	127,4
Культура і мистецтво	12679,2	12615,3	99,5	15276,5	14770,5	96,7	18454,2	18105,4	98,1	18825,4	19303,5	102,5
Засоби масової інформації	605,0	605,0	100,0	355,0	353,0	99,4	265,0	260,9	98,5	440,0	520,3	118,3
Фізична культура і спорт	8465,2	8436,5	99,7	9631,1	9462,0	98,2	10597,0	10507,9	99,2	9370,9	9876,9	105,4
Сільське і лісове господарство, рибне господарство	250,0	250,0	100,0	80,0	53,4	66,8	-	-	-	-	-	-
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	11847,1	11671,6	98,5	15064,3	12068,9	80,1	15283,7	12094,9	79,1	14414,7	14877,0	103,2
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	-	-	0,0	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій наслідків стихійного лиха	100,0	99,0	99,0	100,0	79,9	79,9	64,0	59,4	92,8	60,0	57,7	96,2
Видатки, не віднесені до основних груп	7803,5	7543,2	96,7	3547,7	2906,9	81,9	6043,1	5821,8	96,3	2707,9	3432,3	126,8
Всього видатків загального фонду:	392723,9	385169,8	98,1	423893,1	416065,0	98,2	514238,8	503258,6	97,9	539291,1	574334,4	106,5

Виконання бюджету в 2008 році здійснювалося відповідно до пріоритетів, визначених Основними напрямками бюджетної політики на 2008 рік, схвалених постановою Верховної Ради України від 24 червня 2007 року № 1854. Відповідно видатки бюджету м. Тернополя проведені у сумі 456,7 млн грн, а згідно із плановим показником мали б становити 468,8 млн грн, тобто виконання міського бюджету за видатками у 2008 році відбулося на 97,4%, що є найвищим показником виконання впродовж досліджуваного періоду.

Таблиця 2
Виконання видаткової частини бюджету міста Тернополя за 2008-2011 рр.
за функціональною структурою (спеціальний фонд) [1], тис. грн.

Показники	2008 р.			2009 р.			2010 р.			2011 р.		
	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання
Державне управління	332,7	332,7	100,0	188,1	19,1	10,2	-	-	0,0	30,0	205,4	684,7
Освіта	14726,4	14190,2	96,4	17385,0	14933,2	85,9	19023,9	17933,1	94,3	18114,7	17193,9	94,9
Охорона здоров'я	8318,2	7380,4	88,7	10574,2	9093,8	86,0	10485,7	9837,4	93,8	6653,5	9388,6	141,1
Соціальний захист та соціал. забезпечення населення	44,4	26,0	58,6	8584,6	7910,3	92,1	8973,0	8938,4	99,6	246,4	105,9	43
ЖКГ	19406,2	19371,7	99,8	18015,9	3612,0	20,0	11134,2	7783,5	69,9	17608,0	9891,7	56,2
Культура і мистецтво	1440,1	1308,4	90,9	1419,6	1340,2	94,4	2786,4	2586,1	92,8	2103,8	3085,2	146,7
Фізична культура і спорт	722,4	594,0	82,2	788,7	613,6	77,8	3015,0	1835,0	60,9	1742,9	1886,2	108,2
Будівництво	12121,3	11826,1	97,6	4854,1	2518,9	51,9	10577,2	7329,1	69,3	3930,2	3563,8	90,7
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації, інформатика	13709,5	12430,0	90,7	15054,8	13613,9	90,4	17082,5	16484,3	96,5	20076,4	4797,0	23,9
Інші послуги пов'язані з економічною д-стю	1011,8	227,8	22,5	300,0	300,0	100,0	1290,0	1244,6	96,5	3410,0	3515,0	103,1
Охорона навк. середов.	-	-	-	390,2	39,2	10,0	458,8	447,1	97,4	0	0	-
Цільові фонди в т. ч.:	4017,0	3646,6	90,8	4947,7	4651,0	94,0	3012,7	2347,6	77,9	5965,0	5306,8	89
Охорона природних ресурсів	170,0	170,0	100,0	395,0	345,1	87,4	745,0	495,1	66,5	843,4	637,4	75,6
Цільові фонди, утворені органами місцевого самоврядування	3847,0	3476,6	90,4	4552,7	4305,9	94,6	2267,7	1852,5	81,7	120,0	4669,4	389,2
Видатки, не віднесені до основних груп	250,0	148,5	59,4	100,0	23,9	23,9	211,1	114,1	54,0	0	577,4	-
Разом видатків спеціального фонду	76100,0	71482,4	93,9	82602,9	58645,2	71,0	88050,5	76940,9	87,4	80280,9	59649,8	74,3
Разом видатків	468823,9	456652,2	97,4	506496,0	474710,2	93,7	602289,3	580199,5	96,3	722842,6	633984,2	87,7

Видатки загального фонду бюджету м. Тернополя у 2008 році виконано в сумі 385,3 млн грн або 98,1% на користь таких видаткових статей, як державне управління, охорона здоров'я (100% виконан-

ня), ЖКГ, будівництво. Недовиконання простежується за статтею соціальний захист та соціальне забезпечення – 94,7%, що є негативним аспектом, адже ця стаття видатків повинна фінансуватись у повному обсязі. Видатки спеціального фонду бюджету м. Тернополя у 2008 році виконано на 93,9%, абсолютне виконання спостерігається за видатками на державне управління та на охорону й раціональне використання природних ресурсів.

У порівнянні з 2008 роком видатки бюджету м. Тернополя у 2009 році виконано на 93,7%, що є нижчим показником порівняно із попереднім періодом та свідчить про неможливість фінансування всіх запланованих видатків. Така ситуація відбулася внаслідок фінансової кризи, яка негативно позначилась на усіх сферах життя суспільства. Видатки загального фонду міського бюджету Тернополя загального фонду бюджету області виконано на 98,2% в частині коштів на правоохоронну діяльність (100%), ЖКГ (99,9%), охорону здоров'я (99,9%), натомість спеціального фонду тільки на 71% внаслідок недофінансування таких статей, як державне управління (10%), ЖКГ (20%). Враховуючи таку ситуацію, видатки на ЖКГ потребують негайного та своєчасного фінансування, але без здійснення капітальних вкладень на розвиток виробництва і соціальної сфери не можна очікувати приросту надходжень у майбутньому.

Як ілюструють дані табл. 1 та 2, видатки бюджету м. Тернополя у 2010 році виконано на 96,3%, що є вищим показником порівняно із 2009 роком та свідчить про поступове подолання кризових процесів. Так, видатки загального фонду міського бюджету виконано на 97,9% на користь видатків на правоохоронну діяльність (100%), соціальний захист та соціальне забезпечення (99,7%), фізичну культуру і спорт (99,2%), ЖКГ (98,3%), освіту (99,4%). Видатки спеціального фонду бюджету м. Тернополя у 2010 році виконано на 87,4%. Варто зазначити, що кошти, які надійшли до спецфонду внаслідок оренди приміщень, що знаходяться на балансі міської ради, були витрачені на поточний ремонт обладнання і ремонт будівель та приміщень, на покриття видатків зі спільного господарського обслуговування приміщень, що здаються в оренду, на інші цілі, передбачені чинним законодавством.

Видатки бюджету м. Тернополя у 2011 р. також характеризуються неповним виконанням. Так, у 2011 році бюджет міста за видатками виконано на 87,7%, що є нищим показником порівняно із 2010 роком на 8,6% та свідчить про негативні тенденції й неможливість подолання кризових процесів. Хоча видатки загального фонду міського бюджету виконано на 106,5% (6,5% перевиконання) на користь видатків на ЖКГ (127,4%), соціальний захист та соціальне забезпечення (113,5%), засоби масової інформації (118,3%), охорону здоров'я і освіту (103,2 % та 103,6 % відповідно), правоохоронну діяльність (100%), фізичну культуру і спорт (105,4%), транспорт (103,2%). Видатки спеціального фонду бюджету м. Тернополя у 2011 році виконано на 74,3%, що на 13,1% менше у порівнянні із попереднім періодом. Варто зазначити, що кошти, які надійшли до спецфонду внаслідок оренди приміщень, що знаходяться на балансі міської ради, були витрачені на придбання обладнання для лікарень міста, капітальний ремонт будівель та приміщень, що здаються в оренду, на інші цілі, передбачені чинним законодавством.

Проведений аналіз виконання бюджету м. Тернополя за видатками впродовж 2008-2011 рр. засвідчує соціальну спрямованість бюджету, що є однією із важливих складових бюджетної політики. Саме стан виконання за соціальними видатковими статтями бюджету м. Тернополя є найвищим (рис. 1).

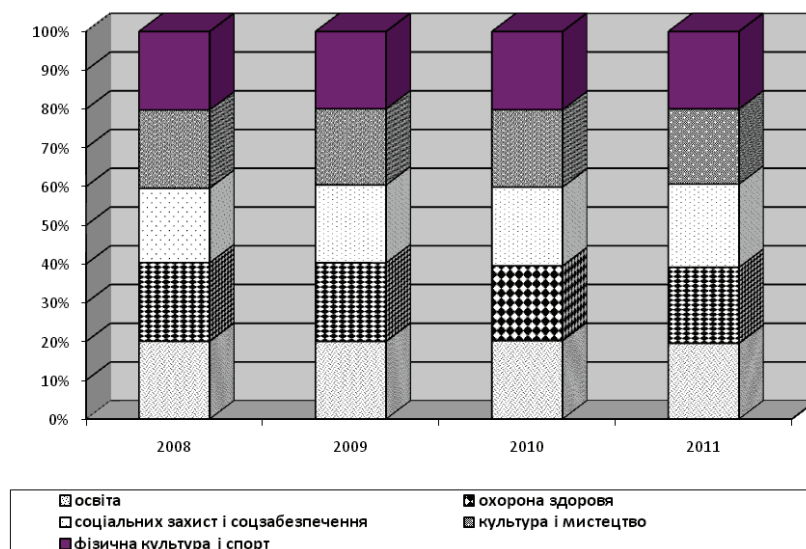


Рис. 1. Динаміка виконання видатків на соціальні цілі бюджету м. Тернополя у 2008–2011рр. (загальний фонд)

Як видно з даних рис. 1, найвищими темпами відбувається виконання такої видаткової статті соціального блоку, як соціальний захист та соціальне забезпечення – зростання на 19,9% у 2011 р. порівняно із 2008 р., фізична культура і спорт – збільшення на 5,7% за даний період, а також охорона здоров'я – нарощування на 3,6%, що ілюструє чітку тенденцію органів виконавчої влади на забезпечення соціальних гарантій та збереження соціальної орієнтованості бюджету м. Тернополя.

Щодо коштів спеціального фонду бюджету м. Тернополя, спрямованих на соціальні цілі, то варто зазначити про нерівномірність їх використання. Так, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення виконано тільки на 43% у 2010 р. напроти 99,6% у 2009 р. Однак видатки на охорону здоров'я перевиконано на 41,1% у 2011 р. у порівнянні із запланованим обсягом, на культуру і мистецтво – на 46,7% за цей період. Така ситуація є неоднозначною, оскільки, з одного боку, позитивно впливає на підвищення моральних цінностей, а з іншого – негативно позначається на незахищених верствах населення.

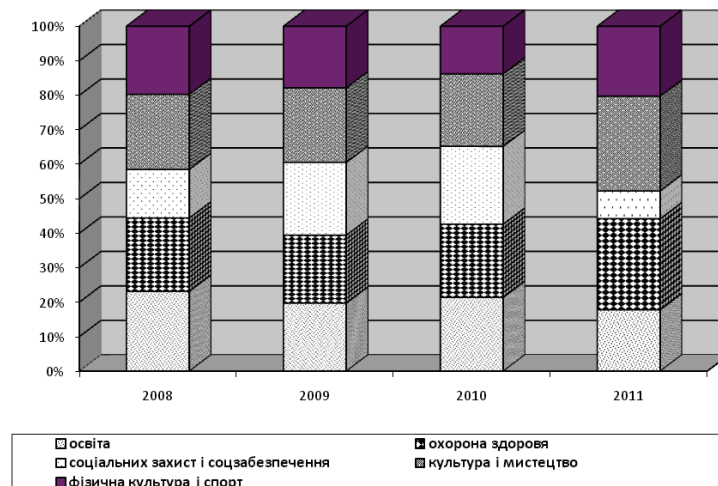


Рис. 2. Динаміка виконання видатків на соціальні цілі бюджету м. Тернополя у 2008–2011рр. (спеціальний фонд)

Поряд із цим недостатність фінансових ресурсів для виконання видаткової частини бюджету дозволяє констатувати про залежність обсягу місцевого бюджету від рішень вищих органів, що не дає можливості місцевим органам влади проводити активну інвестиційну політику на місцях, а отже, брати активну участь у покращенні соціального стану адміністративно-територіальних одиниць, і, відповідно, свідчить про фінансову залежність від “центру”.

Щодо структури видатків на соціальні цілі із бюджету м. Тернополя, то можна зазначити таке (табл. 3, табл. 4).

Так, у структурі видатків загального фонду бюджету м. Тернополя домінують у 2008 р. видатки на освіту – 38,4%, на соціальний захист і соціальне забезпечення – 22,6%. Друге місце у структурі видатків займають видатки на державне управління – 5%, ЖКГ – 4%, культуру і мистецтво – 3,2% та транспорт і дорожнє господарство – 3%.

*Таблиця 3
Структура видаткової частини бюджету м. Тернополя за 2008–2011 рр.
за функціональною структурою (загальний фонд) [1]*

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	тис. грн.	структура (%)	тис. грн.	структура (%)	тис. грн.	структура (%)	тис. грн.	структура (%)
Державне управління	19200,8	5	18133,7	4,4	21183,9	4,2	23024,8	4
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	207,4	0,05	207,4	0,04	300,0	0,06	200	0,03
Освіта	147989,2	38,4	161948,8	39	190495,1	37,8	203529	35,4
Охорона здоров'я	74218,4	19,2	81422,7	19,5	96365,6	19,1	109234	19,01
Соціальний захист та соціальне забезпечення	87115,5	22,6	99974,3	24	133149,9	26,4	171104	29,8
ЖКГ	15217,9	4	14683,5	3,5	14913,8	3	19174,1	3,3

Культура і мистецтво	12615,3	3,2	14770,5	3,5	18105,4	3,6	19303,5	3,3
Засоби масової інформації	605,0	0,2	353,0	0,08	260,9	0,05	520,3	0,1
Фізична культура і спорт	8436,5	2,2	9462,0	2,2	10507,9	2,1	9876,9	1,7
Сільське і лісове господарство, рибне господарство	250,0	0,06	53,4	0,01	-	-	-	-
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	11671,6	3,03	12068,9	3	12094,9	2,4	14877,0	2,6
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	-	-	-	-	-	-	-	-
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій наслідків стихійного лиха	99,0	0,02	79,9	0,02	59,4	0,01	57,7	0,01
Видатки, не віднесені до основних груп	7543,2	2	2906,9	0,7	5821,8	1,2	3432,3	0,6
Всього видатків загального фонду:	385169,8	100	416065,0	100	503258,6	100	574334,4	100

У 2009 р. у структурі видатків має місце аналогічна ситуація – на користь видатків на освіту – 39%, на соціальний захист і соціальне забезпечення – 24%. Видатки на державне управління ілюструють тенденцію до зниження – 4,3% проти 2008 р.

Своєю чергою, 2010 р. характеризується превалюванням у структурі видатків загального фонду бюджету м. Тернополя видатків на освіту – 37,8%, соціальний захист і соціальне забезпечення – 26,4% та культуру і мистецтво – 3,6%.

У 2011 р. простежується тенденція щодо нарощування у структурі видатків загального фонду бюджету м. Тернополя видатків на державне управління, освіту, соціальний захист, ЖКГ. Їх частка відповідно становить – 4%, – 35,4%, – 29,8%, – 3,3%.

Щодо структури видатків спеціального фонду бюджету м. Тернополя, то варто зазначити таке. Так, у структурі видатків бюджету спеціального фонду м. Тернополя домінують у 2008 р. видатки на ЖКГ – 27,1%, освіту – 19,8%, транспорт і дорожнє господарство – 17,3%, а також будівництво – 16,5%. Друге місце у структурі видатків займають видатки на охорону здоров'я – 10,3%.

У 2009 р. у структурі видатків спецфонду бюджету має місце аналогічна ситуація – на користь видатків на освіту – 25,4%, на охорону здоров'я – 15,5% та транспорт і дорожнє господарство – 23,2%. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення ілюструють чітку тенденцію до зростання і займають відповідно – 12,5% проти 2008 р.

Таблиця 4
Структура видаткової частини бюджету м. Тернополя за 2008-2011 рр.
за функціональною структурою (спеціальний фонд) [1]

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	тис. грн.	структура (%)	тис. грн.	структура (%)	тис. грн.	структура (%)	тис. грн.	структура (%)
Державне управління	332,7	0,4	19,1	0,03	-	-	205,4	0,3
Освіта	14190,2	19,8	14933,2	25,4	17933,1	23,3	17193,9	28,8
Охорона здоров'я	7380,4	10,3	9093,8	15,5	9837,4	12,7	9388,6	15,7
Соціальний захист та соціал. забезпечення населення	26,0	0,03	7910,3	13,4	8938,4	11,6	105,9	0,1
ЖКГ	19371,7	27,1	3612,0	6,1	7783,5	10,1	9891,7	16,5
Культура і мистецтво	1308,4	1,8	1340,2	2,2	2586,1	3,3	3085,2	5,1
Фізична культура і спорт	594,0	0,8	613,6	1,1	1835,0	2,3	1886,2	3,1
Будівництво	11826,1	16,5	2518,9	4,3	7329,1	9,5	3563,8	6
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації інформатики	12430,0	17,3	13613,9	23,2	16484,3	21,4	4797,0	8,1

Інші послуги, пов'язані з економічною д-стю	227,8	0,3	300,0	0,5	1244,6	1,6	3515,0	5,9
Охорона навк. середов.	-	-	39,2	0,06	447,1	0,5	0	-
Цільові фонди в т. ч.:	3646,6	5,1	4651,0	8	2347,6	3,1	5306,8	8,9
Охорона природних ресурсів	170,0	0,2	345,1	5,8	495,1	0,6	637,4	1,1
Цільові фонди, утворені органами місцевого самоврядування	3476,6	4,8	4305,9	7,3	1852,5	2,4	4669,4	7,8
Видатки, не віднесені до основних груп	148,5	0,2	23,9	0,04	114,1	0,14	577,4	1
Разом видатків спеціального фонду	71482,4	100	58645,2	100	76940,9	100	59649,8	100

Своєю чергою, 2010 р. характеризується превалюванням у структурі видатків спеціального фонду бюджету м. Тернополя видатків на освіту – 23,3%, транспорт і дорожнє господарство – 21,4%, охорону здоров'я – 12,7%, а також соціальний захист і соціальне забезпечення – 11,6%.

У 2011 р. має місце тенденція щодо нарощування у структурі видатків спеціального фонду бюджету м. Тернополя видатків на освіту, охорону здоров'я та ЖКГ. Їх частка відповідно становить – 28,8%, – 15,7%, – 16,5%.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Враховуючи результати проведеного аналізу, з метою забезпечення соціального захисту населення органами місцевого самоврядування, на наш погляд, необхідно підвищити зацікавленість місцевих органів влади в збільшенні власних доходів, раціоналізації бюджетних видатків, збалансованості міського бюджету, рості ефективного управління фінансами шляхом:

- чіткого законодавчого закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів;
- відмова від прийняття рішень, а також додаткових зобов'язань, покладених на нижчі бюджети без надання джерела їх фінансування;
- розширення податкових повноважень органів місцевого самоврядування в рамках податкового простору;
- застосування єдиних стабільних базових нормативів відрахувань від усіх загальнодержавних податків у місцеві бюджети;
- створення об'єктивної стабільної системи фінансової підтримки місцевих бюджетів на основі співставлення та врахування їх об'єктивних нормативних бюджетних потреб і податкового потенціалу;
- введення принципу обумовленості надання фінансової підтримки;
- формування правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин.

Отже, соціальна спрямованість місцевих бюджетів однозначно лежить у площині повноти та своєчасності виконання дохідної його частини. Тому усі зусилля місцевих органів влади мають бути скеровані на оптимізацію доходів та раціоналізацію видатків бюджету, домінанта яких – соціальна складова.

Література:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.te.ua>, офіційний сайт Тернопільської міської ради.

УДК 339.543(477)

Філіппова С. В.,*доктор економічних наук, професор Одеського національного політехнічного університету***Масленніков Є. І.,***кандидат економічних наук, доцент, Одеського національного політехнічного університету***Іванова К. В.,***магістр Одеського національного політехнічного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МИТНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ

У науковій статті досліджено історію формування мита на території України з часів Київської Русі до сьогодення. Розглянуто етапи розвитку митної справи в Україні, а також державне регулювання митної системи України. Особливу увагу приділено поетапності змін митної справи, викликаних змінами політичної, економічної та соціальної ситуацій в Україні в період формування її як незалежної самостійної держави.

Ключові слова: мито, митна справа, митний тариф, еволюція, податок, Митний кодекс України.

В научной статье исследована история формирования таможенной пошлины на территории Украины со времен Киевской Руси до наших времен. Рассмотрены этапы развития таможенного дела в Украине, а также государственное регулирование таможенной системы Украины. Особое внимание уделено поэтапному изменению таможенного дела, вызванных изменениями политической, экономической и социальной ситуаций в Украине в период формирования ее как независимого самостоятельного государства.

Ключевые слова: пошлина, таможенное дело, таможенный тариф, эволюция, налог, Таможенный кодекс Украины.

In a scientific article the history of the formation duties in Ukraine with the Kievan Rus to the present. The stages of development of customs in Ukraine, as well as government regulation of the customs system of Ukraine. Particular attention is given to a step change in customs, caused by changes in the political, economic and social situation in Ukraine in the period of her as independent state.

Key words: duty, customs, tariff, evolution, tax, the Customs Code of Ukraine.

Вступ. Актуальність теми зумовлена розвитком світової економіки під дією процесів інтеграції та глобалізації, та, як наслідок, потребою змін у галузі митної справи України. Для цього необхідне використання міжнародних норм, правильне впровадження яких вимагає детального дослідження історії розвитку національної митної системи та аналізу умов її формування. За допомогою такого історичного екскурсу можливим стає визначення основних етапів розвитку митної справи в Україні та розроблення подальшої стратегії дій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження еволюції митних відносин в Україні та чинників, що впливають на цей процес. Важливо виділити основні види мита, які застосовувались за весь період існування української держави, процес їх впровадження в життя суспільства та ефективність їх дії. Під час дослідження застосовано загальнонаукові методи (історичний, діалектичний, порівняльний та інші).

Результати. Митна справа в Україні має багатовікову історію, яка бере своє коріння з часів Київської Русі. Її можна умовно поділити на п'ять періодів, що суттєво різняться між собою та мають характерні особливості:

I – період Київської Русі (XI – XVII ст.);

II – період запорізького козацтва (XVI ст. – перша пол. XVIII ст.);

III – період входження українських земель до складу Російської імперії (кінець XVIII – початок XX ст.);

IV – період радянської доби (1917 – 1991 рр.);

V – період незалежної України (з 1991 року) [5, с. 47].

Перші відомості про мито на території сучасної України належать до IX ст. Саме тоді були підписані дві торговельні угоди з Візантією, так звані "договори з греками": договір 907 р., підписаний київським князем Олегом та підтверджуючий привілеї київських купців – забезпечення безмитної торгівлі; договір 944 р., підписаний князем Ігорем та встановлюючий певні обмеження, – скасування безмитної торгівлі для київських купців; обмеження імпорту парчі та шовку.

Основні види мита, які існували у XI – XII століттях на території Русі, подано у таблиці 1.

Таблиця 1
Види мита на території України в XI – XII століттях

Вид мита	Підвид мита	Зміст
Проїздне	Основне	сплата за провезення товару через певну територію
	Посажне	різновид мита, який виник залежно від розміру мита в сажнях
	Промит	подвійний штраф із возу, який стягували, якщо торговець об'їжджав митну хату (заставу) для того, щоб ухилитися від сплати мита
	Замит	платіж, що замінював мито в тому місті, де купець зупинявся для продажу. Стягувався при в'їзді купця в місто, де він розраховував продавати товар, і фактично поєднував у собі проїздне і торгове мито
	Заповідь	додатковий штраф, що стягувався з торговця як особистості за ухилення від сплати мита
	Поголовщина	мито з осіб, що перевозили товар, переважно поголовний з усієї кількості людей, що перебували на возах і човнах
Вивізне	Задні колачі	дрібний, мито з торгових людей, що поверталися з ринку після продажу товару і отримання вигоди
	Мостовщина	мито за право перевезу товарів через мости
Торгове	Явка	мито, яке стягували поголовно не лише з торгових людей, але й з усіх вантажів
	Коморне	мито, яке стягували за оренду комори на гостинному дворі
	Гостинне	мито, яке стягувалося за право мати склади (за збереження товару)

Види мита XIII – XVI століттях подано у таблиці 2.

Таблиця 2
Види мита на території України в XIII–XVI століттях

Вид мита	Зміст
Полавочне	за охорону товару в коморі
Звальне	за зняття товару з підвод на кордоні
Канторне	за переважування великої кількості солі
Підйомне	за підняття товару на вагу
Помірне	за перемірювання сипучих товарів
П'ятно	за клеймування коней під час купівлі-продажу
Прив'язне	за прив'язування худоби на торгах
Подужне	з кількості возів
Полозове	з кількості саней
Побережне	за причалювання човнів до берега

Систему митної справи мала козацько-гетьманська Україна. У гетьманському універсалі 1654 р. визначалися розміри митних платежів за товари, що ввозились в Україну. За свідченням письмових документів (1654 р.), на той час митні збори на кордонах щороку приносили у державну скарбницю близько 100 000 червоних золотих [8, с. 43]. Варто зазначити той факт, що Україна у ті часи проводила митну політику, з якою змушені були рахуватися інші держави. Зборівський, Білоцерківський договори, а згодом “Березневі статті” Богдана Хмельницького містили норми й правила для збирачів податків. У Гадяцькому трактаті Івана Виговського митне оподаткування регулюється статтею 3, де зазначається, що звільняються від “цла і мита, як люди лицарські” козацькі хутори, села, містечка, доми ні під яким претекстом [9, с. 65]. Найпомітніше місце митне оподаткування посідає у Конституції Пилипа Орлика – “папки й Конституції законів та вольностей Війська Запорозького” (1710 рік), де у статті 16 регулюється зменшення митних перешкод для простолюду, порядок надходження до державної скарбниці платні за ввіз і вивіз товарів згідно з нормами універсалів [5, с. 53].

Січ вела активну торгівлю з Туреччиною, Кримом, Литвою, Польщею і Росією та контролювала вигідну частину відомого водного торговельного шляху “з варяг у греки”.

У XVII столітті основними видами мита були: евекта – податок за ввіз товару та індукта – збір за ввезення товару або транзит його через територію Запоріжжя. Важливим джерелом прибутків запорізьких козаків було також “мостове”, тобто платня з проїжджих купців, торговців, промисловиків і чумаків за перевіз через річки запорізьких вольностей.

Після зруйнування Катериною II Запорізької Січі у 1775 р. почався новий період економічного й політичного життя України, який повністю визначався у Петербурзі. У 1798 р. державна Комерц-колегія видала інструкцію прикордонним митникам, яка стала однією із перших документальних спроб уніфікації нормативних документів з процедури діяльності митних установ. Інструкція детально регламентувала функції прикордонних митниць, визначала порядок діловодства і митних процедур. У митній політиці віддавалась перевага цільній торгівлі, зменшувались мита на сільськогосподарські продукти і ціни на них. Прийнятий у 1891 р. митний тариф підвищив ввізні мита на іноземні машини, хімічні товари, цукор, чавун, керосин [10, с. 115].

Про складний розвиток митної справи та необхідність постійного державного корегування цього процесу свідчать факти прийняття основних правових документів, що регулювали митну діяльність. Зокрема, тільки митні статuti приймалися у 1819, 1842, 1867, 1882, 1892, 1904 та 1910 рр.

Питання організації митної справи України після державного перевороту у 1918 р. вирішував її уряд, який для організації роботи щодо зміцнення фінансової бази країни створив у складі Міністерства фінансів Департамент митних зборів. У 1924 році був прийнятий Митний статут, який визначав структуру та основні принципи побудови митної системи СРСР. 9 грудня 1928 року набуває чинності Митний кодекс СРСР. Статтями цього документа встановлювалися права та обов'язки суб'єктів митних відносин, було регламентовано порядок митного регулювання та контролю, визначено перелік та розміри мита, а також відповідальність за порушення митного законодавства. Означений нормативний акт був першим документом, який охоплював майже всю сферу митних відносин та не втрачав чинності близько сорока років. У 1964 році Указом Президії Верховної Ради СРСР затверджено новий Митний кодекс, що враховував останні тенденції розвитку в галузі митного регулювання та потреби суспільства [4, с. 27].

Митна політика Радянських республік будувалася за принципом промислового протекціонізму. Надмірний протекціонізм стримував розвиток національного ринку, негативно позначався як на розвитку металургійної, так і металообробної промисловості.

Митна справа є однією із суттєвих ознак державності, тому, виходячи із політичних та економічних цілей незалежної України, було прийнято Закон України "Про митну справу в Україні" 25 червня 1991 р. № 1262-ХІІ, Митний кодекс України 12 грудня 1991 р. № 1970-ХІІ та Закон України "Про Єдиний митний тариф" 5 лютого 1992 р. № 2097-ХІІ, які були в переліку найперших законів молодої суверенної держави. Разом з тим майже з перших кроків практичної реалізації правових положень вказаних законів стала зрозумілою необхідність докорінної зміни більшості правових інститутів і положень, що регулюють сучасну митну справу.

У 1991-1993 роках проводилась лібералізація зовнішньоторговельних відносин, проведення політики вільної імпортової торгівлі, яка не передбачала митно-тарифного захисту стратегічних галузей національного виробництва. Лише незначна частина товарів обкладалася за ставками 15-30%, а максимальний їх рівень становив 50% для алкогольних і тютюнових виробів. У 1992 році Україна приєдналася до Конвенції про створення Ради митного співробітництва, а також Кабінетом Міністрів України був прийнятий Декрет "Про державне мито" від 21.01.1993, № 7-93.

У період 1994-1995 років відбувається обмеження імпорту шляхом встановлення квот і ліцензій на нетривалий час, оскільки посилюються кризові явища в економіці, спричинені низькою конкурентоспроможністю національного виробництва.

Період 1996-1998 років характеризується значними змінами у зовнішньоторговельній політиці, які спрямовані на захист вітчизняного виробника. У цей період на більшість товарів ставки імпортного мита підвищилися з 10-20% до 40-100%, максимальний їхній рівень було встановлено на хутро, шкіру – до 150%, лікєро-горілчані й тютюнові вироби – до 200-350%. Також із кінця 1995 року з метою запобігання уникненню від сплати податків, зокрема зниження митної вартості, багато товарних позицій було переведено під дію специфічних або комбінованих митних ставок замість адвалерних. У 1997 році було прийнято Закон України "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції" № 468/97, внаслідок чого поступово перелік продукції, для якої встановлювалося сезонне мито, значно розширився.

Період 1999-2004 років характеризується поступовою лібералізацією імпортного режиму, яка була зумовлена намаганнями поступово пом'якшити свій зовнішньоторговельний режим. Із набуттям чинності Закону України "Про митний тариф України" від 05.04.2001, № 2371-ІІ з 1 липня 2001 року було впроваджено європейські принципи кодування товарів, здійснено перехід до застосування Гармонізованої системи опису та кодування товарів 1996 року. З 1 січня 2004 року вступив в дію Митний кодекс України від 11.07.2002 року, № 92-ІV, який визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України. Кодекс спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, а також забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи [2, с. 65].

За результатами порівняння можна стверджувати про тенденцію зменшення митних бар'єрів, що є одним з методів боротьби з тіньовим сектором, який є нагальною проблемою для України, та суттєве поживлення легальної діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Що стосується останніх змін у державному регулюванні митної справи – 1 червня 2012 р. набрав чинності Митний кодекс України від 13.03.12 р. № 4495-VI, який передбачає низку нововведень: у частині фіксації порушень митних правил; притягнення до адміністративної відповідальності; збільшення норми ввезення товарів на територію України без справляння мита для фізичних осіб; скорочення терміну митного оформлення та перелік необхідних для нього документів. Введено такі нові поняття: компроміс у справах про порушення митних правил, мирова угода, докази у справах про порушення митних правил.

За словами одного з авторів Кодексу народного депутата Євгена Царькова, ним об'єднано 65 законів, введено принцип пост-аудиту – можливість перевірити реальну вартість товару після його ввезення в Україну і персональну відповідальність митників за порушення [11, с. 3].

Передбачається передача всіх повноважень з видання наказів нормативного характеру від Держмитслужби Міністерству фінансів України. Кодекс визначає значно жорсткішу адмінсанкцію за вчинення дій щодо переміщення товарів через митний кордон України із порушенням прав інтелектуальної власності.

Таким чином, комплекс нововведень у Митному кодексі України спрямований на систематизацію заходів щодо регулювання митної справи, більш чіткому підходу щодо процедури перевезення товарів, а також щодо відповідальності як фізичних осіб, так і митників.

Основними принципами митного регулювання є: верховенство права та митного закону; захист економічних і політичних інтересів держави; збалансованість інтересів держави, фізичних і юридичних осіб – принцип справедливості; недопустимість подвійного оподаткування; однаковість митних режимів; єдність регулювання митних відносин, стабільність митного законодавства; гласність [6, с. 178].

Висновки. Розглянувши історію митної справи в Україні та її стан на сучасному етапі, можна зазначити, що митна справа завжди мала важливе значення для держави. Багатовікова історія становлення митних відносин в Україні свідчить про її невинну еволюцію та вдосконалення не тільки видів мита, а й різноманітних підходів до реалізації митної політики держави. Тривалий час цей підхід був надто жорстким із боку держави, але на сучасному етапі він змінюється в напрямку надання диспозитивності суб'єктам митних відносин та тенденції змін із врахуванням сучасних потреб суспільства. Умови формування митної політики в Україні завжди були складними. Війни, внутрішні суперечки за владу, розподіл територій – ось неповний перелік чинників, які гальмували розвиток та становлення митних відносин. Але, незважаючи на всі складні умови, митна справа в Україні рухалася в напрямку світових тенденцій митного регулювання. Звичайно, все це вимагає постійного вдосконалення митного законодавства відповідно до міжнародних стандартів.

На нашу думку, на сучасному етапі найбільш прийнятним для України є використання досвіду країн центральної та східної Європи, які нещодавно приєдналися до ЄС. Він передбачає дотримання низьких тарифних ставок на більшість товарних позицій. Особливий захист потрібно приділяти продукції сільськогосподарства, окремим галузям машинобудування та хімічній промисловості.

Питання митної справи та митно-тарифного регулювання є одними з основних у розвитку зовнішньоекономічних відносин. Отже, особливої уваги необхідно приділяти вирішенню проблем вдосконалення цієї системи регулювання в Україні.

Навіть спрощений історичний огляд дає можливість визначити етапи еволюційного процесу митної системи, зрозуміти об'єктивність висновку, що митна справа є однією із важливих ознак державності.

Література:

1. Митний кодекс України від 12.12.1991, № 1970-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Митний кодекс України від 11.07.2002, № 92-IV. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012, № 4495-VI. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Митний кодекс СРСР від 5 квітня 1964 р. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Конституція Пилипа Орлика – “Папки й Конституції законів та вольностей Війська Запорозького”. 5 квітня 1710 р. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Адміністративне право України: підручник / Ю. П. Битяк, В. М. Гарашук, та ін. ; за ред. Ю. П. Битяка. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 544 с.
7. Дубиніна А. А. Основи митної справи України: навч. пос. / А. А. Дубиніна, С. В. Сорокіна. – К. : Професіонал, 2004. – 360 с.
8. Жорін Ф. Л. Правові основи митної справи в Україні (конспект курсу лекцій з програмних тем): навч. посібник / Ф. Л. Жорін. – К. : КНЕУ, 2001. – 248 с.
9. Історія української конституції / упоряд. А. Г. Слюсаренко, М. В. Томенко. – К. : Право, 1997.
10. Митне право України: навч. пос. / Ю. М. Дьомін, С. Ю. Дьоміна, Н. М. Железняк та ін. ; за заг. ред. О. Х. Юлдашева. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 232 с.
11. Про новації Митного кодексу України // Дебет-кредит: новини. – 2012. – № 25. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua>.

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

Галецька Т. І.,

кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету "Острозька академія"

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В ТЕХНІЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Оцінено рівень технічної оснащеності вітчизняних сільськогосподарських підприємств. На базі соціологічного дослідження, проведеного автором, проаналізовано стан використання лізингу сільськогосподарськими підприємствами-лізингодержувачами НАК "Укragролізинг" у Львівській області. Виявлено чинники, що стримують розвиток агролізингу, з'ясовано можливості розширення його використання.

Ключові слова: матеріально-технічна база, основні засоби, інвестиційний процес, лізинг.

Оценен уровень технической оснащенности отечественных сельскохозяйственных предприятий. На базе социологического исследования, проведенного автором, проанализировано состояние использования лизинга сельскохозяйственными предприятиями-лизингодателями НАК "Укragролізинг" во Львовской области. Выявлены факторы, сдерживающие развитие агролізинга, выяснены возможности расширения его использования.

Ключевые слова: материально-техническая база, основные средства, инвестиционный процесс, лизинг.

The level of technical equipment of local farmers has been investigated. On the basis of social survey, conducted by the author, the usage of leasing by agricultural factories – lessees of the National Joint Stock Company "Ukragroleasing" in Lviv region has been analyzed. The factors that hinder the development of agricultural leasing as well as the possibilities of its wide usage have been explored in the article by the author.

Key words: physical infrastructure, fixed assets, investment process, leasing.

Постановка проблеми. Результативність функціонування сільгоспвиробника перебуває у прямій залежності від стану його матеріально-технічної бази – сукупності всіх матеріальних і технічних ресурсів, що належать сільськогосподарському підприємству, включаючи виробничі та невиробничі фонди [1, с. 6]. Саме від якості та стану ресурсів, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі, залежать результати господарської діяльності, кількість та якість отриманої сільгосппродукції.

Внаслідок неефективного реформування сільського господарства технічна оснащеність села (яка на початку 90-х років ХХ ст. наближалася до оптимального рівня, необхідного для виробництва планових обсягів продукції) є незадовільною. Виробничий процес забезпечується, в основному, технікою, придбаною ще за радянських часів. Ступінь щорічного зносу основних засобів у десять разів перевищує їхнє оновлення. Загальновідомо, що продуктивність техніки, яка використовується понад 10 років, є майже удвічі нижчою за нову. На думку японських менеджерів, нові машини та обладнання вже через три-чотири роки потребуватимуть заміни внаслідок морального старіння [2].

У процесі ринкового реформування сільського господарства з'явився новий елемент в економічних відносинах – лізинг. Стосовно сучасного стану сільськогосподарських підприємств, лізинг правомірно розглядати як важливу форму їх підтримки. Проте масштаби використання лізингу і його роль у забезпеченні інвестиційного процесу та оновленні матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств не відповідають реальним потребам, наявним можливостям нашої економіки. Дослідження комплексу проблем, пов'язаних із використанням лізингу, пошук і обґрунтування найефективніших механізмів його застосування належать до актуальних і нагальних проблем аграрної економіки та господарської практики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Специфічні особливості використання лізингових відносин у сфері АПК обґрунтовані в працях В. Андрійчука, В. Артиша, А. Беляєва, Н. Внукова, В. Іванишина, І. Горіна, О. Гудими, А. Королькова, В. Кравченко, Т. Куліша, В. Лімарьова, О. Ляхова, П. Макаренка, І. Міхаліна, О. Олійника, М. Пастернака, В. Плаксієнко, А. Прокопенко, В. Різника, О. Симакова, В. Талалаєва, Н. Танклевської та інших авторів. Проте лізинг на цьому етапі свого розвитку в Україні ще недостатньо використовується сільськогосподарськими підприємствами для оновлення застарілої техніки. Важливою умовою розвитку агролізингу є виявлення чинників, що стримують розширення його використання.

Мета дослідження. Метою статті є з'ясування стану та перспектив поширення лізингу в сільськогосподарських підприємствах, виявлення чинників, що впливають на його розвиток.

Виклад основного матеріалу. Забезпеченість основною сільськогосподарською технікою вітчизняних аграрних підприємств на сьогодні знаходиться на критичному рівні. Вона становить лише 45-65% від розрахункової технологічної потреби. Із наявного парку сільськогосподарських машин майже 95% експлуатуються поза амортизаційними строками. Дві третини машинно-тракторного парку становить

техніка віком 20 і більше років. За останні десять років практично вдвічі скоротився парк кормо- та зернозбиральних комбайнів, на третину – парк тракторів [3]. Низький рівень технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва призвів до ситуації, коли фактичні показники використання техніки перевищують не тільки нормативи, а й у п'ять-десять разів аналогічні показники розвинутих країн.

Збільшення навантаження на одиницю сільгосптехніки пришвидшує її фізичне зношення, подовжує терміни виконання сільгоспробіт, призводить до втрат врожаю, збільшує собівартість вирощеної продукції і зменшує прибутки підприємств. У результаті незадовільне фінансове становище господарюючих суб'єктів унеможливує фінансування інвестиційних проєктів.

Відтворення матеріально-технічної бази сільгоспідприємств потребує потужного інвестування. У роки незалежності інвестиційні процеси в національній економіці, у т. ч. й у сільському господарстві України, зазнали значного уповільнення. Відтворення матеріально-технічної бази аграрного виробництва до рівня технологічної потреби в найближчі десять років вимагає в середньому щороку інвестувати на придбання технічних засобів від 22 до 28 млрд грн [4, с. 38].

В умовах хронічного дефіциту власних коштів для сільгоспвиробників життєво важливим є залучення зовнішнього фінансування. Традиційно головними постачальниками фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання вважаються банки. Однак залучення банківського фінансування аграрними підприємствами стало практично неможливим через слабе фінансове становище сільськогосподарських підприємств і відсутність ліквідної застави внаслідок зношеності основних засобів, низької якості виготовленої продукції. Іноземних інвесторів українське село відлякує не лише специфічними для сільського господарства ризиками, але й нестабільністю економічної та політичної ситуації, недосконалістю правової системи. Окрім іноземних інвестицій підприємства можуть залучати зовнішні фінансові ресурси у вигляді емісії цінних паперів. Проте у зв'язку з нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку це джерело фінансових ресурсів практично не використовується.

Традиційні джерела фінансування інвестиційної діяльності у вітчизняному сільському господарстві виявилася неефективними. Тому необхідним є застосування альтернативних інструментів, одним із яких є лізинг. Однак переваги лізингового фінансування ще недостатньо оцінені в Україні. Це підтверджує проведене автором соціологічне опитування серед власників, менеджерів та спеціалістів сільськогосподарських підприємств-лізингодержувачів Львівської філії НАК "Укragролізинг". Анкетуванням було охоплено 81 сільськогосподарське підприємство у 16 районах Львівської області та м. Львові, а саме: Бродівському районі – 8, Буському – 6, Городоцькому – 1, Дрогобицькому – 7, Жидачівському – 1, Жовківському – 9, Золочівському – 2, Кам'янка-Бузькому – 12, Мостиському – 3, Перемишлянському – 2, Радехівському – 4, Самбірському – 7, Сокальському – 9, Старосамбірському – 1, Стрийському – 4, Яворівському – 2, м. Львові – 3.

Більшість лізингоотримувачів (67,9%) становлять приватні підприємства (рис. 1).

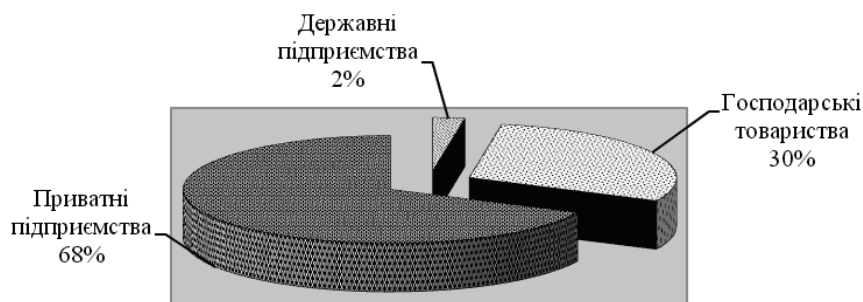


Рис. 1. Розподіл досліджуваних сільськогосподарських підприємств-лізингодержувачів НАК "Укragролізинг" за організаційно-правовими формами господарювання*

*Джерело: складено автором за результатами дослідження

Основними лізингодержувачами НАК "Укragролізинг" є середні за площею сільськогосподарських угідь підприємства. Серед них 32% підприємств мають до 100 га, 52% – обробляють 101-1000 га та 16% використовують понад 1000 га. Більшість сільгосптоваровиробників (69%) займається виробництвом продукції рослинництва, 23% поєднують рослинництво з тваринництвом і тільки 8% є вузькоспеціалізованими, займаючись вирощуванням лише великої рогатої худоби та свинарством.

Середній рівень рентабельності реалізації продукції сільського господарства по Львівській області становив 34%. Водночас найбільший попит на лізингові послуги сформувався серед підприємств, рівень рентабельності яких коливався від 15,1% до 30%. До таких сільгосптоваровиробників належало 62% лізингодержувачів. Можливістю оновити технічну базу через НАК "Укragролізинг" скористали-

ся і низькорентабельні підприємства. Таких було 21%. Найменшу частку становили високорентабельні підприємства (17%).

Серед загальної кількості респондентів 58% були власниками сільськогосподарських підприємств, 31% – менеджерами та 11% – спеціалістами. Серед учасників опитування домінувало старше покоління людей віком понад 50 років (49% респондентів), а також середнього віку (42% респондентів). Молоді, як й очікувалося, виявилось найменше – тільки 9%. Працівники підприємств, що досліджувалися, мали високий освітній рівень. Так, 65% респондентів мали вищу освіту (з них 4% незакінчену вищу), 23% отримали спеціальну і лише 12% середню.

Опитування виявило відсутність чіткого розуміння економічної сутності лізингу. Ототожнювали лізинг із орендою 38% респондентів, із кредитом – 27%, інвестиціями – 16%, підприємницькою діяльністю – 11% і 8% вважали, що це форма купівлі-продажу майна. Більшості учасників опитування (69%) були відомі лише фінансовий та оперативний лізинг. Ще 9% респондентів згадало про прямий лізинг, 8% – непрямий, 6% – внутрішній, 5% – зовнішній і 3% – про грошовий.

Більшість опитаних (74%) надавала лізингу пріоритетне значення у відтворенні технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. 19% відводило лізингу посереднє значення і 7% – незначне. Основні переваги лізингу (не відволікання значних коштів і спрямування їх на інші цілі) зазначило 39% респондентів. Вірогідність ефективного та оперативного вирішення питання матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу через лізинг майна підкреслило 18% опитаних. 17% респондентів пов'язували з ним можливість розширення використання нових прогресивних та високоефективних техніки і технологій. Невелика кількість аграріїв (18%) пов'язувала переваги лізингу із запобіганням процесу морального старіння обладнання та можливістю виплати лізингових платежів продукцією, виготовленою за допомогою взятих у лізинг основних засобів виробництва. Тільки 8% учасників анкетування вбачали у ньому інструмент зміцнення свого фінансово-економічного становища.

На питання “Хто може скористатися лізингом?” 40% анкетованих відповіли, що ця можливість є у фінансово стійких підприємств і 11% зазначило таку нагоду для підприємств із скрутним економічним становищем. 49% учасників опитування підкреслило, що лізинг може бути доступним і для підприємств, які відчувають брак фінансових ресурсів.

Однак лише 16% респондентів скористалися послугами приватних лізингових компаній. Решті 84% опитаних завадили це зробити високі відсоткові ставки (49% респондентів зазначило цей пункт), вимога додаткового забезпечення (37%), малий термін дії договору (8%) та жорсткі графіки лізингових платежів (6%) (табл. 1).

Таблиця 1

*Чинники, що негативно вплинули на можливість сільськогосподарських підприємств придбати основні засоби через приватні лізингові компанії**

Чинник	Питома вага підприємств, що зазначили цей критерій, %
Високі відсоткові ставки	49
Вимога додаткового забезпечення	37
Малий термін дії договору	8
Жорсткі графіки лізингових платежів	6

*Джерело: складено автором за результатами дослідження

У 38% опитаних виникали труднощі зі сплатою лізингових платежів. З них 33% вказало на низький рівень цін на вирощену продукцію; 42% – на природні чинники; 25% – на несвоєчасність розрахунків покупців за отриману продукцію.

Усі лізингодержувачі намагалися оцінити ефективність лізингової операції. Більшість респондентів (76%) обмежилася порівнянням загальної вартості лізингової операції з альтернативними її варіантами та обчисленням у відповідності до них рівня здорожчання техніки. Лише незначна частина опитаних зазначили, що проводили розрахунок показників терміну окупності витрат та рівня рентабельності (9%). Жоден із респондентів не розраховував показника чистої приведеної вартості, хоча саме він надає можливість проаналізувати витрати на впровадження інвестицій та порівняти їх із очікуваними грошовими надходженнями з врахуванням чинника часу. Не враховується також величина податкового щита.

Із посиленням глобалізаційних процесів відбувається зростання рівня трансакційних витрат, які, за оцінками науковців, часто становлять половину вартості кінцевої продукції [5, с. 84-85]. Деякі дослідники для зручності розподіляють їх на трансакційні витрати мікро– та макросередовища [6]. Домінуюча частина респондентів вказала на існування досить високого рівня трансакційних витрат, пов'язаних

із проведенням лізингової операції. Респонденти оцінюють трансакційні витрати мікросередовища (витрати на аналіз лізингового ринку та вибір лізингодавця; витрати на підготовку, укладання та оформлення договору лізингу; втрати через невиконання партнерами умов угоди) на рівні 5-15% вартості предмета лізингу. Оцінити ж трансакційні витрати макросередовища (втрати через зміну економічних умов господарювання, недосконалість та суперечливість чинного законодавства, відсутність спеціалістів високої кваліфікації тощо) значно важче. На думку опитаних, вони можуть становити до 20-40% від вартості предмета лізингу.

Серед основних чинників, що перешкоджають розвитку лізингу в Україні, названо політичну та економічну нестабільність (зазначило 52% опитаних), високі відсоткові ставки (17%), недосконалість і неадекватність нормативно-правової бази (11%) та недостатність інформації про лізинг (9%). Розширенню використання лізингу, на думку сільгоспвиробників, найбільше сприяла б цільова державна підтримка сільськогосподарських лізингодержувачів, розробка і запровадження комплексної аграрної політики.

Висновки. Агролізинг в Україні, як і лізингові послуги загалом, перебувають на етапі формування і мають значні перспективи для динамічного росту. Основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в сільському господарстві України, є: нестабільна макроекономічна ситуація і недостатня увага держави до проблем аграрного виробництва; висока вартість лізингових послуг внаслідок обмеженості доступу лізингодавців до дешевих фінансових ресурсів; низька кредитоспроможність сільгосппідприємств; обмеженість кола об'єктів заставних операцій через недостатній розвиток земельного ринку; низький рівень якості вітчизняної техніки та орієнтація високорентабельних підприємств на закупівлю імпоротної сільськогосподарської техніки й обладнання, недостатня інформованість значної частини спеціалістів і менеджерів сільськогосподарських підприємств щодо можливостей і переваг лізингу. Необхідно активізувати діяльність НАК "Украгролізинг" у цьому напрямі. Складність комплексу проблем, пов'язаних зі становленням і розвитком лізингу (техніко-економічних, фінансових, організаційних, правових тощо), вимагає застосування системного підходу до їх вирішення. Назрілою є потреба в розробці ґрунтовної концепції вдосконалення ринку лізингових послуг у сфері АПК та створення і реалізації на її основі спеціальної державної програми розвитку лізингу в цій сфері.

Література:

1. Джурина Ю. І. Матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств України : значення, стан та перспективи розвитку / Ю. І. Джурина // Агроінком. – 2006. – № 3-4. – С. 5-7.
2. Внукова Н. Мир лізинга / Н. Внукова, О. Ольховиков. – Х. : Основа, 1994. – 224 с.
3. Шпак М. Перспективи розвитку фінансового лізингу в сучасних умовах сільськогосподарського виробництва / М. Шпак, С. Ціп // Техніка і технології АПК. – 2010. – № 6 (9). – С. 6-8.
4. Проблеми реалізації технічної політики в аграрному комплексі / [Я. К. Білоусько, А. В. Бурилко, В. О. Галушко та ін.]. – К. : ІАЕ, 2007. – С. 38.
5. Прокопенко А. Л. Методологічні підходи до визначення трансакційних витрат у лізинговій діяльності / А. Л. Прокопенко // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 84-89.
6. Власенко О. П. Управління трансакційними витратами в агробізнесі : стан та перспективи / О. П. Власенко // Наука й економіка. – 2008. – № 3 (11). – С. 280-286.

Георгієв В. А.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри екологічного менеджменту Донецького державного університету управління

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано основні положення концепції сценарного підходу до управління економічним потенціалом підприємства.

Ключові слова: онтологія сценаріїв, сценарна технологія управління, економічний сценарій, субсценарій, економічний потенціал підприємства.

Предложены основные положения концепции сценарного подхода к управлению экономическим потенциалом предприятия.

Ключевые слова: онтология сценариев, сценарная технология управления, экономический сценарий, субсценарий, экономический потенциал предприятия.

In the article were offered the basic concepts of the scenario approach for economic potential of enterprise.

Keywords: scenario ontology, scenario technology of management, economical scenario, subscenario, economic potential of enterprise.

Постановка проблеми. Господарча практика висуває суворі вимоги перед особами, які приймають рішення: гнучко реагувати на тренди ринкового середовища та досліджувати відповідні альтернативи використання економічного потенціалу підприємства, тому одне з найважливіших завдань вдосконалення механізму управління – це розробка та впровадження сценарного підходу до управління, який передбачає побудову та дослідження альтернатив змін економічного стану підприємства в майбутньому.

Сьогодні методологічно невизначеними та неповністю науково опрацьованими є питання концептуальних аспектів використання сценарного підходу до управління економічним потенціалом підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сценарному підходу до управління підприємством присвячена низка праць зарубіжних та вітчизняних авторів і дослідників, серед яких: О. С. Большаков, Х. Бандхольд, А. Р. Білоусов, М. В. Грачова, Д. Кевін, Д. О. Кононов, С. С. Кульба, П. П. Ковальов, В. В. Ковалевський, С. А. Косяченко, Т. В. Ласва, М. Ліндгрєн, Д. Мерс'є, В. І. Михайлов, В. Павловець, С. Б. Переслегін, О. Пітканєн, Дж. Раткліф, Дж. Рингланд, К. ван дер Хейден, П. Шварц та ін.

Використання сценарного підходу до управління повинно враховувати наявні: економічні ресурси підприємства та їх структуру; технології використання економічних ресурсів підприємства задля ведення господарської діяльності; технології прийняття, впровадження та контролю управлінських рішень; ймовірність здійснення майбутніх економічних подій. На відміну від стратегічного плану підприємства, економічний сценарій повинен містити опис тенденцій економічного розвитку, набір зв'язків "що – якщо" між подіями господарської діяльності підприємства.

Мета і завдання дослідження полягає в розробці основних положень концепції сценарного підходу до управління економічним потенціалом підприємства (система базових концептів і методів).

Виклад основного матеріалу. Економічний сценарій може бути використаний задля удосконалення управління та розкриття економічного потенціалу підприємства [3, с. 91].

Дослідники на чолі з М. В. Грачовою проаналізували переваги використання сценарного підходу [4, с. 89-90], оскільки: вимога враховувати взаємозв'язок між змінними та впливу цієї залежності на значення результативного показника використання економічного потенціалу підприємства [4, с. 90]; створення різноманітних економічних сценаріїв використання економічного потенціалу підприємства [4, с. 90]; формування концептуально насиченої та кількісно визначеної варіативної моделі взаємозв'язків елементів використання економічному потенціалу підприємства, що допомагає прийняти управлінські рішення більш зважено та обґрунтовано [4, с. 90].

На сучасному етапі розвитку концепції сценарного підходу виділено такі недоліки сценарного підходу [4, с. 90]:

- необхідність глибокого кількісного дослідження кожного сценарію використання економічного потенціалу підприємства [4, с. 89];
- невизначеність меж економічних сценаріїв, прозорість меж економічних сценаріїв, певний волюнтаризм при виборі економічних сценаріїв [4, с. 89];
- логічна кількість комбінацій змінних у економічних сценаріях обмежена, що веде до обмеження практичної цінності використання сценарного підходу [4, с. 89] до управління економічним потенціалом підприємства.

Аналіз висновків, що наводить дослідник М. В. Грачова, вказує, що зазначені вище положення варто розділити на ті, що мають об'єктивні причини та суб'єктивні причини. Кількісна невизначеність меж сценаріїв виникає внаслідок того, що, як ми визначили в статті "Сценарний підхід до управління інвестиційними проектами": "Сьогодні чіткі кількісні критерії розмежування сценаріїв відсутні... Ця проблематика, на наш погляд, багато в чому обумовлена відсутністю чіткої бази розмежування сценаріїв" [2, с. 741].

Дослідник З. Є. Шершньова, узагальнюючи досвід використання економічних сценаріїв, вважає, що: "більшість інформації для прийняття стратегічних рішень керівники різних організацій отримують із сценаріїв, що розробляються як окремими фахівцями, так і консалтинговими та аналітичними фірмами" [9].

Сценарний підхід, як про це свідчить досвід зарубіжних провідних компаній Shell [8], ICL [11], Volvo, формується за допомогою методики "8 етапів" [5]:

– Створення уявлення про всю систему [1; 5; 9]. Керівництво повинне мати чітке уявлення про економічний потенціал підприємства та цілі вдосконалення управління економічним потенціалом.

– Формування системи координат та умовного нуля процесу сценарної розробки [1; 5; 9]. Це формування уяви про початок координат та розмежування тієї чи іншої альтернативи.

– Розробка системи критеріїв оцінки та сценарних методик [1; 5; 9]. Задля розмежування альтернатив (економічних сценаріїв) та визначення ефективності їх використання, потрібно мати базові значення фінансово-економічних показників використання економічного потенціалу підприємства в процесі господарської діяльності (ділової активності, рентабельності та ін.).

– Визначення потреб замовників щодо розробки економічних сценаріїв та визначення відповідних цілей [1; 5; 9]. При вдосконалюванні управління кожним складовим елементом економічного сценарію потрібно формувати конкретні цілі та враховувати його наявні та ймовірні ресурси.

– Обґрунтування початкових параметрів економічного сценарію [1; 5; 9]. Тут слід мати на увазі, що "відправна точка" визначена на попередніх етапах. Методика розробки сценаріїв, на нашу думку, повинна бути розроблена взагалі, на стратегічному рівні управління економічним потенціалом підприємства, а потім декомпозована задля потреб складових економічного потенціалу підприємства.

– Формування необхідних відомостей для стратегічного та ситуативного управління [1; 5; 9]. Це може бути обробка будь-яких відомостей про фінансово-економічний стан підприємства, галузі, регіону, народного господарства тощо.

– Формування стратегічного набору змін системи економічного потенціалу підприємства [1; 5; 9] як вибір відповідної технології управління.

– Розробка сценарію чи сценаріїв, зокрема й альтернативних [1; 5; 9]. Аналіз цього вказує на неточність. Економічний сценарій – це вже певна альтернатива. На наш погляд, така суперечність вирішується з використанням методів декомпозиції – розділення економічного сценарію на субсценарії.

У процесі досліджень нами було запропоновано низку концептів сценарного управління, а саме:

Онтологія сценаріїв – це опис властивостей, меж розподілу та взаємозв'язків об'єктів сценарного підходу.

Сценарна технологія управління – це практична реалізація сценаріїв.

Субсценарій – складовий елемент як результат декомпозиції та/або поліфуркації траєкторії практичної реалізації сценарію.

Досвід зарубіжних компаній щодо формування економічних сценаріїв, як зазначає про це дослідник З. Є. Шершньова [9], ґрунтується на таких інструментах управління: метод послань – можуть бути розглянуті тенденції використання можливостей складових елементів економічного потенціалу підприємства; метод системи діаграм – міцно перетинається зі стратегічним матричним аналізом. Формується матриця складових стратегій використання економічного потенціалу підприємства; метод критичних полів – пошук критичних точок (кризових та оптимальних), що приведе до розвитку при використанні економічного потенціалу підприємства; метод "заголовків газет" – якісний аналіз, який варто розглядати як вплив уяви (бачення) майбутнього на сьогоденні дії осіб, що приймають рішення; метод "логіки можливого розвитку" – керівники підприємства використовують найбільш логічні альтернативи управління економічним потенціалом підприємства; матриця перехресного впливу подій – складові елементи економічного потенціалу можуть знаходитися в суперечних відносинах; "метод Байеса" – використання інструментарію теорії ймовірності та математичної статистики.

Висновки. Вдосконалено концептуальні підходи до формування економічних сценаріїв управління економічним потенціалом підприємства.

Література:

1. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб. : Питер, 2000. – 416 с.

2. Георгиев В. А. Взаимодействие сценарного подхода и сбалансированной системы показателей / В. А. Георгиев // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – Маріуполь : ПДТУ, 2008 г. – С. 181-185
3. Георгієв В. А. Економічний сценарій як інструмент управління підприємством / В. А. Георгієв // Академічний огляд. – Дніпропетровськ : ЗАТ “Дніпропетровський університет економіки та права”, 2011. – С. 89-95.
4. Грачева М. В. Риск-анализ инвестиционного проекта: [учебник для ВУЗов] / М. В. Грачёва. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с. – С. 89.
5. Линдгрэн М. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / М. Линдгрэн, Х. Бандхольд; пер с англ. – М. : Изд-во: Олимп-Бизнес, 2009. – 256 с.
6. Рингланд Дж. Сценарное планирование для разработки бизнес стратегии / Дж. Рингланд. – 2-е изд.: пер. с англ. – М. : ООО “И.Д. Вильямс”, 2008. – 560 с.
7. Сценарный опыт Shell: Свой бизнес: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nejo.ru/scenarnyj-opyt-shell.html>
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: [підручник] / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.net/strat_upr/42.htm.
9. International Computers Limited: [From Wikipedia, the free encyclopedia] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/International_Computers_Limited.

УДК 658.15

Гужавіна І. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Донецького державного університету управління*

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті основні методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємства, розглянуті етапи визначення фінансового стану підприємства, виявлені недоліки аналізу та подальші шляхи їх усунення.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, фінансовий аналіз, фінансові коефіцієнти, інтегральна оцінка.

В статье рассмотрены основные методические аспекты анализа финансового состояния предприятия, рассмотрены этапы определения финансового состояния предприятия, выявлены недостатки анализа и дальнейшие пути их устранения.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, финансовый анализ, финансовые коэффициенты, интегральная оценка.

In article the basic methodical aspects of the analysis of a financial condition of the enterprise are considered, stages of definition of a financial condition of the enterprise both the revealed lacks and the further ways of their elimination are considered.

Key words: the financial condition of the company, financial analysis, financial ratios, integral evolution.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Головною проблемою більшості сучасних підприємств є відсутність системи гнучкого фінансового планування та аналізу, несвоєчасне виявлення ознак фінансової нестабільності. Для ефективної побудови методики фінансового аналізу варто звертати увагу як на досвід зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі фінансового аналізу, так і на специфіку діяльності окремої галузі. З одного боку, фінансовий стан підприємства є результатом його діяльності, а з іншого – визначає передумови розвитку підприємства. Потребу аналізу фінансового стану можна пояснити тим, що часто підприємства не здатні правильно оцінити свій фінансовий стан, що в майбутньому створює серйозні перешкоди для здійснення його ефективної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств зробили вчені-економісти: І. З. Адамова, Т. А. Городня, Н. Г. Міценко, Т. А. Обущак, О. І. Павленко та багато інших. Але питання визначення та об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства залишається актуальним.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення основних підходів оцінювання фінансового стану підприємства та розробка пропозицій щодо вдосконалення методики аналізу фінансового стану підприємства.

Викладення основного матеріалу. Аналіз фінансового стану підприємства – це комплексне вивчення його функціонування з метою об'єктивної оцінки досягнутих фінансових результатів і виявлення шляхів подальшого підвищення прибутковості, забезпечення рівня ліквідності. Зміст такого аналізу полягає у вивченні розміщення і використання засобів виробництва, стану виробничих запасів, і позичених джерел їхнього формування, платоспроможності підприємства, забезпеченості власними оборотними коштами.

В умовах ринкової економіки кожне підприємство повинно забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність виконувати свої фінансові зобов'язання перед партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Досягнення цієї умови забезпечується за допомогою суворого додержання принципів комерційного розрахунку, головним серед яких є зіставлення витрат і результатів, одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Саме ця умова є визначальною для формування фінансового стану підприємства. Формуючи методику аналізу фінансового стану підприємства необхідно провести дослідження стосовно визначення самого поняття "фінансовий стан" та його визначення різними спеціалістами (табл. 1).

Таким чином, варто зазначити, що фінансовий стан підприємства є результатом усіх форм його діяльності як суб'єкта господарювання, з одного боку, та як результат такої діяльності справляє ключовий вплив у майбутній зміні проявів діяльності підприємства, що формує його "подальший поточний стан".

Хоча загальної методики визначення фінансового стану підприємства не існує, вітчизняні науковці [1-7] розглядають етапи проведення аналізу фінансового стану підприємства так (рис. 1).

Таблиця 1
Визначення змісту поняття “фінансовий стан підприємства”

Автор	Зміст поняття
За методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженою наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
Савицька Г. В.	Фінансовим стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу.
Обущак Т. А.	Фінансовий стан підприємства – це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатності ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому.
Поддєрьогін А. М.	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

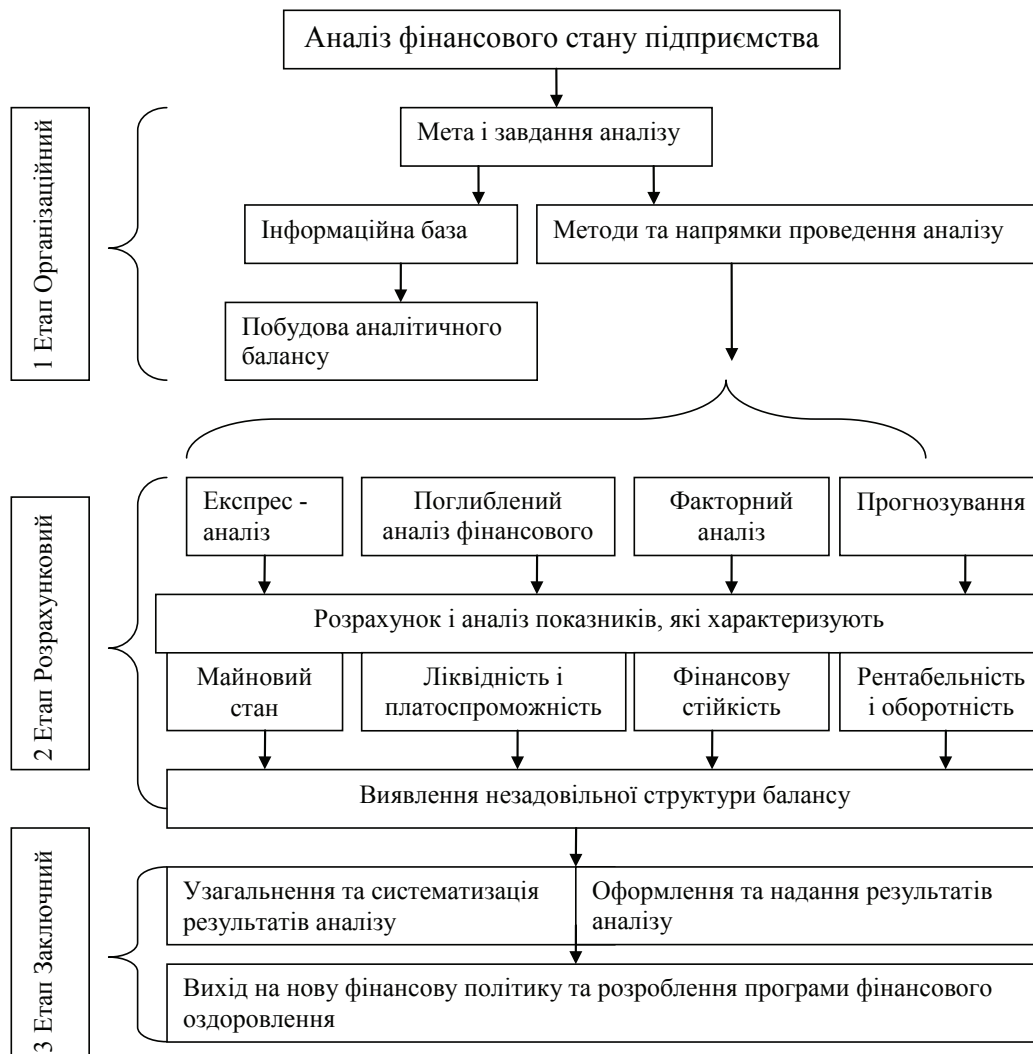


Рис. 1. Етапи проведення аналізу фінансового стану підприємства

Формування загального алгоритму оцінки фінансового стану підприємства – це визначення послідовності етапів дії механізму, виконання яких дозволить аналітику оцінити результати аналізу різних сторін фінансово-економічної діяльності підприємства.

Мета аналізу фінансового стану визначає зміст кожного його етапу, і перш за все організаційного. Потрібно зазначити, що під час аналізу завжди можна повернутися до організаційного етапу у разі виявлення неврахованих раніше чинників, деталей та коректувати завдання, інформаційне забезпечення і методику проведення аналізу.

На розрахунковому етапі запропонований теоретико-методологічний підхід до механізму оцінки фінансового стану підприємства, який ґрунтується на проведенні чотирьох етапів аналізу, причому на кожному з них суб'єкт може отримати висновок щодо фінансового стану об'єкта аналізу. У цьому зв'язку розглянемо кожний з етапів аналізу.

Перший етап. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства. Вихідними даними для проведення експрес-аналізу є окремі статті балансу підприємства, які використовуються для розрахунку незалежних змінних. Мета експрес-аналізу фінансово-господарської діяльності полягає в оцінці умов роботи підприємства у звітному періоді, виявленні основних тенденцій показників його діяльності (рентабельність, оборотність активів, ліквідність балансу), а також якісних змін у майновому та фінансовому положеннях. При цьому необхідно звертати увагу на алгоритм розрахунку основних показників. Сутність експрес-аналізу – відбір невеликої кількості показників і постійне дослідження їхньої динаміки. Експрес-аналіз завершується висновком про доцільність подальшого поглибленого (детального) аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

Другий етап. Поглиблений аналіз фінансового стану підприємства, вихідними даними для проведення аналізу є фінансова звітність підприємства.

Загальна оцінка фінансового стану підприємства проводиться за такими основними етапами:

Складання агрегованого балансу та його оцінка через горизонтальний й вертикальний аналіз за статтями). Такий аналіз дасть змогу виявити, за рахунок яких джерел сталися зміни у структурі основних статей балансу).

Розрахунок системи коефіцієнтів.

Порівняння коефіцієнтів із нормативними або з середніми по галузі.

Висновки щодо загальної оцінки фінансового стану підприємства.

Третій етап. Факторний аналіз (діагностика банкрутства підприємства). Основним завданням діагностики банкрутства підприємств є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, та прийняття рішення про визначення підприємства платоспроможним (неплатоспроможним).

Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера.

Широке застосування цих моделей у закордонній практиці зумовлено такими перевагами:

- вони мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних затрат трудомісткості;
- моделі дають можливість поєднувати різноманітні об'єкти,
- є можливість оцінки прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство.

Проте ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства. Таким чином, з огляду на це необхідно розробити такий методичний підхід, за якого оцінка фінансового стану українських підприємств ґрунтувалася б на:

- вітчизняних стандартах обліку та звітності, на поєднанні різноманітних методів;
- використовувала б інформаційну базу вітчизняних підприємств з урахуванням їхньої галузевої специфіки, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності.

Закордонний досвід оцінювання доцільно використовувати в українській аналітичній практиці, однак при цьому потрібно акцентувати увагу на важливості розуміння схеми обліку, яка лежить в основі фінансових коефіцієнтів [5].

Четвертий етап. Визначення інтегрального показника фінансового стану підприємства та порівняння його з аналогічними показниками конкурентів по галузі. Методики інтегральної оцінки фінансового стану підприємства передбачають розрахунок інтегрального показника на базі узагальнюючих показників.

Основними аналітичними показниками, що характеризують фінансовий стан, є коефіцієнти. Аналіз фінансових коефіцієнтів полягає у порівнянні їхніх значень з базисними величинами, а також вивчення

їхньої динаміки. Для оцінки фінансового стану використовують декілька груп показників: показники платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності:

- показники ліквідності характеризують здатність фірми виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів;
- коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами – оцінює достатність власних оборотних коштів підприємства;
- оборотність кредиторської (дебіторської) заборгованості (обирається найменший з двох);
- рентабельність продажу – узагальнюючий показник ефективності роботи підприємства.

Суть комплексної оцінки зводиться до встановлення відповідних балів для кожного показника від 0 до 2 (0 – незадовільне, 1 – задовільне, 2 – оптимальне) [1].

Така розроблена методика аналізу фінансового стану підприємства повинна перш за все підвищити зацікавленість керівництва господарюючих суб'єктів і посилити ефективність прийняття управлінських рішень.

Фінансовий стан підприємства треба систематично та всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за низку періодів, дозволить визначити недоліки у фінансовій діяльності та способи більш ефективного використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Основними напрямками покращення фінансового стану підприємства є:

- зниження собівартості продукції, що дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на ринку збуту, що можливе за рахунок упровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції;
- збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству оформляти довго і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здавання їх в оренду, виробництва і розробки нових видів продукції, продажу деяких застарілих основних фондів;
- прогнозування, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються.

Сьогодні також існують складності проведення аналізу фінансового стану підприємства, що зумовлено: нестабільністю економіки; політичною невизначеністю; нестабільністю законодавчої бази (фінансового і податкового права).

Висновки. Таким чином, аналіз фінансового стану підприємства зумовлений потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства, оскільки фінансові результати є базою розрахунку ресурсного потенціалу підприємства. Під час аналізу фінансового стану підприємства можна використовувати найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

На основі проведеного дослідження методик аналізу фінансового стану підприємства можна доцільно дійти висновку, що сьогодні найнеобхіднішим для покращення фінансового стану підприємства є: удосконалення інформаційного та методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства; розробка методичного забезпечення процесу прогнозування фінансового стану підприємства; удосконалення структури аналізу стану підприємства, залежно від мети та змісту роботи на кожному етапі; удосконалення форм фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості; розробка методики комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила проаналізувати стан підприємства за оптимальною сукупністю фінансових показників та коефіцієнтів; удосконалення теоретичних засад формування та реалізації інформаційної системи підприємства; перегляд та доопрацювання нормативних актів, які розкривають методики аналізу фінансового стану підприємства.

Література:

1. Адамова І. З., Романчиук М. В. Аналіз фінансового стану підприємства: проблемні аспекти та шляхи їх розв'язання / І. З. Адамова, М. В. Романчиук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptbo/2/8.pdf.
2. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О. І. Павленко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptbo/2/8.pdf.
3. Городня Т. А. Аналіз фінансового стану та вдосконалення контролю за фінансовими показниками підприємства / Т. А. Городня // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptbo/2/8.pdf.

4. Алілова І. О., Зарецька Є. В. Удосконалення напрямів стабілізації фінансового стану підприємства / І. О. Аліпова, Є. В. Зарецька // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptbo/2/8.pdf.
5. Міценко Н. Г., Мікайло М. М. Особливості оцінювання фінансового стану підприємств у країнах з ринковою економікою / Н. Г. Міценко, М. М. Мікайло // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5.
6. Алексеєнко В. Г. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів / В. Г. Алексеєнко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptbo/2/8.pdf.
7. Гізатуліна О. М. Фінансова стійкість підприємства: економічна сутність та методика оцінки / О. М. Гізатуліна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptbo/2/8.pdf.

УДК 339.166.5:65.01(045)

Жаворонкова Г. В.,*доктор економічних наук, професор кафедри економіки Національного авіаційного університету,***Килівник І. С.,***аспірантка Національного авіаційного університету*

КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

У статті викладено результати досліджень у сфері управління нематеріальними активами та запропоновано організаційно-економічний механізм управління нематеріальними активами підприємства з метою підвищення ефективності у використанні наявних нематеріальних активів підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, організаційно-економічний механізм управління нематеріальними активами.

В статье изложены результаты исследований в сфере управления нематериальными активами и предложено организационно-экономический механизм управления нематериальными активами предприятия с целью повышения эффективности использования имеющихся нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, организационно-экономический механизм управления нематериальными активами.

The article presents the results of research in the management of intangible assets and of organizational-economic mechanism of intangible assets management companies to improve the efficiency of use of intangible assets of the company.

Keywords: intangible assets, organizational and economic mechanism of intangible assets.

Постановка проблеми. Сьогодні матеріальні активи вже не є основним чинником успіху підприємства. Розвиток світової економіки, а також зміни в економічному житті України свідчать про те, що дуже важливою складовою для підприємств України стають такі довгострокові економічні ресурси, як нематеріальні активи (далі – НМА). Зарубіжний досвід доводить пряму залежність прибутковості господарюючого суб'єкта від правильно налагодженої системи управління даними активами. Дослідження стану процесу управління НМА підтверджує, що організаційне забезпечення процесу управління даними активами як і раніше вимагає значного коригування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом значення інформації та інтелектуальних ресурсів значно зросло в теорії і практиці управління, що зумовило появу нових підходів до управління нематеріальними активами. Розробкою своїх методів з вирішення основних питань управління інтелектуальними ресурсами займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених: І. А. Бігдан, Г. Л. Волкова, Г. В. Жаворонкова, П. П. Крайнев, Л. И. Лукичева, П. М. Цибульов та інші.

Дослідженням організаційно-економічного механізму управління займалися Б. Карлоффа, Ф. Котлера, А. В. Шегди та ін. Теоретичні аспекти механізму управління НМА відображенні в наукових працях таких вчених: Г. Л. Волковою, Ю. А. Радигіним, В. В. Ольховським.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження процесів управління нематеріальними активами підприємства та розробці організаційно-економічного механізму для ефективного управління цими активами, який буде відповідати наявній економічній ситуації та ринковим умовам.

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови господарювання висувають особливі вимоги до організації процесу управління НМА.

Основними передумовами створення відокремленої системи управління НМА в складі системи управління підприємствами є: різноманітність форм та видів об'єктів інтелектуальної власності підприємства; необхідність розробки стратегії та тактики в сфері управління НМА; широкий перелік функцій управління НМА; значна кількість відділів, підрозділів та контрагентів підприємства, що беруть участь у процесі генерації та перетворення інформації про НМА; необхідність координації взаємодії між суб'єктами в цій галузі; висока прибутковість угод з об'єктами інтелектуальної власності; значний ризик виникнення недобросовісної конкуренції; розуміння керівництвом підприємств необхідності розвитку процесів управління інтелектуальним капіталом [1, с. 115].

Сьогодні поняття “організаційно-економічний механізм” досі не має розгорнутого однозначного визначення і по-різному трактується науковцями.

А. Козаченко [2] та Ю. Лисенко [3] трактують організаційно-економічний механізм як систему формування цілей та стимулів, які впливають на результати діяльності.

О. А. Єрмоєнко-Григоренко [4, с. 9] розглядає організаційно-економічний механізм як сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених соціально-економічних процедур і сфер діяльності.

К. О. Раїцький, визначає організаційно-економічний механізм як вплив суб'єкта управління на об'єкти, процеси та учасників економічної діяльності, здійснюваний з метою надання певного напрямку господарській діяльності та досягненню бажаних результатів[5].

Було вивчено основні механізми управління НМА, представлені вітчизняними та зарубіжними вченими. На практиці вони досить різні, оскільки вирішують різні цілі підприємства, а отже різняться цілями управління НМА. Так, в основі моделі управління НМА вчений Ю. А. Радигін [6] визначає професно-орієнтовану методику оцінки, інформаційної та трудової частини цих активів.

В. В. Ольховський [7] подав модель управління НМА у вигляді модулів закритого циклу щодо системи управління цими активами та взаємозв'язків між ними.

Отже, організаційно-економічний механізм управління НМА – це система елементів, які безперервно, взаємопов'язані між собою, спрямованих на забезпечення зростання вартості та конкурентоспроможності підприємства на вітчизняному і міжнародному ринку, шляхом впливу на конкретні чинники, які забезпечують досягнення визначених цілей за допомогою наявного потенціалу та ресурсів підприємства. Механізм управління НМА повинен бути обов'язково узгоджений з перспективними напрямками розвитку підприємства.

Основною задачею запропонованого організаційно-економічного механізму управління НМА (рис. 1) полягає у цілеспрямованому, безперервному впливі суб'єкта управління на НМА для досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства під впливом зовнішніх чинників та внутрішнього середовища з урахуванням результатів попередніх управлінських рішень.

Суб'єктом управління цього механізму виступають керівники, менеджери, аналітики, експерти, консультанти, які здійснюють керування як механізмом, так і окремими його елементами.

Суб'єкт та об'єкт управління НМА пов'язані між собою інформаційними потоками, за допомогою яких постійно взаємодіють між собою. Суб'єкт управління інформує об'єкт про прийняті управлінські рішення, спосіб їх реалізації і контролює їх виконання.

Взаємодія між суб'єктом і об'єктом управління проходить через організаційно-економічний елементи управління – принципи, методи, функції, інструменти.

Фундаментом будь-якого механізму є принципи. Основними принципами організаційно-економічного механізму управління НМА є:

- принцип адаптованості до змін – для ефективного використання НМА механізм управління повинен швидко реагувати й адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні і внутрішньому середовищі;
- принцип відкритості – механізм повинен бути відкритим для вхідної інформації;
- принцип орієнтованості на генеральну ціль – механізм управління НМА повинен спрямовуватися на досягнення основних цілей підприємства і якісних вихідних параметрів;
- принцип економічності – економічний ефект, отриманий від запровадження механізму управління НМА, повинен покривати витрати на організацію цього механізму;
- принцип самовдосконалення – з урахуванням стратегії підприємства, механізм управління повинен спрямовуватися на розширення можливостей підприємства, через самовдосконалення і розширення своїх можливостей шляхом аналізу інноваційного простору.

Наступним елементом організаційно-економічного механізму управління НМА є – методи управління – це сукупність різноманітних підходів, прийомів, способів, за допомогою яких організовується виконання процедур та операцій для прийняття правильних управлінських рішень, що використовується для постановки і досягнення цілей. У науці та на практиці визначили три групи методів, які можуть вдало використовуватися в цьому організаційно економічному механізмі: економічні, адміністративні та соціально-психологічні.

Основними функціями організаційно-економічного механізму управління НМА є:

- прогнозування: визначає актуальність та майбутні перспективи різних видів НМА й управлінських рішень стосовно них;
- координування: координує та спрямовує зусилля для досягнення поставлених цілей управління НМА;
- інформаційна: формування даних про наявні НМА, їх якісь, джерела формування та ефективність використання;
- організація: структурує процеси механізму управління, її елементи, взаємозв'язки та результати діяльності;
- контролінг: на базі комп'ютеризованої системи обробки інформації виступає інструментом планування для ухвалення рішень;
- аналіз: визначає кількісні та якісні результати діяльності механізму та у випадку отримання нижчих результатів від запланованих аналізує причини таких відхилень;
- контроль: здійснює контроль за послідовністю процесів у певний момент часу.

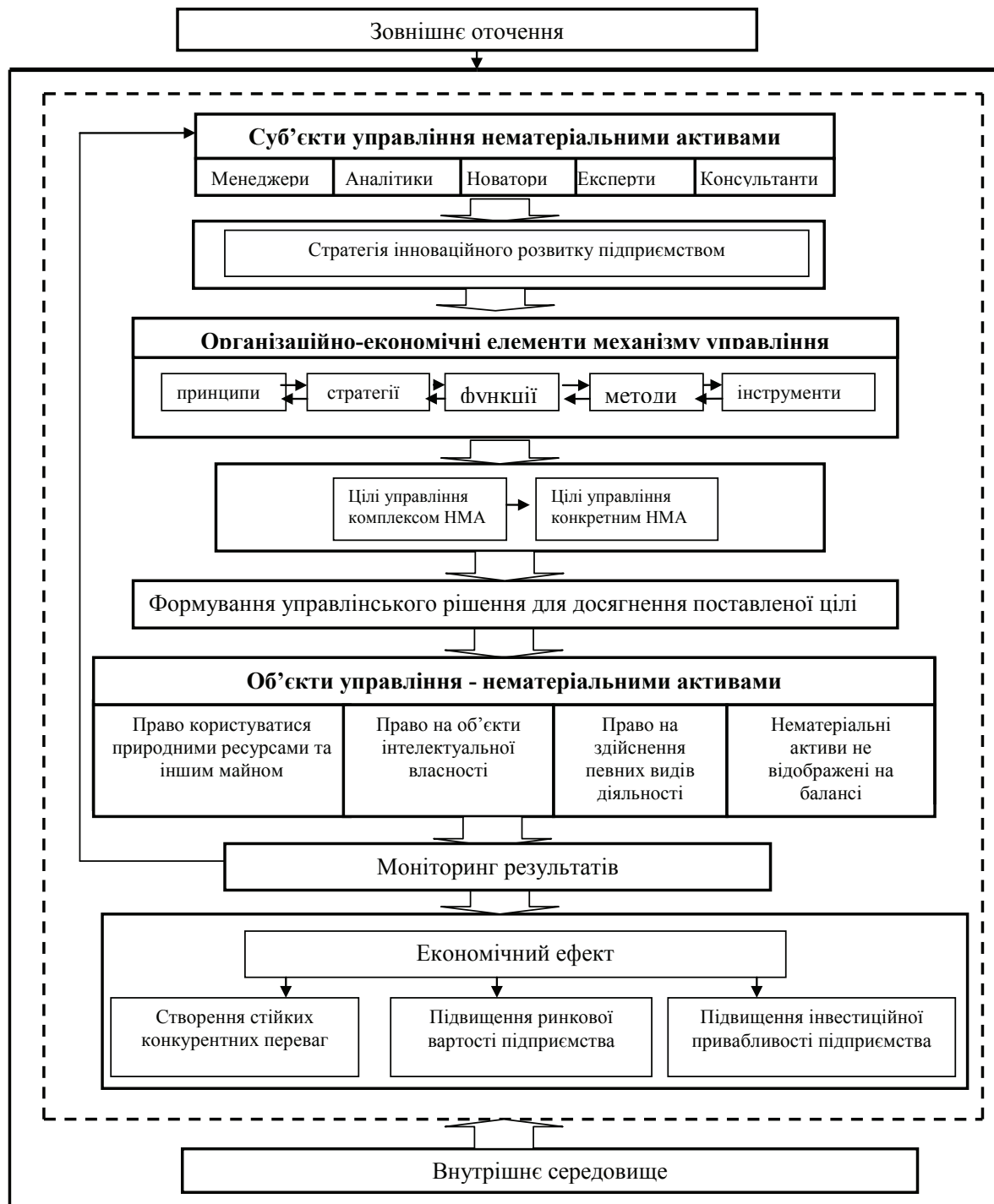


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління нематеріальними активами підприємства

Аналіз літературних джерел, показав, що багато науковців виділяють п'ять основних стратегій управління НМА [8; 9]: стратегія захисту, стратегія нападу, стратегія створення іміджу підприємства, стратегія оптимізації фінансово-господарської діяльності, стратегія формування статутного капіталу. Кожній стратегії розвитку підприємствам відповідає відповідна стратегія управління комплексом НМА і кожним окремим НМА.

Організаційно-економічний механізм знаходиться під постійним впливом внутрішнього середовища і зовнішнього оточення, що складаються з багатьох елементів. Серед зовнішніх елементів найбільш суттєвими є: тип і стан економіки, НТП, політико-правове середовище, соціально-культурні чинники, постачальники, споживачі, наявність або відсутність конкурентів, міжнародне оточення, демографічні чинники, емність наявного і потенційного ринків, взаємини з партнерами, імідж підприємства. Серед внутрішніх елементів найбільш суттєвими є: стратегія управління, інтелектуальний потенціал персоналу, техніка та технологія, організаційна структура управління, ефективність створення і використання

інтелектуальних активів, наявність спеціалізованого програмного забезпечення, рівень наукоємності продукції, бренд-ресурси підприємства [10].

Зовнішнє економічне середовище в Україні є досить нестійким, тому організаційно-економічний механізм управління НМА повинен мати здатність оперативно й адекватно реагувати на зміни. Тому цей механізм повинен мати такі властивості: оперативність – здатність швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі; інформованість – володіння інформацією про стан зовнішнього середовища; передбачення – здатність передбачити позитивні та негативні зміни.

Результатом функціонування цього механізму є управлінське рішення, яке повинно забезпечити формування дієвої структури НМА, збільшити ринкову вартість та інвестиційну привабливість підприємства; забезпечити підприємство стійкими конкурентними перевагами.

Вироблення управлінського рішення визначається послідовністю дій. Основними етапами формування управлінського рішення є: 1) визначення мети управління; 2) на основі отриманої інформації вивчення проблеми; 3) визначення варіантів вирішення поставленої проблеми; 4) вибір оптимального варіанта та формування управлінського рішення; 5) донесення до виконавців управлінського рішення.

Управлінське рішення підлягає обов'язковому моніторингу, оскільки при прийнятті наступного управлінського рішення повинно здійснюватися з обов'язковим урахуванням результату попереднього рішення, а саме – визначення чинників, що завадили отриманню запланованого економічного ефекту або, навпаки, підвищили його.

Висновки. Ефективне використання НМА можливе лише при комплексному та системному управлінні цими активами. Запропонований організаційно-економічний механізм управління НМА спрямований на забезпечення використання цих активів з максимальною корисністю, враховуючи зовнішнє оточення та досвід попередніх управлінських рішень. Впровадження запропонованого механізму дозволить господарюючому суб'єкту підвищити ефективність від використання НМА та економічний ефект від діяльності в цілому.

Література:

1. Корпоративне управління в Україні: інтелектуальний капітал, персонал, якість : [текст] / за ред. В. І. Щелкунова, Г. В. Жаворонкової. – К. : Наук. думка, 2008. – 615 с.
2. Козаченко А. В. Механизм стратегического управления крупным производственно-финансовыми системами промышленности : [текст] / А. В. Козаченко. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 348 с.
3. Лысенко Ю. Организационно-экономический механизм управления предприятием : [текст] / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86 – 87.
4. Єрьоменко-Григоренко О. А. Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. А. Єрьоменко-Григоренко. – Донецьк, 2000. – 24 с.
5. Раицький К. А. Экономика предприятия : учебник для вузов / К. А. Раицький. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 149 с.
6. Радыгин Ю. А. Управление нематериальными ресурсами промышленного предприятия : дис. на соискание учен. Степени канд. экон. наук / Ю. А. Радыгин. – Уфа, 2009. – 23 с.
7. Ольховский В. В. Управление нематериальными активами как инновационными ресурсами развития современных организаций : [монография] / В. В. Ольховский. – М. : РАГС, 2008. – 304 с.
8. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью : учебн. пособие. – М. : Дело, 2003. – 512 с.
9. Коммерциализация технологий: Теория и практика : учебное пособие. – М. : Монолит, 2002. – 240 с.
10. Борисюк І. О. Управління об'єктами інтелектуальної власності авіабудівних підприємств : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / І. О. Борисюк. – Київ, 2010. – 200 с.

Карлін М. І.,

доктор економічних наук, професор Волинського національного університету ім. Лесі Українки,

Іванчук Н. В.,

аспірант Волинського національного університету ім. Лесі Українки

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано визначення категорії “соціальні податки”, доведена необхідність включення їх з часом до складу доходів державного бюджету України, досліджено адміністративно-управлінські видатки на утримання державних цільових фондів у 2007-2012 роках, запропоновано шляхи їх раціоналізації, показано доцільність створення на базі Пенсійного та інших соціальних фондів Єдиного соціального фонду України.

Ключові слова: *оподаткування фонду оплати праці, соціальні податки, цільові фонди, адміністративно-управлінські видатки, Єдиний соціальний фонд України, Державна податкова служба України, адміністрування податків.*

Обосновано определение категории “социальные налоги”, доказана необходимость их включения в состав доходов государственного бюджета Украины, исследовано административно-управленческие издержки на содержание государственных целевых фондов на протяжении 2007-2012 годов, предложено пути их рационализации, показана целесообразность создания на базе Пенсионного и других социальных фондов Единого социального фонда Украины.

Ключевые слова: *налогообложение фонда оплаты труда, социальные налоги, целевые фонды, административно-управленческие издержки, Единый социальный фонд Украины, Государственная налоговая служба Украины, администрирование налогов.*

The category “social taxes” has been substantiated, the necessity of including them to the revenue of Ukrainian state budget has been proved, administrative and managerial costs for the state specialised funds during 2007-2012 have been investigated, ways of costs rationalization have been offered, and the expediency of Single social fund creation on the base of Pension fund and other social funds has been shown.

Key words: *payroll taxation, social taxes, specialised funds, administrative and managerial costs, Single social fund of Ukraine, Government tax service, administration of taxes.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі важливу роль відіграє оптимізація оподаткування суб'єктів господарювання та фізичних осіб, ключовими елементами якої є зміна податкових ставок та раціоналізація витрат на податкове адміністрування. Витрати на адміністрування податків відіграють досить суттєву роль у досягненні ефективності тієї чи іншої системи оподаткування та впливають на чисту величину коштів, яка надходить у розпорядження держави. Саме тому в умовах неможливості зниження податкових ставок зважене управління витратами на адміністрування податків може стати суттєвим резервом економії державних коштів, що саме по собі означає додатковий дохід. У державний та зведений бюджети України надходять податки, які є складовою вітчизняної податкової системи, проте існують і такі обов'язкові платежі, які на законодавчому рівні знаходяться поза нею. До них належать соціальні податки, які сплачуються з фонду оплати праці і сьогодні є як єдиний соціальний внесок, який нараховується на фонд оплати праці підприємства та вираховується із заробітної плати працівників. Сьогодні існує чимало поглядів щодо того, яким чином змінювати ставки єдиного соціального внеску з метою виведення заробітної плати з тіні, однак у сучасних умовах досягти цього надзвичайно важко, оскільки брак коштів для цільових державних фондів і так змушує шукати додаткові джерела фінансування соціальних виплат і щороку все більше обтяжує державний бюджет України. Саме тому пошук шляхів раціоналізації витрат цільових фондів необхідно здійснювати, оцінивши доцільність, насамперед, адміністративно-управлінських витрат, пов'язаних зі справлянням соціальних внесків, яке покладено зараз на Пенсійний фонд України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оподаткування підприємств, податкового навантаження, удосконалення оподаткування фонду оплати праці та його детінізації неодноразово досліджувалась у своїх працях такі науковці, як В. Л. Андрущенко, В. Борейко, Л. К. Воронова, Г. Гендлер, О. Д. Данілов, М. П. Кучерявенко, А. І. Крисоватий, О. І. Лютий, П. В. Мельник, І. В. Педь, А. Скрипник, А. М. Соколовська. Однак сьогодні відсутні ґрунтовні дослідження питань реформування у сфері оподаткування фонду оплати праці з погляду зміни функцій органів виконавчої влади в Україні, що дозволить усунути невиправдане зростання витрат, пов'язаних зі справлянням податків.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні категорії “соціальні податки” та пошуку шляхів удосконалення оподаткування фонду оплати праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. У Законі України "Про державну податкову службу в Україні" подано детальний перелік функцій органів державної податкової служби і вказано на контрольну функцію Державної податкової адміністрації України, оскільки вона виконує безпосередньо, а також організовує роботу державних податкових адміністрацій та державних податкових інспекцій, пов'язану із [2]:

- здійсненням контролю за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування та сплати податків та зборів (обов'язкових платежів), контролю за валютними операціями, контролю за дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги) у встановленому законом порядку, а також контролю за наявністю документа, що підтверджує державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців відповідно до закону, за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, торгових патентів;

- здійсненням контролю за дотриманням виконавчими комітетами сільських і селищних рад порядку прийняття і обліку податків, інших платежів від платників податків, своєчасністю та повнотою перерахування цих сум до бюджету;

- обліком платників податків, інших платежів;

- виявленням і веденням обліку надходжень податків, інших платежів, супроводженням Єдиного реєстру податкових накладних.

У цьому контексті варто зазначити, що 9 грудня 2010 року Президент України видав Указ "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" [3], який передбачав утворення Державної податкової служби України шляхом реорганізації Державної податкової адміністрації України, що фактично і відбулося. 12 травня 2012 року Президент видав Указ "Про Положення про Державну податкову службу України" [4], який наводив чіткий перелік її функцій, проте відповідних змін у Закон України "Про державну податкову службу в Україні" внесено не було, назви "податковій адміністрації" в ньому так і залишились, хоча вказаний закон на сьогодні є чинним. Крім того, закон має вищу юридичну силу, ніж указ, тоді як в Україні відповідні адміністративні зміни було здійснено згідно з указом, що можна розглядати як юридичну колізію.

Прийняття Податкового кодексу 2 грудня 2010 року супроводжувалось скороченням кількості податків і зборів, що увійшли до складу податкової системи України. Зокрема, згідно з цим нормативним актом, в Україні можуть встановлюватися загальнодержавні та місцеві податки та збори. До загальнодержавних належить 18 податків і зборів (податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; плата за користування надрами, плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів; фіксований сільськогосподарський податок; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; мито; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності).

Місцеві податки і збори включають 5 найменувань, зокрема, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [1].

Згідно з цими законодавчими вимогами, наведений перелік податків і зборів є вичерпним і на законодавчому рівні становить сутність податкової системи України. Адмініструванням цих податків і зборів займається Державна податкова служба України, що, своєю чергою, включає контроль за правильністю нарахування, своєчасністю та повнотою їх сплати. Проте, на нашу думку, наведений перелік не вичерпує реальну кількість податків в Україні, зокрема, до складу вітчизняної податкової системи необхідно включити також соціальні податки, зміст яких поки до кінця не з'ясовано, хоча в багатьох країнах світу їх зараховують до складу податкових систем.

В українській юридичній літературі з податкового права виділяють 8 ознак податку: закріпленість актом органу державної влади, обов'язковий характер, безумовний характер, нецільовий характер, індивідуальна безоплатність, безповоротний характер, платіж у грошовій формі та надходження до бюджету відповідного рівня [9, с. 119-123]. При цьому зазначається, що зборам (в тому числі, соціальним) не властивий нецільовий характер, надходження до бюджету та закріпленість органом державної влади [9, с. 126-127].

У фінансовому праві України виділяють 6 особливостей податку: податки вводяться тільки законами; при справлянні податків відбувається відчуження власності фізичних і юридичних осіб на користь держави або органу місцевого самоврядування; законом встановлюється обов'язковість сплати; існує індивідуальна безвідплатність; відсутність цільового призначення; застосування примусової сили при

невиконанні припису держави [6, с. 210]. При цьому правовідносини, пов'язані з соціальними внесками, розглядаються поза межами податкового права.

В українській економічній літературі з оподаткування виділяють загалом 6 ознак податків, які, по суті, і виступають найбільш базовими: обов'язковість сплати, законодавча закріпленість, нецільовий характер, індивідуальна безоплатність, примусовий характер та некаральний характер [11, с. 10]. Поряд з цим зазначається, що соціальні збори не містять усіх цих 6 ознак, а лише 4 з них, тобто для них відсутній нецільовий характер та індивідуальна безоплатність [11, с. 21].

На нашу думку, дві останні ознаки також властиві соціальним зборам, а тому їх можна правомірно зараховувати до категорії податків. Мається на увазі те, що на сьогодні лєвова частка, тобто близько 90% усіх соціальних податків – це сума єдиного соціального внеску, сплачена роботодавцями, а лише 10% – найманими працівниками. Звідси випливає, що основними платниками соціальних податків є роботодавці, які абсолютно нічого не отримують після здійснення цих платежів, а наймані працівники – можуть отримати компенсацію, а можуть і не отримати, оскільки все залежить від їхніх життєвих обставин. Знову ж таки, переважне функціонування солідарної системи пенсійного забезпечення зумовлює те, що теперішні кошти будуть використовуватись практично не для тих найманих працівників, хто їх тепер сплачує, а для пенсіонерів. Таким чином, загалом можна стверджувати і про притаманність для єдиного соціального внеску також індивідуальної безоплатності. Проте в наш час безумовно існує нагальна необхідність введення заохочень для підприємств, які повинні проявляти хоча б у відсоткових знижках при сплаті податкових зобов'язань раніше установлених термінів.

Щодо відсутності нецільового характеру використання також можна не погодитись, оскільки не існує єдиної статті видатків у державних цільових фондах і не обов'язково отримані кошти підуть на якийсь окремий напрям. Наприклад, Пенсійний фонд України зобов'язаний здійснювати свої адміністративно-управлінські витрати за рахунок власних надходжень, а доходи Пенсійного фонду у вигляді єдиного соціального внеску – це не що інше, як його власні доходи. Таким чином, платник не знає, куди саме буде використано його кошти: чи на статті пенсійних виплат чи на адміністративно-управлінські витрати.

Таким чином, не можна чітко відсікати такі ознаки податку, як індивідуальна безоплатність та нецільовий характер використання при розгляді обов'язкових соціальних внесків з фонду оплати праці, оскільки глибший розгляд фактичного їх функціонування переконує в тому, що і їм властиві ці ознаки, хоча можливо, на перший погляд, вони не так яскраво виражені.

Характеризуючи податок, науковці зосереджують свою увагу на виконуваних ним функціях. Зокрема, відомий науковець у сфері оподаткування А. М. Соколовська [14, с. 294] виокремлює дві базові функції податків, такі як фіскальна та регулююча, зазначаючи при цьому, що перерозподільча функція властива податкам лише частково, а тому її не слід брати до уваги, адже повністю таку функцію можуть виконувати лише такі загальні категорії, як “бюджет” та “фінанси” [14, с. 293].

На нашу думку, не варто нехтувати перерозподільчою функцією податків, а розглядати її на рівні з двома іншими як таку, що належить до фундаментальних функцій податків. Це пов'язано з тим, що податки є інструментом перерозподілу ВВП і лише вони, зважаючи на свою унікальну сутність, можуть цей перерозподіл здійснювати. У теорії фінансів виділяють таку функцію фінансів, як розподільчу, в контексті характеристик якої виокремлюють первинний розподіл, перерозподіл та вторинний розподіл (як другий етап перерозподілу) [10, с. 18-19]. Перерозподіл за своєю суттю – це процес створення та використання централізованих фондів фінансових ресурсів. Створення фондів забезпечується податками, а от саме використання – це вже напрями, визначені державою, і за рахунок коштів, зосереджених з податків і не тільки.

Фактично податки працюють на першому етапі перерозподілу, а тому вживання терміна “перерозподільча функція” є виправданим і найбільш доцільним, що фактично і відокремлює податки від таких категорій, як “фінанси” чи “бюджет”. Цим категоріями властива розподільча функція, тоді як перерозподільча і відображає часткову участь податків, оскільки саме завдяки податками перерозподіл і розпочинається. Тому недоцільно упускати перерозподільчу функцію податків як таку, що виконується ними частково, оскільки саме податки і забезпечують початок такого перерозподілу, тобто є його пріоритетним рушієм.

Охарактеризовані функції податків повністю властиві і соціальним внескам. Зокрема:

- 1) фіскальна функція – соціальні внески з фонду оплати праці акумулюються для фінансування потреб суспільства і відповідно виконання державою покладених на неї функцій;
- 2) перерозподільча функція – соціальні внески є інструментом перерозподілу ВВП;
- 3) регулююча функція – соціальні внески дозволяють державі регулювати процеси виробництва та споживання, справляти стимулюючий чи дестимулюючий вплив на економічну активність суб'єктів господарювання.

Зважаючи на описані вище функції, соціальні внески з фонду оплати праці, які на сьогодні виступають у вигляді єдиного соціального внеску, що сплачується роботодавцями у вигляді нарахувань, та

найманими працівниками у вигляді утримань, можна повноправно вважати соціальними податками. За своє суттю це загальнодержавні прямі податки, адже встановлюються вони на законодавчому рівні лише Верховною Радою України і не можуть змінюватися іншим нормативно-правовим актом, крім закону.

Таким чином, соціальні податки – це платежі юридичних та фізичних осіб, що виникають у зв'язку з відносинами по оплаті праці, виступають додатковим витратним елементом роботодавців понад суму нарахованого фонду оплати праці, а також утримуються із заробітної плати найманих працівників, не включаючись до розрахунку їхнього загального оподаткованого доходу при обчисленні податку на доходи фізичних осіб.

Внаслідок цього контрольну функцію з обліку платників та збору єдиного соціального внеску доцільно передати для Державної податкової служби України, а суми єдиного соціального внеску зараховувати до складу доходів державного бюджету на єдиний казначейський рахунок на рівні з іншими податками. Потім у порядку вторинного розподілу централізовано виділяти кошти на рахунок Пенсійного (соціального) фонду, скасувавши інші фонди соціального страхування. Доцільно функції соціального захисту не розділяти між чотирма установами, а зосередити в одній, зокрема в Пенсійному (соціальному) фонді, оскільки він отримує кошти у доходній частині свого бюджету також і від інших трьох цільових фондів внаслідок своєї найбільшої дефіцитності, і ці перерахунки не є доцільними. Адже витрати на утримання чотирьох фондів закладаються у їх бюджети і вони при цьому досить значні (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка адміністративно-управлінських витрат на утримання цільових фондів та ВВП України за 2007-2012 роки

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Адміністративно-управлінські витрати номінальні, млн. грн.	2660,9	3995,5	3768,8	4557,4	4765,0	5255,9
Темп росту номінальних витрат, %	–	150,2	94,3	120,9	104,6	110,3
Темп росту номінального ВВП, %	–	131,5	96,3	118,5	121,6	113,9
Темп росту реальних витрат, %	–	143,3	107,3	120,1	102,8	116,4
Темп росту реального ВВП, %	–	102,3	85,2	104,1	105,2	103,9

Джерело: розраховано за даними звітів про виконання бюджетів державних цільових фондів за 2007-2011 роки, планових показників їх бюджетів на 2012 рік, даними Національного банку України, прогнозів Мінфіну на 2012 рік

При розрахунку адміністративно-управлінських витрат на утримання цільових фондів України брались до уваги такі статті видатків:

– для Пенсійного фонду України: розрахунково-касове обслуговування та плата за підкріплення готівкою виплати пенсії і грошової допомоги; керівництво та управління у сфері пенсійного забезпечення; виготовлення свідоцтв загальнообов'язкового державного соціального страхування та пенсійних посвідчень; виготовлення бланків, виплатних відомостей для виконання функцій з призначення на виплати пенсій; створення програмно-технічного забезпечення системи інформаційно-аналітичної підтримки органів Пенсійного фонду України; створення на впровадження автоматизованої системи Накопичувального фонду загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; здійснення заходів, пов'язаних із забезпеченням адресної доставки сім'ям, у складі яких є пенсіонери, повідомлень про спрощений порядок надання житлових субсидій;

– для Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: організаційно-управлінські заходи та виконання обов'язків страховика;

– для Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття: підтримка інформаційно-довідкової системи обслуговування безробітних; утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції, її робочих органів, Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості, управління Фондом; створення умов прийому, надання соціальних послуг та розвиток матеріальної бази;

– для Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України: заходи по координації роботи зі страховальниками; виконання інших робіт, пов'язаних з координацією страхової діяльності; забезпечення роботи правління та наглядової ради Фонду; організація роботи Фонду.

Як видно з поданих даних, має місце тенденція до зростання витрат на утримання соціальних фондів, зокрема, у 2011 році вони зросли на 2104,1 млрд грн, або на 79,1% порівняно з 2007 роком, досягнувши 4765 млн грн. У 2012 році, згідно з плановими розрахунками, ці витрати зростуть до 5255,9 млн грн, або на 490,9 млн грн., що у відносному вираженні становить 10,3%. Найбільш стрімке зростання

витрат відбулось у 2008 році внаслідок фінансово-економічної кризи (50,2%), а наступний суттєвий стрибок був зафіксований у 2010 році (20,9%) порівняно з попередніми роками.

Критерієм доцільності зростання цих витрат доцільно обрати динаміку ВВП. При цьому зрозуміло, що класична дихотомія розмежовує номінальні та реальні величини, а економічне зростання в країні демонструє динаміка саме реального, а не номінального ВВП. Якщо ми розглянемо динаміку номінального ВВП, то побачимо, що номінальні адміністративно-управлінські витрати на утримання цільових фондів зростали повільніше у 2009, 2011 та 2012 роках, проте реальні величини дають зовсім інші результати. Лише у 2011 році зростання адміністративно-управлінських витрат не можна було розцінювати як загрозове, тоді як у інших роках воно було абсолютно невиправданим. І це не враховуючи той факт, що Міжнародне рейтингове агентство Fitch [5] та Міжнародний валютний фонд [13] оцінювали зростання реального ВВП України у 2012 році більш песимістично, ніж Мінфін, закладаючи свої планові показники у бюджет 2012 року.

Проводячи аналіз наведених показників адміністративно-управлінських витрат, варто зазначити, що вони не враховують такої важливої статті витрат Пенсійного фонду України, як витрати з доставки і виплати пенсій та грошової допомоги, які при складанні бюджету Пенсійного фонду за останні роки подаються у загальному складі витрат на пенсійне забезпечення, а тому визначити їх практично неможливо, опираючись на дані, які оприлюднюються. За даними Рахункової палати України [12] у 2009 році вказані витрати становили 970 млн грн, або 91,2% від усіх адміністративних витрат Пенсійного фонду. Інша їх частина (8,8%) припадала на розрахунково-касове обслуговування, а наступні статті витрат, враховані нами при розрахунках, ввійшли до складу управлінських.

Зважаючи на ці факти, можна сказати, що наш розрахунок адміністративно-управлінських видатків, зроблений на основі чотирьох цільових фондів є дещо заниженим на величину витрат з доставки і виплати пенсій та грошової допомоги, які, умовно кажучи, можуть сягати до 1 мільярда гривень. Тому можна припускати, що у 2011 році видатки на утримання цільових фондів становили не менше 5,5 млрд грн, тоді як у 2012 році можуть досягти 6 млрд грн.

У процесі аналізу адміністративно-управлінських видатків цільових фондів України доцільно також розглянути їх структуру (рис. 1).

Загалом можна стверджувати, що ці видатки розподіляються приблизно на половину між Пенсійним фондом на трьох інших цільових фондах, при цьому існує тенденція до переважання ролі інших фондів у їх структурі. Зокрема, у 2011 році частка Пенсійного фонду становила 47,2% і зменшилась на 2,7% порівняно з 2007 роком, тоді як питома вага інших фондів становила 52,8%, зрісши відповідно на 2,7%. Планові показники на 2012 рік передбачають повернення структури видатків до рівня 2010 року, тобто 47,4% – видатки Пенсійного фонду та 52,6% – інших фондів, що не можна розцінювати як суттєву зміну порівняно з 2011 роком.

За даними звіту про виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2011 році [8, с. 23] дефіцит Пенсійного фонду досягнув 30,1 млрд грн, з яких 17,7 млрд грн покривались за рахунок коштів державного бюджету, а решта – за рахунок наданих позик з єдиного казначейського рахунку. При цьому адміністративно-управлінські видатки цільових фондів оцінено нами в сумі близько 5,5 млрд грн. Звідси можна дійти висновку, що коли б соціальні фонди було ліквідовано, то економія коштів становила б 44% від загальної суми коштів, які було позичено Пенсійним фондом, або 18% від зазначеної суми дефіциту в розмірі 30,1 млрд грн.

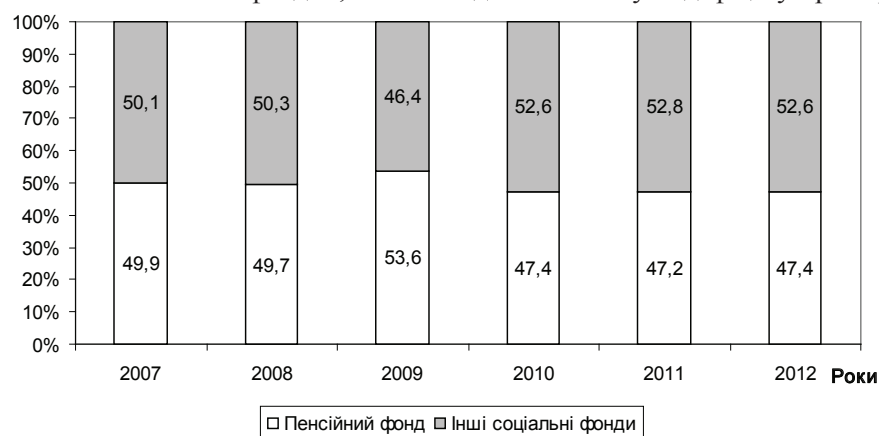


Рис. 1. Структура адміністративно-управлінських видатків на утримання цільових фондів України у 2007-2012 роках

Джерело: розраховано за даними звітів про виконання бюджетів державних цільових фондів за 2007-2011 роки та планових показників їх бюджетів на 2012 рік

Це лише можлива економія за 2011 рік, після того, як було запроваджено єдиний соціальний внесок, який сам по собі повинен був зменшити витрати на адміністрування соціальних внесків, поклавши контрольну функцію лише на Пенсійний фонд.

Однак не варто забувати про масові випадки нецільового використання коштів державних цільових фондів, показовим прикладом якого є затримання у 2011 році директора Державної служби зайнятості Володимира Галицького та кількох чиновників його відомства із виявленням у них валютних цінностей на загальну суму в \$ 7,5 мільйонів, великої кількості золотих годинників і дорогоцінних каменів [7], отриманих як "відкатів".

Проте скасування відразу чотирьох соціальних фондів є непростим завданням, оскільки це вимагає включення до державного бюджету великої кількості додаткових статей витрат. Саме тому поки що доцільно лишити Пенсійний фонд України, який повинен зосередити в собі всю сукупність теперішніх функцій цільових фондів, назвавши його Єдиним соціальним фондом України. Хоча це зменшить визначену нами раніше економію на утримання державних цільових фондів на половину, проте потрібно відповідно подбати про переведення всіх виплат на безготівкову форму через використання банківської системи та скоротити адміністративний апарат фонду, зважаючи на ліквідацію його контрольної функції, а також доручити його керівництво лише представникам держави, оскільки "трипартизм" призводить до недостатньо ефективного використання коштів державних цільових фондів.

Зважаючи на зазначені факти, ми пропонуємо контрольну функцію зі збору єдиного соціального внеску перекласти на Державну податкову службу України, оскільки при здійсненні перевірок вона, поряд з іншими, відслідковує витрати підприємств на соціальні внески та правильність включення їх до складу витрат діяльності. Разом з тим доцільно акумулювати кошти від сплати соціального внеску на єдиному казначейському рахунку України, включаючи їх до складу доходів державного бюджету як податкове джерело.

Висновки. З метою покращення адміністрування податків, доцільно використати такі шляхи удосконалення оподаткування фонду оплати праці в Україні:

- включення єдиного соціального внеску у податкову систему України на рівні з іншими податками шляхом внесення відповідних змін до Податкового кодексу та інших нормативно-правових актів;
- зарахування єдиного соціального внеску до складу доходів державного бюджету України;
- контроль за обліком платників, правильністю нарахування, своєчасністю та повнотою сплати єдиного соціального внеску покласти на Державну податкову службу в Україні;
- ліквідувати Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, а їх обов'язки покласти на Єдиний соціальний фонд України, створений на базі Пенсійного фонду України;
- надходження від сплати єдиного соціального внеску виділяти для Пенсійного (соціального) фонду з єдиного казначейського рахунку;
- на законодавчому рівні дозволити працювати особам після досягнення ними пенсійного віку (крім державних службовців), але з умовою обмеження загального доходу, чи отримання або пенсії, або зарплати;
- у зв'язку зі складною фінансовою ситуацією в Україні розглянути питання про заборону працювати державним службовцям після досягнення ними пенсійного віку, як це здійснюється у низці країн ЄС;
- зважаючи на численні порушення у використанні коштів державних цільових фондів пропонуємо розглянути питання про управління коштами Єдиного соціального фонду тільки представниками держави (без участі профспілок і роботодавців);
- всі пенсійні виплати та допомоги здійснювати виключно через банківську систему;
- облік платників соціальних внесків здійснювати лише через бази даних Державної податкової служби України.

Література:

1. Податковий кодекс України від 2 лют. 2010 р. № 2755-VI із змінами від 24 квіт. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Про державну податкову службу в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 4 груд. 1990 р. № 509-XII зі змінами від 7 лип. 2011 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/509-12>.
3. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 9 груд. 2010 р. № 1085/2010 зі змінами від 30 берез. 2012 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.
4. Про Положення про Державну податкову службу України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12 трав. 2012 р. № 584/2011. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/584/2011>.
5. Fitch ухудшил прогноз для Украины [Електронний ресурс] // Украинская правда. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2012/05/12/6964352/>.
6. Воронова Л. К. Фінансове право України : підруч. / Л. К. Воронова. – К. : Прецедент; Моя книга, 2006. – 448 с.

7. Загримано главу Держслужби зайнятості. Знайдено \$ 7,5 мільйонів [Електронний ресурс] // ТСН. – Режим доступу : <http://tsn.ua/ukrayina/sbu-zatrimala-golovu-derzhsluzhbi-zaunyatosti.html>.
8. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2011 рік // Урядовий кур'єр. – 17 березня 2012 року. – № 49. – С. 23.
9. Кучерявенко М. П. Податкове право України : Академічний курс : підруч. / М. П. Кучерявенко. – К. : Всеукраїнська асоціація видавництв “Правова єдність”, 2008. – 701 с.
10. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
11. Педь І. В. Податкова система: економіко-правова характеристика податків : навч. посіб. / І. В. Педь ; [заг. ред. Ю. М. Лисенкова]. – К. : Знання, 2007. – 191 с.
12. Про результати аналізу формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] // Рахункова палата України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727325;jsessionid=3C7DEC443F0A19251770870E5EBF54D3>.
13. Прогноз роста ВВП Украины в 2012 г. МВФ снизил [Електронний ресурс] // Экономические известия. – Режим доступу : http://news.eizvestia.com/news_economy/full/prognoz-rosta-vvp-ukrainy-v-2012-g-mvf-snizil.
14. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення : монографія / А. М. Соколовська. – К. : Знання, 2004. – 454 с.

УДК 368.5:338.242.4

Клапків Ю. М.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету,***Клапків Л. М.,***кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету*

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто особливості фінансової державної підтримки аграрного бізнесу в Україні через субсидіювання страхування аграрних культур та ключові домінанти цієї підтримки у розвинених країнах.

Ключові слова: агрострахування, натуральні ризики, страхова компанія, страхування з доплатою держави, сільськогосподарські ризики.

В статье рассмотрены особенности финансовой государственной поддержки аграрного бизнеса в Украине через субсидирование страхования аграрных культур, и ключевые доминанты данной поддержки в развитых странах.

Ключевые слова: агрострахование, натуральные риски, страховая компания, страхование с доплатой от государства, сельскохозяйственные риски.

The article deals with the peculiarities of state financial support to the agricultural business in Ukraine through subsidizing agricultural crop insurance, and the key of the dominant support in developed countries

Keywords: agricultural insurance, natural risks, insurance company, insurance surcharge state agricultural risks.

Постановка проблеми. Провадження діяльності в сучасному світі, в умовах невизначеності, зумовлює виникнення певних ризиків, які є невід'ємною частиною будь-якого бізнесу. Власник, маючи усвідомлення ризику та невпевнений щодо наслідків і моменту його реалізації, прагне забезпечити фінансові ресурси для покриття можливих втрат у майбутньому. Сільськогосподарський виробник – провадять діяльність, пов'язану з обробіткою землі, його ефективність перебуває у безпосередній залежності від погодних умов, тому основний ризик носить природний характер, а його реалізація – зміни в процесі органогенезу у рослинництві, що призводять до ушкодження і загибелі сільськогосподарських культур.

Водночас у забезпеченні агробізнесу від втрат зацікавлені не лише власники фермерських господарств, а й держава, тому подібна діяльність зазвичай реалізується із значною державною фінансовою підтримкою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробкою основних теоретичних аспектів здійснення фінансової державної підтримки сільського господарства через фінансовий механізм страхування займалися в своїх дослідженнях: В. Д. Базилевич, К. Г. Воблий, Н. М. Внукова, В. І. Грушко, С. С. Осадець, Я. П. Шумелда, К. К. Якуненко, О. І. Ястремський, а також зарубіжні науковці: І. Баланов, Д. Бобела, А. Вільямс, В. Гроуз, В. Глушенко, К. Ерроу, К. Лискава, Е. Турбіна, С. Хандшке, Я. Хеймес, В. Шахов, Р. Юлдашев та ін.

Однак поряд із цим залишаються не повною мірою висвітленими питання щодо організації доплат та процедури фінансової державної підтримки цього вагомого для держави виду бізнесу. Так, відповідний закон, прийнятий у лютому 2012 року, передбачає державну підтримку для страхування сільськогосподарської продукції. Для одержання дотацій, держава зобов'язала страховиків створити Аграрний страховий пул, який було зареєстровано 7 листопада 2012 року. Водночас, на момент створення пулу відповідні ліцензії отримали лише 4 страхові товариства: "Українська аграрна страхова компанія" (м. Черкаси), "Брокбізнес" (м. Київ), "Страхові гарантії" (м. Донецьк), "Домінанта" (м. Київ) [1, с. 3].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є представлення сучасного стану та перспектив механізму страхування сільськогосподарських ризиків з державною підтримкою в Україні та фундаментальні домінанти фінансової державної підтримки аграрного бізнесу у світі.

Виклад основного матеріалу. Особливістю страхування врожаю є його загрозливий, часто катастрофічний характер для страховиків, що зумовлено природним походженням та взаємозалежністю ризиків, які реалізуються на великих площах та призводять до втрат у багатьох виробників товарної сільськогосподарської продукції одночасно, а це генерує необхідність сплати значних відшкодувань.

Складність цього продукту, його висока вартість та суспільна необхідність для економіки держави зумовила запровадження державної підтримки. В Україні вона має полягати у наданні з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкоду-

вання частини страхового платежу, фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції.

Водночас, значна ризикогенність цього виду бізнесу притаманна не лише для нашої країни, розвинені країни віддавна надають фінансову підтримку своїм сільськогосподарським виробникам. Реалізується ця допомога, у більшості випадків, через субсидювання страхових премій, однак є й інші підходи.

Для країн ЄС класичною умовою є компенсація 50% страхового платежу при рівні страхового покриття близько 70%. Проте існують і винятки та певна диференційованість підходу, що зумовлено як значущістю певних культур для окремих держав, так і регіональним поділом (деякі страхові продукти розроблено спеціально для певних регіонів, навіть у межах однієї держави, наприклад, страхування томатів і бананів на Канарських островах, в Іспанії), так і кінцевою формою споживання цих овочів фруктів (чи споживатимуться як свіжі фрукти чи як продукт переробки) [2].

Окрім того, варто зазначити, що подібна система фінансової допомоги агробізнесу не суперечить умовам міжнародних торгових угод в частині державної підтримки, в тому числі СОТ. Певним негативом для розвитку стабільної та цілісної фінансової державної допомоги агробізнесу в Україні є виплата катастрофічної допомоги – часто заполітизованого та популістського рішення, а водночас такого необхідного, корисного в короткостроковій перспективі для аграріїв. Створення прецедентів отримання допомоги від держави у разі катастрофічного збитку формує у сільськогосподарського виробника непідтверджену впевненість у подібному захисті в майбутньому. Усвідомлюючи необхідність, а іноді просто вимушеність такого шкідливого для популяризації ринкових механізмів захисту аграрного бізнесу, страхування з допомогою держави, вважаємо за необхідне формування системи примусу страхування майна, на відновлення якого була надана державна допомога. Та варто передбачити можливість його страхування у багатьох страхових компаніях в Україні, щоб уникнути можливих порушень, через монополізацію процесу.

Водночас, у країнах з розвиненими системами аграрного страхування можуть надаватись особливі субсидії страховим компаніям, що спрямовані на забезпечення рівного доступу різних груп сільськогосподарських виробників до страхових послуг. Ця форма субсидювання включає часткову компенсацію маркетингових і адміністративних витрат страхових компаній, частину витрат на проведення оцінки збитку після реалізації страхового випадку [4, с. 5].

Однією з форм підтримки державою аграрного страхування є фінансування інформаційної та навчальної діяльності в галузі, метою цієї діяльності є навчання та підвищення кваліфікації виробників сільськогосподарської продукції, задля створення у них можливості більш ефективного підбору програм страхування та грамотного укладання найоптимальніших для власного бізнесу договорів страхування.

Деяко складніша система в США, де є основний адміністратор – Агентство з управління ризиками, яке власне і виплачує субсидії безпосередньо страховим компаніям. Воно ж розробляє страхові продукти, які уже пропонуються приватними страховими компаніями, що проходять акредитацію на право працювати за програмою з підтримкою держави. Страхові компанії зобов'язані перестраховувати частину ризиків через державний фонд перестраховування, розмір субсидії становить від 30% премії до 60%, залежно від відсотка покриття, так при покритті в 70% розмір допомоги сягає 50% страхового платежу.

На тому ж континенті – у Канаді державна допомога реалізується через королівські корпорації, які є державними та працюють на ринкових засадах. Кожна корпорація, а є вони в усіх провінціях, розробляє свої програми страхування на основі методичних рекомендацій Федерального міністерства сільського господарства. Відмінності клімату та сільськогосподарського виробництва в провінціях і їх фінансові можливості в кожній федерації деяко вплинули на специфіку цих програм.

Серед країн Європейського Співтовариства обов'язковість цього страхування є лише на Кіпрі і в Греції, де таке страхування з підтримкою держави реалізується через державні страхові компанії. Водночас, в Іспанії страхові компанії виступають лише в ролі агентів, а всі підписанні договори страхування передаються у спеціально створену державою та приватними страховими компаніями установу, де ці договори адмініструються, проводиться оцінка збитку та виплати. Всі договори перестраховуються через державну перестрахову компанію. Спектр пропонованих у цій країні страхових продуктів надзвичайно широкий, тариф розраховується державною компанією, а страховим покриттям охоплено близько 90% сільськогосподарських культур [5]. Субсидується в основному мультиризикове страхування від 30% до 70% від суми премії, та в середньому 50% страхового платежу [6].

Упродовж років країни Західної Європи є активними учасниками на ринку страхування врожаю, та намагаються зробити його більш ефективним. Для збільшення поширеності страхування, використовуються субсидії до страхових премій і примус (обов'язковість). В Україні, згідно з чинним законодавством, цей процес розпочався 1 липня 2012 року зі створення переліку вимог, яким повинен відповідати продукт, пропонований страховиком, щоб претендувати на дотації держави [1]. Страховик повинен не тільки залишити досить низький рівень тарифів, але й забезпечити адекватний рівень страхового покриття.

Діапазон охоплених ризиків і страхове покриття є ключовими елементами при формуванні системи доплат, адже вони є визначальними в розмірах страхового платежу, а отже, – і розміру державної до-

помоги. Немає можливості вільно розширити спектр та обсяг ризиків через обмеження, встановлені державою та не такі уже значні можливості дрібних фермерів.

Як правило, у практиці країн ЄС виділяють три основних типи страхування врожаю: від одного ризику, комбіновані продукти і комплекси. У Польщі було прийнято рішення про використання комплексного страхування (від багатьох ризиків). Законодавство дозволяє страхування врожаю рослин та страхування тварин від обраних (серед визначених законодавством) фермером ризиків. Є три варіанти використання страхування в сільському господарстві в країнах-членах ЄС:

1) страхування від стихійних лих за участю держави в покритті сплачених відшкодувань та / або страхових платежів;

2) підтримка фонду взаємного інвестування, завдяки якому уможлиблюється розподіл ризиків між групою виробників;

3) використання різних інструментів, спрямованих на гарантію основних доходів у разі надзвичайних ситуацій [7].

В європейських країнах діють програми страхування, які в основному ґрунтуються на добровільній участі та можливій допомозі від держави з оплатою страхового платежу. Лише у деяких країнах функціонує справді обов'язкове страхування сільськогосподарських культур.

На практиці страхування, субсидоване державою, є найбільш ефективним лише при аграрних ризиках [6,7].

В Україні, згідно чинного законодавства для отримання бюджетної підтримки на покриття 50% вартості страхування посівів озимих культур фермери повинні були до 15 жовтня укласти договори з ліцензованими страховими компаніями, що входять до Аграрного страхового пулу, який було зареєстровано 7 листопада 2012 року [1].

У ЄС використовується субвенціонування страхових платежів із можливістю допомоги за рахунок внесків з державного бюджету для покриття збитків, пов'язаних з виникненням засухи і запроваджено частковий обов'язок страхування врожаю. Закон про субсидоване страхування встановлює лише межі структури продукту. На практиці пропозиції страхових компаній відрізнялись головним чином розміром власної відповідальності, франшизою, способом визначення страхової суми або розрахунком збитків, які механічно впливають на розмір понесених витрат на відшкодування.

Запровадження програми співфінансування страхових платежів має на меті мобілізацію фермерів для страхування сільськогосподарського виробництва від втрати доходів, викликаних несподіваними погодними явищами, стихійними лихами, а також у разі форс-мажорних обставин. Для державного бюджету доплата на сільськогосподарське страхування значно оптимальніша та ефективніша, ніж надання допомоги після стихійного лиха.

Отже, агрострахування як основний вид страхування, що дотується державами, проходить свою адаптацію у високорозвинених країнах, в тому числі членах ЄС – сусідах нашої держави, та є домінуючою формою фінансової підтримки для аграрного бізнесу.

Висновки. Вітчизняна практика фінансової державної підтримки аграрного бізнесу перебуває на стадії свого фундаментального творення. Вона проходить формування ефективного механізму взаємодії агропідприємств, страхових компаній та держави на основі зарубіжного досвіду, проте часто із запізненнями. Однак потреба агробізнесу в страховому захисті кожного року зростає, зважаючи на непередбачуваний характер реалізації кліматичних ризиків. Домінантами фінансової державної підтримки аграрного бізнесу в сучасних умовах повинні виступити новостворені інституції та прозорі нормативно-правові акти, чіткі фінансові механізми, що можна виробити на основі багаторічного досвіду Європейського Співтовариства та інших розвинених країн світу.

Література:

1. Закон України "Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою" від 09.02.2012 № 4391-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 19. – С. 17.
2. Гутко Л. М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва / Л. М. Гутко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 147-152.
3. Завершено создание аграрного страхового пула // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2012/11/8/343088/>.
4. Носенко М. С. Сучасний стан та проблеми розвитку страхування сільськогосподарських ризиків в Україні / М. С. Носенко, О. О. Лобач // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 2. – С. 217-221.
5. Солматіна Т. В. Україна та світові тенденції аграрного страхування / Т. В. Солматіна, І. М. Манько // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 144-147.
6. Томашевський Ю. М. Шляхи вдосконалення системи страхування в аграрному секторі / Ю. М. Томашевський // Економічні науки. – Серія "Облік і фінанси". – Випуск 8 (29). – Ч. 4. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/35.pdf.
7. Kaczała M. Skuteczne ubezpieczenia w zarządzaniu gospodarstwem rolnym / M. Kaczała, K. Łyskawa // Wiadomości Ubezpieczeniowe. – 2008. – № 3-4. – С. 24-36.

УДК 336:368.023.1

Кривицька О. Р.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету "Острозька академія"

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті систематизовано підходи вітчизняних та зарубіжних учених щодо сутності категорії "фінансова стійкість". З'ясовано взаємозв'язок категорій "фінансова стійкість", "фінансова надійність", "платоспроможність".

Ключові слова: фінансова стійкість, надійність, платоспроможність, страхова компанія, зобов'язання.

В статтє систематизированы подходы отечественных и зарубежных ученых о сущности категории "финансовая устойчивость". Выяснено взаимосвязь категорий "финансовая устойчивость", "финансовая надежность", "платежеспособность".

Ключевые слова: финансовая устойчивость, надежность, платежеспособность, страховая компания, обязательства.

The article systematized approach domestic and foreign scholars about the nature of the category "financial stability". It is shown the relationship categories of "financial stability", "financial security", "solvency".

Keywords: financial stability, reliability, solvency, insurance company obligations.

Постановка проблеми. Страховий процес покликаний забезпечувати передачу ризику від страхувальника до страховика і тим самим підвищувати стійкість бізнесу підприємства-страхувальника чи зберігати досягнутий рівень добробуту фізичної особи-страхувальника. Забезпечити стійкість бізнесу та зберегти належний рівень добробуту під силу лише фінансово стійкій страховій компанії, адже вона може забезпечити своєчасність та повноту розрахунку за своїми зобов'язаннями перед контрагентами та клієнтами (страхувальниками).

Варто також зазначити, що забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості є важливим питанням діяльності суб'єктів господарювання в ринкових умовах господарювання, оскільки відсутність або низький рівень фінансової стійкості будь-якого суб'єкта господарювання веде до його неплатоспроможності й у кінцевому результаті – до банкрутства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи фінансової діяльності й аналізу страхових компаній розглядали у своїх працях чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників. Серед них потрібно відзначити роботи українських науковців В. Бігдаша, Н. Внукової, І. Іванюка, О. Кнейслер, Д. Маруженка, С. Науменкової, С. Осадця, Н. Ткаченко, О. Шевчук, Л. Шірінян, Я. Шумелди, праці російських дослідників А. Архіпова, В. Гомелі, В. Глушенка, А. Жеребка, Н. Кириллової, А. Кудрявцева, С. Кулікова, С. Луконіна, Н. Нікуліної, Л. Орланюк-Малицької, В. Сухова, Ю. Троніна, Т. Федорової, Г. Чернової, А. Шихова, Р. Юлдашева та інших.

Проте зауважимо, що теоретичні основи поняття "фінансова стійкість страхових компаній" досліджено недостатньо, оскільки у вітчизняній економічній літературі простежуємо використання понять "фінансова стійкість", "фінансова надійність" та "платоспроможність". Зазвичай, відбувається їх підміна чи отождолення. Все це актуалізує необхідність дослідження основ фінансової стійкості страхових компаній, оскільки узагальнення підходів до категорії "фінансова стійкість страховика" дасть змогу науковцям і практикам сфери страхування розширити свій кругозір з означеної проблеми, допоможе прагматичніше подивитися на фінансову стійкість страхової компанії і чинники, які на неї впливають, сприятиме продовженню конструктивної дискусії навколо комплексу проблем розвитку вітчизняного ринку страхових послуг – однієї із важливих складових фінансової системи держави.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності фінансової стійкості страхової компанії в сучасних умовах господарювання. У зв'язку з цим завданнями дослідження є систематизація наявних наукових підходів до визначення сутності фінансової стійкості страхової компанії.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість страховика ґрунтується на достатності його фінансових ресурсів – як власних, так і залучених, до яких належать кошти, що перебувають у розпорядженні страхової компанії для здійснення:

- операцій страхування і перестрахування від моменту укладення договору страхування до виконання фінансових зобов'язань, таких як збір страхових платежів, виплата страхових відшкодувань тощо;
- витрат, які забезпечують процес страхування і перестрахування (наприклад, аквізиційні витрати, витрати на врегулювання збитків і т. ін.);

– інших витрат, не пов'язаних з основною діяльністю і спрямованих на удосконалення й підвищення якості страхових послуг, економічного стимулювання персоналу тощо [6, с. 42-43].

Більшість науковців зазначають, що рівень фінансової стійкості є головним індикатором життєздатності страхової компанії та її спроможності виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників.

Зважаючи на зміни в Законі України "Про страхування" в частині лібералізації внутрішнього ринку страхових послуг після набуття Україною членства в СОТ та на поступовий перехід багатьох вітчизняних страховиків на стандарти ведення бізнесу, ухвалені в Європейському Союзі (ЄС), розуміння суті категорії "фінансова стійкість страховика" набуває насамперед надзвичайно великої прикладної значущості в процесі становлення і розвитку сучасного страхового бізнесу в Україні, його інтеграції у світову фінансову систему.

На думку російських учених Н. Селєзньової та А. Іонової, основу стабільності організації забезпечує фінансова стійкість, тобто такий стан фінансів, який гарантує організації постійну платоспроможність. Відповідно до впливу різних чинників, вони виділяють внутрішню, загальну та фінансову стійкість [12, с. 315-316]. А от вітчизняний дослідник А. Поддєрьогін вважає фінансово стійким такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів спроможний забезпечити запаси й витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями [16, с. 313]. Незаперечним є погляд іншого російського науковця М. Крейніної, яка стверджує, що фінансова стійкість забезпечується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування. Тобто залучені джерела фінансування використовуються суб'єктом господарювання тільки в тих межах, у яких він може забезпечити їхнє повне і своєчасне повернення [9].

З огляду на певний конструктивізм вищевикладених підходів, на наш погляд, фінансова стійкість як економічна категорія – це головний чинник стабільної діяльності суб'єкта господарювання, який має зберігатися незалежно від ступеня негативного впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників. Зовнішні чинники умовно можна поділити на дві групи: перша з них – це чинники безпосереднього впливу, які досить швидко позначаються на рівні фінансової стійкості, друга – чинники опосередкованого впливу, які мають довготривалу дію на рівень фінансової стійкості. До чинників першої групи можна зарахувати: несприятливі зміни законодавства, погіршення економічного становища і підвищення ступеня ризиків у галузі, зростання рівня конкуренції, посилення податкового тягаря тощо; до другої – ускладнення політичної ситуації, погіршення умов зовнішньоекономічної діяльності, несприятливу кон'юнктуру на міжнародних ринках, стихійні лиха, зміну системи цінностей у суспільстві й технологічного устрою. Кількість внутрішніх чинників впливу на рівень фінансової стійкості залежить передусім від наявності й ступеня тих чи інших ризиків, із якими має справу будь-який суб'єкт господарювання у своїй діяльності.

Російський вчений Н. Кіріллова вважає, що сукупний ризик страховика як суб'єкта господарювання виражається ймовірністю зміни якості активів і зменшенням їхньої вартості, що веде до зниження рівня його фінансової стійкості або припинення існування компанії на ринку [7]. Ризики, з якими має справу будь-яка страхова компанія, є різноманітними за характером і походженням, проте їх можна об'єднати в окремі групи: страхові, операційні, фінансові, інвестиційні, стратегічні, ризики форс-мажорних обставин.

Серед дослідників сфери страхування досі ведуться суперечки щодо відмінності або подібності категорій "платоспроможність" і "фінансова стійкість". Так, В. Сухов розуміє під платоспроможністю здатність страхової компанії розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями, а під фінансовою стійкістю – здатність страховика виконати узяті фінансові зобов'язання під впливом несприятливих чинників зміни економічної кон'юнктури" [15, с. 11]. Тобто платоспроможність є критерієм оцінки фінансового стану страховика в короткостроковому періоді, тоді як фінансова стійкість – у довгостроковому.

Український практик страхування І. Габідулін вважає, що платоспроможність – це здатність страховика своєчасно виконати грошові зобов'язання, зумовлені законом або договором, перед страхувальниками, тобто платоспроможність забезпечується перевищенням сукупних активів над зовнішніми зобов'язаннями, тоді як фінансова стійкість, на його думку, це не що інше, як здатність страхової компанії виконувати узяті фінансові зобов'язання за договорами страхування під впливом несприятливих чинників, змін економічної ситуації тощо [3, с. 20].

У методиці визначення рейтингу надійності страхових компаній російського агентства "Експерт Ра" під платоспроможністю страхової компанії мається на увазі її здатність виконати страхові зобов'язання перед клієнтами, виходячи з наявних у неї активів із використанням додаткових засобів перестраховиків при розрахунках за ризиками, переданими у перестраховання. Водночас фінансова стійкість страховика визначається як його здатність зберігати рівень платоспроможності протягом певного відрізка часу при можливих несприятливих зовнішніх і внутрішніх впливах на фінансові потоки страхової компанії [10].

На думку вітчизняного дослідника Т. Бабко, платоспроможність поєднує в собі два часових інтервали – теперішнє й майбутнє і є об'єктивним показником, що характеризує поточний фінансовий стан суб'єкта господарювання через прогнозування його фінансового стану в майбутньому. Категорію “фінансова стійкість” страхової компанії зазначений дослідник розглядає як здатність відновити свої фінансові показники за будь-яких несприятливих впливів, а також використовує категорії “фінансова стабільність” як здатність зберігати страховиком значення своїх фінансових показників за будь-яких несприятливих впливів і “фінансова надійність” – здатність страхової компанії виконувати свої функції за будь-якої економічної і політичної ситуації в обсягах і формах, що вважаються прийнятними і допустимими в умовах, що склалися [2, с. 12-13].

Чимало українських і російських науковців узагалі не використовують категорії “фінансова стійкість”, а натомість говорять саме про фінансову надійність страхової компанії. Зокрема росіяни Є. Іноземцева і М. Щукіна під надійністю страховика мають на увазі його здатність виконати поточні зобов'язання; ця надійність проявляється у вигляді відповідності власних коштів, що перебувають у розпорядженні компанії, її зобов'язанням. Ліквідність, яка відображає достатність власних коштів для покриття зобов'язань, зокрема достатність ліквідних активів для виконання поточних зобов'язань, ці дослідники зараховують до найзагальнішого показника надійності.

На думку українського вченого Я. Шумелди, категорія “фінансова надійність” характеризує можливість страховика виконати узяті на себе фінансові зобов'язання протягом часу їхнього існування. Економічною передумовою фінансової надійності страхової компанії є насамперед наявність певного співвідношення між обсягом її зобов'язань і обсягом коштів, якими вона розпоряджається [17, с. 77].

Дещо схожі позиції вітчизняних учених С. Осадця [14, с.521] і О. Мурашко [11], які стверджують, що фінансова надійність страховика – це можливість виконання страхових зобов'язань за договорами страхування та перестраховування у разі впливу негативних чинників. До її елементів вони зараховують власні кошти, страховий тариф, страховий портфель, страхові резерви, тимчасово вільні кошти, пере-страхування.

Кожнен з означених поглядів є цікавим і має право на існування. Водночас зауважимо, що категорія “фінансова надійність”, на наш погляд, має вужче значення і проявляється тільки в момент виконання фінансових зобов'язань страховиком, який при цьому перебуває в середовищі зі стабільними параметрами.

Фінансово надійною швидше можна вважати таку страхову компанію, яка, перебуваючи в стабільному середовищі, де всі параметри зовнішніх і внутрішніх чинників впливу задані наперед і не змінюються з часом, на момент виконання своїх фінансових зобов'язань перед страхувальником має для цього достатні фінансові ресурси. Тобто в цьому разі платоспроможність є необхідною умовою фінансової надійності страховика.

Однак страхова компанія бере на себе фінансові зобов'язання, дата виконання яких настає або через досить великий проміжок часу (страхування життя), або строк настання й розмір яких заздалегідь невідомі (страхування інше, ніж страхування життя) [5, с. 39]. На момент виконання страховиком своїх фінансових зобов'язань стабільність параметрів середовища, в якому він перебуває, може бути порушена внаслідок несподіваного негативного впливу одного або низки внутрішніх і/або зовнішніх чинників.

Реалізація того чи іншого ризику або ризиків, із якими має справу страхова компанія у своїй діяльності, спричинятиме підвищений тиск на рівень її фінансової надійності та здатність далі своєчасно й у повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками. Така ситуація дає можливість оцінити вже не фінансову надійність, а саме фінансову стійкість страховика, достатньою умовою забезпечення якої є платоспроможність, а обов'язковою передумовою – фінансова надійність. Отже, доцільно говорити про те, що платоспроможність і фінансова надійність є лише похідними категорії “фінансова стійкість” страхової компанії.

Передбачення щодо впливу середовища на фінансову стійкість страховика має місце в окремих працях із страхової математики. Так, зокрема, О. Шевчук під фінансовою стійкістю має на увазі здатність страхової компанії зберігати нормальний стан фінансових потоків під дією невеликих збурень зовнішнього середовища, постійне збалансування або перевищення доходів над витратами по страховому фонду в цілому.

Навіть більше, він стверджує, що основним похідним критерієм фінансової стійкості є платоспроможність у будь-який момент і наявність фінансових ресурсів для подальшого розвитку.

Під фінансовою стійкістю страхової компанії також розуміють постійну збалансованість або перевищення доходів над витратами страховика в цілому по страховому фонду [4, с. 216].

У своїх роботах науковці виокремлюють два підходи до розкриття суті поняття “фінансова стійкість страховика”. Згідно з першим підходом, поняття фінансової стійкості фактично отожднюється з платоспроможністю та зосереджене на здатності виконання страховиком, взятих на себе страхових зобов'язань. З погляду другого підходу, в основі фінансової стійкості лежить ознака якісної характе-

ристики здатності страховика мобілізувати фінансові ресурси для виконання своїх функцій на страховому ринку [8].

Хемптон Д. Д. дає таке визначення платоспроможності: платоспроможність компанії визначається як здатність покривати всі фінансові зобов'язання, оплачувати всі позови й страхові допомоги з різних полісів, виданих страховою компанією.

Белякін Г. А. визначає, що платоспроможність означає ту вартість активів страхової компанії, яка перевищує вартість її зобов'язань або дорівнює їм. Страховик вважається неплатоспроможним, якщо його активи недоступні в певний час, щоб здійснити виплати за страховими випадками, що настали [13, с. 485 – 486].

Висновки. Отже, з огляду на викладене вище, фінансова стійкість страховика – це економічна категорія, яка характеризує здатність страхової компанії своєчасно й у повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками, державою та іншими контрагентами. Існує прямий взаємозв'язок між фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Можна з впевненістю стверджувати, що фінансово стійка страхова компанія завжди є платоспроможною.

Література:

1. Закон України "Про страхування" № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Бабко Т. Формирование понятийного аппарата в страховании / Т. Бабко // Финансовые услуги. – 2009. – № 1-2. – С. 10-15.
3. Габидулин И. Есть интересный подход к рейтинговой оценке страхового рынка / И. Габидулин // Финансовые услуги. – 2003. – № 4. – С. 16-21.
4. Горбач Л. М. Страхова справа : [навч. посібник] / Л. М. Горбач. – [2-ге видання, виправлене]. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.
5. Дерев'янку Н. В. Фінансова надійність страхової компанії та методи її досягнення / Н. В. Дерев'янку // [III Міжнародний ялтинський форум учасників страхового ринку. 22-26 вересня 2003 року]. – К. : ЛІСОУ, 2003. – С. 38-42.
6. Жолобчук Т. М. Страхова діяльність: аналіз змін / Т. М. Жолобчук // ГоловБух. – 2003. – № 16 (222) – С. 42-45.
7. Кириллова Н. В. Финансовая устойчивость и банкротство российских страховых компаний : диссертация на соискание степени к. е. н. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dissercat.com/content/finansovaya-ustoiichivost-i-bankrotstvo-rossiiskikh-strakhovykh-kompanii>.
8. Кнейслер О. В. Прагматизм фінансової стійкості страховика / О. В. Кнейслер // Світ фінансів. – 2009. – № 4 (21).
9. Крейнина М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finman.ru/articles/2001/2/552.html>.
10. Методологія рейтингової оцінки страхової компанії // РА "Кредит-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua/img/st_img/Methodology/12.07.2011/Insurance%20companies_CR_meth.pdf.
11. Мурашко О. В. Технічні резерви та їх роль у забезпеченні фінансової надійності страхової компанії : диссертация на здобуття ступеня к. е. н. 08.04.01 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy-lib.com/tehnicheskije-rezervy-i-ih-rol-v-obespechenii-finansovoy-nadezhnosti-strahovoy-kompanii>.
12. Селезньова Н. Н. Фінансовий аналіз. Управління фінансами : [навч. посіб.] / Н. Н. Селезньова, А. Ф. Іонова. – [2-ге видання, перероблене і доповнене]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
13. Страхування: підручник / [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
14. Страхування: підручник / [керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець]. – [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
15. Сухов В. А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков / В. А. Сухов. – М. : Издательский центр "Анкил", 1995. – 112 с.
16. Фінанси підприємств : підручник / [кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – [3-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
17. Шумелда Я. П. Страхування : [навчальний посібник] / Я. П. Шумелда. – [вид. друге, переробл. і доп.]. – Тернопіль : Джура, 2006. – 296 с.

УДК 336.1:352:336.773. "19" (477.53)

Крот Л. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінанси та кредит Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*

ФІНАНСУВАННЯ ЗЕМСТВАМИ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ (на матеріалах Полтавської губернії)

У статті розглядається стан фінансування земствами кредитних установ у другій половині XIX – на початку XX століття. Особлива увага приділена підтримці товариств, що сприяли сільськогосподарському виробництву.

Ключові слова: фінансування, кредит, земства, земські каси.

В статье рассматривается состояние финансирования земствами кредитных учреждений во второй половине XIX – в начале XX века. Особое внимание уделено поддержке обществ, содействовавших сельскохозяйственному производству.

Ключевые слова: финансирование, кредит, земства, земские кассы.

In the article consisting of financing of credit establishments zemstvo's is examined of the second half XIX – at the beginning of XX age. The special attention is spared support of societies which was instrumental in an agricultural production.

Keywords: financing, credit, zemstvos, zemski cashdesks.

Постановка проблеми. Важливу роль у створенні економічних передумов для розвитку підприємництва в регіонах відіграють кредитні установи, діяльність яких спрямована на забезпечення підприємців доступними позиками. З метою формування та ефективного використання фінансових джерел в процесі реалізації державної регіональної економічної політики органи місцевого самоврядування повинні сприяти діяльності вказаних організацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В історико-економічних джерелах наводяться приклади взаємовигідної співпраці органів місцевого самоврядування з кредитними установами, що сприяло економічному зростанню. В другій половині XIX століття Російська імперія стала на шлях капіталістичного розвитку, відбувалася модернізація промисловості і сільського господарства. У 1864 році було проведено земську реформу. Новостворені органи влади, земства, мали завдання опікуватися місцевою економікою, сприяти її розвитку. Їх діяльність у цьому напрямі досліджували і досліджують як дореволюційні історики та економісти, так і наші сучасники. Одним із перших вивчав вплив земств на розвиток кредитних установ Б. Веселовський у своїй фундаментальній праці “История земства за 40 лет...”, яка вийшла в 1909-1911 роках [1]. Сучасні науковці О. Сидорович [2], А. Пантелеймоненко [3], Ю. Тимченко [4], О. Краснікова [5] лише оглядово досліджують співпрацю земств з кредитними установами.

Мета і завдання дослідження. Метою наукової статті є дослідити проблему фінансування земствами Полтавської губернії кредитних установ на початку XX століття. Для її реалізації залучено звіти та статистичні щорічники земств, матеріали періодичної преси.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зазначити, що земства від часу свого виникнення надавали важливого значення створенню кредитних установ. Протягом 1866 – 1871 років вони посилено обговорювали і виробляли проекти “земських банків”, які мали на меті обслуговувати інтереси великих землевласників. Так, Полтавське губернське земство вперше звернулося до цього питання в грудні 1866 р. Тоді губернська управа представила зборам постанову Полтавського повітового земства про заснування земського земельного банку за зразком Херсонського, а також записку князя Мещерського з додатком проекту поземельного банку російського земства [6, с. 1257]. Однак тоді цей проект не був втілений у життя. Самі земці відмовилися від нього з огляду на відсутність необхідних коштів та стриману позицію уряду.

У 70-80-ті роки XIX століття земства почали пропагувати ощадно-позичкові товариства, але й вони не набули тоді великого поширення в губерніях Лівобережної України, як і в інших регіонах Російської імперії. Аналізуючи причини невдачі в цій справі, історик земства Б. Веселовський зазначав: “При заснуванні товариств земства керувалися добрими намірами і захопленням модою, ніж діяли в усвідомленні тих умов, які потрібні для розвитку товариств. Маючи за мету прийти на допомогу менш заможним елементам села, земства не усвідомлювали самі, в який спосіб це завдання може бути здійсненим. Коли ж виявилось, що товариства йдуть на користь головним чином заможним елементам села в земських колах, що найбільш цікавилися товариствами, – настає розчарування [7, с. 42]”.

Погоджуючись у цілому з думкою, можемо зауважити, що земства, особливо повітові, доволі байдуже поставилися до цієї справи. Засновуючи ощадно-позичкові товариства, вони мало зусиль приклали щодо спрощення організації їхньої щоденної діяльності, оскільки зацікавленість проявлялась лише до повернення наданих у борг коштів. А селянство, своєю чергою, через бідність, малоосвіченість, брак організації не виявило готовності брати активну участь у створенні ощадно-позичкових товариств. Зазнавши невдачі в своїх спробах поширити установи дрібного кредиту серед сільського населення, земства на деякий час знімають це питання з порядку денного і повертаються до нього лише в середині 90-х рр. XIX ст.

Ситуація змінилась на краще після видання у 1895 р. "Положення про установи дрібного кредиту". Названий документ надав можливість земствам здійснювати опіку над товариствами, які було відкрито за їх сприяння і матеріальній підтримці. Зокрема, у 1899 р. Полтавське губернське земство надало позику Срібнянському кредитному товариству на суму 5000 крб зі страхового капіталу і відстрочило виплату позики в 1000 крб на один рік Прилуцькому ощадно-позичковому товариству [8, с. 336-337].

Практика підтримки діяльності кредитних установ продовжувалась і набирала сили й на початку XX ст. У 1903 р. п'ять ощадно-позичкових товариств і два кредитних заборгували губернському земству 38 000 крб [9, с. 304]. Золотоніське повітове земство клопоталося перед губернським про видачу двом товариствам по 1 000 крб позики на поповнення обігових коштів. Кобеляцьке надало двом товариствам позику 1 500 крб [9, с. 304]. Лохвицьке стало ініціатором облаштування місцевого кредитного товариства і сільського банку в с. Скибинцях. Миргородське постановило заснувати в повіті кредитне товариство з основним капіталом в 4 000 крб [9, с. 304], який передбачалось отримати з фондів губернського страхового капіталу. Крім цього постановлено уповноважити управу на отримання позики з того ж капіталу в сумі 3 000 крб на посилення допоміжної каси Хомутецького сільського товариства і 5 000 крб для такої ж каси Устивицького товариства. Прилуцьке земство постановило клопотатися перед губернським земством про надання позики двом кредитним товариствам – одному в 10 000 крб, іншому в 5 000 крб [9, с. 304].

У 1904 р. Полтавське губернське земство із сум страхового капіталу під 4% річних надало кредит 5 ощадно-позичковим і двом кредитним товариствам. Їх борг становив 31 700 крб [10, с. 317].

Костянтиноградське земство асигнувало 1 000 крб для надання позик двом кредитним товариствам по 500 крб під 4% річних. Кременчуцьке клопоталося про дозвіл на кредит Держбанку в 5 000 крб, а також Міністерства землеробства і губернського земства по 10000 крб. для надання позик під свою відповідальність. Воно доручило управі у разі задоволення цього прохання спрямувати кошти на розвиток сільського кредиту [10, с. 317]. Лубенське повітове земство доручило управі взяти позику в 3 000 крб у губернського земства для Литвянівського кредитного товариства [10, с. 317].

На початку XX ст. кредитна справа в Полтавській губернії досягла помітного розвитку. Станом на 1 січня 1913 р. тут діяло 203 кредитних товариства, 71 ощадно-позичкова каса, 5 земських кас та 267 станово громадських установ дрібного кредиту – в числі останніх дві сільські каси, 6 сільських банків, решта – волосні каси [11, с. 65].

Розподіл установ дрібного кредиту за повітами демонструє табл. 1.

Таблиця 1
Розподіл установ дрібного кредиту Полтавської губернії, що діяли в 1912 р.

Повіти	Кількість кредитних товариств	Кількість позичково-ощадних товариств	Всього	Земські каси	Кількість станово громадських установ
Гадяцький	18	2	20	-	15
Золотоніський	10	10	20	1	21
Зінківський	4	3	7	1	16
Кобеляцький	14	1	15	-	21
Костський	22	6	28		21
Кременчуцький	16	5	21		19
Лохвицький	16	1	17		16
Лубенський	3	4	7	1	12
Миргородський	17	1	18	1	16
Переяславський	18	10	28	-	17
Пирятинський	13	8	21	-	16
Полтавський	14	6	20	-	20
Прилуцький	12	5	17	1	20
Роменський	18	2	20		20
Хорольський	8	7	15		17
Всього	203	71	274	5	266

Джерело: [11, с. 65]

Динаміку розвитку кредитних товариств відображає табл. 2.

Загальна кількість кредитних товариств в повітах Полтавської губернії на 1 січня 1916 р. становила приблизно 336 [12, с. 199].

Отже, найбільший приріст кількості членів і коштів у товариствах відбувся протягом 1910-1913 рр., збільшення суми коштів кредитних кооперативів відбувалося за рахунок внесків та інших постійних надходжень.

Таблиця 2
Динаміка розвитку кредитних товариств Полтавської губернії протягом 1905-1916 рр.

Дата	Кількість товариств	Кількість членів	Кошти (крб.)
1	2	3	4
На 1.01.1905	48	17346	1203829
На 1.01.1906	50	20773	1429570
На 1.01.1907	69	28105	1788620
На 1.01.1908	98	43607	2436768
На 1.01.1909	136	63198	3155354
На 1.01.1910	166	81648	3913677
На 1.01.1911	188	102913	5387563
На 1.01.1912	232	134543	8110890
На 1.01.1913	274	176888	11876642
На 1.01.1916	331	247592	-

Джерело: [12, с. 199]

Також варто зазначити, що кредитні товариства в Полтавській, як в інших губерніях Російської імперії, виникали насамперед за фінансового сприяння державної казни. Із суми 948 961 крб їхнього основного капіталу на долю коштів від казни припадає 621708 крб або 65,5%, на долю земства – 76854 крб або 8%, приватних осіб і установ – 23253 крб, або 2,5% і власне коштів товариств – 226876 крб, або близько 24% [11, с. 69]. Щоправда, в основних капіталах до коштів казни включені й додаткові позики, а також її кошти для надання довгострокових кредитів. Разом вони сягають суми 269 тис. крб. Якщо вирахувати їх із загальної суми, то процентне співвідношення коштів казни, власних, земських і приватних в основний капітал буде виражатись у таких цифрах (табл. 3) [11, с. 69].

Таким чином, внесок земств у розвиток кредитних товариств мав тенденцію до зменшення, в той же час збільшився відсоток внесків членів названих кооперативів.

Таблиця 3
Джерела формування основного капіталу кредитних товариств Полтавської губернії в 1911 – 1912 рр.

Джерела	1911 (%)	1912 (%)
Кошти казни	50	52
Власні кошти товариств	34	23
Кошти земств	12	16
Кошти приватних осіб і установ	4	9
Всього	100	100

Джерело: [11, с. 69]

За кількістю кредитних установ Полтавська випереджала Харківську та Чернігівську губернії. Так, станом на 1911 рік, в Харківській губ. було 176 кредитних ощадно-позичкових товариств, тоді як у Полтавській – 188; на 1 січня 1913 р. у Харківській – 216, а в Полтавській – 232 [13].

У 1904 р. земства отримали право влаштовувати каси дрібного кредиту. Згідно зі статутом земських кас, їх метою було сприяння сільським товаровиробникам, кустарям та різноманітним товариствам. Діяльність таких кас полягала в тому, що вони, приймаючи вклади, надавали позики під помірний процент. Дуже важливим є те, що земським касам було надано право сприяти заснуванню ощадно-позичкових та кредитних товариств і координувати їх роботу.

У 1912 р. в Полтавській губернії діяло 5 земських повітових кас: Золотоніська, Зіньківська, Миргородська, Лубенська, Хорольська. Остання була відкрита того ж року. Баланс цих кас дорівнював 1 245 200 крб. При цьому варто зазначити, що з усіх кас тільки одна Миргородська надавала установам дрібного кредиту позики в основні капітали. На це вона виділила 15 000 крб. Названа каса віддавала перевагу кредитуванню кооперативів, а не одноосібних позичальників. Так, наприклад, з 125 600 крб наданих позик 87 300 крб припадає на кредитні товариства [11, с. 79].

Надавали позики кредитним установам й решта земських кас, Золотоніська – 16000 крб з 265400 крб всіх виданих позик, та Зіньківська – 6 700 крб з 209400 крб [11, с. 79]. Лубенська і Хорольська зовсім не підтримували установи дрібного кредиту.

Прострочені позики в земських касах становили 10% всієї суми позик. Цей досить високий відсоток пояснюється тим, що названими касами практикувалось переважно одноосібне кредитування. Визначити кредитоспроможність окремих позичальників для правління кас було складно. Тому вони задовольнялись в основному довідками, що надавались волосними правліннями.

Земські каси іноді практикували й посередницькі товарні операції. На Полтавщині цим займалась лише Миргородська каса. Для цього касі було передано земський склад землеробських машин. Товарообіг складу виражався в таких цифрах: куплено товару на 69 698 крб, продано на 29 651 крб і залишилось товару на 33 047 крб [11, с. 79].

Позики земських кас передбачали сплату 8-10% річних. Вищезгадана Миргородська каса установам дрібного кредиту надавала кошти під 7%. За вклади земські каси платили від 4% до 7,5% [11, с. 79].

Як бачимо, земські каси Полтавської губернії, крім Миргородської, займались переважно одноосібним кредитуванням. Така однобокність кредитної діяльності неодноразово засуджувалася на з'їздах діячів кредитних установ. У зв'язку з цим поступово проявлялась тенденція у наданні переваг кооперативним організаціям перед одноосібниками. Так, Зіньківська каса в 1913 р. видала постанову про кредитування кредитних кооперативів [11, с. 79].

За даними, вміщеними в таблиці 4, земські каси дрібного кредиту існували при 8 земствах. У порівнянні з минулим роком сума позик зменшилася в основному в усіх касах на 199,6 тис. крб, сума внесків збільшилася на 205,4 тис. крб.

Таблиця 4
Дані щодо ощадно-позичкової діяльності земських кас дрібного кредиту
Полтавської губернії станом на 1 січня 1916 р.

Каси	Позики (тис. крб.)	Внески (тис. крб.)
Золотоніська	254,4	243,0
Зіньківська	140,1	189,1
Костянтиноградська	249,2	564,8
Лубенська	288,2	297,5
Миргородська	123,3	273,1
Переяславська	85,6	130,7
Хорольська	171,6	167,5
Всього	1403,2	2027,7

Джерело: [12, с. 200]

Аналізуючи діяльність земських кас, потрібно зазначити, що вони сприяли розвитку кредитної кооперації, свідченням чого є швидке зростання кількості кредитних установ саме в тих регіонах, де діяли земські каси. Незважаючи на те, що вони більше позик надавали одноосібникам, досить наглядно простежувалася тенденція до того, що земські каси поступово переходили на кредитування кооперативів.

Висновки. Отже, завдяки активній підтримці земств кредитні установи набули значного поширення в Полтавській губернії. Вони допомагали селянам у купівлі землі та придбанні нової техніки, худоби. Дешевий кредит сприяв розвитку аграрної галузі економіки. На нашу думку, позитивний досвід діяльності земств заслуговує на ґрунтовне вивчення. Він може стати прикладом співпраці органів місцевого самоврядування з малим і середнім бізнесом.

Література:

1. Веселовский Б. История земства : [в 4 т.]. – СПб., 1909–1911.
2. Сидорович О. С. Споживча кооперація на Лівобережній Україні в другій половині XIX ст. – на початку XX ст.: історичний аспект: дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук : 07.00.01 / Сидорович Олександр Сергійович. – К., 2005. – 206 с.
3. Пантелеймоненко А. О. Сільськогосподарські товариства України: зародження, основні напрями діяльності і значення (др. пол. XIX поч. XX ст.): дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.01.04 / Пантелеймоненко Андрій Олексійович. – Полтава, 1994. – 182 с.
4. Тимченко Ю. В. Кооперативні організації в господарській системі України в період НЕПу: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.01 / Тимченко Юлія Вікторівна. – К., 2007. – 205 с.

5. Краснікова О. М. Фінанси та кредит у сільському господарстві Лівобережної України епохи вільного підприємництва (1861 – 1917): дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.01.04 / Краснікова Оксана Миколаївна. – Полтава, 1999. – 205 с.
6. Систематический свод постановлений и распоряжений Полтавского губернского земства за первые шесть трёхлетий (с 1865 – 1882). [вып. 1.] – Полтава, 1886. – 1685 с. +XXV.
7. Веселовский Б. История земства : [в 4 т.]. – СПб., 1909–1911. – Т. 2. – 1909. – 703 с.
8. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1899, 1900, 1901 годы). / [сост. под ред. Бирюковича В. В.]. (Выпуск пятый) – СПб. : Типография Товарищества “Общественная польза”, 1902. – 612 с.
9. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1903 год) / [сост. под ред. Бирюковича В. В.]. (Выпуск 7-й) – СПб. : Типография Товарищества “Общественная польза”, 1905. – LL+595 с.
10. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1904 год). / [сост. под ред. В. В. Бирюковича]. (Выпуск 8-й) – СПб. : Типография Товарищества “Общественная польза”, 1906. – LXXI+577 с.
11. Батус А. П. Обзор операций учреждений мелкого кредита Полтавской губернии за 1912 год / А. П. Батус // Полтавские агрономические известия. – 1914. – № 5. – С. 65-80.
12. Отчёт Полтавской губернской земской управы за 1916 год. – Полтава: Электрическая типо-литография И. Л. Фришберга, – 1918. – 200 с.+ 192 с.
13. Южно-Русская сельскохозяйственная газета. – 1913. – 20 июня. – № 24.

УДК 657. 6

Кулик Р. Р.,

кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету,

Кулик Ю. Р.,

кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження поняття "фінансова безпека суб'єктів господарювання", проаналізовано наявні підходи до його трактування. Запропоновано системний підхід при розгляді сутності фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: фінансова безпека, суб'єкт господарювання, система, економічна безпека.

В статті обґрунтовано необхідність дослідження поняття "финансовая безопасность субъектов ведения" хозяйства, проанализированы существующие подходы к его трактовке. Предложен системный подход при рассмотрении сущности финансовой безопасности субъектов ведения хозяйства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, субъект ведения хозяйства, система, экономическая безопасность.

In the article grounded necessity of research of concept "financial safety of subektiv menage", the existent going is analysed near his interpretation. Approach of the systems is offered at consideration of essence of financial safety of subektiv menage.

Keywords: financial safety, subekt menage, system, economic security.

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого зростання економіки підприємства, стабільності результатів його діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки і проведення самостійної стратегії підприємства, яка в сучасній економіці визначається наявністю надійної системи його фінансової безпеки.

Навіть при високій прибутковості бізнесу недостатня увага до проблем фінансової безпеки підприємства може призвести до того, що компанія стане об'єктом ворожого поглинання. З іншого боку, зростання темпів бізнесу викликає вищу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і, можливо, втрату стійкості та самостійності в ухваленні управлінських рішень.

Особливо актуальною ця проблема постає в періоди економічних коливань, коли головною метою фінансового управління стає не лише збереження прибутковості компанії, а й можливість виживання на ринку. Саме в таких умовах одним із ключових чинників довгострокової стабільності стає фінансова безпека як основа збереження вартості компанії та формування альтернативних шляхів подальшого розвитку.

Важливою передумовою досягнення фінансової безпеки підприємства є правильне розуміння змісту зазначеної категорії та чинників, що впливають на її рівень.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням дослідження проблем економічної та фінансової безпеки на макrorівні, тобто на рівні держави присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених.

Дослідженням цих процесів та їх впливу на економічну безпеку країни займалися іноземні вчені: Л. Туроу, А. І. Росе, Ж. Абена, Д. Олвей, Дж. Р. Голден і Р.К. еллі.

Окремі питання щодо безпеки тієї чи іншої ланки фінансово-кредитної сфери знайшли своє висвітлення в роботах Ф. Кагана, Дж. Бьюкенена, Е. Меадеа, Р. Масгрейва, М. Мілера, Ф. Модільяні, В. Шарпа, С. Роса. Безпеку грошового обігу через призму співвідношення позабанківського і банківського обігу грошей як індикатора тіньової економіки вперше було розглянуто Ф. Каганом у 1958 р. Певним аспектам боргової безпеки присвячені дослідження Дж. Бьюкенена, Е. Меадеа, Р. Масгрейва, в їх роботах державний борг розглядається як тягар для економічного розвитку. М. Карлберг досліджував вплив державних позик на рівень споживання. Формулювання такого специфічного елемента інвестиційної безпеки, як інформаційна ефективність ринку, у своїх працях проводили М. Мілер і Ф. Модільяні. За теорією ефективного ринку В. Шарпа, основною причиною того, що потоки міжнародного капіталу оминають ринок певної країни, є його низька інформаційна ефективність. С. Рос відкрив теорію арбітражної оцінки активів, яка трактує, що ринок є неефективним внаслідок арбітражу, що унеможливує використання ним свого потенціалу через прагнення фахівців з арбітражу отримати максимально високий інвестиційний дохід.

Ця проблематика досліджувалася також вітчизняними вченими: В. Г. Андрійчуком, Г. Ф. Бінько, О. Ф. Беловим, З. С. Варналієм, О. С. Власюком, О. Й. Гончаренком, Б. В. Губським, Я. А. Жалілом, Б. М. Лисичиним, А. І. Міокієм, В. І. Мунтіяном, С. І. Пирожковим, М. Л. Рубанцем, А. С. Філіпенком, В. Т. Шлемко, О. І. Барановським, О. Г. Білорусом та іншими.

Їхні дослідження спрямовані на теоретико-практичне обґрунтування необхідності захисту фінансових інтересів держави, розроблення теоретико-методологічних основ забезпечення її убезпечення, на побудову поняттєвого інструментарію тощо.

Натомість, аспектові безпеки окремого суб'єкта господарювання та його фінансової складової приділено недостатньо уваги, хоча безпека саме підприємства є підґрунтям як національної безпеки взагалі, так і фінансової зокрема.

Найбільш вагомий внесок у розвиток науки про фінансову безпеку на мікрорівні зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені і практики: Л. Абалкін, А. Аренс, О. Барановський, І. Бланк, Е. Брігхем, О. Василик, В. Гейц, Д. Горячева, Б. Губін, В. Забродський, А. Загородній, М. Єрмошенко, Н. Капустін, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Підлужна, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, Н. Реверчук, Г. Савицька, В. Сенчагов, А. Соснін, В. Ярочкін, П. Уїлсон, А. Чухно, В. Шлемко та інші.

У наукових працях цих авторів розглядаються питання визначення сутності категорії фінансової безпеки, наведено перелік окремих її загроз та індикаторів й деякі підходи до їхньої класифікації, пропонуються певні напрями забезпечення фінансової безпеки.

Аналіз результатів цих наукових досліджень показав, що стосовно поняття “фінансова безпека суб'єкта господарювання” характерна різноманітність підходів до її трактування. Багато визначень, що розглядаються в економічній літературі, є суперечливі.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є науковий аналіз наявних підходів і теоретичне обґрунтування суті поняття “фінансова безпека суб'єкта господарювання”.

Виклад основного матеріалу. Категорія “фінансова безпека” та її структурні, функціональні компоненти, зокрема за рівнями ієрархії управління почали вивчатися в Україні відносно недавно – з початку 90-х років минулого століття, що пов'язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становлення національних, саме економічних інтересів. Особливо актуальним питання фінансової безпеки постало в умовах фінансової кризи.

Проаналізувавши наявні сьогодні у науковій літературі підходи до трактування сутності поняття “фінансова безпека”, умовно їх можна поділити на ті, які:

- розглядають фінансову безпеку на макрорівні в системі більш загальних категорій – “національна безпека” або “економічна безпека країни”;
- досліджують фінансову безпеку на мікрорівні (рівні суб'єктів господарювання), позиціонуючи її здебільшого лише як один із елементів економічної безпеки.

Так, О. І. Барановський дає таке визначення фінансової безпеки держави: “рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верстви населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання зобов'язань, що існують” [1, с. 155]. На думку дослідника, “фінансова безпека охоплює: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємств, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави (своєю чергою, фінансова безпека держави складається з таких складових, як монетарна, бюджетна, валютна, інвестиційна, інфляційна, цінова та боргова безпека) та різноманітних міждержавних утворень, а також світового співтовариства в цілому” [1, с. 173].

У фінансово-економічному словнику за редакцією А. Г. Загороднього визначено, що фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів та секторів економіки, держави загалом фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань [2, с. 907].

Прихильники другого, найбільш поширеного підходу, трактують фінансову безпеку як складову економічної.

Так, С. Ф. Покропивний вважає, що серед функціональних складових (фінансова, інтелектуальна і кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова) економічної безпеки саме фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є “двигуном” будь-якої економічної системи [3, с. 427].

Л. Г. Мельник у фінансовому менеджменті при достатньо глибоких дослідженнях окремих елементів економічної безпеки фінансову безпеку підприємства, пов'язану із забезпеченням його фінансової стійкості, нейтралізації фінансових ризиків, у самостійний об'єкт управління так само не виділяє [4, с. 535] і визначає її як досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [4, с. 536].

У розумінні М. Єрмошенко і К. Горячевої: “Фінансова безпека – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, використовуваних підприємством; по-друге, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх погроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів,

цілей і завдань достатнім об'ємом фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати розвиток всієї фінансової системи" [5, с. 3].

Н. І. Реверчук вважає, що фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових витрат і запобігання банкрутству підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме вона є провідною і вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є двигуном будь-якої економічної системи [6, с. 22-23].

Такого ж погляду, з визначення фінансової безпеки підприємства, дотримується також В. І. Мунтіян, розглядаючи її як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у кращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку [7, с. 121].

А. Кириченко, Ю. Кім визначають фінансову безпеку підприємства як фінансове становище і фінансову стабільність, здатні забезпечити підприємству нормальний ефективний розвиток його діяльності [8, с. 84].

Свою чергою, проаналізувавши наукові праці щодо сутності поняття "фінансова безпека" на мікрорівні варто також відзначити різні підходи до його визначення.

Так, група авторів, таких як І. А. Бланк, О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко, Ю. Г. Кім, розглядають фінансову безпеку суб'єкта господарювання з позицій поточної і майбутньої фінансово-господарської діяльності.

Зокрема, І. А. Бланк визначає фінансову безпеку, як "кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні умови фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періоді" [9, с. 125].

Тотожними є визначення й інших авторів цієї групи, проте кожний з них пропонує різні узагальнюючі показники стану фінансової безпеки. І. А. Бланк [9] та Ю. Г. Кім [8] як критерій фінансової безпеки пропонують використовувати стійкий економічний ріст та збільшення власного капіталу. О. В. Ареф'єва та Т. Б. Кузенко [10] пропонують як оцінку максимально ефективного функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому.

З думками цих авторів важко погодитись з тієї причини, що одночасна реалізація поточних і стратегічних завдань є досить складною, а в більшості випадків неможливою. Адже максимально ефективного функціонування сьогодні в принципі є одночасно базисом для створення високого потенціалу в майбутньому.

Інша група таких вчених, як М. Д. Білик, Н. А. Гринюк, І. В. Кудря, О. А. Кириченко, Р. С. Папехін при визначенні фінансової безпеки не виділяють поточних і стратегічних цілей. Зокрема, М. Д. Білик визначає фінансову безпеку як "здатність стабільно й ефективно здійснювати свою звичайну діяльність протягом невизначеного періоду часу, використовуючи сукупність взаємопов'язаних діагностичних, регулюючих та контролюючих заходів фінансового характеру, які мають забезпечити формування оптимального розміру фінансових ресурсів та раціональне їх використання, нівелюючи вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища" [11, с. 131].

Гринюк Н. А. акцентує увагу на тому, що система управління фінансовою безпекою підприємства визначається його завданнями на певному етапі та є сукупністю ієрархічно взаємопов'язаних і взаємозумовлених елементів, зміст яких віддзеркалює особливості конкретних процесів, які наразі є пріоритетними для підприємства [12, с. 37].

Важливість цих трактувань поняття фінансової безпеки полягають у тому, що їх автори акцентують увагу на необхідності створення системи взаємопов'язаних діагностичних, регулюючих та контролюючих заходів фінансового характеру, які здатні забезпечити діяльність суб'єкта господарювання. При цьому ці заходи повинні мати стратегічну мету забезпечення формування оптимального розміру фінансових ресурсів та їх ефективного використання.

Російський вчений Р. С. Папехін фінансову безпеку визначає як "певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитись підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам" [13, с. 63].

У такому широкому трактуванні поняття "фінансова безпека" суб'єктів господарювання немає нічого поганого – це правомірна наукова дискусія.

Однак у цьому є і очевидні мінуси. У першу чергу, це ускладнює формування інформації в системі обліку для оцінювання рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання і проведення порівняльного аналізу. По-друге, формування поняття "фінансова безпека" повинно ґрунтуватися на єдиних концеп-

туальних підходах і логічній послідовності, що в подальшому дасть можливість для системного вдосконалення його суті.

Недосконалість проаналізованих підходів трактування сутності фінансової безпеки суб'єктів господарювання та чимало дискусійних питань, пов'язаних з використанням цього поняття в економічній літературі, зумовлюють об'єктивну необхідність розробки концептуальних засад його формування.

Фінансова безпека суб'єктів господарювання є складним явищем і тому її варто розглядати як сукупність відповідних елементів, що утворюють певну систему. Забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки підприємства потребує виявлення зв'язків і взаємозалежностей, що виступають об'єктом цілеспрямованого впливу, з метою надання цим процесам системного характеру.

Водночас, враховуючи складність категорії “фінансова безпека”, є всі підстави розглядати її як відкриту систему, яка є складовою і так чи інакше ієрархічно підпорядкованою системі безпеки більш високого порядку (рис. 1).

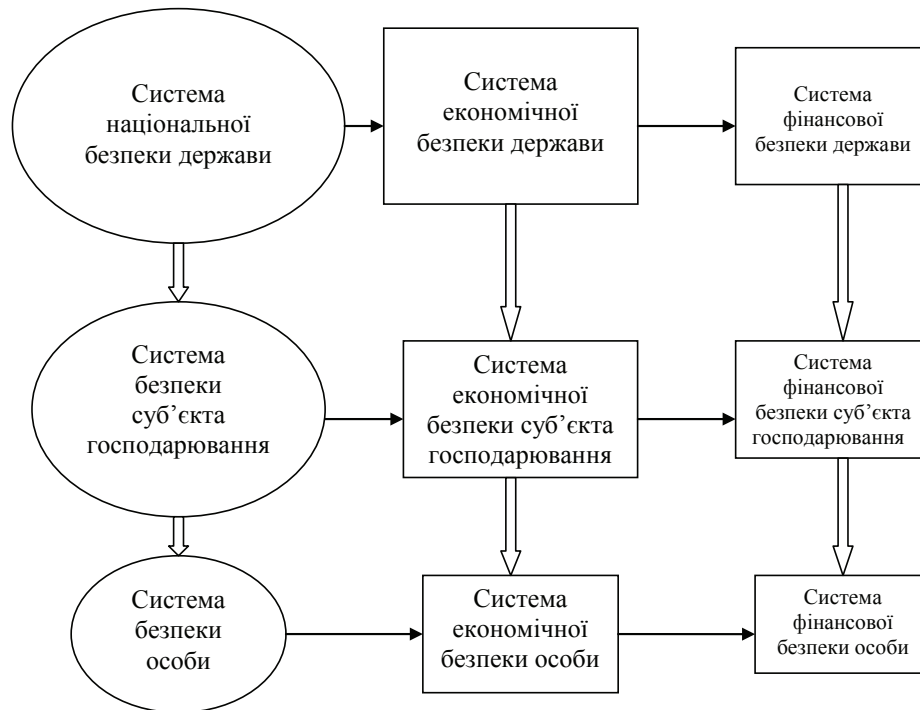


Рис. 1. Взаємозв'язок та ієрархія систем безпеки

Із вищеподаної схеми для визначення сутності поняття “фінансова безпека суб'єкта господарювання” впливає, що необхідно розглянути її базові категорії – “система”, “безпека”.

Під системою розуміють множину елементів, що мають зв'язки та утворюють певну цілісність, єдність [14, с. 726]. До основних її особливостей, крім цілісності, належать: відносна відокремленість від навколишнього середовища, пов'язаність із середовищем, структурованість, тобто існування в системі окремих частин та зв'язків між ними, певна цілеспрямованість системи.

Вивчаючи систему більш глибоко, усвідомлюємо, що вона може складатися з підсистем або бути однією з елементів більшої системи, тобто може існувати ієрархія систем. Наявна між елементами та підсистемами ієрархія впливає на поведінку кожного елементу. Цю характерність підкреслював І. В. Зятковський стосовно фінансової системи, що складається з підсистем, сформованих із елементів, які теж є системами на нижчому ієрархічному рівні [15]. Своєю чергою, фінансова безпека суб'єкта господарювання є нижчою ланкою в ієрархії системи національної безпеки та є системою вищого рівня щодо фінансової безпеки особи (рис. 1).

Безпека у теорії систем розглядається як характеристика, що вибудована на взаєминах системи і середовища. Разом з тим дослідники по-різному підходять до оцінки й опису місця безпеки у функціонуванні та розвитку системи. Описуючи безпеку як функцію системи, можна розкрити зміст безпеки як ціль, спосіб і умови її існування. Безпечний розвиток системи при цьому розглядається як особлива форма руху, що характеризується трьома категоріями – кількістю, якістю, структурою. З позицій функціонального напрямку, визначення безпеки засновано на уяві про існування залежності між величиною впливу будь-якого шкідливого чинника на розглянутий об'єкт (систему) і ефектом від такого впливу, що простежується як зміна функцій об'єкта, його складу та структури. Дослідження проблеми безпеки

одержало розвиток і в синергетиці, де безпеку суб'єкта, що господарює, можна визначити як динамічно стійкий стан стосовно несприятливих впливів і діяльність по захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз, по забезпеченню таких внутрішніх і зовнішніх умов його існування, що гарантують можливість стабільного розвитку.

Основна особливість, що визначає безпеку системи, – збалансованість внутрішніх і зовнішніх умов її існування, що дозволяє системі реалізовувати інтереси поточного та майбутнього її розвитку. Саме в цьому більшість економістів бачать сутність категорії безпека.

Як система, фінансова безпека суб'єкта господарювання є не просто сукупність фінансових відносин, позбавлених внутрішніх зв'язків, а така сукупність елементів, у якій усі вони взаємопов'язані й взаємодіють один із одним, і у результаті цього реагують на зовнішні взаємовпливи як дещо ціле. За таких умов фінансова безпека як цілісна система фінансових відносин набуває нових властивостей, нових якісних характеристик, що не містяться окремо в елементах, що її утворюють (ефект цілісності, синергетичний ефект).

У загальному вигляді систему фінансової безпеки суб'єкта господарювання можна проілюструвати скориставшись моделлю "чорного ящика", де на "вході" будуть ресурси (людські, фінансові, матеріальні тощо) на "виході" – мета (зниження рівня або попередження загроз), а система фінансової безпеки буде тим безперервним систематизованим процесом, який, залучаючи відповідні ресурси, здійснюється суб'єктом господарювання для досягнення бажаного кінцевого результату (рис. 2). При зміні вхідних параметрів система фінансової безпеки коригує відповідно до них свої дії, при зміні вихідних – відбувається аналогічне коригування дій системи і т. д. Тобто це постійний і безперервний процес.

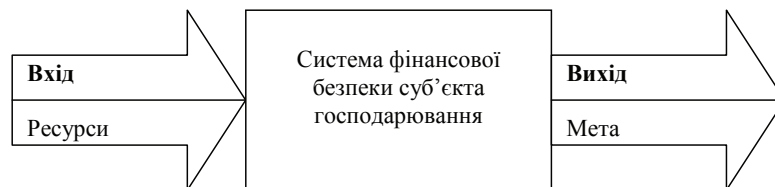


Рис. 2. Модель "чорного ящика" функціонування системи фінансової безпеки суб'єкта господарювання

Такий підхід до розуміння суті фінансової безпеки суб'єкта господарювання є досить зрозумілим і формує чітке уявлення про механізм її забезпечення.

Таким чином, з урахуванням вищевикладеного, вважаємо, що системою фінансової безпеки суб'єкта господарювання є забезпечення такого стану фінансової системи підприємства, при якому можливі загрози (зовнішні та внутрішні) нанесення збитку його активам, втрати ліквідності, стійкості і незалежності бізнесу, а також прав власності понижені до прийнятного (нормативного) рівня і підтримуються на цьому або нижчому рівні.

Іншими словами, під системою фінансової безпеки суб'єкта господарювання розуміється сукупність здійснюваного комплексу заходів для захисту бізнесу від внутрішніх і зовнішніх негативних фінансових загроз. Ступінь цього захисту зумовлена здатністю органів управління підприємства на відповідних рівнях:

- забезпечити стійкий економічний розвиток суб'єкта господарювання, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні ліквідності та незалежності його фінансової системи;
- нейтралізувати негативну дію кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів і інших "недружніх" структур;
- запобігти операціям з активами підприємства, що створюють загрозу втрати прав власності (в першу чергу рейдерським атакам);
- сформувати адекватну систему обліку й оцінювання фінансових потоків;
- укріпити операційну ефективність системи контролю;
- залучати і використовувати позикові засоби за оптимальною вартістю у надійних банків та контролювати прийнятний рівень боргового навантаження;
- запобігти випадкам халатності, шахрайству, а також навмисним діям персоналу у відносинах з контрагентами, а також іншим фінансовим порушенням, зокрема тим, які пов'язані з використанням бюджетних коштів;
- розробити й упровадити систему постійного моніторингу фінансового стану суб'єкта господарювання з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства;
- забезпечити проведення робіт із захисту конфіденційності інформації, яка складає комерційну таємницю.

Висновок. Таким чином, ввівши системність у поняття фінансової безпеки суб'єкта господарювання, забезпечується логічність у прийнятті відповідних управлінських рішень з підтримки її необхідного рівня як у часовому, так і в просторовому вимірі.

Особливо важливо, щоб системний підхід знайшов своє віддзеркалення у відповідному корпоративному документі, наприклад, стратегії економічної і в тому числі фінансової безпеки підприємства. У вказаному документі повинні бути формалізовані цілі й об'єкти цієї стратегії і її ключового елемента фінансової безпеки. Мають бути визначені характеристики загроз фінансовій безпеці суб'єкта господарювання, що відображають специфіку його діяльності, сформульовані критерії і нормативні параметри безпечного фінансового стану бізнесу, описані заходи і механізми, спрямовані на його забезпечення. З метою розвитку основних положень стратегії внутрішніми локальними нормативними актами підприємства на генерального і фінансового директора, керівників служб безпеки і внутрішнього контролю (якщо такі є) покладається відповідальність за розробку кількісних і якісних значень критеріїв фінансової безпеки, моніторинг і прогнозування чинників, що визначають виникнення фінансових загроз і вироблення заходів їх подолання, розробку і впровадження систем раннього діагностування кризових ситуацій.

Література:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні / О. І. Барановський – К. : КНЕУ, 2004. – 759 с.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007 – 1079 с.
3. Економіка підприємства / за ред. С. Ф. Покропивного. – вид. 2-ге перероб. та доп. – К. : КНЕУ, – 2000. – 528 с.
4. Економіка підприємства / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2003. – 638 с.
5. Єрмошенко М. М. Фінансовий менеджмент : курс лекцій / Національна академія управління / М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, О. А. Стороженко, І. О. Плужников, К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2004. – 506 с.
6. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н. Й. Реверчук. – Л. : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
7. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
8. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 238.
9. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
10. 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.
11. Білик М. Д. Роль стабільної діяльності підприємств у їх фінансовій безпеці / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8 (83). – С. 129-133.
12. Гринюк Н. А. Методичні підходи до обґрунтування індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 35-40.
13. Папехин Р. С. Взаимосвязь финансовой безопасности, стабильности, гибкости и равновесия корпорации / Р. С. Папехин // Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Сб. ст. III Междунар. науч.-практич. конф. – Пенза, 2005. – С. 61-66.
14. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва “Экономика”; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : ОАО “Издательство “Экономика”, 1999. – 1055 с.
15. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання: основні засади та практика організації: Дис. докт. екон. наук: 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / І. В. Зятковський; Терноп. нац. екон. унів. – Тернопіль, 2006. – 449 с.

УДК 336.13

Мокрицька А. Б.,

викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ФІНАНСИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглянуто теоретичні основи організації фінансів охорони здоров'я. Визначено місце фінансів охорони здоров'я у фінансовій системі України. Окреслено проблеми організації фінансових відносин у сфері охорони здоров'я.

Ключові слова: фінансова система, фінанси охорони здоров'я, фінансові ресурси, моделі фінансового забезпечення.

В статье рассмотрены теоретические основы организации финансов здравоохранения. Определено место финансов здравоохранения в финансовой системе Украины. Определены проблемы организации финансовых отношений в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: финансовая система, финансы здравоохранения, финансовые ресурсы, модели финансового обеспечения.

The article reviews the theoretical foundations of financial health. The place of health care finance in the financial system of Ukraine. Outlines the problems of financial relations in health care.

Keywords: financial system, financial health, financial resources, models of financial support.

Постановка проблеми. В Україні система охорони здоров'я потребує об'єктивної оцінки та розробки довготермінових заходів, спрямованих на підвищення ефективності реформування, оскільки не здатна сповна забезпечити процес реалізації конституційних прав громадян України у сфері медичного обслуговування, спричиненого дефіцитом фінансових ресурсів, зниженням якості медичної допомоги, незадовільним матеріально-технічним станом. Вирішення основних проблем функціонування національної системи охорони здоров'я можна забезпечити шляхом залучення додаткових фінансових ресурсів. Однак основні проблеми галузі полягають не лише в обмеженості фінансових ресурсів охорони здоров'я, а й у недостатності стимулів до підвищення ефективності їх використання. Пріоритетним напрямом розвитку охорони здоров'я має бути систематизація фінансових підвалин, подолання структурних диспропорцій охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних основ економіки охорони здоров'я і наукове обґрунтування ролі держави у фінансовому забезпеченні цієї галузі здійснювали представники відомих наукових шкіл, зокрема: Б. Абель-Сміт, А. Малагардіс, П. Самуельсон, Дж. Е. Стігліц, та ін. Серед українських науковців, які вивчали економічні закономірності функціонування сфери охорони здоров'я і досліджували практику організації зарубіжних та вітчизняної систем охорони здоров'я, можна назвати В. Андрущенко, Ю. Вороненка, В. Галайду, А. Голяченка, Д. Кармишева, Н. Карпшин, В. Крамаренко, З. Лободіну, В. Рудня, А. Чухно, М. Шутова й ін. Теоретичні та практичні аспекти фінансування та фінансового забезпечення соціальної сфери, в т. ч. охорони здоров'я, висвітлені у наукових працях вітчизняних учених Й. Бескида, О. Василика, О. Величко, В. Войцехівського, С. Кондратюка, В. Лехана, Д. Полозенка, Ю. Пасічника, Я. Радиш, І. Радь, О. Тулай, С. Юрія та ін. У цьому контексті заслуговують на увагу праці російських науковців Г. Поляк, Д. Райса, Р. Салтмана, В. Семенова, І. Шеймана та ін.

Мета і завдання дослідження. Незважаючи на проведені дослідження, у наукових роботах приділено недостатньо уваги вирішенню проблем фінансового забезпечення галузі, а щодо сутності та організації фінансів охорони здоров'я загалом, а особливо у період розвитку ринкової економіки, їх місце у фінансовій системі України, то в Україні немає комплексного охоплення цієї проблематики, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Виклад основного матеріалу. Фінанси охорони здоров'я є складовою частиною фінансової системи держави, оскільки сфера охорони здоров'я, як і інші ланки фінансової системи, має особливості у мобілізації та використанні фінансових ресурсів, відповідний апарат управління та нормативно-правове забезпечення. Стан фінансів установ охорони здоров'я тісно пов'язаний зі станом фінансів держави, суб'єктів господарювання, фінансами домогосподарств та іншими ланками фінансової системи.

Зважаючи на визначення охорони здоров'я в Законі України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" від 19. 11. 1992 р. № 2801-ХІІ (стаття 3) як "систему заходів, спрямованих на забезпечення збереження і розвитку фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості

життя” і як “...один з головних чинників виживання та розвитку народу України” [5, с. 60], можемо стверджувати, що основним принципом формування фінансів охорони здоров’я є їх спрямованість на задоволення потреб суспільства загалом та потреб галузі зокрема.

У процесі своєї економічної діяльності охорона здоров’я шляхом розподілу грошових коштів держави, суб’єктів господарювання і населення формує грошові фонди, необхідні їй для досягнення певних цілей. За всю багатовікову історію були відомі тільки три джерела коштів, які формують доходи охорони здоров’я: приватні кошти пацієнтів, громадські кошти і кошти держави. Різниця полягає у співвідношенні цих трьох джерел доходів медицини. В кожній країні система охорони здоров’я пройшла власний шлях розвитку, і сьогоденне співвідношення трьох джерел утримання або фінансування є продуктом цього розвитку. Кошти можуть акумулюватися державою, страховими організаціями в обов’язковому (добровільному) порядку шляхом збору податків, як прямих, так і специфічних акцизів на окремі товари, податків на специфічні чинники виробництва; страхових платежів; шляхом безпосередньої оплати пацієнтами послуг; через благодійні пожертви. Різні країни по-різному комбінують ці методи і їх комбінації та визначають чутливість фінансового забезпечення до змін в економічній ситуації в країні.

Залежно від переважання одного з джерел коштів, виокремлюють такі основні моделі фінансового забезпечення:

1) платна (або приватна) модель охорони здоров’я, заснована на ринкових принципах, в якій послуги охорони здоров’я вважаються приватним благом. Надається медична допомога переважно на платній основі, за рахунок самого споживача медичних послуг. Відсутня єдина система державного медичного страхування. Ту частину потреб, яка не задовольняється ринком (малозабезпечені верстви населення, пенсіонери, безробітні) бере на себе держава шляхом розробки і фінансування суспільних програм медичної допомоги. Таким чином, масштаби державного сектора не значні. Найбільш яскраво ця модель представлена охороною здоров’я США, де основа організації охорони здоров’я – приватний ринок медичних послуг, що доповнюється державними програмами медичного обслуговування бідних “Medicaid” і пенсіонерів “Medicare” [2, с.112]. Таку модель зазвичай називають платною, ринковою, американською, іноді – системою приватного страхування. Ринкова модель характеризується низкою неспроможностей у сфері надання медичних послуг. Це такі як інформаційна асиметрія, проблема зовнішніх ефектів, невизначеність і складність ринку, а також неспроможність ринку у сфері медичного страхування. Крім того, ринок не фінансує чисті суспільні блага, такі як наукові дослідження чи вакцинацію і інші методи попередження розповсюдження епідемій;

2) державна медицина з бюджетною системою фінансування або модель Беверіджа [1, с. 89], (інколи має назву Скандинавської або Британської моделі), яка переважно фінансується безпосередньо з державного бюджету, тобто ресурси збираються через загальну податкову систему, при цьому використовується стандартне адміністрування, а також сучасні управлінські методи. Населення країни отримує медичну допомогу безкоштовно (за винятком невеликого набору медичних послуг). Таким чином, держава є головним покупцем і постачальником медичної допомоги, забезпечуючи задоволення більшої частини суспільних потреб у послугах охорони здоров’я. Рішення відносно загального обсягу фінансування приймається в процесі планування витрат державного бюджету в цілому. В такій моделі більшість витрат на охорону здоров’я фінансується за рахунок загальних податків, які збираються на центральному, регіональному чи місцевому рівнях, а фонди в рамках цієї системи загалом є нецільовими. Держава є головним гарантом захисту доходів медичних працівників від інфляції (мінімальна заробітна плата, пенсійне забезпечення, відпустки). Ця модель з 1930-х років до недавнього часу була властива Україні, іншим республікам колишнього СРСР, країнам Східної Європи. З 1948 р. існує у Великобританії. Вона характерна також для Ірландії (1971 р.), Данії (1973 р.), Португалії (1979 р.), Греції (1983 р.) та Іспанії (1986 р.) Частка бюджетного фінансування в усіх ресурсах становить від 60 до 90 відсотків [3]. У Великобританії з бюджетів всіх рівнів покривається 84% витрат на медичне обслуговування. Додатковим джерелом є внески на соціальне страхування, що обчислюються у вигляді відсотка від фонду оплати праці. Приблизно 4% коштів системи охорони здоров’я формуються з додаткових платежів населення (головним чином за виписку й оплату частини вартості ліків в аптечній мережі). Загальне співвідношення між суспільним і приватним фінансуванням медичної допомоги становить відповідно 85 і 15%. Приватним страхуванням охоплена лише невелика частина населення [4].

Відповідальність за розподіл бюджету між надавачами послуг в основному покладається на спеціальні адміністративні одиниці системи охорони здоров’я. Ця модель передбачає різноманітні підходи до фінансування системи, забезпечує загальний чи майже загальний доступ до медичних послуг і справедливий географічний розподіл ресурсів.

Системи, що фінансуються із загальних податкових надходжень, мають відмінності. У деяких країнах, наприклад, в Ірландії та Данії, тільки найменш забезпечені громадяни мають право на всю допомогу з медичного страхування без додаткової оплати, тим часом як решта населення зобов’язана компен-

сувати деякі додаткові витрати. А у Фінляндії, Великій Британії системи охорони здоров'я мають два джерела фінансування: основну частину – за рахунок податкових надходжень, а решту – з фондів соціального страхування. У Фінляндії внески на соціальне страхування використовуються переважно на оплату приватного медичного обслуговування, медико-санітарного обслуговування на підприємстві, ліків та допоміжних послуг. У Великій Британії зберігся розподіл внесків на соціальне страхування між роботодавцями і працівниками. В інших країнах, таких як Фінляндія, Норвегія і Швеція, відмовились від внесків працівників. Основним недоліком такої системи є бюрократична влада адміністрації системи охорони здоров'я, а також велика залежність охорони здоров'я від бюджету держави. Така система характеризується відсутністю зацікавленості в економії всіх видів ресурсів та стимулів до підвищення якості та задоволення потреб споживачів.

Крайнім проявом державної моделі була модель Семашка (одержавлена, радянська, соціалістична), яка фінансувалася виключно з державного бюджету, ґрунтувалася на загальних податках, контролювалася державою через систему централізованого планування і управління, характеризувалася відсутністю приватного сектора [1, с. 81]. Система охорони здоров'я колишнього СРСР ґрунтувалася на розподільчо-розпорядливому принципі організації управління. Така система була орієнтована на централізований механізм формування бюджету галузі. Економічний механізм охорони здоров'я включав мобілізацію коштів населення і господарюючих суб'єктів до державного бюджету шляхом загального (нецільового) оподаткування. Подальший розподіл бюджетних асигнувань за галузями, включаючи й охорону здоров'я, проводився на рік вперед відповідно до ієрархічної структурно-функціональної організації управління народним господарством: в державному бюджеті ці кошти виділялись рядком (статтею): "Охорона здоров'я, фізична культура і спорт", звідки послідовно адресувались органам союзного, республіканського, обласного, міського і районного підпорядкування. Безпосередніми виробниками медичних послуг (установами охорони здоров'я) кошти планувались за статтями кошторисів майбутніх видатків, за нормативами, які не були орієнтовані на якість і кінцевий результат роботи. Матеріально-технічне і медикаментозне забезпечення здійснювалося за державним замовленням за фіксованими цінами.

З позиції забезпечення життєдіяльності, відтворення населення, фінанси охорони здоров'я є складовою частиною фінансової системи держави. Особливість фінансів охорони здоров'я полягає в тому, що їх не можна віднести в повному обсязі ні до сфери державних фінансів, ні до сфери фінансів суб'єктів господарювання. Основними ознаками, які свідчать про їх особливе місце у складі фінансової системи, є двоїстий характер послуг охорони здоров'я, що полягає у поєднанні суспільних благ, вигоди від яких отримує все суспільство, з індивідуальними, які мають цінність тільки для окремо взятого споживача. Фонди грошових коштів галузі формуються з участю приватного сектора, що може бути представлений як приватними закладами охорони здоров'я, так і участю приватного капіталу у формуванні фінансових ресурсів закладів державної форми власності. Участь держави і приватного сектора у формуванні фінансових ресурсів охорони здоров'я створює полвійний характер цілей. Для держави основна мета – розвиток і збереження людського капіталу, для приватного сектора – отримання прибутку.

Особливістю фінансів охорони здоров'я є також те, що послуги охорони здоров'я забезпечуються фінансовими ресурсами через реалізацію послуг страхування. Послуги страхування надаються згідно з домовленістю, за якою страховик (страхова компанія) за певну винагороду (страхову премію) бере на себе зобов'язання відшкодувати збитки чи їх частину (страхову суму) застрахованому.

Усе це свідчить про те, що фінанси охорони здоров'я є специфічною сферою фінансових відносин і займають особливе місце в фінансовій системі, яке характеризується сукупністю грошових відносин щодо формування і використання фінансових ресурсів для надання послуг охорони здоров'я з метою забезпечення життєдіяльності, збереження і відновлення здоров'я населення.

Формулюючи теоретичні підходи до трактування фінансів охорони здоров'я використаємо такі філософські категорії, як і до трактування сутності фінансів, а саме: "сутність", "явище", "зміст" і "форма", які використав колектив авторів під керівництвом С. І. Юрія [6, с. 19].

За сутністю фінанси охорони здоров'я охоплюють систему економічних відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням відповідних фондів грошових коштів. У процесі своєї економічної діяльності охорона здоров'я шляхом розподілу грошових коштів держави, суб'єктів господарювання і населення формує грошові фонди, необхідні їй для досягнення певних цілей, з метою задоволення потреб суспільства.

Фінанси охорони здоров'я відображають систему зовнішніх та внутрішніх економічних відносин. Зовнішні охоплюють відносини між системою охорони здоров'я та іншими ланками фінансової системи: фінансами держави з приводу розподілу на користь галузі частини виробленого ВВП у його вартісній формі; фінансами суб'єктів господарювання, домогосподарств, міжнародних організацій з приводу розподілу їх фінансових ресурсів та формування грошових фондів медичної галузі, як плата за послуги, благодійна допомога; фінансуючими та страховими організаціями з приводу формування і використання бюджетних коштів, коштів страхових фондів; контролюючими організаціями. Внутріш-

ні – це відносини усередині системи охорони здоров'я між різними рівнями надання медичної допомоги, органами управління щодо розподілу фінансових ресурсів галузі та формування грошових фондів медичних установ.

Організація фінансових відносин у галузі може бути різною, залежно від наявної в державі у певний період часу політичної ідеології, моделі економіки та організації системи охорони здоров'я. Для кожної країни притаманно існування специфічних форм надання медичної допомоги та моделей її фінансового забезпечення, які є основними показниками нормативних цінностей суспільства.

За змістом фінанси охорони здоров'я відображають кінцеву мету розподільчих і перерозподільчих процесів у державі, а саме формування фонду грошових коштів, його розподіл та використання. Матеріальним вираженням фінансових відносин, у які вступає охорона здоров'я у процесі своєї діяльності, тобто надання послуг населенню, є консолідований бюджет на охорону здоров'я, який характеризує фінанси охорони здоров'я за формою. Величина об'єднаного фонду залежить від моделі фінансового забезпечення, покладеної в основу організації охорони здоров'я в кожній країні.

Висновки. Фінанси охорони здоров'я є специфічною сферою фінансових відносин і займають особливе місце в фінансовій системі, яке характеризується сукупністю грошових відносин щодо формування і використання фінансових ресурсів для надання послуг охорони здоров'я з метою забезпечення життєдіяльності, збереження, відновлення і розвитку населення. За сутністю фінанси охорони здоров'я охоплюють систему економічних відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням відповідних фондів грошових коштів. За змістом фінанси охорони здоров'я відображають кінцеву мету розподільчих і перерозподільчих процесів у державі, а саме – формування фонду грошових коштів, його розподіл та використання. Матеріальним вираженням фінансових відносин, у які вступає охорона здоров'я у процесі своєї діяльності, тобто надання послуг населенню, є консолідований бюджет на охорону здоров'я, який характеризує фінанси охорони здоров'я за формою. Величина об'єднаного фонду залежить від моделі фінансового забезпечення, покладеної в основу організації охорони здоров'я в кожній країні. Модель фінансового забезпечення визначає джерела формування фінансових ресурсів охорони здоров'я. Проте організація фінансів охорони здоров'я включає також способи об'єднання фінансових ресурсів у єдиний фонд грошових коштів галузі, методи його розподілу та його розмір. Попри те, що описані моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я по-різному враховують особливості медичних послуг як товару, не менш важливим є роль держави у визначенні моделі організації і фінансування охорони здоров'я. Масштаби державного сектора в кожній моделі залежать від трактування медичних послуг як суспільного чи приватного блага, так і від фінансової моделі розвитку економіки. Організація фінансів охорони здоров'я, як правило, залежить від організації фінансів держави. Це і стане об'єктом наших подальших досліджень.

Література.:

1. Гладун З. С. Державна політика охорони здоров'я в Україні: Адміністративно-правові проблеми формування і реалізації : монографія / З. С. Гладун – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 460 с.
2. Карпишин Н. І. Класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я / Н. І. Карпишин, М. П. Комуницька // Світ фінансів – 2008. – Вип. 1 (14). – С. 110-117.
3. Медичне страхування в деяких країнах східної Європи, Росії, Латвії (Огляд, складений з фрагментів статей). Підготовлено Міським науковим інформаційно-аналітичним центром медичної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.likar.info/profi/articles/406.html>.
4. Медичне страхування в різних країнах світу. Проблеми реформування охорони здоров'я / Ю. Матвієнко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.likar.info/profi/articles/404.html>.
5. Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров'я” від 19.11.92. № 2892 – XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 4. – С. 26-30.
6. Фінанси : підруч. / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова; Тернопільськ. нац. екон. ун-т. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

УДК 330.341

Мороз О. С.,

аспірант Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЧАСТИН

У роботі розглянуто підходи до визначення інноваційного розвитку та запропоновано поглиблене визначення цього поняття. Досліджено сутність поняття "інноваційний розвиток", визначено його особливості та запропоновано систему його складових елементів.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал.

В работе рассмотрено подходы к определению инновационного развития и предложено углубленное определение данного понятия. Исследовано суть понятия "инновационное развитие", определено его особенности, а так же предложено систему его составляющих элементов.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный потенциал.

In the paper main approaches to definition of innovative development are considered and more thorough definition of this idea is proposed. The author has analyzed the essence concept of "innovative development", identified its main peculiarities and proposed the system of its components.

Key words: innovation, innovative development, innovation capabilities.

Постановка проблеми. Розвиток підприємства як суб'єкта економічної діяльності відбувається на основі чіткої стратегії, яка так чи інакше ґрунтується на нововведеннях та досягненні інноваційного розвитку. Інноваційний характер діяльності фірми є одним із найвагоміших елементів визначення фінансової стабільності на ринку. Особливої уваги цей елемент набуває під час перетворення людського капіталу на один з основних чинників виробництва. Поєднання людського чинника та досягнень виробництва забезпечують досягнення інноваційного розвитку та, відповідно, стійкої конкурентної позиції на ринку. Для визначення системи дій, спрямованих на покращення (або запровадження) розвитку на основі інновацій, в першу чергу доцільно визначити сутність поняття "інноваційний розвиток", його передумови та складові елементи. У цій статті запропоновано визначення інноваційного розвитку та проведений його поділ на підсистеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам визначення інноваційного розвитку та його складових частин приділено значну увагу у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: К. В. Філіпової, Т. Й. Товта, М. В. Давідової, О. В. Марченко, Ж. А. Говорухи, Л. Г. Смоляр, О. В. Ареф'єва, А. Є. Воронкова, А. В. Гриньов, А. П. Гречан, С. М. Ілляшенко, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, Н. І. Чухрай, Н. Краснокутської, О. Кузьміна, С. Ягудіна, Р. Аоффа, П. Друкера, Р. Фостера, Й. Шумпетера та інших. Проте сьогодні низка питань з уточнення та поглиблення визначення інноваційного розвитку та побудови системи його складових частин залишається недослідженою та потребує детального вивчення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення поняття інноваційний розвиток як показника ефективності впровадження інноваційної діяльності на підприємстві та системи його елементів.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняним та іноземним вченим-економістам притаманна багатогранність поглядів на поняття інноваційного розвитку. Однак спільним для всіх підходів є те, що виведення сутності поняття "інноваційний розвиток" ґрунтується на обґрунтуванні супутніх понять та категорій. Базовою серед них є дефініція поняття "інновація".

У розумінні Й. Шумпетера, який вперше ввів цей термін у науковий лексикон, інновація – це нова комбінація. Будь-яке нововведення в мистецтві, науці, економіці, життєвій практиці – головним чином полягає в рекомбінації концептуальних фізичних матеріалів, які існували на ринку (творче руйнування) [9, с. 84-154]. Інші вчені пропонують таке визначення: інновація – це процес перетворення можливостей у нові ідеї, які широко впроваджуються в практику [10, с. 38]. У економічному словнику знаходимо, що інновація – це втілення нових форм організації праці й управління, що охоплює не тільки окреме підприємство, але і їх сукупність, галузь [2, с. 145]. Аналізуючи ці підходи до трактування інновацій можна сказати, що інновація розглядається як процес рекомбінації можливостей з метою створення нових продуктів та процесів, які охоплюють не лише окремо взяту фірму, але галузь у цілому.

Відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність", інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. Таким чином, інноваційний – такий, що

містить у собі нові продукти, послуги, технології, організаційно-технічні рішення та поліпшує структуру та діяльність підприємства.

Наступним поняттям, яке зараховуємо до супутніх, є розвиток. Під розвитком розуміють процес, у результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [7, Т. 8, с. 631].

Тоді інноваційний розвиток перш за все можна розуміти як ланцюжок реалізованих новинок [6]. Таке визначення характеризує досліджуване поняття лише з точки зору інноваційного процесу як результату провадження інноваційної діяльності, тобто діяльності, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Однак результат не може бути отриманий без доступності певної ресурсної бази та можливості його провадження на об'єкті. Таким чином, інноваційний розвиток повинен також охоплювати поняття інноваційного потенціалу. Загальне визначення потенціалу розкривається через сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов; запас чого-небудь; резерв [7, Т. 7, с. 402]. Тоді інноваційний потенціал підприємства – це характеристика підприємства, яка відображає його забезпеченість науковими кадрами і висококваліфікованими спеціалістами, сприйняття інновацій зовні і можливість реалізації нововведень у виробництві або організаційній структурі, ринковий потенціал, що влаштовує власника виробництва [4, с. 275]. Іншими словами під інноваційним потенціалом підприємства у сучасних умовах варто розглядати його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність [8, с. 68].

Можна виділити дві складові інноваційного потенціалу (рис. 1):

- сприйнятливості до зовнішніх інновацій;
- забезпеченості необхідними ресурсами (кваліфіковані кадри, придбані нові технології та обладнання) або ступінь інноваційності.

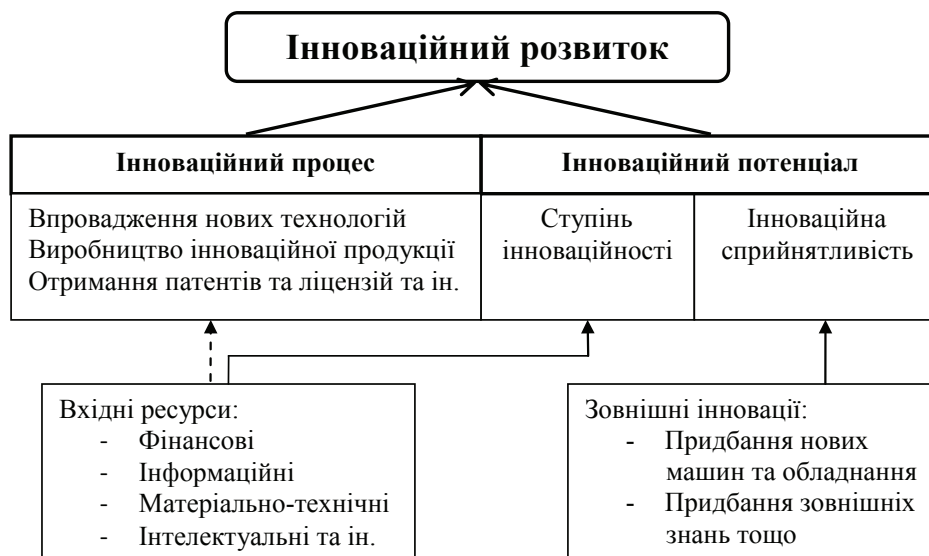


Рис. 1. Складові частини інноваційного розвитку підприємства

З огляду на взаємозв'язок інноваційного потенціалу та інноваційного розвитку знаходимо таке визначення останнього: інноваційним потрібно вважати розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту [3, с. 42].

Оскільки досліджуване поняття становить нерозривну єдність інноваційного потенціалу та інноваційного процесу, можемо стверджувати, що інноваційний розвиток – це процес пошуку та створення нової продукції і процесів на основі використання сукупності усіх наявних засобів та можливостей підприємства, який призводить до якісних змін, що можуть виявитися у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, збільшення стійкості підприємства у мінливих зовнішніх умовах, формуванні нових ринків збуту тощо.

Отже, можемо виділити такі особливості, що характеризують інноваційний розвиток:

- використання інноваційного потенціалу підприємства;
- співпраця з кваліфікованими науковими кадрами;
- освоєння нових ресурсів та технологій;
- використання інформаційних ресурсів із зовнішніх джерел;
- безперервність інноваційного процесу;
- високий ступінь невизначеності;
- орієнтованість на майбутнє;
- спрямованість на якісні зміни.

Виділення двох складових інноваційного розвитку – інноваційного потенціалу та інноваційного процесу – можна обґрунтувати так: для того, щоб відбувався певний розвиток, необхідна база (у випадку підприємства, це кваліфікований персонал, наявність фінансових ресурсів тощо), а власне сам розвиток є процесом, тобто діяльністю, яка, перетворюючи вхідні ресурси (потенціал), створює результат (інноваційну продукцію, технологію і т. д.). Якщо вилучити хоча б один з цих елементів, інноваційний розвиток буде неможливим: за відсутності інноваційної діяльності інноваційний потенціал залишиться нереалізованим; за відсутності на підприємстві інноваційного потенціалу немає підґрунтя (вхідних ресурсів) для інноваційного процесу або наявний значний опір інноваційним змінам.

Висновки. Отже, інноваційний розвиток є комплексним поняттям, яке об'єднує у собі інноваційний потенціал та інноваційний процес. Єдність цих елементів створює синергетичний ефект, який забезпечує перехід від одного якісного стану до іншого. Зважаючи на характерні особливості досліджуваного явища, необхідно використовувати системні методи управління для досягнення високих результатів. Для оцінки рівня інноваційного розвитку підприємства варто застосовувати специфічні методи, які б дозволили охопити це явище у всій його складності.

Надалі доцільно дослідити та запропонувати систему показників для оцінки рівня інноваційного розвитку підприємства, яка б враховувала синергетичних ефект взаємодії його складових частин.

Література:

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Економічний словник-довідник / [ред. С. В. Мочерний] – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
3. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: Підручник. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
4. Кривенко Л. В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у контексті інтелектуальної складової / Кривенко Л. В., Лощина Л. В., Мілашенко В. М. // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 281-286.
5. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlytpp.pdf>.
6. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура [Електронний ресурс] / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – Режим доступу до журналу: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/9_5_01.htm.
7. Словник української мови в 11 томах / [ред. І. К. Білодід, А. А. Бурячок та ін.] – К. : Наукова думка, 1970-1980 рр.
8. Трифилова А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А. А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 6 (63). – С. 67-72.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1992. – 231 с.
10. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. Managing innovation. John Wiley & Sons, LTD, Chichester, 2001.

Набок Є. В.,

аспірантка КрНУ імені Михайла Остроградського

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ “ОСНОВНІ ЗАСОБИ”

У статті досліджено еволюцію наукового розуміння поняття “основні засоби”. Визначено основні відмінності між такими категоріями, як “основний капітал”, “основні фонди” та “основні засоби”.

Ключові слова: капітал, основні фонди та основні засоби.

В статті изучена еволюция научного понимания концепции “основные средства”. Определены основные различия между такими категориями, как “основной капитал”, “основные фонды” и “основные средства”.

Ключевые слова: капитал, основные фонды и основные средства.

Summary. In article evolution of scientific understanding of the concept “fixed assets” is studied. The main distinctions between such categories, as “fixed capital”, “fixed funds” and “fixed assets” are defined.

Key word: capital, fixed assets and fixed assets.

Постановка проблеми. Важливу роль в ефективній організації процесу розширеного відтворення відіграють засоби виробництва. Проблемою є невизначеність на законодавчому, науковому та практичному рівні назви терміну, який би їх характеризував як об’єкт обліку. А це в свою чергу створює певні труднощі у практичній організації їх обліку. Саме тому актуальним завданням науки є дослідження економічної сутності основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів щодо вирішення проблем і методики обліку, порядку оцінки, аудиту і аналізу ефективності використання основних засобів на підприємствах зробили провідні вчені-економісти, зокрема – М.Т. Білуха [3], Ф.Ф. Бутинець [4], С.Ф. Голов [5], Ю.А. Кузьмінський [9], В.Ф. Палій [14], Я.В. Соколов [15] та інші вчені.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження підходів до розуміння поняття “основні засоби”. Для досягнення мети необхідно визначити основні відмінності між категоріями “основний капітал”, “основні фонди” та “основні засоби”.

Виклад основного матеріалу. У бухгалтерському обліку на теоретичному, законодавчому та практичному рівнях не існує єдності у визначенні засобів виробництва. Для характеристики цих ресурсів в різних джерелах використовують три терміни: “основний капітал”, “основні фонди” та “основні засоби”. Необхідно зазначити, що поняття “основні засоби” почали розглядати як окрему категорію лише на сучасному етапі економічного розвитку. Історично в найперших працях економістів розглядалася лише категорія капіталу, до якої як одну із складових включали основні засоби. Проведемо дослідження періодизації еволюції наукових підходів до розуміння поняття “основні засоби” (таблиця 1).

Таблиця 1
Періодизація еволюції наукових підходів до розуміння поняття “основні засоби”

Період	Категорія	Пояснення	Автор
1	2	3	4
XVI ст.	продуктивний капітал (задіяний лише в сільському господарстві)	“первісні аванси” (худоба, будівлі та знаряддя праці); “землевласницькі аванси” (осушення, загородження та інші перманентні поліпшення якості землі); “щорічні аванси” (заробітна плата сільськогосподарських робітників, насіння та інші витрати).	Ф. Кене [17], А. Тюрго [12] та ін.
XVII ст.	продуктивний капітал (задіяний в сільському господарстві та у сфері матеріального виробництва)	“основний капітал” (покращення землі, купівля машин, інструментів та інших подібних предметів); “оборотний капітал” (виробництво, переробка чи купівля товарів з метою перепродажу для отримання прибутку).	А. Сміт [16]
XVII ст.	капітал як частина багатства	“основний капітал”, домінуючою ознакою якого є його довговічність, міцність, повільна зношувальність (машини, будинки); “оборотний капітал” (гроші, запаси сировини і непроданих товарів).	Д. Рікардо [17]
XVIII ст.	капітал як засіб експлуатації робітника	“змінний капітал” (дорівнює вартості суспільної робочої сили); “постійний капітал” (вартість усіх засобів виробництва).	К. Маркс [6,7,8]

XXI ст.	"fixed assets"	активи, які можуть принести майбутні економічні вигоди та значення яких може бути достовірно визначено	дане поняття використовується в 80 країнах, серед яких: Англія, Австралія, Греція, Італія, Польща, Франція, Іспанія, Швеція та ін. (МСБО 16 "Основні засоби" [14])
XXI ст.	Україна		
	основні фонди	матеріальні цінності, призначені платником податку для використання у господарській діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом;	використовується в нормативних документах, що регулюють оподаткування різних аспектів діяльності підприємства (Податковий кодекс України [11])
	основні засоби	матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій та очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)	застосовується в нормативних актах, які регламентують фінансовий облік (ЗУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1]; П(с)БО 7 "Основні засоби" [10], Методичні рекомендації по бухгалтерському обліку основних засобів)

Джерело: складено автором.

Розуміння поняття "основні засоби" залежить від процесу еволюції економіки в цілому. Спочатку під основними засобами розуміли "капітал". Так, у XVI ст. основною сферою виробництва є сільське господарство, тому єдиною формою продуктивного капіталу був землеробський капітал. Його поділяли на первісні та щорічні аванси. Якщо вартість щорічних авансів відшкодовувалась цілком протягом року, то вартість первинних авансів відшкодовувалась частинами протягом десятирічного періоду. Основною формою додаткової вартості є земельна рента. Такої думки притримувалися фізіократи (Ф. Кене, А. Тюрго та ін.) [17, 12]. Різниця в розумінні капіталу між Ф. Кене і А. Тюрго полягає в тому, що перший розглядав капітал як аванси в натуральній формі, які приносять чистий дохід, не пов'язував його з проблемою розподілу доходів, а А. Тюрго визначав капітал як "накопичену цінність".

З часом, у XVII ст., набула розвитку сфера і матеріального виробництва. Вперше було поділено капітал на основний і оборотний. Основний – той, що використовувався на виробництво, переробку чи купівлю з метою перепродажу. Даний капітал не приносив прибутку своєму власнику, доки він зберігав свою початкову форму. Оборотний – той, що використовувався на покращення землі, купівлю корисних машин та інструментів чи інших подібних предметів, які приносять дохід або прибуток без передачі від одного власника іншому. Так вважав А.Сміт і описав це у своїй книзі II "Про природу капіталу, його накопичення і застосування" [16].

У XVII ст. домінуючою ознакою основного капіталу є його довговічність, міцність, повільна зношуваність. Крім того, дану категорію почали розглядати як частину багатства країни, яка використовується у виробництві, і приводить у рух працю. Перерозподіл капіталу досягається грошовим ринком. Стверджували, що норма прибутку поступово падає внаслідок підвищення зарплати і труднощів постачання. Задача держави – заохочувати прагнення до нагромадження, не вводити такі податки, що негативно вплинуть на капітал, тому що це зменшить майбутнє виробництво країни. Держава повинна контролювати кількість грошей у обігу, тому що цінність грошей залежить від їхньої кількості. Зокрема, такої думки притримувався Д.Рікардо [17].

У XVIII ст. категорію "капітал" почали розглядати як засіб експлуатації робітника. Капітал поділили на змінний і постійний. Якщо змінний капітал розглядати з боку його вартості, то він дорівнює вартості суспільної робочої сили, застосованої у цій галузі виробництва, отже, дорівнює сумі заробітної плати, виплаченої за цю робочу силу. Під постійним капіталом розуміли вартість усіх засобів виробництва, що застосовуються для виробництва в цій галузі. Вони, в свою чергу, поділяються на осно-

вний капітал: машини, знаряддя праці, будівлі, робочу худобу тощо і оборотний постійний капітал: матеріали виробництва (сировинні й допоміжні), напівфабрикати і т. ін. Так вважав К. Маркс і описав це у своїй праці “Капітал” [6, 7, 8].

На сучасному етапі розвитку економіки складання МСФЗ є обов’язковим для всіх компаній в 80 країнах, серед яких: Англія, Австралія, Греція, Італія, Польща, Франція, Іспанія, Швеція та ін. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) – система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності [5].

Згідно МСБО 16 основні засоби визначаються як активи, які можуть принести майбутні економічні вигоди та значення яких може бути достовірно визначено [14]. В Росії використовується такі поняття, як “основні фонди” та “основні засоби”. У Законі Росії “Про бухгалтерський облік” [2] та ПБУ-6/01 [18] регламентується зміст цих понять. Основні фонди – це засоби праці, які багаторазово використовуються в виробничому процесі та, зберігаючи при цьому свою форму, поступово зношуються та переносять свою вартість по частинам на знов створену продукцію; строк служби більше року та вартість складає більше 100 мінімальних місячних заробітних плат. А основні засоби – це активи, строк використання яких підприємством в своїй господарській діяльності перевищує 12 місяців чи один операційний цикл, якщо він перевищує 12 місяців; об’єкт основних засобів повинен використовуватись у виробництві продукції, виконанні робіт, послуг чи для управлінських потреб організації та може принести майбутні економічні вигоди. Іншими совами, основні фонди – це основні засоби, виражені в грошових одиницях.

Національні стандарти також розглядають такі поняття, як “основні фонди” та “основні засоби”. Основні фонди використовується в нормативних актах, що регулюють оподаткування різних аспектів діяльності підприємства, зокрема правила ведення обліку балансової вартості основних фондів та нарахування їх амортизації регламентує ЗУ “Про оподаткування прибутку підприємств” у редакції від 22.05.97 р. № 283/97-ВР із змінами та доповненнями. Під поняттям “основні фонди” слід розуміти матеріальні цінності, призначені платником податку для використання у господарській діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 гривень і поступово зменшується у зв’язку з фізичним або моральним зносом. Основні засоби застосовується в нормативних актах, які регламентують фінансовий облік, зокрема у ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. №96 –XIV [1]; у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджене наказом Мінфіну України від 27.04 2000 р. № 92 (також в інших Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку) та Методичних рекомендаціях по бухгалтерському обліку основних засобів, затверджених наказом міністерства фінансів України від 30.09.2003 р № 561 [10]. В цих нормативних актах основні засоби визначаються як матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій та очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). На сучасному етапі інтеграції України у світову економіку є реформування бухгалтерського обліку і звітності. Згідно Податкового кодексу України, який було прийнято в 2011 р. тепер використовується єдине поняття – “основні засоби” [11].

Висновки. Отже, еволюція наукового розуміння поняття “основні засоби” залежить від розвитку економіки в цілому. Досліджено основні відмінності розуміння між такими категоріями, як “основний капітал”, “основні фонди” та “основні засоби”. Слід зазначити, що поняття “основні засоби” носять натурально-речовий характер, а “основні фонди” і “основний капітал” – вартісний. Виходячи з цього, основні виробничі фонди і основний капітал є вартістю, вкладеною в основні засоби.

Література:

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 996-XIV.
2. Федеральный закон “О бухгалтерском учете” // от 21 ноября 1996 г. – № 129-ФЗ.
3. Білуха М. Т. Основи наукових досліджень: підручник для студентів / М. Т. Білуха. – К. : Вища школа, 1997. – 410 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. – Житомир : Рута, 2001. – 365 с.
5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: Практ. посібник. – К. : Лібра, 2004. – 397 с.
6. Карл Маркс. Капітал. Критика політичної економії / пер. з нім. за ред. Д. Рабиновича. – Том I. – Кн. I. – Київ : Партвидав ЦК КП(б)У, 1934. – 840 с.
7. Карл Маркс. До критики політичної економії / пер. з нім. за ред. Д. Рабиновича. – Київ : Партвидав ЦК КП(б)У, 1935 р. – 560 с.
8. Карл Маркс. Капітал. Критика політичної економії / пер. з нім. за ред. Д. Рабиновича. – Том III. – Ч. I. – Кн. III. – Київ : Партвидав ЦК КП(б)У, 1936. – 440 с.
9. Кузьмінський, Ю.А. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю і аналізу : [текст] / Ю. А. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : Вища школа, 2001. – 175 с.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – 101–105 с.
11. Податковий кодекс України // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 1-3. – С. 3-354 с.
12. Тюрго. Избранные экономические произведения. – М. : Соцэкгиз, 1961. – 280 с.
13. Шермет А. Д. Теорія економічного аналізу, друге видання. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 365 с.
14. Палий В. Ф. "Международные стандарты учета и финансовой отчетности". – М. : ИНФРА-М, 2007. – 430 с.
15. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007. – 393 с.
17. Адміністративно-управлінський портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aup.ru>.
18. Учет основных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/modules/helppbu/index.php?id=6>.

Олієвська М. Г.,
кандидат економічних наук, докторант Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України, м. Київ

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ З БОКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються особливості фінансування людського капіталу за рахунок різних джерел (держави, домогосподарств, підприємств). Обґрунтовано необхідність формування нової концепції управління розвитком людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, соціальні інвестиції, економічний розвиток.

В статті досліджені особливості інвестування в людський капітал за счет источников финансирования (государства, домохозяйств, предприятий). Предложена необходимость формирования новой концепции управления развитием человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, социальные инвестиции, экономическое развитие.

The article analyzes the basic features of investing in human resources are explored due to the sources of financing (state, house holding, enterprises). A necessity of forming a new concept of human capital development is identified.

Keywords: human capital, social investing, economic development.

Постановка проблеми. Забезпечення динамічного розвитку національної економіки України можливе лише у тому випадку, якщо, з одного боку, буде вирішена проблема інтеграції країни як рівноправного партнера у світовий економічний простір, а з іншого боку, якщо буде забезпечена активізація інвестиційно-інноваційної діяльності на всіх рівнях функціонування національного виробництва, що передбачає нарощення наукоємного виробництва, закономірно збільшує попит на висококваліфіковану робочу силу. Відтак процеси відтворення людського капіталу визначають межу та можливості економічної, технологічної та соціальної модернізації виробництва, у результаті чого виникає гостра необхідність вивчення проблем інвестування в людський капітал на всіх етапах його накопичення з метою розробки науково-обґрунтованих рекомендацій зі збереження вже накопиченого людського капіталу і щодо можливостей подальшого його розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Понад півстоліття тому американські вчені Т. Шульц і Г. Беккер описали теорію людського капіталу. Застосовуючи інвестиційний підхід до вивчення природи людського капіталу, вчені вважали, що такий капітал формується за рахунок витрат на навчання, професійну підготовку, охорону здоров'я людини, міграцію та пошук інформації, здобуття досвіду тощо [7, с. 18].

Сучасна соціально-економічна трансформація українського суспільства викликала неабиякий інтерес до проблематики відтворення людського капіталу. Актуальним проблемам процесів відтворення людського капіталу в контексті забезпечення динамічного розвитку національної економіки значне місце відводять у своїх наукових дослідженнях В. Антонюк, Л. Безтелесна, О. Захарова, В. Кудряшов, Е. Лібанова та інші.

Проте серед наукових розробок недостатньо чітко визначені показники ефективності інвестицій в освіту, охорону здоров'я, а також не дослідженими залишаються питання кадрової політики вітчизняних підприємств та здійснення ними інвестицій у формування, розвиток та збереження людського капіталу.

Метою наукової праці є дослідження інвестицій у відтворення людського капіталу з боку суб'єктів господарювання та обґрунтування потреби управління його розвитком. Досягнення поставленої мети дослідження зумовило необхідність вирішення таких завдань: оцінка інвестицій у людський капітал з боку суб'єктів господарювання; розробка шляхів активізації використання джерел корпоративного сектора для фінансування відтворення людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. В умовах складного геополітичного та економічного середовища здатність до швидкого саморозвитку та формування інноваційного суспільства та фінансово незалежної держави залежать від рівня розвитку освіти, науки, охорони здоров'я, культури, наукоємності економіки. Разом з тим підтримання та примноження такого потенціалу є надто вартісним для країн з нестабільною економікою.

Зауважимо, що визнання інвестицій у людський капітал як основних видів інвестицій у розвиток національних економік розвинених країн світу суттєво змінило моделі бізнесу у цих країнах – одним із чинників виробничої функції стали соціальні інвестиції, які мультиплікативно впливають на функціо-

нування світових економік. Так, збільшення соціальних інвестицій забезпечує збільшення кількості та якості соціальних послуг, що, своєю чергою, підвищує ефективність функціонування сфери соціальних послуг та покращення якості людського капіталу на всіх рівнях. У результаті чого зростає економічна активність населення, що є передумовою підвищення продуктивності праці та розміру ВВП країни. Позитивна динаміка ВВП дозволяє пропорційно збільшувати соціальні інвестиції та виконувати соціальні зобов'язання держави.

Щобільше, мультиплікативний ефект соціальних інвестицій полягає в тому, що приріст соціальних інвестицій здатен забезпечити ріст ВВП на величину більшу, ніж були здійсненні вищезазначені інвестиції. Якісне економічне зростання проявляється у вигляді підвищення ефективності економіки, зростання рівня оплати праці й економічних вигод від здійснених інвестицій у людський капітал, збільшення прибутків, а також підвищення пенсійних та соціальних виплат тощо. Таким чином, збільшення інвестицій має на меті стратегічні цілі розбудови соціально-орієнтованої економіки.

Проте державні видатки на освіту (накопичення знань та умінь) й науку (виробництво нових знань), охорону здоров'я, проведення культурно-релігійних заходів, мотивацію та мобільність працівників є недостатніми, а тому неефективними, через обмеженість державних ресурсів та їх нерациональне використання.

Напрацювання науковців [1; 2; 4; 5; 7] та світовий досвід залучення інвестицій свідчать про важливу роль корпорацій та домогосподарств у процесах фінансового забезпечення відтворення людського капіталу (рис. 1).

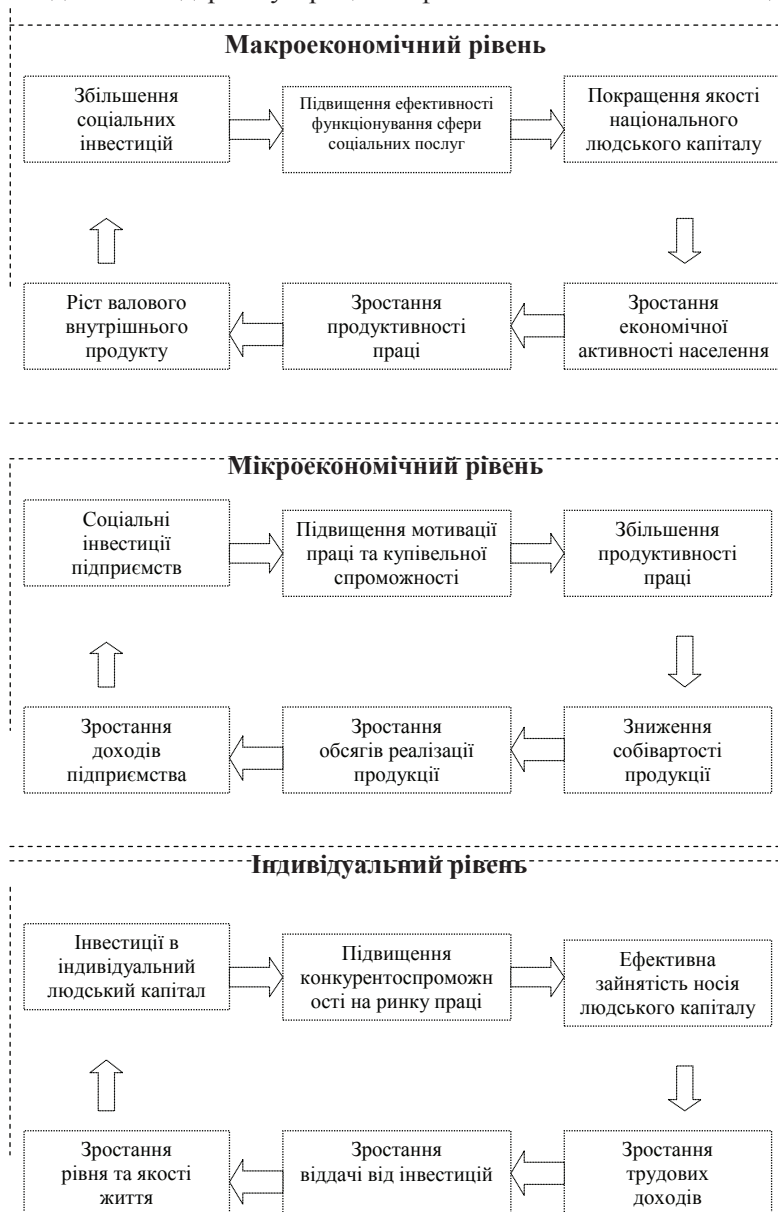


Рис. 1. Мультиплікативний ефект соціальних інвестицій

Так, на мікроекономічному рівні загально визнано людський капітал розуміти як сукупну кваліфікацію, фізичні та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства щодо ефективної організації, мотивації праці та розвитку персоналу. Основними інвестиціями у людський капітал з боку суб'єктів господарювання є заробітна плата та виплати по пільгам співробітникам, оплата праці тимчасових працівників, витрати від плинності кадрів та відсутності працівників. Окрім того, підприємства інвестують: участь працівників у курсах підвищення кваліфікації; розвиток і будівництво фізкультурних та оздоровчих центрів; лікування та профілактичні заходи; утримання дитячих дошкільних закладів, оскільки вбачають чіткий і суттєвий зв'язок між інвестиціями в людський капітал і наступним економічним зростанням підприємства та продуктивністю праці його персоналу.

На жаль, статистики витрат підприємств на формування і розвиток людського капіталу фактично не існує. Лише відомо, що у 2010 році витрати роботодавців на робочу силу зросли у 2,2 раза. У 2010 році в структурі таких витрат 59,9% займала пряма оплата праці, 5,3% – оплата за невідпрацьований час, 3,1% – премії та нерегулярні виплати, 0,3% – заробітна плата у натуральній формі, 0,1% – оплата житла працівників, 27,1% – соціальне забезпечення працівників, 0,2% – витрати на професійне навчання, 1,3% – витрати на культурно-побутове обслуговування, 1,3% – інші витрати (включаючи податки) [3, с. 69-71].

За даними Державного комітету статистики, у 2011 році навчено новим професіям – 230,0 тис. осіб, підготовку та підвищення кваліфікації пройшли 978, тис. осіб, що становить приблизно 17% облікової кількості штатних працівників. У тому числі: 1) за місцем навчання: 76,3% – пройшли навчання на виробництві, решта у навчальних закладах; 2) за професійними групами: 45,8% – професіонали та фахівці; 36,7% – працювали робітниками і 9,3% – підвищили свій розряд; 15,1% – керівники; 2,4% – технічні службовці.

Більшість з них працювали у промисловості, у сфері державного управління та охорони здоров'я; і переважно це економічно активне населення Донецької та Дніпропетровської областей та м. Києва [6, с. 81-94].

Фрагментарна інформація щодо обсягів підготовки кадрів, підвищення кваліфікації персоналу та середнього розміру витрат підприємств на одного працівника свідчить про те, що не всі керівники усвідомлюють доцільність та ефективність соціальних інвестицій.

Економічна поведінка підприємства, яке вкладає гроші в освіту працівника, визначається зіставленням вигод, отриманих від інвестицій у людський капітал, і витрат на їх здійснення. Для роботодавців інвестиції у людський капітал є витратами підприємства, які порівнюються із цілою системою прямих та непрямих вигод від цих вкладень. Найчастіше з метою визначення економічної ефективності інвестування у розвиток персоналу вітчизняними підприємствами використовуються такі показники, як витрати робочого часу на виконання певного обсягу робіт до та після навчання, загальні витрати коштів на навчання, термін окупності витрат на навчання та річний економічний ефект.

На думку кандидата економічних наук О. В. Захарової, система показників оцінки ефективності інвестування у людський капітал охоплює сукупність показників, які характеризують як соціальні, так і економічні та фінансові аспекти інвестування та індикатори інтенсивності інвестування і можуть бути використані для моніторингу ефективності вкладення підприємством коштів у професійний розвиток та охорону здоров'я власного персоналу. Однак цілісне використання цієї системи на підставі даних офіційної статистичної звітності суб'єктів господарювання України є проблематичним внаслідок: по-перше, значної обмеженості звітної інформації, яку, відповідно до законодавства, юридичні особи мають надавати органам державної статистики; по-друге, застосування внутрішньої специфічної звітності та методики оцінки ефективності інвестування у людський капітал окремими підприємствами, що не дозволяє здійснювати порівняння цих показників як на рівні галузі, так і економіки країни в цілому [4, с. 129].

Додамо, що системна реалізація соціальної відповідальності роботодавців щодо працівників передбачає здійснення значних інвестицій, які, на перший погляд, не приносять комерційного зиску, але в підсумку формують умови розширеного відтворення виробництва. Саме тому інвестиції у людський капітал з боку суб'єктів господарювання мають свої особливості:

- 1) підприємства, як правило, віддають перевагу інвестуванню знань та навичок з урахуванням специфіки роботи персоналу, що дозволяє мінімізувати ризики таких вкладень;
- 2) інвестування у людський капітал підприємства здійснюють лише в тому випадку, якщо такі інвестиції приносять чистий дохід. Здійснюючи вкладення у своїх працівників підприємства намагаються активізувати їх віддачу, скоротити втрати робочого часу, забезпечити ріст продуктивності праці та конкурентоспроможності підприємства.

Проте інвестиції в людський капітал характеризуються високим ступенем ризику та невизначеності для господарських суб'єктів, тому що:

- віддача від таких вкладень залежить від діяльності або бездіяльності власника людського капіталу протягом тривалого періоду;

– можливості, ефективність та повнота реалізації накопиченого запасу індивідуального людського капіталу у виробничому процесі визначається "економічним часом", тобто залежно від конкретних умов, які можуть бути сприятливими або несприятливими для конкретної людини, існують моменти, протягом яких власник може реалізувати свій людський капітал; і моменти – коли людина не може ефективно реалізувати свої виробничі можливості.

З метою нівелювання зазначених ризиків, вважаємо, що політика активізації інвестування у людський капітал з боку суб'єктів господарювання має одночасно здійснюватися на всіх рівнях і включати програми з підвищення престижності професійного розвитку у напрямі досягнення інноваційної спрямованості діяльності шляхом комплексного використання стимулів правового, фінансового, організаційного та мотиваційного характеру.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що накопичення та збереження людського капіталу, стимулювання економічно активного населення удосконалювати свої навички й уміння впродовж всього життя за допомогою безперервного навчання і професійної підготовки є засобами досягнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та головною умовою досягнення стійкого розвитку економіки в цілому.

Економічною передумовою здійснення інвестицій у людський капітал з боку суб'єктів господарювання є активізації інвестування в людський капітал з боку держави та домогосподарств, що може бути предметом подальших наукових пошуків.

Література:

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В. П. Антонюк / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Безтелесна Л. І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи : монографія / Л. І. Безтелесна. – Рівне : НУВГП, 2010. – 361 с.
3. Витрати на робочу силу за 2010 рік: статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – Київ, 2011. – С. 75.
4. Захарова О. В. Методологічні основи визначення оцінки інвестування у людський капітал : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук за спец. 08.00.07. – Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2011. – 40 с.
5. Олієвська М. Г. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / М. Г. Олієвська // Фінансові та соціально-політичні проекти модернізації суспільства в умовах відновлення економічного зростання : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, 14-18 червня 2011 р. – Ірпінь – Люблін. – С. 100-102.
6. Праця України у 2011 році: статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – Київ, 2012. – С. 323.
7. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G. S. Becker. – N. Y., 1964. – 162 p.

Проскуріна Н. М.,

доктор економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету,

Бровко Н. І.,

Запорізький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ВИПЛАТ ПО ЗАРОБІТНІЙ ПЛАТІ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано динаміку заборгованості по заробітній платі на підприємствах України. Розглянуто проблеми сучасного стану заборгованості з заробітної плати та запропоновано напрями її погашення.

Ключові слова: заборгованість з виплати заробітної плати, тіньова економіка.

В статье проанализирована динамика задолженности по заработной плате на предприятиях Украины. Рассмотрены проблемы современного состояния задолженности по заработной плате и предложены меры ее погашения.

Ключевые слова: задолженность по выплата заработной платы, теневая экономика.

The paper explores the dynamics of wage arrears in the Ukraine. The problems of the current state of arrears of wages and directions of its maturity.

Keywords: arrears of wages, the shadow economy.

Постановка проблеми. Питання щодо проблеми оплати праці постає перед вітчизняною економікою з погляду стимулювання економічного зростання в Україні. Реформування оплати праці є важливою складовою курсу реформ у національній економіці. Негативно вплинули на основні соціально-економічні показники світова фінансово-економічна криза, що позначилася на реальній та номінальній заробітній платі в усіх сферах економічної та промислової діяльності й стало причиною зростання значного рівня заборгованості із невиплати заробітної плати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у вивчення проблеми сучасного стану заробітної плати зробили такі науковці, як Т. С. Бочкарьова, Г. Т. Куліков, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, В. С. Василенко, О. С. Ветлужська, О. А. Гордеюк, П. М. Матюшко та інші. Однак питання покращення розрахунків по заробітній платі залишаються на сьогодні дискусійними та потребують подальших наукових досліджень і удосконалень.

Мета і завдання дослідження. Метою статі є дослідження сучасного стану на ринку праці України, рівня оплати праці та заборгованість з її виплати. Розробка рекомендацій щодо вирішення основної проблеми.

Виклад основного матеріалу. Заробітна плата, як основний елемент задоволення потреб людини є важливим індикатором рівня життя. Зарубіжний досвід свідчить, що в кризових умовах економіки, необхідно використовувати якісну, тобто високооплачувану робочу силу, яка може створювати конкурентоспроможну продукцію. Проте українські роботодавці виживають за рахунок скорочення штатів та зниження рівня оплати праці своїх працівників [1, с. 11].

Норми соціальних гарантій із заробітної плати є одними із сталих показників соціального та економічного розвитку країни в цілому [2, с. 12].

Тіньова економіка – це економічна діяльність, що не враховується і не контролюється офіційними органами та спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [3, с. 39]. Причини тіньової економіки об'єднують у 4 основні групи:

- соціально-економічні (приховання доходів, особливо у часи кризових ситуацій, пошук нелегальної роботи, податковий тягар);
- політичні (політична нестабільність, вимога до складання необхідних документів у податкову, корупція, що виступає головним явищем у всіх владних сферах);
- правові (недосконалість законодавства, що призводить до ухилення сплати податків);
- морально-етичні [4].

Негативним наслідком тіньової економіки є несплата податків до бюджету та до Пенсійного фонду, що негативно впливає на рівень життя населення. Пенсійний фонд України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України, основним завданням їхньої діяльності виступає забезпечення своєчасного і в повному обсязі фінансування та виплати пенсій, допомоги на поховання, інших виплат, які згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду України та інших джерел, визначених законодавством [5].

Упродовж 2011 р. зберігалася тенденція щодо зменшення обсягу заборгованості з виплати заробітної плати, яка має місце у 2010 р. Так, загальна сума боргу зменшилась у 2010 р. на 255,3 млн. грн., а у 2011 р. – на 240,7 млн грн, у той час як упродовж двох попередніх років борг перед працівниками зростав, зокрема, у 2009 р. – на 77,8% (на 520,0 млн грн), а у 2008 р. – на 23,9% (на 284,7 млн грн).

На 1 січня 2012 р. загальна сума заборгованості становила 977,4 млн грн, що на третину менше, ніж на початок 2010 р. Це найнижчий показник упродовж останніх трьох років. Однією з причин заборгованості можна визначити виплату заробітної плати у "конвертах", яка на даний час є актуальним питанням для більшості керівників, що згідно з розрахунками ДПСУ становить 17 млрд грн [6].

Обсяг несплаченої заробітної плати на початок січня п. р. дорівнював 3,0% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2011 р., у січні 2011 р. – 4,3% відповідно. У регіональному розрізі найвищий рівень такого співвідношення був у Кіровоградській (9,7% фонду оплати праці) області, а найнижчий – у Чернівецькій (0,1%) області, про що свідчать дані на рисунку 1.

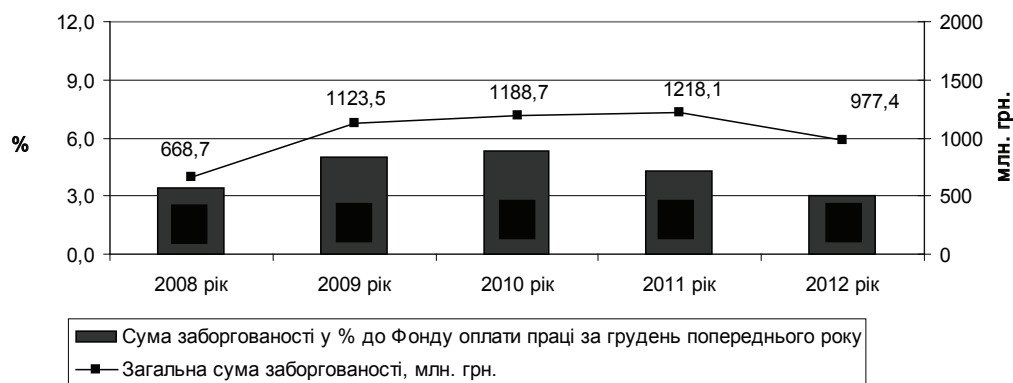


Рис. 1. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати на 1 січня 2012 р.

Динаміка показника заборгованості з виплати заробітної плати впродовж 2011 р. була неоднозначною: зростання упродовж січня-лютого змінилося стабільним зниженням показника, починаючи з березня місяця і до кінця 2011 р. Динаміку зміни обсягу заборгованості з виплати заробітної плати протягом 2011 р. ілюструє рисунок 2.

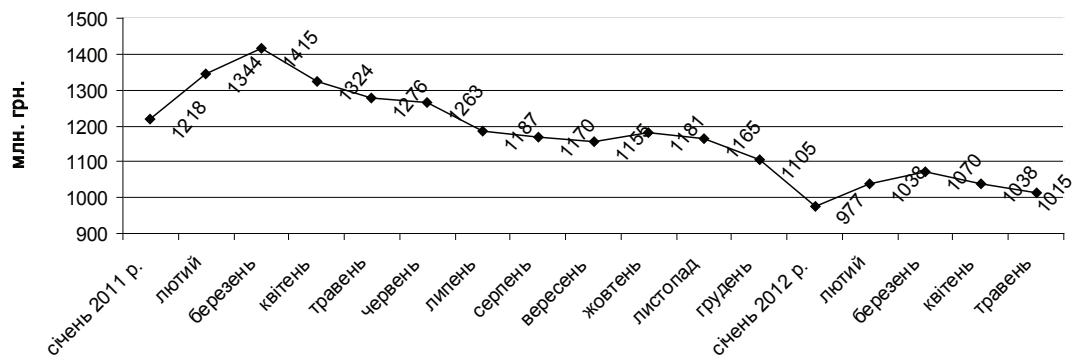


Рис. 2. Динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати у 2011–2012 р.

Упродовж 2011 р. сума несплаченої заробітної плати зменшилася майже в усіх регіонах України, найсуттєвіше – у м. Києві (на 41,8 млн грн), Харківській (на 37,8 млн грн) та Донецькій (на 33,2 млн грн) областях. Збільшення заборгованості відбулось у Сумській (на 6,1 млн грн), Херсонській (на 5,1 млн грн), Закарпатській (на 0,5 млн грн) та Івано-Франківській (на 0,1 млн грн) областях.

Зменшення загальної суми заборгованості було зумовлено насамперед покращенням розрахунків по заробітній платі з найманими працівниками економічно активних підприємств, що характеризують дані, подані у таблиці 1.

Протягом 2011 р. заборгованість працівникам економічно активних підприємств зменшилася на 32,5% (на 210,3 млн грн) та на 1 січня 2012 р. становила 436,1 млн грн, або 44,6% від загальної суми боргу.

Таблиця 1
Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати за типами підприємств
(на 1 січня, млн. грн.)

	2010 р.	2011 р.	2012 р.		
			усього	у % до	
				2011 р.	підсумку
Усього	1473,3	1218,1	977,4	80,2	100,0
у тому числі					
економічно активні підприємства	956,0	646,4	436,1	67,5	44,6
підприємства – банкрути	453,6	513,5	492,3	95,9	50,4
економічно неактивні	63,7	58,2	49,0	84,2	5,0

Зменшення суми несплаченої заробітної плати у 2011 р. мало місце у більшості видів економічної діяльності. Найбільше зниження заборгованості зафіксовано на економічно активних підприємствах промисловості (на 80,5 млн грн), здебільшого за рахунок підприємств із виробництва машин та устаткування (на 21,9 млн грн), виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (на 13,6 млн грн), виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 12,4 млн грн), будівництва (на 61,8 млн грн), транспорту та зв'язку (на 24,3 млн грн), а також торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 18,0 млн грн).

У регіональному розрізі зменшення суми боргу економічно активних підприємств простежувалося у 23 регіонах, при цьому найсуттєвіше – у м. Києві (на 54,5 млн грн), Харківській (на 37,4 млн грн), Кіровоградській (на 28,6 млн грн) та Луганській (на 25,0 млн грн) областях. У Херсонській, Запорізькій, Сумській та Миколаївській областях відбулося зростання заборгованості з виплати заробітної плати на 0,2 – 77,9%.

На 1 січня 2012 р. вчасно не отримали заробітну плату 102,3 тис. осіб, що становить 1,0% від середньооблікової кількості штатних працівників, охоплених спостереженням. Рік тому ці показники становили відповідно 185,1 тис. осіб та 1,7%. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 4262 грн., що майже в 1,5 раза перевищує середньомісячну заробітну плату за 2011 р.

Серед регіонів найбільша питома вага працівників, яким не виплачено заробітну плату, була в Донецькій (2,1% від середньооблікової кількості штатних працівників регіону), Луганській (2,0%) та Харківській (1,8%) областях. Тоді як найменша частка працівників, яким заборгували заробітну плату, мала місце в Одеській та Чернівецькій (по 0,1%) областях.

Розмір заборгованості з виплати заробітної плати працівникам економічно активних підприємств за окремими видами економічної діяльності подано у таблиці 2.

Таблиця 2
Заборгованість із виплати заробітної плати на економічно активних підприємствах на 1 січня 2012 р.

	Кількість працівників економічно активних підприємств, яким не виплачено заробітну плату		Сума боргу в середньому на одного працівника, грн.
	тис. осіб	у % до середньооблікової кількості штатних працівників	
Усього	102,3	1,0	4262
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	2,7	0,5	3948
Промисловість	55,5	2,0	4291
Будівництво	14,3	4,3	3719
Діяльність транспорту та зв'язку	6,0	0,6	3458
Освіта	0,9	0,1	3472
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,3	0,2	2851

Сума заробітної плати, не виплаченої працівникам підприємств-банкрутів, упродовж 2011 р. зменшилася на 4,1% і на початок 2012 р. становила 492,3 млн грн. У Кіровоградській, Одеській, Полтавській та Черкаській областях частка боргу цих підприємств становила більше двох третин від загальної суми боргу.

Сума заборгованості на економічно неактивних підприємствах на початок січня 2012 р. становила 49,0 млн грн. Якщо в цілому по країні на цю категорію підприємств припадає 5,0% від загальної суми боргу, то ситуація в регіонах значно різниться. Найбільше заборгували своїм працівникам економіч-

но неактивні підприємства Волинської (31,0% від загальної суми боргу в регіоні), Дніпропетровської (22,5%) та Київської (20,0%) областей. Здебільшого це підприємства промисловості та будівництва, на які припадає майже дві третини загальної суми боргу цієї категорії підприємств [7, с. 24].

Таблиця 3
Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати за типами підприємств у 2012 році

2012 р.	Усього	Економічно -активні підпри- ємства	Підприємства – банкрути	Економічно неактивні підприємства
на 1 січня (тис. грн.)	977365	436109	492303	48953
у % до підсумку	100	44,6	50,4	5
на 1 лютого (тис. грн.)	1038061	475264	494687	68110
у % до підсумку	100	45,8	47,7	6,5
на 1 березня (тис. грн.)	1069790	501894	500514	67382
у % до підсумку	100	46,9	46,8	6,3
на 1 квітня (тис. грн.)	1038291	485165	487609	65517
у % до підсумку	100	46,7	47	6,3
на 1 травня (тис. грн.)	1014832	477704	472996	64132
у % до підсумку	100	47,1	46,6	6,3

Станом на 1 квітня обсяг невиплаченої заробітної плати становив 1038,3 млн грн за даними таблиці 3, що дорівнює 3,3% фонду оплати праці, нарахованого за березень 2012 р. Збільшення загальної суми заборгованості відбулося головним чином за рахунок економічно активних підприємств. Упродовж січня-березня поточного року заборгованість перед працівниками цієї категорії підприємств зросла на 11,2% (на 49,1 млн грн) і на 1 квітня становила 485,2 млн грн. Кількість працівників економічно активних підприємств, яким вчасно не виплачено заробітну плату, упродовж січня-березня 2012 р. збільшилася на 18,5% і на 1 квітня становила 121,2 тис. осіб, або 1,1% від загальної кількості штатних працівників. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 4003 грн, що в 1,4 раза більше від середнього розміру заробітної плати за березень 2012 р.

Основними причинами зростання боргу з виплати заробітної плати є:

- брак обігових коштів у зв'язку з несвоєчасними розрахунками замовників за поставлені товари, виконані роботи (надані послуги), різке зменшення обсягів замовлень або їх відсутність;
- порушення керівниками підприємств-боржників норм чинного законодавства щодо першочерговості виплати заробітної плати;
- недостатній контроль за діяльністю державних підприємств з боку уповноважених центральних органів виконавчої влади.

Нераціональність і збитковість використання ресурсів створює боргові зобов'язання підприємства, які в майбутньому суттєво обмежують його можливості у проведенні ефективної фінансово-господарської діяльності, що суттєво впливає на своєчасність і повноту виплати заробітної плати. У такій ситуації підприємство має керувати кредиторською заборгованістю, тобто утримувати зобов'язання у межах можливого їх обслуговування. Процес управління кредиторською заборгованістю охоплює такі етапи: 1) аналіз кредитоспроможності підприємства – можливості позичати кошти; 2) оцінку платоспроможності – здатність обслуговувати заборгованість; 3) контроль рівня заборгованості; 4) контроль за структурою кредиторської заборгованості.

Для забезпечення своєчасності виплат заробітної плати найточніше було б запропонувати: 1) забезпечення державою безумовного та своєчасного відшкодування ПДВ відповідно до законодавства; 2) проведення галузевого аудиту; встановлення безумовного пріоритету участі національних виробників та суб'єктів господарювання при виконанні замовлень за державні кошти в рамках національних інвестиційних програм; 3) першочергове залучення кредитних ресурсів держави на розвиток галузей, підтримку конкретних виробників, у виробничу сферу; 4) розробка законопроекту про посилення відповідальності банків за затримку та несвоєчасне перерахування до відповідних бюджетів коштів, що надійшли від платників податків та соціальних внесків; 5) запровадження граничної максимальної величини нарахованих штрафних санкцій за несвоєчасну або не в повному обсязі сплату податків та пенсійних внесків; 6) запровадження відповідальності посадових осіб – розпорядників бюджетних коштів за невиконання умов договорів на виконання робіт за державним замовленням; 7) зменшення ставки

“податку” на заробітну плату працівників підприємств за галузевою, регіональною ознакою на відповідний термін з одночасним посиленням контролюючої функції держави на таких підприємствах; 8) встановлення обов’язкового підвищення рівня заробітної плати найманих працівників підприємств всіх форм власності залежно від рівня підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці; 9) вдосконалення системи обліку та аналізу диференціації тарифних ставок у різних видах економічної діяльності з розробкою відповідних нормативних актів, які забезпечують “прозорість” цієї диференціації на підставі відповідності вимогам; 10) посилення контролю за системою формування та розподілення фонду оплати праці з метою запобігання проявам нарахування заробітної плати працівникам у розмірах, нижчих від науково обґрунтованих та встановлених законодавством; 11) реалізація конституційного права працівників на першочерговість отримання заборгованої заробітної плати; 12) перехід на накопичувальну систему пенсійного страхування; 13) моніторинг відхилень реального руху грошових коштів від планових показників та використання заходів з усунення таких відхилень на підприємстві, оптимізація фінансового циклу підприємства та введення платіжного календаря.

Висновки. Серед основних обставин, за яких виникає заборгованість з виплати заробітної плати є значне зниження доходів та збитковість підприємств внаслідок чинників, викликаних фінансово-економічною кризою, відсутність обігових коштів через наявність дебіторської заборгованості та відсутність доступних кредитних ресурсів. Таким чином, хоча заборгованість з оплати праці в Україні на початок 2012 р. зменшилася, в порівнянні з 2011 р., але все ж таки тенденція до невиплат зарплати залишається відкритим питанням, що пов’язано з наявними кризовими явищами в економіці країни.

Література:

1. Бочкарьова Т. С. Заробітня плата в вересні / Т. С. Бочкарьова // Праця і зарплата. – 2010. – № 17. – С. 11-12.
2. Костюк В. Мінімальна зарплата – ключова соціально-трудова гарантія / В. Костюк // Праця і зарплата. – 2009 – № 10 (638). – С. 12-15.
3. Базилевич В. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36-44
4. Причини тіньової економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.klubok.net/article2533.html>.
5. Положення “Про Пенсійний фонд України” від 24.10.2007 № 1261.
6. Державна податкова служба України.
7. Статистично аналітичний огляд стану ринку праці у 2011 році [Електронний ресурс]: доповідь / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/rp/pres-reliz/rp_2011.zip.

УДК 65.011.2.011.46 (477)

Савченко О. С.,*студентка 5 курсу економічного факультету Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського,***Циган Р. М.,***старший викладач кафедри "Облік, аналіз і аудит" Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського*

АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розкрито сутність збалансованої системи показників (ЗСП), розглянуто доцільність її використання на підприємствах, запропоновано варіант удосконалення самої системи та розроблено алгоритм досягнення стратегічних цілей підприємства за допомогою ЗСП.

Ключові слова: збалансована система показників, складові ЗСП, стратегія, стратегічні цілі, алгоритм реалізації стратегічних цілей.

У статье раскрыта сущность сбалансированной системы показателей (ССП), рассмотрена целесообразность ее использования на предприятиях, предложен вариант совершенствования самой системы и разработан алгоритм достижения стратегических целей предприятия с помощью СПП.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, составляющие СПП, стратегия, стратегические цели, алгоритм реализации стратегических целей.

Essence of the Balanced Scorecard (BSC) is exposed in the article, expedience of its use is considered on enterprises, the variant of improvement of the system is offered and the algorithm of achievement of strategic aims of enterprise is developed by BSC.

Keywords: Balanced Scorecard, constituents of BSC, strategy, strategic aims, algorithm of realization of strategic aims.

Постановка проблеми. Питання ефективного управління діяльністю підприємства є дуже актуальним сьогодні, адже українські підприємства стикаються з безліччю проблемних питань у процесі свого господарювання. Швидке і правильне вирішення таких проблем є запорукою стабільного функціонування кожного підприємства. Однією з таких проблем є жорстка конкуренція на ринку товарів та послуг, тобто простежується постійне підвищення конкурентного тиску та йде боротьба за кожного клієнта або покупця. Для вирішення цього питання суб'єкти господарювання потребують нових підходів до оцінки ефективності свого функціонування та проведення стратегічного аналізу.

Це все призвело до того, що останнім часом великої актуальності набула Збалансована система показників, яка дає змогу систематизувати величезний обсяг інформації необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень та розбити її на окремі структурні елементи з метою виокремлення найбільш пріоритетних. Така система є новим кроком в еволюції стратегічного аналізу і закликає перейти від застарілих штампів управління бізнесом, які ґрунтувалися в основному на даних бухгалтерського обліку і фінансових коефіцієнтів, до більш ширшої системи показників, яка включає в себе не лише аналіз фінансової ситуації підприємства, а й виділення людського чинника (оцінку персоналу фірми) як одного з найбільш суттєвіших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Збалансована система показників, основоположниками якої є Р. С. Каплан та Д. П. Нортон, є предметом дослідження багатьох вчених. До них належать І. Ансофф [1], Ю. М. Мельник [4], В. В. Карцева [3], В. Н. Орлова [5] та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розкриття сутності збалансованої системи показників та кожної окремої складової цієї системи, внесення пропозицій з удосконалення цієї системи та розробка алгоритму досягнення стратегічних цілей за допомогою збалансованої системи показників.

Для реалізації поставленої мети в статті вирішуються такі завдання: наводиться визначення збалансованої системи показників та розкривається зміст складових "Фінанси", "Клієнти", "Внутрішні бізнес-процеси", "Навчання та розвиток персоналу", пропонується нова сегментація складових збалансованої системи показників та розробляється алгоритм, на основі якого українські підприємства можуть досягати стратегічних цілей.

Виклад основного матеріалу. Збалансована система показників – порівняно нова технологія. Вона надає менеджерів інструмент для здобуття бажаних результатів у складних умовах жорсткої конкуренції – умовах, у яких сьогодні працюють всі компанії. Саме тому чітке розуміння цілей і завдань, а також методів їх досягнення і рішення є життєво необхідним. Збалансована система показників, або критеріїв, розглядає цілі і стратегію компанії крізь призму якоїсь всеосяжної системи оцінки її діяльності, забезпечуючи певною методикою для створення системи стратегічних критеріїв і системи управління [2, с. 13].

У цілому збалансована система показників являє собою систему, яка складається з чотирьох складових, чотирьох координат, у розрізі яких підприємство має можливість досягати поставлених стратегічних цілей. До цих складових належать:

Складова “Фінанси” – елемент системи, який відображає фінансові показники підприємства (ріст доходу, скорочення витрат і збільшення продуктивності, використання активів і інвестиційна стратегія) і в межах якого досліджуються позитивні та негативні явища, виявляються проблемні сторони, вирішуються операційні та стратегічні питання.

Складова “Клієнти” – компонента, яка відображає становище на ринку збуту, збереження клієнтської бази, задоволеність потреб споживачів.

Складова “Внутрішні бізнес-процеси” – ця складова несе в собі інформацію про інноваційні процеси в середині підприємства, про перебіг операційних процесів та післяпродажне обслуговування клієнтів.

Складова “Навчання та розвиток персоналу” – відображає можливості персоналу підприємства, їх зацікавленість у роботі, мотивацію працівників, делегування повноважень та ін.

Тобто збалансована система показників являє собою механізм оцінки фінансових показників підприємств, перебігу внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів, якості роботи працівників підприємства та задоволеності клієнтів з метою досягнення стратегічних цілей суб’єкта господарювання.

На думку авторів, виділення саме цих складових для оцінки збалансованої системи показників вже є величезним кроком у розвитку стратегічного аналізу діяльності підприємств. Але, якщо проаналізувати вибір саме цих складових, то можна дійти висновку, що Д. Нортон та Р. Каплан зовсім не врахували таку складову, як постачальники. Адже саме ці контрагенти мають дуже великий вплив на процес функціонування підприємства, вони контролюють ціни на сировину, що є дуже важливим чинником у визначенні собівартості продукції або послуг і істотно впливає на розмір майбутніх прибутків. Якість вихідної сировини може змінити думку клієнтів про якість продукції як у кращий, так і в гірший бік. Перебої у постачанні сировини або матеріалів можуть спровокувати простої виробництва, що потягне за собою непередбачувані збитки.

Таким чином, ще одним важливим компонентом у системі збалансованих показників має бути складова “Постачальники”, оскільки з нею тісно пов’язані інші складові, тобто між цими компонентами вже існують причинно-наслідкові зв’язки. Тобто складову “Клієнти”, на нашу думку, необхідно замінити на 2 окремі складові – “Покупці” та “Постачальники”. Це дасть змогу відобразити двох найголовніших контрагентів суб’єктів господарювання, які мають істотний вплив на роботу будь-якого підприємства. У цьому випадку збалансована система показників ефективності діяльності підприємства буде мати дещо інший вигляд, ніж запропоновано Д. Нортон та Р. Капланом (рис. 1).

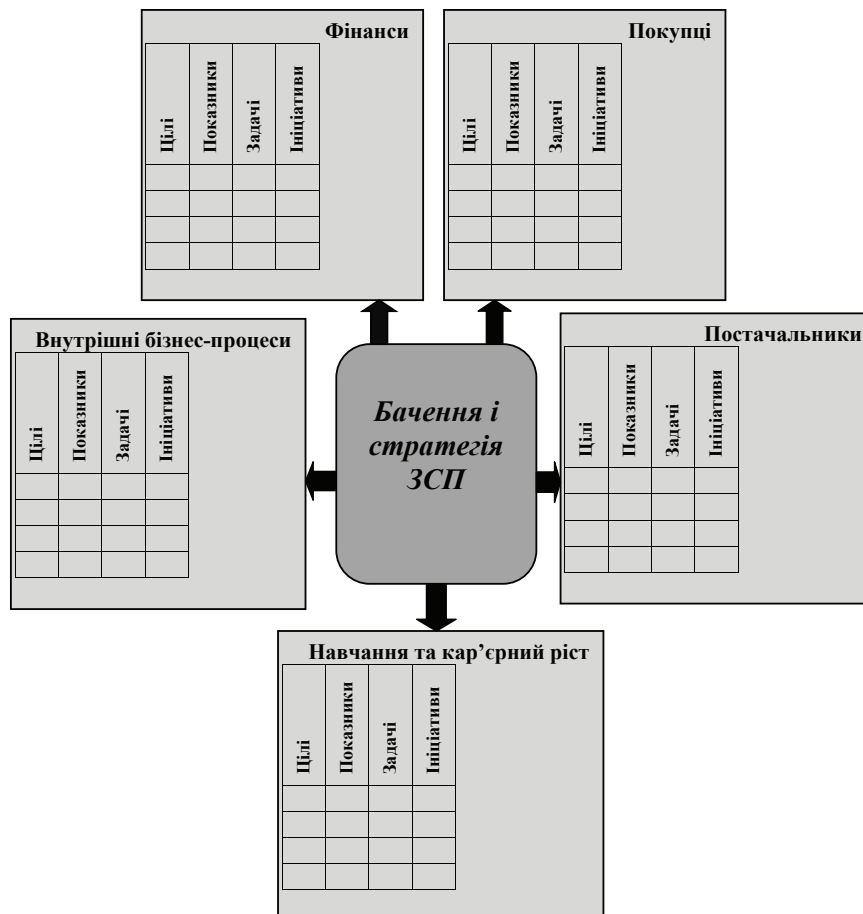


Рис. 1. Удосконалена модель збалансованої системи показників [розробка автора]

У цьому випадку ЗСП дає змогу за допомогою досягнення цілей у межах кожної компоненти реалізувати поставлені стратегічні цілі в масштабах підприємства, що показано на блок-схемі (рис. 2).

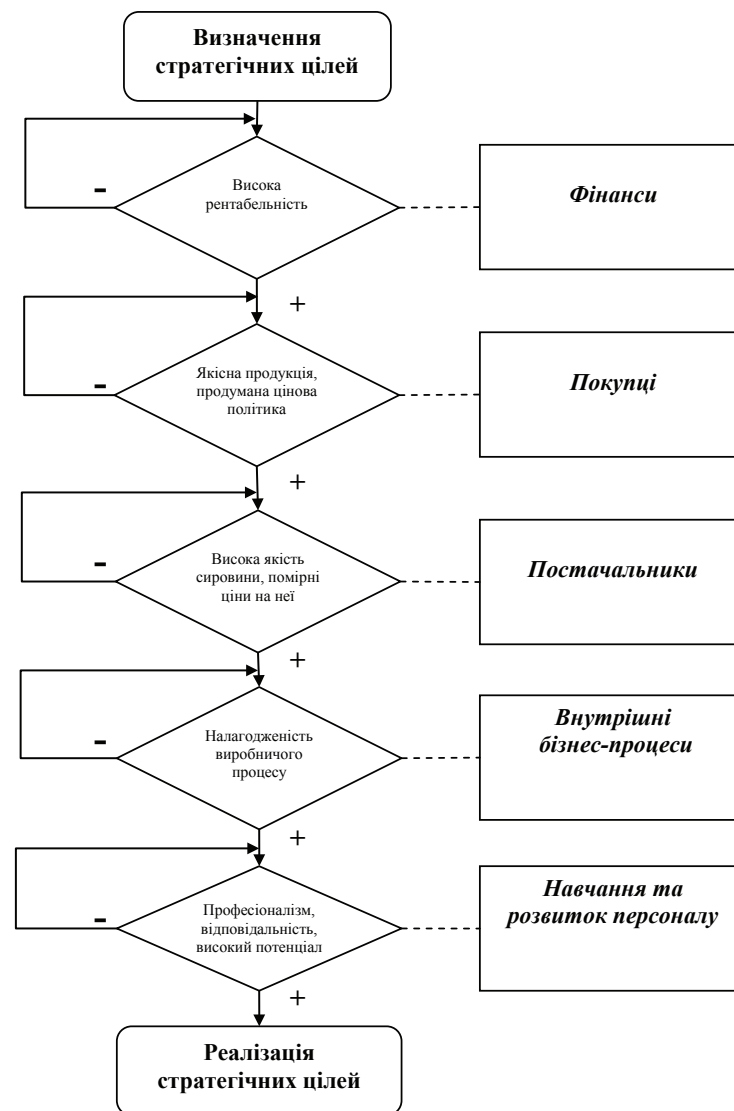


Рис. 2. Алгоритм реалізації стратегічних цілей підприємства за допомогою ЗСП [розробка автора]

Тобто така блок-схема відображає механізм застосування ЗСП на підприємстві і відображає послідовність досягнення цілей у межах кожної складової. Досягненням поставлених завдань у рамках кожної компоненти суб'єкт господарювання забезпечує реалізацію глобальних стратегічних цілей.

Висновки. Отже, можна дійти висновків, що сьогодні збалансована система показників є найефективнішою технологією оцінки стану підприємства та досягнення його стратегічних цілей, оскільки вона:

- являє собою систему оціночних критеріїв, за допомогою яких можна проаналізувати роботу суб'єкта господарювання в розрізі багатьох аспектів;
- на відміну від багатьох попередніх критеріїв ефективності роботи підприємства зосередила свою увагу на такій важливій складовій функціонування, як персонал та його здібностях, проблемах, потенціалі;
- має на меті за допомогою аналізу теперішнього стану суб'єкта досягти реалізації поставлених стратегічних завдань;
- є методом стратегічного аналізу з орієнтацією на довгострокові цілі, а не різновидом оперативного аналізу, результатом якого може бути лише виявлення і усунення недоліків функціонування підприємства у короткостроковому періоді.

З метою удосконалення збалансованої системи показників автор пропонує:

- виділити окрему складову "Постачальники" в ЗСП, оскільки ці контрагенти відіграють важливу роль у функціонуванні підприємства, а в розробленій Д. Нортоном та Р. Капланом системі цим суб'єктам не приділено достатньо уваги;

- замінити складову “Клієнти” на складову “Покупці” для більш точного відображення економічного змісту поняття “клієнти”, як покупців кінцевого продукту виробництва;
- розробити Збалансовані системи показників у розрізі окремих галузей промисловості з метою підвищення ефективності використання цієї технології на українських підприємствах та адаптації її в кожній окремій галузі.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Изд-во “Питер”, 1999. – 416 с.
2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”. – 2003. – 210 с.
3. Карцева В. В. Збалансована система показників як елемент контролінгу на підприємствах та організаціях споживчої кооперації / В. В. Карцева // Економічний форум. – 2011. – № 3.
4. Мельник Ю. Н. Савченко О. С. Проблемы применения сбалансированной системы показателей на отечественных предприятиях / Ю. Н. Мельник // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2011. – № 1.
5. Орлова В. Н. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления торговыми предприятиями / В. Н. Орлова // Европейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10).

УДК 622.691

Чучук Ю. В.,*аспірант кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національно-технічного університету нафти і газу*

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗМІН ЦІН ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА ВИБІР ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ ДЛЯ ГАЗОПЕРЕКАЧУВАЛЬНИХ АГРЕГАТІВ (ГПА)

У статті проаналізовано залежність витрати енергоресурсів на компресорних станціях залежно від напруження, а також проаналізовано доцільність експлуатації певних типів агрегатів залежно від кон'юнктури цін на енергоносії.

Ключові слова: газотурбінні ГПА, електропривідні ГПА, компресорна станція.

В статье проанализирована зависимость расхода энергоресурсов на компрессорных станциях в зависимости от наработки, а также проанализирована целесообразность эксплуатации определенных типов агрегатов в зависимости от конъюнктуры цен на энергоносители.

Ключевые слова: газотурбинные ГПА, электроприводные ГПА, компрессорная станция.

The article analyzes the dependency on energy consumption compressor station depending on the results, and to analyze the feasibility of operating certain types of aggregates, depending on the energy markets.

Keywords: gas turbine compressor, electric compressor, compressor station.

Постановка завдання. Зважаючи на останні події, які відбуваються на енергетичному ринку України, все більша увага приділяється економії та мінімізації витрат.

Одним із таких шляхів є переведення по можливості компресорних станцій газотранспортних підприємств на використання як палива електроенергії замість паливного газу. Ще донедавна більш економічно вигідним вважалося використовувати як джерело енергії для компримування газу магістральними газопроводами, безпосередньо природний газ.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Як звітє Укртрансгаз, за 5 місяців 2012 року компанія, за рахунок використання електропривідних газоперекачувальних агрегатів (ЕГПА), отримала економічний ефект в розмірі 217 млн грн, що майже у 2 рази більше за показники аналогічного періоду 2011 року.

Крім того, за січень-травень 2012 року компанія зменшила використання газу на виробничо-технологічні потреби до рівня 906 млн м³, що у 1,5 раза менше (1 364 млн м³) за показники аналогічного періоду минулого року. Укртрансгаз максимально можливо використовує електропривід у газоперекачувальних агрегатах протягом двох років [3].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є проаналізувати граничні межі коливання цін, які впливають на економічну доцільність застосування одного з видів палива над іншим.

Виклад основного матеріалу. Кожен з видів палива має свої переваги та недоліки. Проте останнім часом вплив фактору ціни енергоресурсу на джерело енергії особливо підвищився.

Для аналізу ефективності застосування газотурбінних та електропривідних ГПА було використано фактичні дані КС "Бар-2" Барського ЛВУМГ УМГ "Черкаситрансгаз" за 2007-2008 рік.

КС "Бар-2" ідеально підходить для аналізу, оскільки має у своєму складі дві компресорні станції:

КС-37 – три ГПА з газотурбінним приводом типу ГПА-25С з системою автоматичного керування (САК) ГПА типу "ССС";

КС-37Б – три ГПА з електроприводом типу ЕГПА-25рч з САК ГПА типу "СУРФ "Інек".

За своєю потужністю і технічними характеристиками КС-37 і КС-37Б є співрозмірними: обидві мають у своєму складі по три ГПА потужністю 25 МВт кожен. Загальна потужність станцій 75 МВт.

Для того, щоб порівнювати економічну ефективність роботи газотурбінних і електропривідних газоперекачувальних агрегатів, найкращим показником була б собівартість транспортування тис. м³ газу. Проте існує низка чинників, які не завжди дозволяють її об'єктивно обчислити:

1. Не завжди є можливість порівнювати, яку роботу виконав той чи інший агрегат з позицій щодо перетранспортованого газу.

Для прикладу, в 2008 р. через КС-39 "Прогрес" Богородчанського ЛВУМГ УМГ "Прикарпаттрансгаз" перетранспортовано 25 466 850,528 тис. м³, проте в тому числі агрегатами лише 353 775,080 тис. м³. Це означає, що через станцію всього пройшло 25 466 850,528 тис. м³ газу, проте станція взяла участь у компримуванні лише 353 775,080 тис. м³. Решта газу пройшла через станцію так званим "транзитом" [4].

2. Важливим показником є також тиск газу на вході та виході з компресорної станції. Адже кожна компресорна станція не є відокремленою, а працює у зв'язці (як взаємопов'язана система), і тиск газу на виході зі станції – робота не лише цієї станції, але й усіх попередніх, які створили тиск на вході в станцію.

3. Потрібно також враховувати показник відстані і географічні особливості місцевості. Адже при транспортуванні 1 000 м газу на 1 км буде виконана одна робота, а на транспортування на 10 км зовсім інша. Крім того, має значення рельєф місцевості, кількість і висота підйомів тощо.

Тому для порівняння економічної ефективності газотурбінних та електропривідних газоперекачувальних агрегатів скористаємось собівартістю 1 год роботи ГПА. Дані показники будуть співрозмірними, оскільки потужності агрегатів є однаковими.

А тому для початку проаналізуємо залежність витрати кожного з видів палива на одну годину роботи кожного з агрегатів. Вихідні дані для аналізу подані в таблиці 1.

Таблиця 1
Витрата палива залежно від напрацювання агрегату

Рік	Місяць	Газотурбінні ГПА		Електропривідні ГПА	
		Напрацювання, год.	Розхід пал. газу, куб. м	Напрацювання, год.	розхід ел. енергії, кВт год.
2007	січень	1 493	9 043 594	0	161 700,00
	лютий	1 100	6 528 202	0	147 972,00
	березень	971	5 925 393	0	151 272,00
	квітень	1 022	6 046 472	44	1 346 268,00
	травень	588	3 341 310	923	19 105 812,00
	червень	1 013	5 810 784	937	20 195 472,00
	липень	878	4 866 317	1202	25 959 648,00
	серпень	627	3 487 814	1174	24 011 064,00
	вересень	732	4 137 540	1436	30 050 328,00
	жовтень	1 103	6 564 705	1132	24 200 880,00
	листопад	1 417	8 424 241	391	9 210 432,00
	грудень	1 367	7 520 902	744	15 603 192,00
2008	січень	1494	8382700	908	20 371 692,00
	лютий	1296	7229591	799	18 702 948,00
	березень	1495	8318721	1012	22 478 544,00
	квітень	1440	8261558	916	20 912 628,00
	травень	1384	7756654	1381	29 942 484,00
	червень	1445	8335401	1217	27 200 448,00
	липень	1492	8964638	408	9 795 852,00
	серпень	1488	8906763	496	11 397 540,00
	вересень	1445	8336107	492	11 451 528,00
	жовтень	1489	8899060	522	11 915 508,00
	листопад	1396	8166546	0	168 168,00
	грудень	1488	8935003	0	186 648,00
	Всього	29 663	172 190 016	16134	354668028

Таким чином, виходячи з загального напрацювання обох типів агрегатів та витрати палива, можна визначити середню її витрату на 1 год роботи: для ГПА-25С – 5 804,88 м³/год, для ЕГПА-25рч – 21 982,64 кВт·год.

Проте для проведення аналізу, важливо дослідити, адекватність цієї величини при різних напрацюваннях. Для цього проведемо дослідження функціональних зв'язків між напрацюванням та витратою палива для обох типів ГПА.

Кількість годин напрацювання агрегату будемо вважати факторною ознакою (x), а витрату палива результативною (y). З метою аналізу, припускаємо, що між факторною та результативною ознакою існує лінійний зв'язок виду: $y = ax + b$, де a і b – коефіцієнти лінійного рівняння (a – коефіцієнт при змінній, b – вільний член).

Для розрахунку параметрів лінійного рівняння скористаємося надбудовою “Пакет аналізу” для Microsoft Excel. За допомогою функції регресія, було розраховано коефіцієнти лінійного рівняння. Для газотурбінного ГПА рівняння отримало вигляд: $Y = 5929,55; X - 154097,16$, а для електропривідного ГПА – $Y = 21230,027; X = 505948,340$.

Побудуємо графіки розсіювання для обох варіантів (див. рис. 1 і 2).

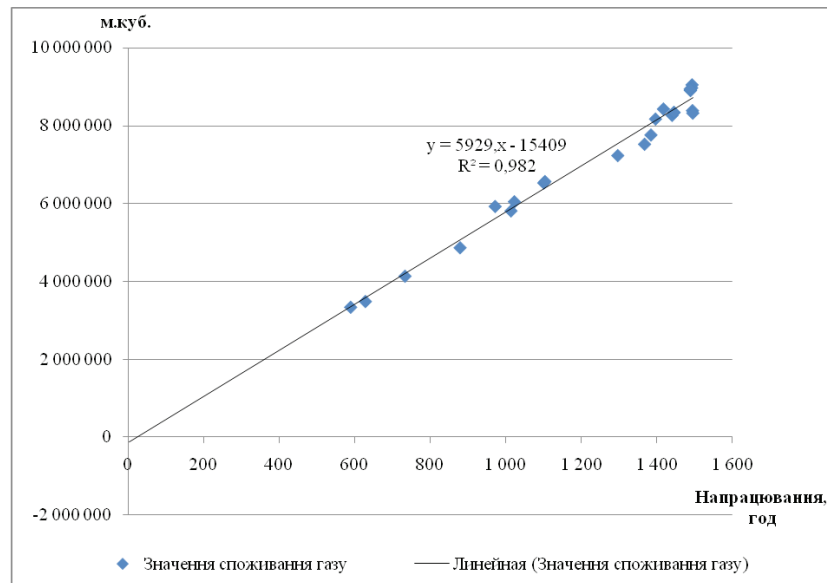


Рис. 1. Графік розсіювання та лінійної апроксимації витрати паливного газу залежно від напрацювання газотурбінного ГПА-25С

Як видно з даних рисунків, апроксимуюча пряма проходить дуже близько до фактичних даних дослідження. Про високий зв'язок факторної і результативної змінної свідчать і дуже високі коефіцієнти кореляції: 0,9827 та 0,9955 для газотурбінних та електропровідних агрегатів відповідно.

Проте рівняння апроксимуючих прямих не є адекватними по всій своїй дожині. Так, при напрацюванні 0 год. на місяць витрата паливного газу становила б від'ємне значення 154 097 м³, а електроенергії 505 948 кВт·год, а при напрацюванні 1 год – від'ємне значення 148 167 м³ та 527 178 кВт·год відповідно.

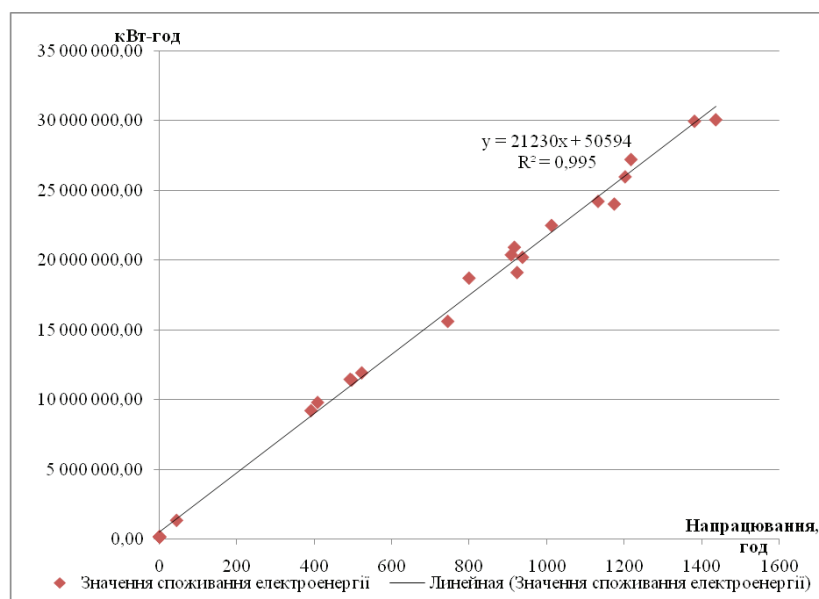


Рис. 2. Графік розсіювання та лінійної апроксимації витрати електроенергії залежно від напрацювання електропровідного ЕГПА-25рч

Крім того, на витрату пального при напрацюванні ГПА впливають кількість зупинок та запусків, технологічні втрати та інші.

Виходячи зі своїх властивостей, лінійна функція найточніші результати мала б показувати посередині інтервального ряду. А тому визначимо середнє напрацювання обох типів ГПА за досліджуваний період. З табл. 1 знаходимо, що середнє напрацювання газотурбінних ГПА на КС становило 1236 год/міс., а електропривідних 672,25 год/міс.

За формулами лінійних рівнянь розхід енергоресурсів при середніх значеннях напрацювання становив би: для ГПА-25С – 7 174 584 м³/міс., або 5804,88 м³/год (те саме що й проста середня), для ЕГПА-25рч – 14 777 834,5 кВт·год/міс., або 21982,65 кВт·год/год.

При цьому важливе значення для аналізу мають значення вільного члена (коефіцієнта b) лінійного рівняння. Так, оскільки його значення для рівняння витрати паливного газу залежно від напрацювання є від'ємним, то зі збільшенням напрацювання, кількість витрати паливного газу на одиницю часу роботи агрегату буде зростати. Виходячи з лінійного рівняння для електропривідних ГПА, для них тенденція буде оберненою. В основному це пояснюється тим, що в вихідних даних напрацювання електропривідних ГПА було значно нижчим, а в окремі періоди, вони взагалі простоювали, при цьому дані щодо витрати електроенергії подані для КС в цілому з урахуванням інших витрат на її потреби.

Так, для прикладу при напрацюванні КС 1400 год. на місяць, середній розхід енергоресурсів за лінійним вирівнюванням становив би: для ГПА-25С – 5 819,5 м³/год. паливного газу, а для ЕГПА-25рч – 21 591,4 кВт·год/год електроенергії.

Оскільки для обох варіантів напрацювання (x) є незалежною змінною, виразимо за допомогою співвідношення, якій кількості паливного газу відповідає кількість використаної електроенергії.

При середніх навантаженнях КС: 5804,88 м³ паливного газу = 21 982,65 кВт·год електроенергії, тобто 1 м³ паливного газу виконує таку ж роботу, як і 3,79 кВт·год електроенергії, або 1 кВт·год електроенергії виконує таку ж роботу, як і 0,264 м³ паливного газу. Виходячи з попередніх суджень, очевидно, що при збільшенні напрацювання кількість електроенергії, яка відповідатиме обсягу використаного газу для виконання однакої роботи буде зменшуватись.

Проведемо розрахунок для середнього навантаження КС (1400 год) – наближеного до максимального, а отже, і найефективнішого. Співвіднівши середній розхід енергоресурсів на 1 год роботи ГПА, отримаємо, що 1 м³ паливного газу виконує таку ж роботу, як і 3,71 кВт·год електроенергії, або 1 кВт·год електроенергії виконує таку ж роботу, як і 0,27 м³ паливного газу.

Отже, якщо б на прийнятті рішення щодо вибору джерела енергії для роботи ГПА впливала лише вартість енергоносіїв, та вартість 1 м³ паливного газу дорівнювала вартості 3,71 кВт·год електроенергії, з економічного погляду, перекачувати газ обома видами енергії (для ГПА типу ГПА-25С та ЕГПА-25рч) було б однаково вигідно.

Так це відбулося б, якби при теперішній ціні на газ (станом на 1 липня 2012 р.) вартість електроенергії зросла до 0,8931 грн за 1 кВт·год (або на 20%) або якби вартість газу знизилась до 2398 грн за тис. куб. м. (або на 29,1%).

Мають дані про вартість енергоресурсів, проаналізуємо, яким з видів енергії вигідніше було б проводити компримування. Для цього Приведемо ціни на паливний газ та електроенергію до спільного знаменника, наприклад грн./тис.м³ паливного газу, тобто визначимо вартість такої кількості електроенергії витраченої на ЕГПА-25рч, яка б відповідала роботі 1000 м³ паливного газу на ГПА-25С.

Привівши фактичну вартість електроенергії в умовну ціну за 1000 куб. м газу отримуємо такі результати (див. рис. 3).

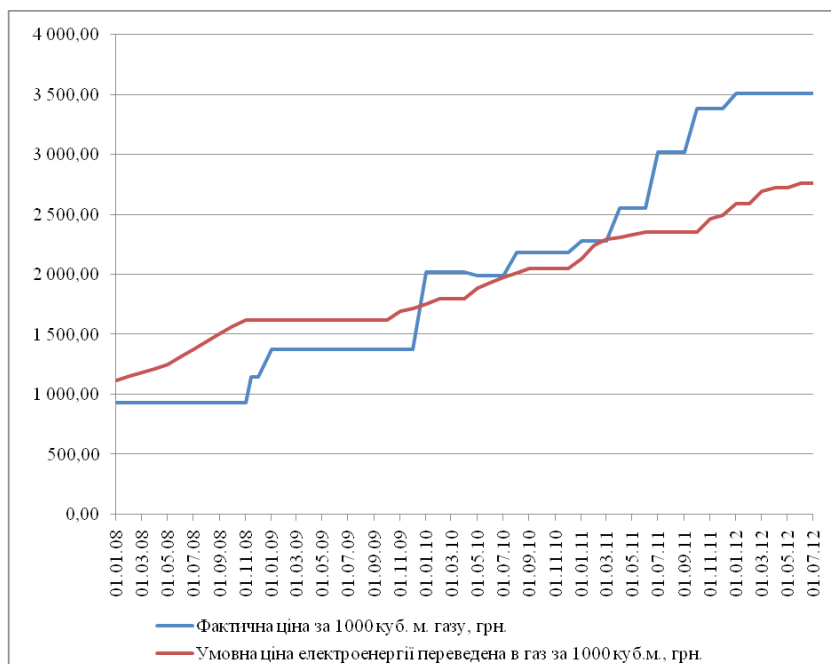


Рис. 3. Приведення цін на електроенергію до ціни природного газу в розрахунку на однакову виконану роботу

Отже, як видно з рисунка 3, в умовах українських цін на енергоресурси, до 1 січня 2010 року економічно доцільніше було здійснювати компримування газу магістральними газопроводами за допомогою газотурбінних ГПА, а починаючи з зазначеної дати – за допомогою електропривідних ГПА. Практично однакова результативність простежувалася також станом на 01.07.2010 р. та 01.03.2011 р.

Висновки:

1. Витрати паливного газу та електроенергії майже лінійно залежать від часу напрацювання ГПА.
2. Для електропривідної КС-37Б простежується скорочення витрати електроенергії зі зростанням напрацювання за місяць, а для газотурбінної КС-37 навпаки.
3. Для прийняття рішення щодо економічної доцільності застосування як джерела палива для ГПА природного газу й електроенергії, варто порівняти вартість одиниці роботи для обох видів палива. Так, якщо б на прийняття рішення щодо вибору джерела енергії для роботи ГПА впливала лише вартість енергоносіїв, та вартість 1 м³ паливного газу дорівнювала вартості 3,71 кВт·год електроенергії, з економічного погляду, перекачувати газ обома видами енергії (для ГПА типу ГПА-25С та ЕГПА-25рч) було б однаково вигідно.
4. Починаючи з 1 січня 2010 року, в зв'язку з різким підвищенням цін на природний газ, економічно доцільнішим стало здійснювати компримування природного газу магістральними газопроводами за допомогою електропривідних ГПА.

Література:

1. 178 млн грн було зекономлено Укртрансгазом за 5 місяців 2012 року [текст] // Трубопровідний транспорт № 3 (75). – 2012. – Ст. 3.
2. Аналіз ефективності експлуатації газотурбінних та електропривідних газоперекачувальних агрегатів ДК "Укртрансгаз" [текст] : [звіт про техніко-економічні дослідження] / Нормативно-аналітичний центр ДК "Укртрансгаз". – К., 2006. – 34 с.
3. Гірничий енциклопедичний словник [текст] : в 3 т. / за загальною редакцією В. С. Білецького. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2001. – Т. 1 : – 2005. – 512 с. ISBN 966-7804-14-3.
4. Орлова В. К., Чучук Ю. В. Аналіз економічної і енергетичної ефективності газотурбінних і електропривідних газоперекачувальних агрегатів (ГПА) [текст] // Науковий вісник ІФНТУНГ. – Івано-Франківськ, 2010. – № 1 (23). – 86 с.

**РОЗВИТОК
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ
ВІДНОСИН**

УДК 330:336

Береславська О. І.,

доктор економічних наук, доцент Національного університету ДПС України

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТИ І ПРАКТИКА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розглянуті питання механізмів регулювання міжнародних валют. Проаналізовано практику регулювання таких відомих резервних валют, як американського долара і євро.

Ключові слова: міжнародні валюти, механізм регулювання валют, інструменти валютного регулювання, валютні інтервенції, процентна політика.

В статье рассмотрены вопросы механизмов регулирования международных валют. Проанализированы практику регулирования таких известных резервных валют, как американского доллара и евро.

Key words: international currencies, mechanism of adjusting of currencies, instruments of the monetary adjusting, monetary interventions, percent politics.

The article deals with the mechanisms of regulation of the international exchange. Analysis of regulatory practices such famous reserve currencies like the U.S. dollar and the euro.

Ключевые слова: международные валюты, механизм регулирования валют, инструменты валютного регулирования, валютные интервенции, процентная политика.

Глобальна фінансова криза, яка призвела до девальвації міжнародних валют, виявила фундаментальні проблеми у механізмах їх регулювання. Швидке розповсюдження кризи з обмеженого кола розвинених країн на світову економіку у цілому стало яскравим свідченням низької ефективності всього спектра інструментів, якими користуються центральні банки для регулювання валютних курсів.

Питання розробки ефективних механізмів регулювання національних валют впродовж останніх десятиліть перебувають у центрі уваги зарубіжних і вітчизняних дослідників. Вагомий внесок у теорію валютного регулювання зробили П. Вілсон, Р. Дорнбуш, П. Кругман, Р. Манделл, О. Буторіна, Л. Красавіна, С. Моїсєєв, Я. Белінська, С. Кораблін, О. Петрик, Т. Унковська.

Метою статті є аналіз практики регулювання міжнародних валют.

Дослідження показують, що відповідно до класифікації валют залежно від масштабів їх використання у зовнішньоекономічних відносинах розрізняють "міжнародні", "світові", "ключові", "резервні", "провідні", "домінуючі", "замкнуті" і "внутрішні" валюти [1, с. 129; 2; 3, с. 11; 4]. Оскільки в економічній літературі такий розподіл валют є умовним, дуже часто ці назви валют використовуються як синоніми, а вкладений у них зміст залежить від автора і контексту. Оскільки метою нашого дослідження є аналіз діючої практики механізмів регулювання валют в економічно розвинених країнах, валюти цих країн ми будемо розглядати як міжнародні валюти.

Узагальнення досліджень, присвячених проблемам конкуренції валют, дало можливість згрупувати валюти у дві великі групи і поділити їх на міжнародні та внутрішні. За інформацією, поданою у таблиці 1, міжнародними валютами, на нашу думку, можна вважати американський долар, євро, японську ієну, англійський фунт стерлінгів та швейцарський франк.

Таблиця 1

Економічні характеристики міжнародних та внутрішніх валют

Міжнародна валюта	Внутрішня валюта
Масштаб економіки (розмір ВВП на душу населення). Валюти маленьких країн не можуть бути міжнародними, оскільки на зовнішніх ринках відсутні умови для формування попиту на такі гроші	Мала або середня економіка (низький рівень ВВП на душу населення). Попит на валюту існує тільки на внутрішньому ринку країни-емітента
Ступінь участі країни у світовій торгівлі (частка експорту у ВВП)	Наявність суттєвого рівня доларизації економіки
Якість фінансових ринків (значні обсяги, глибина і ліквідність повинні бути самими великими у світі)	Недостатній рівень розвитку фінансового ринку (низький рівень ліквідності і капіталізації)
Відсутність обмежень на рух капіталу і здійснення валютних операцій	Наявність суттєвих обмежень на вільний рух капіталу та проведення валютних операцій
Значний потенціал і стабільність національної економіки та її світових позицій.	Низький рівень стабільності економіки (висока інфляція)

Джерело. Складено автором за: Буторіна О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О. В. Буторіна. – М. : Издательский дом "Деловая литература", 2003. – С. 132; Hartman P. The euro and International Capital Markets / P. Hartman // International Finance. – 2000. – № 3. – Р. 63-72.

Неоднакове становище міжнародних та внутрішніх валют на світових ринках обумовлює наявність суттєвих розбіжностей у механізмах їх регулювання. Регулювання міжнародних валют здійснюється монетарними інструментами (регулювання процентних ставок) у поєднанні з валютним контролем. При цьому регулювання міжнародних валют відбувається як на національному, так і на міждержавному рівнях.

Міждержавне валютне регулювання, сформоване під дією процесу інтернаціоналізації внутрішніх фінансових та валютних ринків, спрямоване на координацію грошово-кредитної та фінансової політики окремих країн; розробку спільних заходів з подолання наслідків валютних криз; узгодження принципів формування та реалізації валютної політики щодо інших країн, зокрема країн з перехідною та трансформаційною економікою. Воно не має конкретних інструментів впливу на формування динаміки обмінного курсу будь-якої країни, функціонує у рамках наявної світової валютної системи або окремих валютних блоків і реалізується через різні багатосторонні консультації, самміти на вищому рівні.

Основним суб'єктом міждержавного валютного регулювання виступає Міжнародний валютний фонд (МВФ), призначення якого полягає у наданні кредитів у іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів з метою підтримки нестабільних валют, здійсненні контролю за дотриманням правил і принципів функціонуючої світової валютної системи, забезпеченні валютного співробітництва країн.

Аналіз практики формування механізмів регулювання міжнародних валют засвідчує, що, незважаючи на їх принципову аналогічність, існують і певні національні відмінності між ними, які полягають у позиціонуванні валюти на світовому ринку. Зокрема, регулювання долара дещо відрізняється від інших валют, оскільки долар на сьогодні займає домінуючу позицію на світовому ринку, яку ця валюта отримала з моменту створення Бреттон-Вудської валютної системи. Адаже за умовами функціонування цієї валютної системи курсові співвідношення валют інших країн та їх конвертованість здійснювались на основі фіксованих валютних паритетів, виражених у доларах. Відхилення ринкових курсів валют допускалося у вузьких межах ($\pm 1\%$ за Уставом МВФ та $\pm 0,75\%$ за Європейською валютною угодою). Таким чином, валютна політика інших країн підпорядковувалась валютній політиці США, основною метою якої було утримання стабільного курсу долара до його золотого вмісту (35 дол. за унцію).

Для дотримання зазначених коливань курсів національних валют центральні банки були зобов'язані проводити валютні інтервенції у доларах. Тим самим США зобов'язали інші країни підтримувати стабільність своєї валюти. Отже, на той час у практиці регулювання валютних курсів серед інструментів опосередкованого впливу перевага надавалася валютним інтервенціям центральних банків, які поєднувались з валютними обмеженнями на вільний рух капіталів, використання яких дозволяло монетарним органам влади країн підтримувати фіксовані обмінні курси національних валют у встановлених межах їх коливань.

Після розпаду Бреттон-Вудської системи валютна політика розвинених країн зазнала певних трансформаційних змін, оскільки перестала бути похідною від американської. Це пов'язано з тим, що при переході до плаваючого режиму, який задекларовано у рамках Ямайської валютної системи, курсоутворення валют в цілому почало залежати від фундаментальних макроекономічних процесів, які відбувались у країнах.

Суттєва волатильність валютних курсів стала причиною відмови від контролю за валютними курсами та переходу до політики стабільності цін. Це вимагало від країн внесення певних змін у механізми регулювання валютних курсів. Почалося активне використання процентної політики, яка зайняла ключові позиції в умовах наростання тенденцій лібералізації руху капіталів. Саме завдяки регулюванню процентних ставок держави отримали можливість впливати на гнучкий валютний курс, а також на стан грошового ринку всередині країни.

Важливо зазначити, що регулювання динаміки міжнародних валют, які перебувають у режимі вільного плавання, не потребує проведення валютних інтервенцій. Низька мінливість валютних курсів у розвинених країнах і відірваність їх коливань від фундаментальних макроекономічних процесів зумовлюють низький обсяг валютних резервів (крім Японії) порівняно з країнами, що розвиваються, зокрема Китаю та Росії (табл. 2). Це означає, що в розвинених країнах роль валютних резервів як монетарного інструменту у регулюванні курсової динаміки різко падає.

Таблиця 2
Міжнародні резерви окремих країн світу

Країна	МР (млрд дол США)		
	2009	2010	2011*
Країни ЄВС	597,0	714,0	840,1
ЄЦБ (зона євро)	69,0	76,0	78,2
США	406,0	491,0	525,5
Японія	1049, 4	1096, 2	1137,8
Китай	2463, 4	2895, 2	3260,9
Росія	439,0	479,0	524,5

Джерело. Складено автором за даними Банку Росії
* інформація на 01.07.2011 р.

Зазначимо, що в міру глобалізації світової економіки все більшого значення набуває контроль за учасниками зовнішньоекономічної діяльності і рухом грошових потоків. Головними органами валютного контролю в економічно розвинених країнах виступають центральний банк і уповноважені банки, які виконують функції агентів валютного контролю. У всіх країнах зроблено акцент на зміцнення правової бази й удосконалення методів боротьби з відмиванням грошей, отриманих незаконним шляхом.

На сучасному етапі на ефективність механізмів регулювання валют економічно розвинених країн продовжує впливати процес курсоутворення долара. Його нестабільність практично не зменшує попит на нього, оскільки долар продовжує залишатися провідним міжнародним платіжним і резервним засобом, що обумовлено потужним економічним, науково-технічним та воєнним потенціалом США, а також широко розвинутими фінансовими ринками. Це дає певні переваги країні, а саме:

- покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою шляхом нарощування своєї зовнішньої короткотермінової заборгованості;
- посилювати міжнародні позиції долара через проникнення на європейський та азійський сегменти валютного ринку;
- підтримувати свій економічний розвиток за рахунок Європи, Японії та Китаю шляхом маніпулювання процентними ставками і курсом долара.

В умовах економічного та фінансового домінування країн на світових ринках, інструменти регулювання курсів міжнародних валют можуть виконувати не тільки економічну функцію (впливати на динаміку обмінного курсу та поведінку суб'єктів валютних відносин), а ще й політичну (нав'язувати інтереси певної держави). Так, з метою забезпечення стабільного попиту на долари МВФ як основний інститут міждержавного валютного регулювання під тиском США у 1990 р. рекомендував країнам з перехідними економіками у рамках програм фінансового співробітництва прив'язати обмінні курси своїх валют до сильних міжнародних валют, тобто до долара.

Введення фіксованих курсів, по-перше, підвищило попит на доларові активи при формуванні та збільшенні валютних резервів центральних банків; по-друге, мінімізувало валютні ризики закордонних інвесторів; по-третє, стимулювало приплив іноземних капіталів, особливо в країни Південно-Східної Азії.

Відносно високі темпи інфляції у США в середині десятиліття та необхідність боротьби з нею стимулювали ФРС до підвищення процентних ставок. Для втримання фіксованих курсів країни також підвищили свої процентні ставки і їх валюти почали зміцнюватись. Це, своєю чергою, призвело до стримування експорту і зростання зовнішньої заборгованості. У 1997 р. на фоні девальвації національних валют у країнах Південно-Східної Азії виникла валютно-фінансова криза. Понесені ними збитки стали тією ціною, яку країни даного регіону заплатили за одностороннє пристосування до монетарної політики США.

Проте, світова фінансова криза 2008 р. внесла свої корективи, поставив вперше економіку США у залежність від проведення грошово-кредитної та валютної політики іншою країною. Великий дисбаланс за зовнішніми розрахунками, особливо з Китаєм, поставив у залежність американську економіку від обмінного курсу юаня. Таким чином, вперше у світовій історії США як емітент головної світової валюти почали боротьбу за проведення незалежної від Китаю економічної політики.

Засобом боротьби стали вимоги від уряду здійснити ревальвацію курсу юаня. Ці вимоги підтримали інші економічно розвинені країни. У результаті центробанк (НБК) офіційно перейшов від політики фіксованого курсу до регульованого. За три роки юань зміцнів на 20% (з 8,28 до 6,28 юаня за 1 долар). У момент кризи долар не знецінився, як інші міжнародні валюти, а навпаки – зміцнився. Це сталося тільки завдяки його статусу – домінуючій міжнародній резервній валюті. Зразу після кризи зміцнення юаня до долара припинилося, проте, на відміну від інших валют країн з незрілою ринковою економікою, юань не знецінився.

Девальвація національних валют під час світової фінансової кризи викликала появу валютних війн, які примусили економічно розвинені країни змінити ставлення до механізмів формування валютних курсів. [7; 8]. Адже криза призвела не тільки до знецінення міжнародних валют, а ще й до виникнення проблем у зовнішній торгівлі та краху банківських систем, які, своєю чергою, довели, що валютний курс є і повинен залишатися вагомим макроекономічним показником, який так само як і інші вимагає певного контролю за ним. З огляду на це сьогодні залишається актуальним висновок Дж. Френкела щодо того, що "...установление целевых показателей инфляции – по крайней мере в узком определении этого термина – уже отслужило свою службу. Указание не обращать внимания на валютный курс, вероятно, сможет выполнить лишь десяток стран, твердо придерживающихся плавающего курса, если это вообще возможно" [9, с. 15].

Зрозуміло, що економічно розвинені країни не відмовляться від політики інфляційних орієнтирів і навряд чи повернуться до таргетування валютного курсу. Проте сьогодні у країнах з'явилося розуміння того, що питання курсового регулювання у світових масштабах повинно займати першочергове значення. З огляду на це на останньому самміті G20 у прийнятому спільному плані дій на першому місці є заходи, покликані забезпечити подальше відновлення і стійке зростання світової економіки, а також під-

вищити стабільність фінансових ринків, особливо за рахунок руху до ринкових систем курсоутворення та заохочення гнучкості валютних курсів. Учасники саміту заявили про прагнення “утримуватися від конкурентних девальвацій”. Розвиненим країнам з резервними валютами було рекомендовано “уникати надмірної волатильності та непередбачуваних коливань обмінних курсів” [11].

Увага до політики формування валютних курсів зумовлюється тим, що відновлення світового економічного зростання в багатьох країнах залежить саме від цієї політики. Причому це стосується не тільки країн з незрілими ринковими відносинами, але й економічно розвинених, оскільки важливим залишається питання, які країни при виході з кризового стану будуть керуватися національними інтересами, а яким доведеться пристосовуватися до політики більш сильних гравців. У такій ситуації важливими є не курси самі по собі, а можливість нав'язування своїх інтересів партнерам і перекладання на них всіх проблем з відновлення світової економіки.

Регулювання євро як однієї з міжнародних валют також має свою специфіку, оскільки євро – це колективна валюта і механізм її регулювання здійснюється не центральним банком окремої країни, а створеною Європейською системою центральних банків (далі – ЄСЦБ), що складається з Європейського центрального банку (далі – ЄЦБ) і національних центральних банків. Основною метою ЄСЦБ є підтримка стабільності цін. Це означає, що цілі валютної політики Євросоюзу підпорядковані монетарній політиці. З огляду на це регулювання обмінного курсу євро здійснюється інструментами опосередкованого впливу, серед яких також домінує процентна політика, особливості якої полягають у тому, що регулювання ліквідності здійснюється за допомогою трьох основних інструментів грошово-кредитного регулювання: операцій на відкритому ринку, добових позичок і нормативу мінімальних обов'язкових резервів. Усі рішення приймаються органами ЄЦБ, а використання зазначених інструментів відбувається на децентралізованій основі, тобто здійснюється національними центральними банками. Валютних інтервенцій для регулювання курсу євро ЄЦБ не здійснює з 2000 р.

Специфіка механізму валютного регулювання обмінного курсу євро полягає у поєднанні використання економічних та адміністративних інструментів. Поряд з процентною політикою використовуються валютні обмеження, дія яких розповсюджується на здійснення валютних операцій. Так, з метою забезпечення стабільності євро та єдиних підходів до формування валютної політики встановлено, що національні центральні банки не можуть проводити валютні операції з міжнародними організаціями та операції з іноземними резервними активами без дозволу ЄЦБ¹.

Ефективність механізму регулювання євро значною мірою залежить від загальної макроекономічної політики країн, що входять до зони єдиної європейської валюти. Справа в тому, що при створенні єдиного Економічного і валютного союзу (далі – ЕВС) передбачалося, що гнучкий обмінний курс євро буде виконувати роль ринкового стабілізатора, який нівелюватиме структурні диспропорції всередині Єврозони. Проте після настання рецесії у Єврозоні ця гіпотеза не підтвердилася. У період з 2006 р. до III кв. 2008 р. мало місце зміцнення курсу євро, що негативно позначилося на експорті і темпах зростання реального випуску. За розрахунками фахівців, ревальвація євро на 1 % супроводжувалася зменшенням індексу промислового виробництва на 0,12% [10, с. 121]. Зміцнення євро над валютами основних торгових партнерів нівелювало ефект зменшення облікової ставки ЄЦБ з 5,75 до 3% у період з 2006 до 2009 р.

Протягом зазначеного періоду експерти неодноразово критикували політику ЄЦБ щодо відмови проводити інтервенції, спрямовані на обмеження темпів ревальвації євро. Зміцнення євро щодо валют основних торгових партнерів у результаті жорсткої монетарної політики ЄЦБ призвело до погіршення торговельного балансу. Так, єврозона увійшла у світову рецесію з позитивним сальдо (0,9 млрд євро – III кв. 2008 р.), але вже у I кв. 2009 р. вийшла на історичний мінімум (– 13,36 млрд євро).

Не останню роль у ревальвації євро відіграла грошово-кредитна політика США. За рахунок зниження процентних ставок ФРС долар девальгував щодо євро. Історично між долларом та євро відбувається запекла боротьба, спрямована на підвищення конкурентоспроможності економік на світовому ринку та розширення сфери їх обігу.

Розширення сфери обігу валюти на світових ринках відбувається тоді, коли вона використовується у вигляді засобу нагромадження при формуванні банківських резервів, міри вартості при укладанні зовнішньоекономічних контрактів і засобом платежу, коли в ній здійснюються платежі за зовнішніми торговими операціями, а також засобом обігу, якщо вона бере участь у обміні валют і проникає у внутрішній оборот іноземних країн. Сьогодні європейська валюта не може сповна виконувати вищезазначені функції.

Підбиваючи підсумок, зазначимо таке:

1. У механізмі регулювання міжнародних валют перевага надається економічним інструментам грошово-кредитного регулювання (процентним ставкам), які поєднуються з валютним контролем. Ці інструменти дозволяють формувати динаміку валютного курсу відповідно до стратегії економічного

¹ Стаття 31 Протоколу про устав Європейської системи центральних банків і Європейського центрального банку.

розвитку країни. Валютні обмеження, якщо вони взагалі застосовуються в країнах, спрямовані на подолання негативних наслідків ринкового регулювання валютних відносин.

2. На ефективність механізму валютного регулювання впливає місце і роль міжнародної валюти на світовому ринку. Якщо валюта є резервною і займає домінуюче становище, країна отримує статус природної монополії, що визначає можливість проводити повністю незалежну економічну політику та перекладати на інші країни тягар виправлення своїх помилок; доступ до зовнішнього фінансування за рахунок емісії; мінімізацію курсової різниці і витрат на конвертування вітчизняних компаній; доходи від сеньйоражу.

3. У світовій історії країни – емітенти міжнародних валют, що займають домінуюче становище, завжди ставили свої інтереси вище інтересів світової спільноти і заважали реформі міжнародних валютних відносин, оскільки вона завжди приводить до втрати ними політичного та економічного панування.

Література:

1. Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О. В. Буторина. – М. : Издательский дом "Деловая литература", 2003. – 368 с.
2. Красавина Л. Н. Российский рубль как мировая валюта: стратегический вызов инновационного развития / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2008. – № 5. – С. 11–18.
3. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / Л. Х. Линдерт ; [пер. с англ.] – М. : Прогресс, 1992. – 515 с.
4. Хайек Ф. А. Частные деньги / Ф. А. Хайек. – М. : Институт национальной модели экономики. – 1996. – 229 с.
5. Козюк В. В. Монетарна політика в глобальних умовах / В. В. Козюк. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – 192 с.
6. Козюк В. В. Монетарна політика в глобальних умовах / В. В. Козюк. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 192 с.
7. Красавина Л. Н. Концептуальные подходы к реформированию мировой валютной системы / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 48–57.
8. Платонова И. Н. Перестройка мировой валютной системы и позиция России / И. Н. Платонова, А. Г. Наговицын, В. М. Коротченя ; отв. ред. И. Н. Платонова. – М. : Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 240 с.
9. Фрэнкел Джеффи А. Что актуально и неактуально в мире международных денег? / Джеффи А. Фрэнкел // Финансы & развитие. – 2009. – Сентябрь. – С. 13–17.
10. Кондратов Д. И. Валютная политика в еврозоне и ее влияние на динамику промышленного производства / Д. И. Кондратов // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 3. – С. 119–130.
11. Саммит G20 сказал нет "валютным войнам" и наметил посткризисный курс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://ria.ru/economy/20101112/295558477.html>.

Болгар Т. М.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СТЯГНЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ БОРГІВ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА РАННІХ ЕТАПАХ ЗБОРУ

Проведений аналіз застосування банківськими підрозділами інструментів стягнення, спрямованих на скорочення проблемного портфеля. Висвітлені основні інструменти стягнення, що використовуються підрозділами Soft – колекшену, їх основні завдання та принципи роботи.

Ключові слова: Soft-колектор, прострочена заборгованість, стягнення.

Проведён анализ применения банковскими подразделениями инструментов взыскания, направленных на сокращение проблемного портфеля. Изложены основные инструменты взыскания, которые используются подразделениями Soft-коллекшена, их основные задания и принципы работы.

Ключевые слова: Soft-коллектор, просроченная задолженность, взыскание.

The analysis of the distressed debt regulation in banks is done use of bank offices collecting tools aimed at reducing problematic portfolio. Soft-colection, main objectives and principles are analyzed.

Keywords: Soft-collector, distressed debt, collection.

Постановка проблеми. Фінансова криза та викликане нестабільною економічною ситуацією масове неповернення кредитів засвідчили факт недосконалості механізмів, що використовуються банками для збору простроченої заборгованості. Це призвело до зростання обсягів неповернених кредитів. У зв'язку з цим активізується попит з боку фінансових установ на спеціалізовані рішення для налагодження роботи колекторських служб [3]. Збір простроченої чи іншої проблемної заборгованості включає в себе логічне та послідовне супроводження проблемного позичальника на різних етапах та стадіях стягнення. Мета такої роботи полягає у введенні кредиту позичальника в графік та повне погашення боргу, який визнаний проблемним. Одним із найбільш дієвих та потужних етапів збору є Soft Collection. Тому, на нашу думку, вивчення основ діяльності цього напряму банківських підрозділів збору є актуальним та доцільним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями стратегій стягнення прострочених боргів найчастіше займаються безпосередньо банківські установи. Проте, значну увагу процесам стягнення у своїх дослідженнях приділили такі науковці як О. Єфимов, О. Дикий, Р. Ісаєв. Інтерес до проблеми є безсумнівним. Проте питання перетікання стадій та етапів збору проблемних боргів в українських банках потребує ретельного вивчення та вдосконалення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вирішення питань доцільності застосування етапу Soft Collection під час стягнення проблемних боргів. Завдання дослідження – висвітлення та аналіз основних інструментів етапу, обов'язків колекторів та порядок їх роботи.

Виклад основного матеріалу. Стягнення простроченої заборгованості за кредитним договором найчастіше розпочинається з етапу раннього збору (Soft-колекшену). Організація роботи Soft-колекторів з такого роду заборгованістю має певні особливості, що притаманні всім етапам/стадіям збору та спрямованим на досягнення стратегічних цілей.

Під стратегією збору розуміють сукупність та послідовність заходів з використанням певного переліку інструментів роботи для вирішення конкретних завдань на відповідному етапі (стадії) збору. Залежно від того, яку стратегію банком обрано за основу, формується відповідна організаційна структура служби Collection [2].

Основою організації процесу збору проблемних кредитів в банку є "Положення про порядок роботи з проблемною заборгованістю в банку", затверджене Правлінням банківської установи. Положення виступає як фундамент організації роботи підрозділів внутрішньобанківського колекшену. Тому воно має бути ретельно виваженим, обґрунтованим та спрямованим на реальне його дотримання з боку служб стягнення. Варто зауважити, що в невеликих банках такого Положення часто не існує, його функції виконують рекомендації, постанови, правила чи вказівки.

Положення ставить на меті організацію чіткої взаємодії між підрозділами стягнення. Воно має бути ініційоване безпосереднім керівником вертикалі колекшену та погоджене менеджерами напрямів банківського бізнесу, що прямо чи опосередковано пов'язані з проблемними кредитами.

Визначення пріоритетності у роботі з кредитами, що надходять у провадження підрозділів Soft Collection здійснюється згідно зі стратегією управління ризиками в банку. Найвищий пріоритет, як правило, мають більші суми та більші строки прострочення заборгованості.

Основними інструментами роботи Soft-колектора є:

- SMS-повідомлення позичальнику, поручителю/майновому поручителю;
- застосування IVR-роликів (голосове інформаційне автоматизоване повідомлення відповідного змісту, що прокручується боржнику під час телефонного зв'язку);
- телефонні дзвінки позичальнику, поручителю/майновому поручителю;
- листи-нагадування/вимоги до позичальника;
- інші інструменти, дозволені чинним законодавством, передбачені нормативними документами банківської установи, інструктивними документами підрозділів проблемної заборгованості з метою врегулювання/погашення боргу.

Soft-колектор під час роботи зі стягнення проблемних боргів виконує такі основні обов'язки:

- встановлення контакту з позичальником, поручителем/майновим поручителем та визначення причин виникнення заборгованості, а також його обізнаності щодо умов кредитного договору, наявності заборгованості за кредитом та порядку повернення кредитних коштів;
- попередження боржників щодо належного виконання кредитних зобов'язань (в тому числі попередження про відповідальність за прострочення виконання зобов'язань), включаючи дострокове повернення простроченої заборгованості в повному обсязі;
- отримання від позичальника, поручителя/майнового поручителя усного визнання боргу та конкретних обіцянок здійснити оплату боргу або врегулювати заборгованість іншим чином у строки, що відповідають інтересам банку;
- контроль щодо виконання позичальником, поручителем/майновим поручителем наданих обіцянок;
- первинна консультація позичальника (для етапів Soft Collection та Hard Collection) щодо наявних продуктів банку (інструментів врегулювання боргу), використання яких допоможе йому врегулювати борг у добровільному порядку (реструктуризація, рефінансування, переведення боргу, реалізація заставного майна в добровільному порядку тощо) та досягнення домовленостей щодо звернення клієнта до банку з метою з'ясування можливості використання одного із запропонованих інструментів;
- супровід кредитів, які були виведені в чергу реструктуризації відповідно до окремих нормативних документів банківської установи [1].

Особливості використання окремих інструментів роботи Soft-колекторами подано в таблиці 1.

Окрім основних функцій Soft-колекторів їм притаманні ще й додаткові обов'язки, серед яких, наприклад, формування негативного іміджу позичальника. Колектор відображає в програмному забезпеченні банку інформацію, що висвітлює особистість боржника як такого, якого надалі не варто долучати клієнтом установи. Цей метод, зокрема, використовується ПАТ "Приватбанк" для роботи з проблемними позичальниками як на ранніх, так і на пізніх етапах збору.

Таблиця 1
Особливості використання окремих інструментів роботи Soft – колекторами

Листи-нагадування/вимоги. Загальні умови використання інструменту
Листи – нагадування/вимоги надсилаються Позичальнику поштою за адресою, зазначеною ним у Кредитному договорі. Листи – нагадування типу 1, листи – заборони типу 2, лист – повідомлення типу 1 (стратегія Recovery Active/Passive), лист – повідомлення типу 2 (стратегія Recovery Active/Passive), лист – повідомлення типу 3 (стратегія Internal Collection agency), лист – повідомлення типу 4 (стратегія Internal Collection agency) – надсилаються без доказів вручення та зберігаються в електронному вигляді як скановані копії у відповідального Soft -колектора. Листи – вимоги типу 3 – надсилаються з повідомленням про вручення, зі зворотною адресою відповідної Дирекції, та зберігаються у відповідального Soft-колектора в електронному вигляді як скановані копії. Контроль за формуванням та відправкою Листів – нагадувань/вимог здійснюється Підрозділом Soft Collection.
Відправка SMS-повідомлень та IVR роликів
Здійснюються автоматично відповідно до Стратегії Soft Collection, Credit Council, Recovery Active, Recovery Passive, Internal Collection agency. Відправка SMS-повідомлень здійснюється за наявності в Кредитних договорах права Банку надавати інформацію про клієнта (розкривати банківську таємницю) третій особі (в т.ч., колекторським компаніям).
Телефонні дзвінки. Загальні умови використання інструменту на всіх етапах
Телефонні дзвінки здійснюються: – позичальнику – з вимогою погашення простроченої заборгованості, попередженням про право Банку, у разі непогашення, вимагати дострокового погашення кредиту у повному обсязі та/або звернути стягнення на предмет забезпечення, а також із рекомендацією звернутися до Відділення для врегулювання заборгованості за кредитом (шляхом реструктуризації, переведення боргу, добровільного продажу заставного майна) у разі неспроможності Позичальника обслуговувати кредитну заборгованість на умовах, визначених кредитним договором; – поручителю/майновому поручителю – з повідомленням про виникнення у Позичальника простроченої заборгованості, попередженням про право Банку, у разі непогашення, вимагати дострокового погашення кредиту у повному обсязі; та пропозицією поручителю погасити прострочену заборгованість за Позичальника, для чого рекомендувати звернутися до Банку.

Телефонні дзвінки здійснюються Soft-колектором за всіма кредитами, що надійшли у його провадження та протягом всього періоду роботи з ними за всіма наявними телефонами, зазначеними в інформаційних системах Банку.

Дзвінки Позичальнику, поручителю/майновому поручителю здійснюються за такими телефонами: робочим, домашнім, мобільним.

Телефонувати до Позичальника, поручителя/майнового поручителя необхідно в різний час, залежно від часу останнього неуспішного дзвінка. Телефонувати дозволяється в робочі дні не раніше 7-ї години і не пізніше 22-ї години, клієнтам зі статусом VIP – не раніше 9-ї години і не пізніше 21-ї години.

Залежно від терміну простроченої заборгованості та реакції Позичальника, поручителя/ майнового поручителя, телефонне спілкування повинно мати різні психологічні відтінки та інтенсивність.

Soft-колектори в процесі своєї діяльності збирають дані про клієнта, його фінансово-майновий стан, настрої щодо погашення боргу, тощо з метою надання їх стягувачам на пізніх етапах збору.

Soft-колектор здійснює пошук контактної інформації позичальника, поручителя/майнового поручителя. При неможливості встановлення їх контактів за наявними телефонами, пошукові заходи вживаються шляхом використання телефону та електронних засобів комунікацій протягом 5 днів виключно після початку роботи підрозділу Soft Collection та включають:

- пошук контактної інформації позичальника, поручителя/майнового поручителя у всіх доступних базах даних банку;
- пошук через бази даних українських телекомунікаційних систем (національного оператора зв'язку “Укртелеком” та його регіональних підрозділів), а також комерційних мобільних операторів;
- пошук через Довідкове бюро місця реєстрації (прописки) або фактичного проживання;
- пошук через близьких членів родини, сусідів, колег по роботі;
- пошук з використанням можливостей мережі Інтернет;
- звернення до регіональних відділень банку (якщо такі є) та центрів/відділів підтримки клієнтських операцій;
- перевірку даних, отриманих у результаті пошуку.

У разі отримання необхідної контактної інформації Підрозділ Soft Collection встановлює контакт за оновленими даними, підтверджена інформація заноситься до бази даних підрозділу Soft Collection для здійснення всіх необхідних заходів. Якщо контактна інформація не оновлена, то підрозділ Soft Collection припиняє подальшу роботу і переводить рахунок в чергу підрозділу Hard Collection.

Важливим напрямом роботи напрямку Soft-колектора є діяльність при отриманні обіцянки від позичальника щодо вчинення певних дій чи внесення в касу кредитора обумовлених сум платежів. Отримання усної обіцянки від клієнта не тягне за собою настання юридичних наслідків, проте ставить перед ним моральні вимоги щодо дотримання зобов'язання. У таблиці 2 визначено загальні принципи роботи з обіцянками клієнтів.

Таблиця 2

Загальні принципи роботи з обіцянками клієнтів (на прикладі АТ “Райффайзен Банк Аваль”)

Перша обіцянка сплатити заборгованість за кредитами приймається Soft-колектором на термін, що не перевищує 10 (десять) днів (в виняткових випадках 15 днів, наприклад: відпустка, хвороба клієнта, тощо). Для несанкціонованих овердрафтів – на термін, що не перевищує 3 (три) днів.
Перша обіцянка сплатити заборгованість за кредитами клієнтів зі статусом VIP приймається Soft-колектором на термін, що не перевищує 10 (десять) днів.
Подальші обіцянки – на термін не більше 5 (п'яти) днів.
Обіцяна сума сплати боргу повинна бути не меншою, ніж сума простроченої заборгованості та наступного планового платежу, якщо такий припадає на строк виконання обіцянки.
Контроль виконання всіх обіцянок здійснюється автоматично протягом всього терміну, на який взято обіцянку та додатково протягом 3 (три) днів з дати, на яку прийнято обіцянку.
Контроль виконання всіх обіцянок здійснюється автоматично протягом всього терміну, на який взято обіцянку та додатково протягом 3 (три) днів з дати, на яку прийнято обіцянку.

Якщо заходи, вжиті підрозділом Soft Collection не дали результатів або заборгованість позичальника не була врегульована в інший спосіб, підрозділ Soft Collection переводить рахунки в чергу підрозділу Hard Collection.

Етап Hard Collection розпочинається після завершення роботи підрозділом Soft Collection, має чисельні особливості і на сьогодні є найбільш дієвим механізмом по роботі з проблемними кредитами в банківській системі України.

Висновки. Висвітлені основи діяльності підрозділів Soft Collection дозволяють говорити про доцільність застосування цього етапу збору з метою досягнення стратегічних цілей банківськими устано-

вами щодо скорочення проблемних портфельів та попередження в подальшому виникнення рецидивних прострочень. У подальших дослідженнях визначеної вище проблеми буде розглянуто механізм стягнення простроченої заборгованості на етапі Hard Collection та науково-методологічні засади управління проблемною заборгованістю в банках України.

Література:

1. Положення про порядок роботи з проблемною заборгованістю фізичних осіб – клієнтів Приватного бізнесу АТ "Райффайзен Банк Аваль" від 29.12.2010 р.
2. Автоматизация процессов работы с проблемной задолженностью. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://areon.ua/portfolio/bank/best-practices/151-collection>. – Загол. з екрана.
3. Ефимов А. Время собирать долги / Ефимов А. // the Retail Finance – № 2. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rfinance.ru/magazine/?id=8562&aid=8578&tid=15>.
4. Дикий О. О. Стратегии долгового поведения населения в современной России : автореферат. дис. кандидата социологических наук 22.00.03 / О. О. Дикий // Нижний Новгород. – 2012.

УДК 519.86

Великоіваненко Г. І.,*кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана",***Лук'янова К. Ю.,***аспірантка кафедри економіко-математичного моделювання, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано особливості управління активами комерційного банку та розглянуто вплив ключових чинників на якість їх структури. Обґрунтовано необхідність застосування економіко-математичних моделей та інформаційних технологій для підвищення якості керування активами українських банківських установ. Наголошено на проблемах в управлінні активами та необхідності кардинальної зміни поточної моделі управління активними операціями комерційного банку.

Ключові слова: портфельна теорія, ринковий портфель, активні операції, ліквідність, портфельний ризик.

В статье проанализированы особенности управления активами коммерческого банка и рассмотрено влияние ключевых факторов на качество их структуры. Обоснована необходимость применения экономико-математических моделей и информационных технологий для повышения качества управления активами украинских банковских учреждений. Авторы акцентируют внимание на проблемах в управлении активами и необходимости кардинального изменения текущей модели управления активными операциями коммерческого банка.

Ключевые слова: портфельная теория, рыночный портфель, активные операции, ликвидность, портфельный риск.

Main features of the asset management of commercial bank and the influence of key factors on the quality of their structure are analyzed in the article. The necessity of applying information technology to improve asset management in Ukrainian banking institutions is proved. The authors emphasize the problems in asset management and the need to change the current active operation management model of a commercial bank radically.

Keywords: Portfolio theory, market portfolio, active operations, liquidity, portfolio risk.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільного і сталого функціонування банку у довгостроковій перспективі є неможливим без створення ефективної системи банківського менеджменту, невід'ємною складовою якою є управління активами. Конфлікт між ліквідністю і прибутковістю банку є центральною проблемою, яку він вирішує при розміщенні коштів. З одного боку, він відчуває тиск власників акцій, зацікавлених у більш високих доходах, які можуть бути отримані за рахунок кредитування позичальників. Але з іншого боку, керівництво банку добре уявляє, що такі дії знижують ліквідність банку. Збалансованість показників прибутковості, ризику та ліквідності в управлінні активами є головним завданням ефективного менеджменту банку. Проблему успішного управління активами комерційного банку можливо вирішити тільки за допомогою впровадження комплексу заходів, спрямованих на удосконалення поточної структури активів, що ґрунтуються на використанні сучасного математичного інструментарію та новітніх комп'ютерних технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багатоаспектні проблеми управління активами комерційного банку досліджувались як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Теоретичні, методологічні й методичні аспекти відображені в роботах провідних вітчизняних вчених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, аналізу кредитного ризику та кредитного портфеля, теорії економічного ризику: І. А. Бланка, В. В. Вітлінського, Г. І. Великоіваненко, А. М. Герасимовича, В. М. Голуба, О. В. Дзюблюка, Г. Т. Карчевої, І. М. Лазепка, О. М. Левченко, А. М. Мороза, С. В. Мочерного, І. М. Парасій-Вергуленко, А. А. Пересади, О. В. Пернарівського, Л. О. Примостки, М. І. Савлука, В. М. Суторміної тощо. Серед відомих західних авторів, які займалися проблемами сучасної портфельної теорії, банківського менеджменту, економетрії необхідно відзначити Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Маршалла, П. Роуза, Дж. Сінкі, Ф. Фабоцці, У. Шарпа та багато інших. Однак їхні теоретичні досягнення і прикладні розробки, хоч і достатньо докладно розкривають проблематику управління активами комерційного банку, але є потреба у подальшому розвитку як теоретичних засад, так і вдосконаленні математичного інструментарію та застосуванні сучасних технологій, що значно полегшить вирішення цього завдання.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є теоретичне узагальнення наявних підходів до управління активами комерційних банків в Україні. Поставлена мета уловила необхідність вирішення таких наукових завдань, як аналіз сучасного стану та обґрунтування необхідності застосування нових підходів до управління активами комерційних банків в Україні, що ґрунтуються на використанні методології та сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Сучасні концепції управління активами у національній та зарубіжній практиці і теорії мають свої особливості. Зарубіжні теорії та інструментарій управління портфелем активів комерційних банків формувалися десятиліття і напрацьовано величезний досвід у цій сфері фінансових відносин комерційного банку та його позичальників. Українські комерційні банки в цей час напрацьовують власний досвід управління прибутковістю і ризиком при здійсненні кредитно-позичкових операцій.

Для з'ясування характерних особливостей портфельної концепції необхідно розглянути зміст поняття "портфель банківських активів", основні підходи до управління ним.

Головними цілями кредитної організації при управлінні активами є, по-перше, отримання прибутку від активних операцій, по-друге, підтримка надійної та безпечної діяльності банку. Тому портфель банківських активів є поняттям комплексним і включає в себе декілька портфельів: кредитний, інвестиційний, торговельний, грошових резервів, які, своєю чергою, складаються з різних позик, цінних паперів, інших інвестицій банку. У результаті, управління портфелем банківських активів здійснюється як на рівні банку в цілому, так і на рівні окремих портфельів.

Портфель банківських активів є структурованою сукупністю неоднорідних за своєю сутністю активів. На відміну від портфеля цінних паперів, портфель банківських активів об'єднує абсолютно різні за своїми характеристиками (ризик, прибутковість, ліквідність) елементи [1].

Започаткуванням сучасної портфельної теорії стало опублікування статті Г. Марковіца "Вибір портфеля" у 1952 р. [2]. Автор вперше сформулював принципи усвідомленого формування портфеля цінних паперів і методи його регулювання (оптимізації) на основі співвідношення критеріїв ризику і прибутковості. Наступний етап у портфельній теорії пов'язаний з моделлю оцінки капітальних активів, або CAPM (Capital Asset Price Model). У роботах Д. Лінтнера, Я. Моссіна на цьому етапі введено поняття ринкового портфеля цінних паперів, який являє собою своєрідну зменшену копію всього ринку [3; 4]. Разом з тим портфель банківських активів являє собою ринкову категорію. Напередодні вручення Нобелівської премії у своїй лекції "Принципи портфельної теорії" Г. Марковіц зазначив, що однією з фундаментальних відмінностей портфельної теорії від теорії фірми і теорії споживача є невизначеність, в умовах якої доводиться діяти інвесторам [5]. Як ринкова категорія, портфель є відображенням ринкового середовища, а саме – потреб клієнтів у відповідних інструментах, рівня конкуренції, ринкових цін, ступеня ризику, якому піддаються учасники ринку [6]. Ця характеристика портфеля банківських активів зумовлює визначення меж та специфіки управління ним.

Основні недоліки у сучасній системі управління активами українських комерційних банків полягають у формальному використанні портфельного підходу при управлінні окремими групами активів банку (позиками, цінними паперами). Цілісна система портфельного управління всіма активами в банках ще не склалася. Її формування та реалізація на практиці – це один з напрямів інноваційного розвитку банківського менеджменту в нашій країні.

За минуле десятиліття високі темпи зростання активів українських комерційних банків, інтернаціоналізація фінансових потоків, поява нових банківських продуктів внесли суттєві корективи до особливостей управління комерційними банками в Україні. Одночасно ці процеси зумовили розширення і поглиблення ризиків банківської діяльності. Глобалізація економічних відносин посилила взаємозалежність внутрішніх і зовнішніх банківських ризиків. Безумовно, такі проблеми, як обмеження доступу до зовнішніх позикових ресурсів, відтік капіталу, зростання темпів інфляції, стали наслідком нестабільності на фінансових ринках інших країн, тобто мали зовнішні причини. Однак не можна скидати з рахунків внутрішні проблеми, властиві українській економіці та банківському сектору.

Як показує практика, що склалася в Україні, система управління банківською діяльністю не володіє науковою базою, стратегічними підходами, корпоративною відповідальністю, ринковою культурою, орієнтацією на розвиток кадрового потенціалу. Розглянемо зазначені проблеми та основні напрями їх вирішення стосовно системи управління активами.

Більшість українських банків дотримуються традиційного підходу в управлінні своїми активами: основну увагу концентрують на одиничних активах і окремих групах активів (в основному кредитному портфелі та портфелі цінних паперів), що відповідає сучасному рівню розвитку вітчизняної банківської системи. Активи не розглядаються як єдиний об'єкт управління і формуються найчастіше випадковим чином. Небагато кредитних організацій спрямовані на усвідомлене формування структури кількісних і якісних характеристик своїх активів, особливо в тісному зв'язку з посиленням ринкової позиції банку. В українських комерційних банках відсутні чітко сформульовані принципи управління активами. В результаті структура активів стає нестійкою, погано пристосованою до зовнішніх шоків. Черговий такий шок виявив помилку вітчизняних банків в управлінні портфелем активів: недостатню диверсифікацію, безсистемний маркетинг, невідповідність відсоткових ставок рівням ризику. Ці помилки призводять до виникнення збитків, зростання втрачених можливостей, втрати позицій на цільових ринках – іншими словами, до зниження рівня конкурентоспроможності.

Для системи управління активами в українських банках є характерним високий рівень централізації процесу управління активами. Більшість рішень щодо зміни складу та структури активів приймаються першою особою або членами правління колегіально, система делегування повноважень розвинена слабо. Все це, безумовно, вносить порядок у процес управління групами банківських активів, знижує рівень операційного ризику в умовах нестачі кваліфікованих кадрів, підвищує ступінь керованості портфелем активів. Однак подальше використання такого підходу призведе до помітного зниження ефективності управління активами та оперативності обслуговування клієнтів, до зменшення потенціалу для подальшого розвитку.

Внутрішньобанківські положення, регламенти та інструкції стосуються окремих груп активів, але не портфеля в цілому. Співробітники українських кредитних організацій концентрують увагу на управлінні окремими активами, не розуміючи, як новий виданий кредит або придбаний пакет цінних паперів позначиться на характеристиках всього портфеля. Ще однією особливістю системи управління банківськими активами в Україні є слабкий розвиток (а в більшості банків просто відсутність) ефективних способів комунікації між вищим керівництвом і рядовими співробітниками. У співробітників зацікавлених підрозділів і керівників середньої ланки відсутня інформація про комплексну стратегію банку в галузі управління активами (навіть якщо така існує). Відсутність орієнтирів породжує неоднозначність і підвищує ймовірність помилки.

Визначимо найважливіші принципи управління активами:

- управління активами має ґрунтуватись на державному підході у процесах оцінювання економічних процесів, явищ, результатів діяльності;
- управління має носити науковий характер;
- управління має бути комплексним;
- управління має ґрунтуватись на системному підході, при якому кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система;
- управління покликане бути дієвим, активно впливати на процес діяльності банку і його результати, своєчасно виявляючи недоліки, прорахунки, упущення в роботі;
- управління активами має проводитися за планом, систематично;
- управління має забезпечити єдність стратегічного і тактичного планування, відповідність тактичних планів стратегічним цілям з метою забезпечення неперервності відповідного процесу;
- управління має бути оперативним;
- управління активами має бути об'єктивним і точним;
- управління має здійснюватися на засадах демократизму, передбачає участь у процесі управління широкого кола співробітників банку;
- управління має бути ефективним [7].

Розвиток фінансово-кредитної системи в умовах ринкових відносин вимагає від банків підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності банківських інструментів і послуг на основі впровадження нових досягнень та досвіду іноземних банків в управлінні банківською діяльністю, в тому числі управлінні банківськими активами. У період нестійкої фінансової ситуації в країні, необхідною умовою досягнення і підтримання стабільного функціонування й розвитку комерційних банків є дотримання принципів управління активними операціями комерційного банку, їх збалансоване зростання і поліпшення якості.

Проаналізувавши наявні моделі управління активами комерційного банку, можна дійти таких висновків:

- для ефективного управління фінансовими потоками комерційного банку (підвищення ліквідності і збільшення прибутку) необхідно розробити комплекс економіко-математичних моделей, спрямованих на підвищення якості управління активами комерційного банку, які базувалися б на проведенні комплексного аналізу їхнього стану;
- важливою особливістю управління банківськими ресурсами є наявність факторів невизначеності. Причинами невизначеності є неповнота (недостатність, неадекватність), недостовірність інформації; нечіткість процесів прийняття рішень, що притаманна суб'єктам прийняття рішень (керівництва банку); неточність висновків та інтерпретації даних; складність проведеного аналізу тощо. Для подолання невизначеності має сенс застосовувати не лише класичні методи кількісного аналізу, але й якісний аналіз, методи експертного оцінювання, методи теорій нечітких множин і нечіткої логіки, інструментарій нейронних мереж тощо;
- наявні розробки в цій сфері далеко не завжди можуть бути застосовані до управління активами в українських комерційних банках, тому що економіка України має свою специфіку (високий рівень інфляції, політична й економічна нестабільність), тому виникає величезна потреба у створенні власних програмних продуктів, які б допомогли у вирішенні проблеми аналізу та управління активами комерційного банку.

Висновки. Вирішення поточних проблем, які стоять перед українським банківським сектором, є неможливим без удосконалення банківського менеджменту, зокрема, системи управління активами на підґрунті застосування портфельної концепції. Окрім цього, є необхідною реалізація системи таких заходів, спрямованих на зміцнення банківської системи країни:

1) подальший розвиток банківського нагляду на базі більш широкого використання превентивних заходів, спрямованих на своєчасне виявлення і запобігання банківських ризиків, оскільки в цей час нагляд спрямований переважно на контроль за дотриманням формальних нормативів, правил здійснення банківських операцій;

2) поліпшення банківської інституційної інфраструктури (рейтингові агентства, кредитні бюро, аудиторські компанії тощо);

3) створення ефективного і прозорого механізму довгострокового рефінансування банків з боку НБУ. Це забезпечило б приплив грошових коштів у реальний сектор економіки на суто ринкових засадах, а також дозволило б банкам зберегти стабільність структури своїх портфелів;

4) підвищення рівня корпоративної відповідальності українських кредитних організацій.

Розробка і реалізація вітчизняними банками цілісної концепції портфельного управління активами поряд з іншими заходами дозволить їм не тільки підвищити рівень власної конкурентоспроможності, а й створить умови для сталого та стабільного розвитку банківської системи та економіки країни у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Герасимова Е. Б. Банковские операции / Е. Б. Герасимова, И. Р. Унанян. – М. : ФОРУМ, 2009. – 272 с.
2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 672 с.
3. Sharpe W. Portfolio Theory and Capital Markets. Fifth edition. – New York John Wiley & Sons, 2008. – P. 340.
4. Mossin Jan. The Economic Efficiency of Financial Markets. – Lexington Books, 1977. – P. 423.
5. Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии. – Т. 2. 1983-1996. – СПб. : Наука, 2009. – С. 156-168.
6. Масленченков Ю. С. Экономика банка. Разработка по управлению деятельностью банка / Ю. С. Масленченков, А. П. Дубанков. – 2-е изд. – М. : Издательская группа "БДЦ – пресс", 2009. – 168 с.
7. Таран Т. А. Використання ринкових методів оцінки в управлінні комерційним банком / Т. А. Таран // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 32-39.

Довгань Ж. М.,

доктор економічних наук, доцент ТНЕУ, кафедра банківського менеджменту та обліку

СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті проаналізовано систему страхування депозитів в Україні на сучасному етапі. Проведено дослідження діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні. Обґрунтовано наявність низки недоліків системи страхування депозитів та розроблено пропозиції щодо їх усунення в контексті забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.

Ключові слова: страхування депозитів, фінансова стійкість, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, ставка регулярного збору.

В статье проанализирована система страхования депозитов в Украине на современном этапе. Проведено исследование деятельности Фонда гарантирования депозитов физических лиц в Украине. Обосновано наличие целого ряда недостатков системы страхования депозитов и разработаны предложения по их устранению в контексте обеспечения финансовой устойчивости банковской системы Украины.

Ключевые слова: страхование депозитов, финансовая устойчивость, Фонд гарантирования депозитов физических лиц, ставка регулярного сбора.

The article analyzes the deposit insurance system in Ukraine today. The research activities of the Fund Deposit Guarantee in Ukraine. Presence of a number of shortcomings deposit insurance system and suggestions for their elimination in the context of financial stability of the banking system of Ukraine

Keywords: deposit insurance, financial stability, assurance fund individuals, the rate of collection.

Постановка проблеми. Стійкий банківський сектор дає потужний поштовх до активного економічного зростання будь-якої країни, оскільки забезпечує стабільне функціонування платіжних систем, стимулює до заощадження коштів, інвестування в економіку, сприяє розвитку фінансового посередництва. Світовий досвід і вітчизняна практика банківської діяльності свідчать, що навіть чутки про нестабільність фінансової установи, не кажучи вже про початок кризи, стрімко можуть створити паніку поміж вкладників, припинити яку надзвичайно важко.

Для України ця проблема в умовах глобальної фінансової кризи стоїть найбільш гостро. Налагодження ефективного функціонування системи страхування депозитів допоможе підвищити довіру населення до вітчизняних банків, а як наслідок – до зміцнення фінансової стійкості банківської системи в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що проблеми страхування депозитів є предметом наукових досліджень і розглядаються в роботах таких вітчизняних та закордонних учених-економістів, як О. Барановського, О. Вовчак, О. Дзюблюка, Дж. Доллан, Є. Жукова, І. Івасіва, О. Лаврушина, А. Мороза, 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 виявлення проблем страхування депозитів та напрямів удосконалення цієї системи в Україні в контексті зміцнення фінансової стійкості банківських установ.

Постановка завдання. Метою статті є виокремлення основних проблем системи гарантування депозитів в Україні, виявлення її переваг та недоліків у контексті забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Строкові депозити – це найстабільніша частка залучених коштів комерційних банків. У вітчизняній практиці їх питома вага становить близько 40% у структурі пасивів банків (рис. 1).

Захист такого ресурсу є не тільки актуальним, а й життєво необхідним та стратегічно важливим завданням для країни як у соціально-економічному аспекті, так і в плані забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Основою української системи захисту інтересів вкладників банків є Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Він був створений відповідно до Указу Президента України від 10 вересня 1998 р. № 996/98 [2].

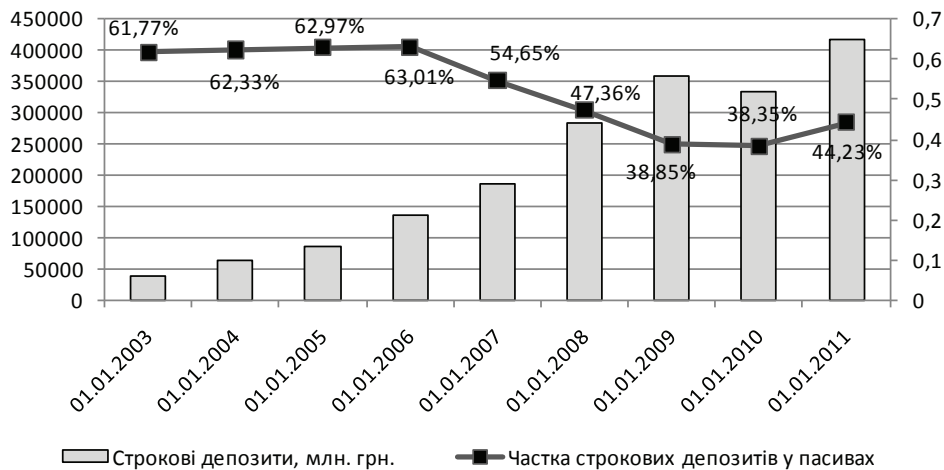


Рис. 1. Динаміка строкових депозитів та їх частки у пасивах комерційних банків у 2003–2010 рр. (побудовано на основі [1])

Учасниками Фонду є усі банки-юридичні особи, зареєстровані у Державному реєстрі банків і які мають банківську ліцензію на здійснення банківської діяльності. Банки Фонду поділяють на дві частини: учасники та тимчасові учасники. Учасником Фонду є банк, що виконує визначені НБУ економічні нормативи стосовно достатності капіталу та платоспроможності і в змозі виконувати власні зобов'язання перед клієнтами. Банки, що не виконують економічних нормативів і дія ліцензії яких призупинена, переводяться у категорію тимчасових учасників Фонду. У випадку відкликання банківської ліцензії НБУ ФГФВО виключає банк з числа учасників або тимчасових учасників Фонду. Відшкодовуються в разі настання їх недоступності вклади, залучені банком до дати його виключення з учасників Фонду або переведення його до категорії тимчасових учасників.

За даними сайту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, станом на 01.07.2011 у Фонді знаходилося 167 банків-учасників та 8 банків тимчасових-учасників, а вклади 11 банків відшкодовувалися [3]. Окремі економісти вважають неправильним той факт, що Ощадний банк не є учасником ФГФВО. По-перше, це надає йому конкурентних переваг. По-друге, в разі банкрутства Ощадного банку збитки будуть відшкодовуватися за рахунок Держбюджету, тобто всіх громадян, а не інших банків [6].

Таким чином, участь у фонді є обов'язковою для банків, що є позитивним моментом у підтримці фінансової стійкості банківської системи, однак виключення державних банків негативно впливає на ймовірність банківської кризи й порушує конкурентні умови в банківському секторі.

Розглянемо більш детально механізм фінансування ФГВФО. Початкові збори вносяться новоствореними банками після отримання ними ліцензії у розмірі 1% від зареєстрованого статутного капіталу. Комерційні банки з поновленою ліцензією звільнені від таких зборів. Регулярні відрахування нараховуються два рази на рік у розмірі 0,25% від загальної суми депозитів, включаючи нараховані проценти, та сплачуються рівними частинами щоквартально. Спеціальні платежі встановлюються у випадку недостатності поточних доходів Фонду для виконання ним у повному обсязі власних зобов'язань. Вони не мають перевищувати розмір регулярного збору за рік. Якщо банки не сплачують вчасно або у повному обсязі платежі, вони зобов'язуються сплачувати пеню в розмірі двох облікових ставок НБУ від обсягів не перерахованих коштів за кожен день прострочення. Подальшими джерелами фінансування Фонду є початковий внесок НБУ у розмірі 20 млн. грн. НБУ може також надавати Фонду кредити під заставу цінних паперів за ціною не нижче середньострокового (5 років) індексу інфляції. Кабінет Міністрів України також уповноважений надавати кредити у грошовій формі або у вигляді державних цінних паперів, але тільки якщо інші форми фінансування вичерпані. Ліміт кредитування на наступний рік визначається щорічно в десятикратному розмірі надходжень від банків – учасників Фонду за I півріччя поточного року. Отримані цінні папери Фонд має право реалізувати на відкритому ринку, використовувати як заставу при отриманні кредитів у банків, іноземних кредиторів, НБУ, або тримати їх до погашення. Фонд може також перераховувати свої кошти на депозитні рахунки в НБУ, за яким отримуватиме доходи. Взагалі, Фонд є єдиним розпорядником коштів, акумульованих у процесі його діяльності.

Таким чином, основна частка фінансування лягає на банки, що є позитивним з позиції забезпечення фінансової стійкості банківської системи, однак передбачається можливість кредитування і за рахунок коштів НБУ, і за рахунок бюджету, що підвищує ризики банкрутств у банківській системі.

Аналіз діяльності ФГВФО в Україні дозволяє стверджувати, що незважаючи на відносно незначний досвід функціонування, система страхування депозитів у нашій країні побудована належним чином. Проте зважаючи на нестабільність української економіки, можемо виділити ключові інструменти, запровадження яких могло б покращити ефективність функціонування системи депозитного страхування в Україні:

– враховуючи суттєве перевищення суми відшкодування над середніми розмірами вкладів населення в комерційних банках, варто поширити страховий захист і на депозити фізичних осіб, що є суб'єктами підприємницької діяльності. Це сприятиме розвитку підприємництва в Україні;

– законодавча база деяких країн передбачає можливість зміни рівня страхового відшкодування, враховуючи інфляційні чинники. Для України це є досить актуальним, зважаючи на динаміку індексу споживчих цін і рівня інфляції.

Проте варто зазначити, що навіть дуже ефективна діяльність лише Фонду гарантування вкладів фізичних осіб не може гарантувати фінансової стійкості у банківському секторі. Говорячи про теперішню систему захисту депозитів, варто зауважити, що на сьогодні Національний банк України активно планує використання страхування як додаткового інструмента захисту довгострокових депозитів.

У цей час Фонд гарантування вкладів фізичних осіб гарантує виплату вкладу в розмірі 200 тис. грн [3]. Ініціатива Національного банку полягає в тому, щоб ввести страхування суми довгострокового депозиту вкладника – фізичної особи, що перевищує гарантовані Фондом виплати, тобто без обмежень граничної суми. На думку НБУ, страхуванню мають підлягати депозити в національній та іноземній валюті, а також у банківських металах. Крім того, пропонується розглянути питання про розповсюдження механізму страхування і на довгострокові депозити юридичних осіб. Такий інструмент має використовуватися безпосередньо банками на добровільних засадах із залученням надійних страхових компаній. З метою заохочення банків до участі у страхуванні депозитів Національний банк готовий розглянути можливість введення певних стимулів для банків [4].

Слід зауважити, що не менш важливе значення для забезпечення стійкості банківської системи, окрім системи захисту вкладників, має і система захисту кредиторів. Банківські установи, намагаючись зайняти та збільшити власну частку ринку, пропонують своїм клієнтам все більше різноманіття послуг. Впроваджуючи програми кредитування, банки прагнуть задовольнити найрізноманітніші потреби власних клієнтів.

21 вересня 2012 р. набув чинності Закон України “Про систему гарантування вкладів фізичних осіб” [5]. Розглянемо вплив цього закону на фінансову стійкість банківської системи України.

Перш за все, це збільшення в 1,6 раза розміру ставки регулярного збору з банків по вкладах фізичних осіб у валюті. Враховуючи проведений аналіз і результати негативного впливу страхування депозитів у валюті на стійкість банківської системи, цей крок можна розцінювати як позитивний, але не достатній.

По-друге, законодавство наділяє Фонд гарантування вкладів фізичних осіб повноваженнями переглядати розмір у будь-який зручний для нього момент. Прописаний у Законі розмір компенсації у 1 200 грн є безумовним зобов'язанням держави перед фізичною особою-вкладником. Очевидно, що при ухваленні рішень про розмір гарантованої суми Фонд буде приймати до уваги розміри проблем в банківському секторі та свої можливості щодо їх подолання.

По-третє, позитивним моментом було й залишається те, що кошти Фонду акумулюються за рахунок внесків банків-учасників. При цьому розмір внесків не залежить від банків, вони встановлюються Законом і рішеннями Фонду. Таким чином, у Фонду є повноваження щодо попередження недобросовісної поведінки банків і підвищення цих внесків, однак механізму, на жаль, не прописано.

По-четверте, серед нових положень потрібно зазначити право Фонду розпоряджатися коштами на своїх рахунках (Фонд був обмежений у можливості використовувати ці кошти). З набранням сили нового Закону Фонд отримує право здійснювати за рахунок цих коштів запозичення для інвестування в економіку. Це забезпечить позичальникам доступ до дешевших ресурсів і дасть Фонду можливість поповнювати свій бюджет не лише за рахунок внесків учасників. Водночас такі операції неминуче спричиняють певні фінансові ризики і постає питання зваженості кредитної політики Фонду та її прозорості.

По-п'яте, негативним з погляду впливу на фінансову стійкість банківської системи є прописаний у новому Законі склад адміністративної ради Фонду (один представник Кабміну, два представники НБУ, один представник профільного комітету Верховної Ради і директор-розпорядник Фонду, який призначається членами адміністративної ради). Як видно, зі складу адміністративної ради, порівняно з чинним Законом, відсторонили представника асоціації банків, який представляв у цій структурі інтереси комерційних банків і був єдиним представником не від влади. Таким чином, це положення робить роботу Фонду більш ризиковою для фінансової стійкості банківської системи.

По-шосте, фактично відповідно до нового закону в Україні з'являється ще один орган фінансового нагляду – Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, якому також будуть передані функції роботи з проблемними банками. Останнім часом звучить достатньо критики саме в цій частині нововведень:

1) ризик, пов'язаний з тим, що Фонд має менший досвід управління банками, ніж НБУ; 2) Фонд може виявитися інституційно неготовим до того, щоб справлятися зі своїми повноваженнями; 3) у Фонду немає інструментарію для фінансового оздоровлення банків, який є у НБУ тощо. Крім того, постає питання якості регулятивного управління з боку Фонду та якості нагляду.

Дослідження виконання загальноприйнятих принципів страхування депозитів в Україні засвідчило про існування низки суттєвих невідповідностей, головною з яких є несправедливість гарантування вкладів державних банків за рахунок державного бюджету, в той час як вклади всіх інших банків гарантуються за рахунок самих банків. Враховуючи нововведення щодо участі держави в управлінні ФГВФО, це не дозволяє забезпечити справедливість при страхуванні, а отже, створює потенційні загрози фінансовій стійкості банків України.

На нашу думку, сьогодні назріла реальна необхідність удосконалення наявного інструментарію страхування банківських депозитів в Україні саме в контексті забезпечення фінансової стійкості банківської системи. Ми вважаємо, що необхідно відмовитися від участі держави в механізмі гарантування депозитів на користь застосування схеми державно-приватного партнерства та взаємного страхування під контролем саморегулюючих організацій у банківській системі. Це дозволить знизити ризик недобросовісної поведінки банків та позитивно вплине на фінансову стійкість банківської системи.

Пропонуємо також ввести систему розрахунку регулярного збору до Фонду з урахуванням ризиковості банківських вкладень:

$$SRC = ARC(TD + IA) \frac{A_r + OBSI_r - RAO + aOFEF}{A + OBSI - RAO + aOFEF},$$

де SRC – розмір регулярного збору до ФГВФО;

ARC – річна ставка збору до ФГВФО (на цей момент вона становить 0,5% бази нарахування в національній валюті та 0,8% бази нарахування в іноземній валюті);

TD – загальна сума вкладів банку;

IA – нараховані закладами банку відсотки; A – сумарні активи банку;

A_r – сумарні активи банку, зважені за ступенем кредитного ризику (за методикою НБУ для нормативу Н2);

$OBSI$ – позабалансові інструменти банку;

$OBSI_r$ – позабалансові інструменти банку, зважені за ступенем кредитного ризику (за методикою НБУ для нормативу Н2);

RAO – сума створених відповідних резервів за активними операціями;

$aOFEF$ – сукупна сума відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами (за методикою НБУ для нормативу Н2).

Підхід до розрахунку сукупної суми відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами, сумарних активів та позабалансові інструменти банку, зважених за ступенем кредитного ризику пропонується використовувати методику, що рекомендує Національний банк України для розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2).

Підбиваючи підсумки, можна сформулювати наступні пропозиції щодо реорганізації системи гарантування вкладів фізичних осіб:

Ввести в Адміністративну раду Фонду гарантування вкладів фізичних осіб замість наявної системи розподілу за новим Законом, який вступив в дію 21.09.2012 р., систему з паритетним рівнем участі представників саморегулюючих організацій банківської системи: одного представника Кабінету Міністрів України, одного представника Національного банку України та трьох представників від саморегулюючих організацій банківської системи.

Відмовитись від гарантування зобов'язань державних банків за кошти бюджету України.

Відмовитися від гарантування депозитів в іноземній валюті.

Оптимізувати розмір відрахувань банками коштів до ФГВФО, який би, з одного боку, забезпечував зростання фінансової стійкості, запобігаючи масовим та неконтрольованим вилученням депозитів у кризових ситуаціях, а з іншого боку – не перетворився б на непомірний тягар для банків – учасників фонду, що могло б створити додаткові загрози для фінансової стійкості банківської системи.

Комплексний підхід до врахування всіх запропонованих аспектів удосконалення системи страхування депозитів дозволить ефективно попередити симптоми банківських криз і підвищити фінансову стійкість банківської системи України.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
2. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : закон України від 20.09.2001 № 2740-III (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – № 5. – С. 30.

3. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.org.ua>.
4. Заява Національного банку України стосовно впровадження можливих механізмів додаткового страхування вкладів від 15.03.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Publication/pres_service/2011/zayava_sorkin_150311.pdf.
5. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23 лютого 2012 р. № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/4452-17.
6. Тигіпко С. Система гарантування вкладів в Україні: сучасний стан і перспективні напрями розвитку / С. Тигіпко // Вісник НБУ. – 2004. – № 8. – С. 4–5.
7. Мельников А. Г. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов: мировой опыт и возможности его применения в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.asv.org.ru/agency/soviet/meetings/>.

Зінченко О. І.,

Донецький національний університет

КОНЦЕПЦІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні елементи фінансового механізму соціального страхування. Запропоновано концепцію оптимізації фінансового механізму соціального страхування в Україні.

Ключові слова: фінансовий механізм, соціальні стандарти, концепція, соціальне страхування.

В статье проанализированы основные элементы финансового механизма социального страхования. Предложена концепция оптимизации финансового механизма социального страхования в Украине.

Ключевые слова: финансовый механизм, социальные стандарты, концепция, социальное страхование.

In article basic elements of the financial mechanism of social insurance are analysed. The concept of optimisation the financial mechanism of social insurance in Ukraine is offered.

Keywords: the financial mechanism, social standards, the concept, social insurance.

Постановка проблеми. Соціальне страхування є важливою складовою соціального захисту населення. Саме в умовах трансформації економічних підвалин суспільства відповідне страхування забезпечує не тільки грошові виплати у випадку настання страхових випадків, а й створює правові та економічні умови для стимулювання ефективної праці. Якраз у цьому періоді створюється нова система грошових стосунків, необхідність якої об'єктивно впливає із функцій демократичної держави з соціально орієнтованою економікою ринкового типу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз спеціальної економічної літератури, у якій започатковано розв'язання проблеми фінансування соціального страхування, підтверджує, що стан системи соціального страхування вимагає негайних заходів щодо її реформування. Дослідженню питань фінансового забезпечення та використання ресурсів соціального страхування присвячені праці вітчизняних учених: Л. Бабича, М. Боднарук, Л. Васечко, Н. Внукової, І. Гуменюк, Е. Лібанової, Л. Новосельської, Л. Петрученко, В. Столярова, В. Хропшої, Ю. Цігуш, С. Юрія та ін.

Мета і завдання дослідження. З огляду на важливість забезпечення фінансової стабільності системи соціального страхування метою статті є вирішення кола завдань, пов'язаних із особливостями формування та використання фінансових ресурсів цієї системи, а саме – побудова концепції оптимізації фінансового механізму соціального страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Функціонування фінансового механізму соціального страхування полягає у зваженому регулюванні рухом відповідних фінансових ресурсів через спеціальні страхові фонди – своєрідний транзит страхових коштів, які, здійснюючи рух від страхувальників до страховиків (у вигляді страхових внесків) і від страховиків до страхувальників (у вигляді страхових виплат), акумулюються на рахунках фондів соціального страхування.

На сьогодні у сфері соціального страхування є чотири позабюджетні державні цільові фонди: Пенсійний фонд України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійного захворювання, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Крім зазначених, існують фонд накопичувальної системи обов'язкового пенсійного страхування та недержавні пенсійні фонди.

Функціонування фондів здійснюється за рахунок ефективного використання таких елементів фінансового механізму соціального страхування, як принципи, функції, орієнтири та критерії ефективності, що є підґрунтям для стабільної та сталої реалізації основних завдань, які вирішуються не лише в соціальному страхуванні, а й у системі соціального захисту країни в цілому. Своєю чергою, зазначені елементи повинні проявлятися через дію системи регуляторів фінансового механізму соціального страхування, тобто передусім через фінансові регулятори надходжень, до яких належать соціальні страхові внески, капітальні платежі, прибуток, кошти, одержані від стягнення штрафів і пені, банківські кредити: фінансові регулятори розподілу, що охоплюють страхові виплати, матеріальну допомогу, дотації, відшкодування збитків і витрат, превентивні заходи та фінансові регулятори страхового резервування – резерви коштів відповідних фондів для поточних потреб, резерв коштів для покриття дефіциту

бюджету Пенсійного фонду України, резерви страхових коштів для забезпечення фінансової стабільності страхових позабюджетних фондів, окрім пенсійного тощо.

Концепція оптимізації фінансового механізму соціального страхування має включати принаймні чотири основні складові: методологічні засади соціального страхування, нормативно-правову базу фінансового механізму соціального страхування, систему фінансових регуляторів та організаційну систему регулювання соціальних доходів і виплат (рис. 1).

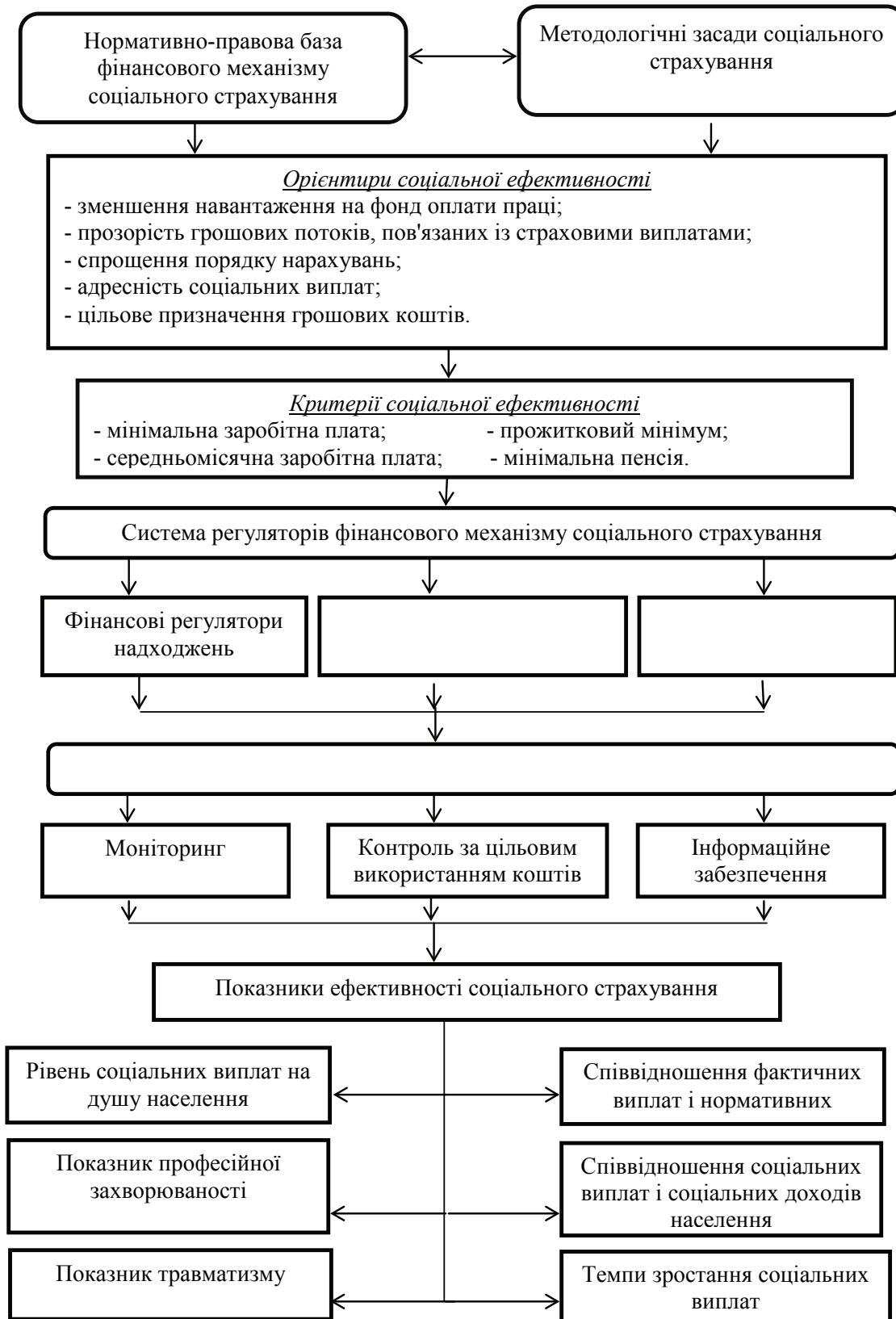


Рис. 1. Концепція оптимізації фінансового механізму соціального страхування

Кожна із зазначених складових концепції включає набір елементів фінансового механізму соціального страхування, що тісно взаємодіють між собою. З огляду на це побудова концепції здійснюється за таким алгоритмом:

- окреслення базових елементів фінансового механізму: принципів і функцій соціального страхування та орієнтирів і критеріїв соціальної ефективності;
- обґрунтування нормативно-правового поля як гаранту стабільності та надійності реалізації складових фінансового механізму соціального страхування;
- формування фінансових регуляторів соціального страхування як основних узагальнюючих елементів;
- організація регулювання системи соціального страхування шляхом забезпечення ефективного функціонування чинних соціальних фондів.

– визначення кінцевих показників концепції – показників ефективності соціального страхування.

Саме завдяки взаємодії принципів, функцій, орієнтирів та критеріїв ефективності можна усунути приховування реальних розмірів фонду оплати праці, зменшити тінізацію доходів громадян, збільшити обсяг надходжень до фондів соціального страхування та гарантувати гідний рівень соціального страхування, що не може не впливати на соціально-економічні процеси в країні в цілому.

Це означає, що соціальне страхування не може розглядатися у відриві від стану економіки, рівня доходів, середньої та мінімальної заробітної плати працівників. Так, згідно з Європейською хартією, заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум в 2,5 рази [1, с. 16].

Що стосується України, то на 01.01.2012 р. це співвідношення становить 1,06 рази. А в період 2000-2010 рр. прожитковий мінімум був навіть значно вищий за мінімальну заробітну плату [2].

Треба також зазначити, що прожитковий мінімум сьогодні є величиною заниженою, бо в його основі лежить споживчий кошик, який не переглядався з 2000 р. й не відповідає об'єктивним потребам населення.

Прожитковий мінімум, що існує, не задовольняє навіть мінімальних потреб людини. Таким чином, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, виплати з безробіття, що встановлені сьогодні, не можуть бути соціальними гарантіями держави з соціально орієнтованою економікою.

Для того, щоб соціальні гарантії стали реальними соціальними критеріями забезпечення мінімальних фізіологічних потреб громадян, необхідно запровадити нову методику його розрахунку відповідно до європейських норм і нормативів.

Таким чином, оскільки зазначені державні соціальні гарантії у сфері доходів населення трансформуються у соціальні виплати, то їх одночасно можна вважати визначальними критеріями соціальної ефективності вітчизняної системи соціального страхування.

У концепції показники мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, середньомісячної заробітної плати, прожиткового мінімуму розглядаються як критерії, через які оцінюється дія базових теоретико-методологічних засад соціального страхування – принципів, функцій та орієнтирів. Оскільки критерії ефективності соціального страхування визначаються економічною ситуацією в країні, можна вважати, що саме зазначені критеріальні показники є перехідним підґрунтям для подальших розрахунків показників ефективності соціального страхування з урахуванням оптимального, усталеного і послідовного впливу системи регуляторів фінансового механізму. Своєю чергою, завдяки системі фінансових регуляторів надходжень, розподілу, страхового резервування реалізується вплив фінансів на процеси, що відбуваються у сфері соціального страхування.

Таким чином, фінансові регулятори – це система взаємопов'язаних між собою елементів, які діють як окрема складова в межах концепції оптимізації. Завдяки їх використанню визначається взаємозв'язок соціальних доходів та соціальних виплат, оскільки останні проходять транзитом через основні фонди соціального страхування, коли настає страховий випадок. За рахунок цільового спрямування та використання коштів основних фондів соціального страхування через відповідні фінансові регулятори забезпечуватиметься врегулювання обсягів соціальних доходів і соціальних виплат у цілому.

Досліджувати дію фінансових регуляторів в межах концепції необхідно за допомогою показників, які забезпечують оцінку можливих змін величин нарахувань до фонду оплати праці при зміні параметрів оподаткування: ставок нарахувань на фонд оплати праці, їх розподілу між позабюджетними фондами тощо. При цьому в дослідженнях деяких авторів були запропоновані основні параметри оцінки зміни зазначених показників, які виражені відповідними коефіцієнтами: коефіцієнт зміни фонду оплати праці, коефіцієнт зміни нарахувань на фонд оплати праці, коефіцієнт зміни витрат на оплату праці, коефіцієнт зміни надходжень до Пенсійного фонду України, коефіцієнт зміни надходжень коштів, що формують Державний соціальний фонд [3, с. 56]. Завдяки використанню формульних розрахунків зазначених коефіцієнтів створюються умови для забезпечення зворотного зв'язку з іншими складовими концепції. Це означає, що дія фінансових регуляторів, які тісно пов'язані з функціями соціального страхування, трансформуються як в орієнтири ефективності соціального страхування (зменшення навантаження на фонд оплати праці, спрощення порядку нарахувань і диференціацію ставок нарахувань,

адресність соціальних виплат, прозорість грошових потоків, пов'язаних зі страховими виплатами), так і в критерії ефективності (мінімальну та середню заробітну плату, мінімальну пенсію, прожитковий мінімум). Наприклад, фінансові регулятори надходжень, що проявляються через захисну, відтворювальну, перерозподільну, контролюючу та стабілізуючу функції, з одного боку, забезпечуватимуть поступове зменшення навантаження на фонд оплати праці, а з іншого – зростання доходів працівників у різних галузях економіки. Зокрема, у випадку застосування схеми, згідно з якою нарахування фонду оплати праці розподілятимуться до трьох окремих фондів соціального страхування (Пенсійного фонду України, Єдиного державного фонду зайнятості, Фонду медичного страхування). У подальшому можна очікувати зменшення ставки відрахувань до Пенсійного фонду України. Диференціація ставок нарахувань сприятиме значному спрощенню та прозорості формування через мотивацію інтересів працюючого населення гарантованого отримання фахової та своєчасної медичної допомоги в разі настання різних видів захворювань чи нещасних випадків на виробництві, матеріальну компенсацію втрати працездатності чи місця роботи, а також отримання пенсії відповідно до загальноприйнятих норм і стандартів [4, с. 61].

Регулятори розподілу найбільш повно будуть реалізовуватися через так звану “превентивну”, тобто попереджувальну функцію, а також стимулюючу та стабілізуючу функції соціального страхування, що в результаті зумовить прозорість грошових потоків та адресність страхових виплат.

Висновки. Державне регулювання із застосуванням концепції оптимізації фінансового механізму стане ефективним методом позитивного впливу на розвиток соціального страхування та соціального захисту в цілому, що включає також різні види соціальних допомог. Зокрема, соціальна допомога мало-забезпеченим верствам населення у вигляді соціальних програм сприятиме реабілітації та поверненню до активного життя відповідних категорій населення, а виплати інших допомог з урахуванням орієнтирів соціальної ефективності забезпечать стабілізацію споживчого попиту та позитивно позначаться на розвитку внутрішнього ринку товарів і послуг.

Удосконалення соціальних стандартів і гарантій як критерій ефективності соціального страхування забезпечить зростання доходів працездатного населення, прискорить реформування пенсійної системи, а разом із застосуванням досконалих схем медичного страхування в межах концепції сприятиме збільшенню тривалості життя.

Література:

1. Зинченко О. И. Социальный капитал как фактор экономического роста / О. И. Зинченко // *Економічна теорія в умовах глобалізації економіки. Тези доповідей і виступів Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених (14-15 березня 2012 року)* / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Дмитриченко Л. І. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 154 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кир'язова Т. О. Пенсійна система як частина соціального страхування / Т. О. Кир'язова // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2009. – № 26. – С. 55-58.
4. Евдокимова Т. С. Риск накопительной пенсионной системы / Т. С. Евдокимова // *Финансы*. – 2008. – № 9. – С. 60-62.

Кнейслер О. В.,

докторант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті проведено структурний аналіз інституційного середовища ринку перестрахування в Україні. За допомогою регресійної моделі побудовані рівняння залежностей перестраховальних премій від низки досліджуваних чинників, виявлені позитивні й негативні тенденції функціонування ринків вхідного і вихідного перестрахування.

Ключові слова: перестрахування, ринок перестрахування, перестраховальний ринок, інституційне середовище, регресійний аналіз, вхідне перестрахування, вихідне перестрахування.

В статті проведено структурний аналіз інституціональної середовища ринку перестрахування в Україні. С допомогою регресійної моделі побудовані рівняння залежностей перестраховочних премій від ряду досліджуваних факторів, виявлені позитивні й негативні тенденції функціонування ринків вхідного і вихідного перестрахування.

Ключевые слова: перестрахование, рынок перестрахования, перестраховочная рынок, институциональная среда, регрессионный анализ, входящее перестрахование, исходное перестрахование.

This article presents a structural analysis of the institutional environment of the reinsurance market in Ukraine. Using equation regression model built relationships reinsurance premiums on a number of factors investigated were found positive and negative trends functioning of incoming and outgoing reinsurance.

Keywords: reinsurance market reinsurance reinsurance market, institutional environment, regression analysis, the input reinsurance original reinsurance.

Постановка проблеми. Структурування перестраховального ринку – це розподіл усієї системи перестраховальних відносин на специфічні групи елементів, що обрані за певними критеріями чи ознаками, системне впорядкування інституцій ринку за відповідними характеристиками. Отримання інформації про сучасні реалії та умови функціонування ринку перестрахування є надзвичайно важливим завданням для визначення напрямів діяльності перестраховиків, яке потребує використання новітніх методів його вирішення. Адже результативність роботи будь-якої компанії на відповідному ринку значною мірою залежить від низки ознак, власне самого ринку, серед яких: структура ринку, її тип (вільна конкуренція, монополія, олігополія тощо), бар'єри входу на ринок; методи та особливості конкурентної боротьби на ринку; тренди його розвитку (стійкі, нестійкі, лінійні, нелінійні тощо); характер динаміки (стрімке зростання/падіння, помірне зростання/падіння, відсутність чітких трендів тощо); тенденції і процеси розвитку ринку, які охоплюють аналіз зміни економічних, науково-технічних, демографічних, екологічних, законодавчих та інших чинників. У цьому контексті особливої актуальності набувають питання щодо оцінки інституційного середовища перестраховального ринку за основними показниками діяльності його учасників, застосовуючи інструментарій регресійного аналізу. Це сприятиме визначенню ринкової позиції інституцій на ринку перестрахування як перестраховальників та перестраховиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням структури галузей і конкурентів на ринках приділяв значну увагу Е. Портер [1], проблеми аналізу та оцінки інституційного середовища ринку вирішувала Л. Рождественська [2], теорію організації галузевих ринків розробив Ф. Шерер [3]. Водночас недостатньо дослідженими залишаються методологічні засади структурного аналізу ринку перестрахування та потребують подальшого вдосконалення з використанням інструментів регресійного моделювання.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є поглиблене дослідження структури інституційного середовища вітчизняного ринку перестрахування, виявлення сучасних реалій функціонування його учасників за допомогою побудови регресійних залежностей перестраховальних премій від основних показників їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. За даними страхового рейтингу "Insurance Top", за 12 місяців 2011 року нині український ринок вхідного перестрахування представлений 95 страховими компаніями, які одночасно поєднують страховий і перестраховальний бізнес. За допомогою інструментального пакету STATISTICA 8.0 побудуємо гістограми розподілу учасників ринку перестрахування за основними показниками, які характеризують їх перестрахову діяльність, активність роботи на ринку і, фактично, ринкові позиції на ньому. При цьому зазначимо, що учасники ринку перестрахування можуть позиціонувати на ньому як перестраховики, приймаючи ризики на власну відповідальність, та перестраховальники, передаючи частину прийнятого на страхування ризику іншим страховикам (перестраховикам).

Відтак показник валових страхових премій на ринку охоплює усі страхові надходження від страховальників, частину з них, які належать перестраховикам, та премії за ризиками, які приймаються у перестраховування на вітчизняному ринку.

Важливим показником, що характеризує активність страхових компаній у перестраховуванні і їх позицію на ринку перестраховування як перестраховальників, є обсяг премій, переданих у перестраховування (рис. 1).

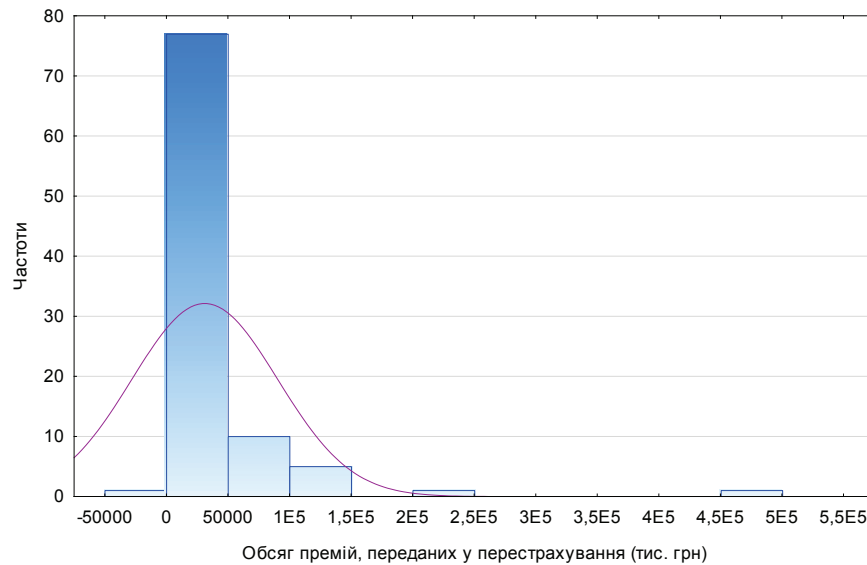


Рис. 1. Гістограма розподілу учасників вітчизняного ринку перестраховування за обсягом страхових премій, переданих у перестраховування, станом на 1.01.2012 р.*

* За даними страхового рейтингу "Insurance Top" за 12 місяців 2011 року

Дані рис. 1 ілюструють такі тенденції, за яких представлений розподіл наближається до нормального розподілу Гауса та свідчить про слабку диференціацію учасників за цією ознакою. Відповідно до властивостей нормального розподілу [2], можна стверджувати, що у більшості, а це близько у 80-ти перестраховальників, частина платежів, що передано у перестраховування, знаходиться в межах (0; 50 000]. Однак в одного учасника ринку перестраховування розмір страхових платежів, що сплачено на перестраховування, значно більший від середньоринкового його значення. Таким чином, за показником обсягу премій, що передано у перестраховування, ринок перестраховування можна вважати умовно структурованим.

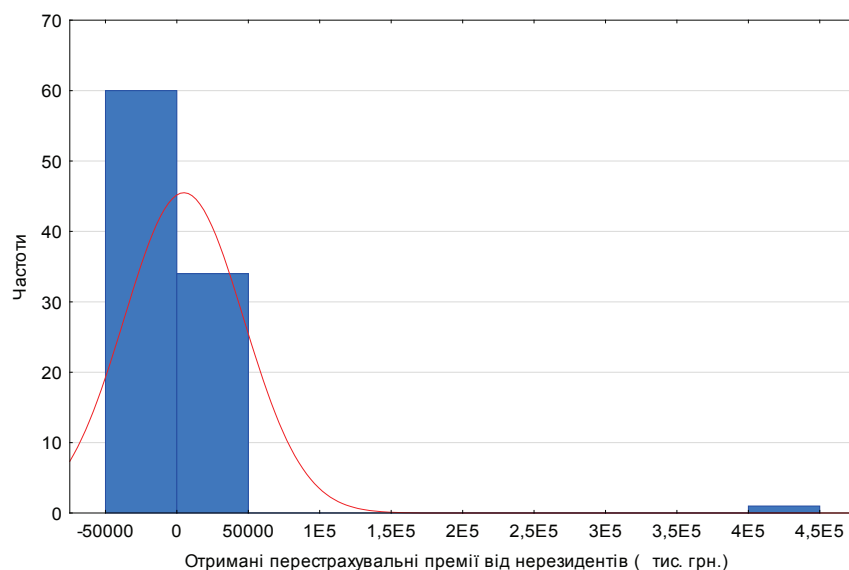


Рис. 2. Гістограма розподілу учасників вітчизняного ринку перестраховування за розміром отриманих перестраховальних премій від нерезидентів станом на 1.01.2012 р.*

* За даними страхового рейтингу "Insurance Top" за 12 місяців 2011 року

Оскільки в Україні відсутні професійні перестраховики, то очевидним є те, що вітчизняні страхові компанії здійснюють перестраховальну діяльність, виконуючи роль перестраховальників, та водночас приймають ризики на перестраховання, виступаючи перестраховиками на ринку перестраховання. Розглянемо показники, що характеризують діяльність перестраховиків, а саме розподіл цих учасників перестраховального ринку за обсягами отриманих перестраховальних премій, у тому числі від резидентів та від нерезидентів, та за величиною здійснених на їх користь перестраховальних виплат (рис. 2-3).

Зокрема, з рис. 2 видно, що перестраховальні премії від нерезидентів у розмірі до 50 000 тис. грн отримує більшість учасників ринку (37 перестраховиків), тоді як одному перестраховику "Лемма" належить більше 400 000 тис. грн перестраховальних премій. Аналогічна динаміка має місце за вхідним перестрахованням ризиків резидентів, відповідно до якої в межах 50 000 тис. грн премій отримує переважна більшість перестраховиків (86 учасників) і лише один перестраховик "Кремень" – більше 500 000 тис. грн перестраховальних премій (рис. 3). Відповідно, подібною є тенденція щодо концентрації перестраховиків за розмірами отриманих перестраховальних премій.

Нерівномірним є розподіл і перестраховальних виплат за учасниками ринку перестраховання, зокрема у найбільшого числа перестраховиків величина перестраховальних виплат не перевищує 5 000 тис. грн (рис. 4). При цьому розмір перестраховальних виплат на користь нерезидентів у більшості учасників не перевищує 1000 тис. грн, тоді як більшості резидентам виплачується за договорами перестраховання не більше 5000 тис. грн.

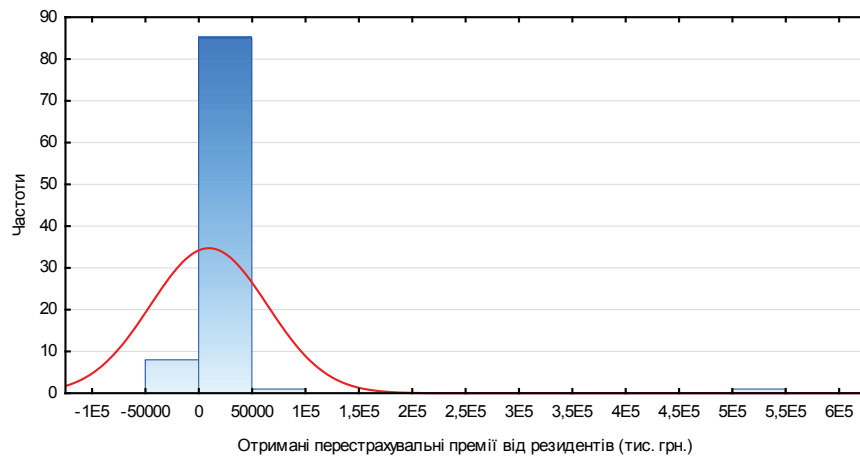


Рис. 3. Гістограма розподілу учасників вітчизняного ринку перестраховання за розміром перестраховальних премій, отриманих від резидентів станом на 1.01.2012 р.*

* За даними страхового рейтингу "Insurance Top" за 12 місяців 2011 року

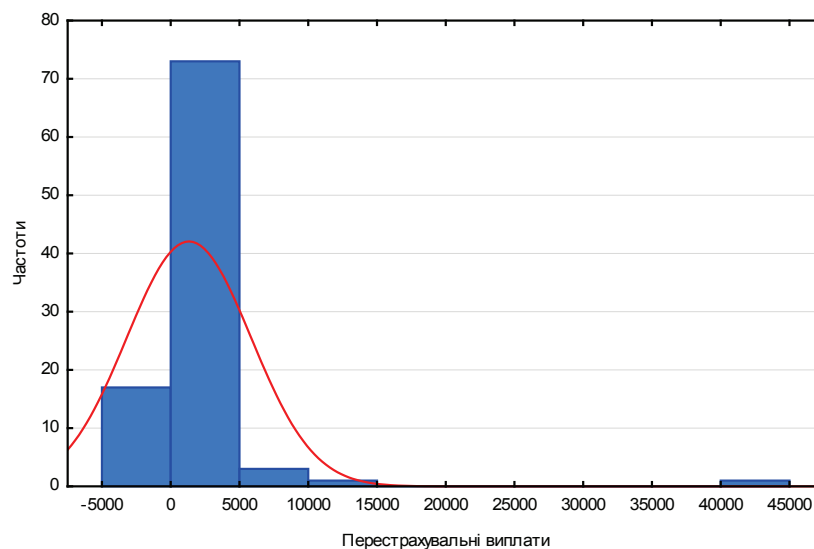


Рис. 4. Гістограма розподілу учасників вітчизняного ринку перестраховання за розміром перестраховальних виплат станом на 1.01.2012 р.*

* За даними страхового рейтингу "Insurance Top" за 12 місяців 2011 року

Для детального аналізу інституційної структури ринку перестраховання розрахуємо коефіцієнти описової статистики досліджуваних показників та подамо їх у табл. 1. Із таблиці видно, що значення показників є мультимодальними. Це свідчить про те, що на вітчизняному ринку перестраховання є компанії, які мають однакові значення кожного з обраних показників. Відтак на ринку є учасники, які подібні між собою, а відповідно, вони можуть формувати певні конкурентні групи. Отже, важливим завданням є ідентифікація таких груп учасників ринку, вирішення якого у результаті дасть нам змогу отримати реальну фірмову (інституційну) структуру досліджуваного ринку.

Розглянувши коефіцієнти описових статистик досліджуваних показників у табл. 1, доходимо висновку про те, що найменша варіація між учасниками ринку існує за активами, а найбільша – за обсягом власного капіталу. При цьому за величиною стандартного відхилення високою є диференціація учасників ринку за розміром власного капіталу.

Таблиця 1
Описові статистики показників аналізу інституційної структури вітчизняного ринку перестраховання, тис. грн.*

Показник / Змінна	Середнє арифметичне	Медіана	Мода	Мінімум	Максимум	нижній квантиль	верхній квантиль	Варіація	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації.
Частина страхових платежів, переданих у перестраховання	30680,7	10921,0	Multi	0,01	455530,4	2543,1	35959,5	3,478441E+09	58978,3	192,2327
Отримані перестраховальні премії	13308,17	1077,900	0	-185,8	529492,6	247,30	3452,9	,676211E+09	68382,83	513,8410
Отримані перестраховальні премії від резидентів	8798,08	851,100	0	-185,8	529492,6	213,4	2791,6	2,976873E+09	54560,73	620,1433
Отримані перестраховальні премії від нерезидентів	4510,08	0,000	0	-8,8	406144,2	0	292,4	1,734623E+09	41648,81	923,4596
Перестраховальні виплати	1281,00	155,000	0	0	40247,6	22,7	828,3	2,028915E+07	4504,35	351,6278
Перестраховальні виплати на користь резидентів	1176,87	155,000	0	0	40102,5	8	732,2	1,946699E+07	4412,14	374,9046
Перестраховальні виплати на користь нерезидентів	104,13	0,000	0	0	8595,2	0	0,000	7,778156E+05	881,94	846,9720

* Складено за допомогою засобів ПП STATISTICA 8.0 на основі даних страхового рейтингу “Insurance Top” за 12 місяців 2011 року

Якщо розглядати учасників ринку перестраховання (власне його інституційну структуру) за квантильними характеристиками показників, то зазначимо такі тенденції:

У 25% учасників ринку частина страхових платежів, що передана у перестраховання, не перевищує 2543,1 тис. грн, а в інших 25% – становить більше 35959,5 тис. грн.

25% учасників ринку не отримують перестраховальні премії від нерезидентів, тоді як до інших 25% надходять премії за договорами перестраховання у розмірі, що перевищує 292,4 тис. грн.

У 25% учасників ринку отримані перестраховальні премії від резидентів не перевищують 213,4 грн., а у інших 5 учасників – сягають більше 2791,6 грн.

У 25% учасників ринку перестраховальні премії не перевищують 247,3 тис. грн, а у інших 5 – їх розмір більший, ніж 3452,9 тис. грн.

У 25% учасників ринку перестраховальні виплати на користь резидентів не перевищують 8,0 тис. грн., у інших 25% перевищують 732,2 тис. грн.

У 50% учасників ринку перестраховальні виплати на користь нерезидентів відсутні. При цьому у 25% учасників ринку перестраховальні виплати не перевищують 22,7 тис. грн, а у інших 25% є більшими, ніж 828,3 тис. грн.

Зазначене вище є підтвердженням того, що учасники вітчизняного ринку перестраховання суттєво відрізняються між собою за обраними для аналізу характеристиками, відтак, на ринку сформовані неформальні структури різної ринкової сили.

Враховуючи вищеподане дослідження, побудуємо рівняння вітчизняного ринку вихідного перестраховання за допомогою методів регресійного аналізу. Відповідно, за результуючу змінну пропонуємо обрати обсяги премій, переданих у перестраховання, як показник, що відображає активність і динаміку ринкової діяльності у сфері вихідного перестраховання. Нагадаємо, що множинна регресія загалом є рівнянням, що використовують для оцінювання залежної змінної лінійною комбінацією декількох незалежних змінних.

Проведемо регресійний аналіз за допомогою програмного пакету STATISTICA 8.0, у якому результуючою змінною є премії, сплачені у перестраховання (Y), факторами (змінними) впливу обрані: активи; власний капітал; гарантійний фонд; страхові платежі. Результати регресійного аналізу представлені у табл. 2.

Таблиця 2
Результати регресійного аналізу

	β (нормовані коефіцієнти/еластичності)	SE of b^*	b (коефіцієнти регресії)	SE of b	t(89)	p-value
Intercept (вільний член рівняння)			2460,11	3464,97	0,71000	0,479542
Активи (x1)	-1,125	0,245	-0,202	0,044	-4,58791	0,000014
Власний капітал (x2)	0,407	0,277	0,097	0,066	1,47305	0,144225
Гарантійний фонд (x3)	0,519	0,127	0,147	0,036	4,07136	0,000100
Страхові платежі (x4)	1,181	0,081	0,350	0,024	14,63928	0,000000

Як видно з таблиці 2, статистично значимими є усі чинники ($t_{\text{факт.}} > t_{\text{теор.}}$), окрім вільного члена та змінної x_2 (власного капітал). Про це свідчить високе значення p-value за цими показниками, яке характеризує ймовірність випадкового зв'язку ($\approx 48\%$ і $\approx 14\%$). Оскільки власний капітал учасників ринку перестраховання має тісну кореляцію з їх активами, то безпосередньо активи (змінна x_1) будуть відображати вплив власного капіталу на обсяг премій, переданих у перестраховання (результуюча змінна).

Зазначимо, що коефіцієнти β у табл. 2 характеризують стандартне відхилення обсягів премій, переданих у перестраховання, (результуючої змінної) у контексті зміни відповідного чинника (змінної) на величину свого стандартного відхилення. Як результат, зміна стандартного відхилення за обсягами страхових платежів суттєво впливає на зміну стандартного відхилення за тією їх частиною, яка належить перестраховикам.

Отже, за даними у табл. 2 побудуємо регресійну залежність обсягу страхових премій, переданих на перестраховання, від низки чинників, зокрема:

$$Y = -0,202x_1 + 0,147x_3 + 0,35x_4, \quad (1)$$

Де, Y – обсяги страхових премій, переданих у перестраховання;

x_1 – активи;

x_3 – гарантійний фонд;

x_4 – страхові платежі.

Розглянемо характеристики адекватності отриманої регресійної моделі (табл. 3).

Таблиця 3
Характеристики адекватності регресії

Коефіцієнт	Значення
Multiple R (коефіцієнт множинної теоретичної кореляції)	0,897161062
Multiple R2 (множинний коефіцієнт детермінації)	0,804897971
Adjusted R2 (скоректований коефіцієнт детермінації)	0,79622677
F(5,89) (критерій Фішера з ступенями свободи 5 і 89)	92,8242751
p (рівень значимості)	4,29103398E-31
Std. Err. of Estimate (стандартна похибка рівняння)	26623,5453

Як видно з табл. 3, отриманий коефіцієнт множинної теоретичної кореляції, множинний коефіцієнт детермінації, скоректований коефіцієнт детермінації мають достатньо великі значення, що наближаються до 100%. Крім цього, значення коефіцієнта Фішера є вищим від його табличного значення. Це підтверджує адекватність регресійної моделі, тобто реальне відображення залежності обсягів премій, сплачених у перестраховування, учасниками вітчизняного ринку перестраховування від множини вищевказаних чинників. За проведеними результатами доходимо висновку, що у більшості (80% досліджуваних перестраховиків) учасників ринку перестраховування залежність обсягів премій, переданих у перестраховування, від обраних чинників буде представлена рівнянням 1. Така більшість дозволяє нам вважати отримане рівняння – рівнянням ринку вихідного перестраховування, яке дає змогу оцінювати чинники впливу на результативність перестрахової діяльності на ньому.

Оцінивши регресійну модель у вигляді рівняння 1, визначимо такі закономірності: чим більшими є обсяги страхових надходжень, тим більшою є та частина страхових платежів, яка передається у перестраховування. Тобто простежується пряmlinійна залежність між обсягами вихідного перестраховування та величиною страхових премій. Водночас, при зменшенні розмірів активів страховика частка премій, що передається у перестраховування, буде зростати. Така тенденція є очевидною і пояснюється зниженням фінансових можливостей страхової компанії утримувати на власній відповідальності великі ризики, що змушує їх передавати частину ризику на відповідальність перестраховикам, укладаючи договір перестраховування.

На наступному етапі дослідження побудуємо рівняння вітчизняного ринку вхідного перестраховування за допомогою методів регресійного аналізу. Відповідно, за результуючу змінну пропонуємо обрати обсяги отриманих перестраховувальних премій, як показник, що відображає активність і динаміку ринкової діяльності у сфері вхідного перестраховування. Відповідно, результуючою змінною є отримані перестраховувальні премії учасників ринку перестраховування (Y), факторами (змінними) впливу обрані: активи; власний капітал; гарантійний фонд; страхові платежі. Результати регресійного аналізу подані у табл. 4.

Таблиця 4
Результати регресійного аналізу

	β (нормовані коефіцієнти/еластичності)	SE of β^*	b (коефіцієнти регресії)	SE of b	t(89)	p-value
Intercept (вільний член рівняння)			-17206,5	5714,779	-3,01087	0,003380
Активи (x1)	-1,087	0,349	-0,2	0,073	-3,11670	0,002455
Власний капітал (x2)	0,988	0,394	0,3	0,108	2,50989	0,013865
Гарантійний фонд (x3)	0,340	0,181	0,1	0,060	1,87609	0,063884
Страхові платежі (x4)	0,701	0,115	0,2	0,039	6,10917	0,000000

Як свідчать дані табл. 4, найбільше значення p-value характерне для показника гарантійного фонду ($\approx 6\%$), а відтак, ймовірність випадкового зв'язку є великою. Оскільки кореляція між розмірами власного капіталу і гарантійного фонду є досить тісною, то саме власний капітал (змінна x_2) буде відображати вплив гарантійного фонду на надходження перестраховувальних премій.

Коефіцієнт стандартного відхилення β за чинниками впливу є найвищим за показником власного капіталу, зміни стандартного відхилення за яким суттєво впливають на зміну стандартного відхилення результуючої змінної.

На основі результатів регресійного аналізу, поданих у табл. 4, побудуємо рівняння залежностей отриманих перестраховувальних премій від досліджуваних чинників:

$$Y = -17206,5 - 0,5x_1 + 0,3x_2 + 0,2x_3 \quad (2)$$

Де, Y – обсяги отриманих перестраховувальних премій;

x_1 – активи;
 x_2 – власний капітал;
 x_4 – страхові платежі.

Розглянемо характеристики адекватності отриманої регресійної моделі (табл. 5).

Таблиця 5
 Характеристики адекватності регресії

Коефіцієнт	Значення
Multiple R (коефіцієнт множинної теоретичної кореляції)	0,777960552
Multiple R2 (множинний коефіцієнт детермінації)	0,60522262
Adjusted R2 (скоректований коефіцієнт детермінації)	0,587676959
F(5,89) (критерій Фішера зі ступенями свободи 5 і 89)	34,494147
p (рівень значимості)	1,93481450E-17
Std.Err. of Estimate (стандартна похибка рівняння)	43910,2444

Отже, отримані коефіцієнти, що характеризують реальність регресії, мають достатньо великі значення, однак дещо нижчі від попередніх результатів. Тобто залежність обсягів перестраховальних премій від множини вищевказаних чинників є реальною, однак лише для 60% досліджуваних учасників ринку перестраховання. Така більшість учасників ринку дозволяє нам вважати отримане рівняння – рівнянням ринку вхідного перестраховання, що дає змогу оцінювати чинники впливу на результативність діяльності на ньому.

Пояснюється така залежність низкою чинників, які обрані для аналізу. Як видно з рівняння 2, збільшення обсягів страхових платежів та власного капіталу зумовлює зростання надходжень перестраховальних премій. Це є очевидним, оскільки отримані премії за договорами перестраховання входять до складу валових страхових премій, які статистично висвітлені у вітчизняній звітності. Крім цього, збільшення капіталізації ринку характеризує нарощування фінансових можливостей страховиків (перестраховиків) для прийняття на відповідальність ризиків різної величини.

Однак рівняння містить і вільний член, ймовірність випадкового зв'язку якого з результуючою змінною є досить низькою ($\approx 0,3\%$), що свідчить про його вагоме значення при встановленні адекватності регресійної моделі. Він означає, що при виборі чинників впливу на надходження перестраховальних премій не враховано усі чинники, які суттєво впливають на результативність перестрахової діяльності. Як правило, його від'ємне значення характеризує зворотній зв'язок між результуючою змінною і змінними чинниками. Тобто чим більшими за обсягами є показники, які нами не враховано, тим меншими є обсяги перестраховальних премій. Вважаємо, що суттєвий вплив на розвиток вітчизняного ринку вхідного перестраховання здійснюють макроекономічні чинники розвитку країни (індекс інфляції, політичні чинники, нестабільність законодавства, рівень розвитку банківського і страхового ринку) та низка суб'єктивних чинників (досвід та репутація на ринку, кваліфікаційний рівень знань і компетенція, довіра і справедливість). Безумовно усі вищезазначені чинники негативно позначаються на розвитку українського ринку перестраховання, зумовлюючи недовіру перестраховальників-нерезидентів до вітчизняних перестраховиків, які за таких умов не здатні забезпечити гарантії надання надійного, своєчасного та в повному обсязі перестраховального захисту.

Висновки. З огляду на проведене вище дослідження структури ринку перестраховання України та аналізу його інституційного середовища за допомогою використання регресійних залежностей можна дійти висновку про нерівномірний розподіл учасників ринку за основними показниками їх діяльності. Це свідчить, що інституції перестраховального ринку суттєво відрізняються між собою за обраними для аналізу характеристиками, відтак, на ринку сформовані неформальні структури різної ринкової сили. Побудовані рівняння ринку вхідного і вхідного перестраховання дають змогу визначити регресійні залежності та основні тенденції розвитку вітчизняного ринку перестраховання.

Література:

1. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Рождественська Л. Г. Статистика ринку товарів і послуг : навч. посіб. / Л. Г. Рождественська. – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.
3. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – Т. VI. – 833 с.

УДК 336 (631.1)

Смоленюк Р. П.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Хмельницького економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Проведено аналітичний огляд наукової літератури в контексті дослідження поняття “фінансовий механізм агропромислового виробництва”. Виокремлено найбільш використовувані в літературі визначення поняття “фінансовий механізм”, здійснено його критичний аналіз. На основі теоретичних досліджень розвитку аграрного сектора економіки України запропоновано авторське визначення поняття “фінансовий механізм агропромислового виробництва”.

Ключові слова: агропромислове виробництво, фінансовий механізм, аграрний сектор економіки, фінансові методи, фінансові стимули та важелі.

Произведен аналитический обзор научной литературы в контексте изучения термина “финансовый механизм агропромышленного производства”. Выделено наиболее часто использованные в литературе понятие “финансовый механизм”, сделан его критический анализ. На основе теоретических исследований развития аграрного сектора экономики Украины предложена авторская версия понятия “финансовый механизм агропромышленного производства”.

Ключевые слова: агропромышленное производство, финансовый механизм, аграрный сектор экономики, финансовые методы, финансовые стимулы и рычаги.

Analytical review of the scientific literature in the context of research the notion “financial mechanism of agricultural production” was conducted. The most used definitions of the notion “financial mechanism” in the literature were considered, its critical analysis was implemented. The copyright definition of the notion “financial mechanism of agricultural production” was proposed on the basis of theoretical research of development of the agrarian sector of Ukraine’s economy.

Key words: agricultural production, financial mechanism, the agrarian sector of economy, financial methods, financial incentives and leverages.

Постановка завдання. Поняття “фінансовий механізм” широко застосовується в сучасній фінансовій науці. Його можливо застосовувати фактично до будь-яких напрямів фінансової діяльності. Яка ж інтерпретація цього поняття на сьогодні є більш актуальною та точною з погляду економічної ситуації в світі та Україні, чи є сенс уточнювати чи змінювати це поняття та до якого результату ми дійдемо? Такі питання є неоднозначними. Застосування різних визначень до одного і того ж терміна досить поширене серед вітчизняних науковців. Практично кожна наукова праця містить удосконалення того чи іншого терміна, який надалі формує понятійний апарат дослідження, застосовується до наукових результатів та наукової новизни, тобто нової парадигми. На практиці такий підхід може відобразитися в фінансовому праві, в бухгалтерській справі, в економічних розрахунках та інших напрямках. Що це дає і яким чином доноситься інформація? Можливо, саме трактування фінансового механізму не достатньо розкрито для агропромислового виробництва в сучасних умовах та потребує змін. Адже останні п’ять років відбулися колосальні зміни у теоретичних догмах фінансової науки. На наш погляд, необхідно простежити теоретичні підходи, що відомі до сьогодні та використовуються в сучасній науковій літературі.

Тому, виходячи з вищенаведених питань, **метою статті** є з’ясування сутності поняття “фінансовий механізм” та його застосування в агропромисловому виробництві.

Аналіз останніх досліджень. Поняття фінансового механізму використовувалось ще в часи заснування класичної економічної теорії. До когорти вітчизняних вчених, що досліджували поняття “фінансовий механізм”, додаємо таких як С. І. Юрій, В. М. Федосов, В. Д. Базилевич, А. М. Поддєрьогін, О. Д. Вовчак, Л. М. Алексеєнко, С. Я. Опарін, Г. Г. Кірейцев, М. М. Александрова, С. О. Маслова, П. Т. Саблук, М. Я. Де’мяненко, С. Я. Огородник, О. П. Кириленко, М. І. Крупка, В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй та багато інших. Досягнення вказаних та інших вчених важко переоцінити. Адже досить ґрунтовні дослідження фінансового механізму не припиняються і сьогодні. На наш погляд, узагальнення найбільш відомих трактувань не дає повної картини щодо однозначності висновків, проте необхідно прийти до певного результату. Вважаємо, що у перспективі необхідно продовжити дослідження сутності поняття “фінансовий механізм”, зокрема, в аграрному секторі економіки.

Виклад основної частини статті. Термін “механізм” означає сукупність складових (деталей) цілого (системи), які, взаємодіючи, служать для передачі і перетворення руху на кожному етапі та забезпечують рух системи у визначеному напрямку.

З метою узагальнення найбільш використаних молодими та іншими науковцями визначень поняття "фінансовий механізм", що найчастіше зустрічаються в публікаціях та наукових працях, ми пропонуємо винести ряд трактувань окремих авторів й сучасних вітчизняних науковців (таблиця 1).

Таблиця 1
Визначення "фінансовий механізм" в сучасній літературі

Визначення	Автори	Джерело
Фінансовий механізм у вузькому розумінні – сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення.	Юрій С. І., Федосов В. М.	Фінанси : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексєєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
Фінансовий механізм – сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується система розподілу і перерозподілу ВВП, формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів економіки.	Загорський В. С., Вовчак О. Д., Благун І. Г., Чуй І. Р.	Фінанси : навч. посіб. / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 247 с.
Фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Складовими фінансового механізму є: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.	Кірейцев Г. Г., Александрова М. М., Маслова С. О.	Гроші, Фінанси, Кредит : навч. посібник / Г. Г. Кірейцев, М. М. Александрова, С. О. Маслова. – 2001. – 312 с.
Фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.	Опарін В. М.	Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посібник – К. : КНЕУ, 1999. – С. 17-18.
Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення.	Базилевич В. Д., Баластрик Л. О.	Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси : навчальний посібник / за заг. ред. Базилевича В. Д. – 2-ге вид. – К. : Атіка, 2004. – 368 с.
Фінансово-кредитний механізм включає три підсистеми: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі, організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи.	Сенчагов В. К.	Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. – М. : Финансы, 1979. – 397 с.
Фінансовий механізм – комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку і соціальних потреб громадян.	Василик О. Д.	Економічна енциклопедія: У трох томах / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – Т. 3. – 952 с.
Фінансовий механізм – це система визначених фінансовою політикою фінансових методів і фінансових важелів, які використовують у своїй діяльності держава та підприємства за їх відповідного правового, нормативного та інформаційного забезпечення.	Ковалюк О. М.	Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України : дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2004. – 435 с.
Фінансовий механізм – управління фінансовими відносинами через фінансові важелі (за допомогою фінансових методів) з метою підвищення ефективності господарювання підприємств.	Поддєрьогін А. М.	Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с. – С. 537.
Фінансовий механізм – це сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання і систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, що дають можливість оцінити цей вплив.	Дем'яненко М. Я., Саблук П. Т.	Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скулий та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
Фінансовий механізм – це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів.	Кириленко О. П.	Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посібник / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – С. 212.

Фінансово-кредитний механізм включає в себе фінансово-кредитні методи, форми, важелі, правове, нормативне й інформаційне забезпечення	Крупка М. І.	Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с. – С. 59.
---	--------------	--

Ось як описано результат дослідження відомими вітчизняними вченими поняття фінансовий механізм на основі інших авторів щодо визначення фінансового механізму [3]. У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу і суспільство. У сучасній економічній літературі превалює перший підхід до визначення фінансового механізму як способу організації фінансових відносин (Л. А. Дробозіна, В. М. Родіонова), який складається з елементів та інструментів впливу. Проте російський економіст В. К. Сенчагов, проводячи чітку структурування фінансового механізму, вважає, що фінансово-кредитний механізм включає три підсистеми: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі, організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи [6]. Структура фінансового механізму, описана В. К. Сенчаговим, досить чітко відображає доміанти адміністративного управління економікою. Вважаємо такий підхід до визначення загальноприйнятим та застарілим.

Г. Г. Кірейцев розглядає це поняття у контексті діяльності підприємницьких структур, він зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Складовими фінансового механізму є: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [3].

В. М. Опарін розглядає поняття “фінансовий механізм” більш широко і зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. О. П. Кириленко зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів [4].

В. Д. Базилевич та Л. О. Баластрик пропонують таке визначення: “Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення” [5].

О. М. Ковалюк вказує, що фінансовий механізм – це система визначених фінансовою політикою фінансових методів і фінансових важелів, які використовують у своїй діяльності держава та підприємства за їх відповідного правового, нормативного та інформаційного забезпечення [8].

Вітчизняні вчені В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. Я. Огородник вважають, що фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення, фінансово-кредитне регулювання, а також організаційні структури і важелі впливу. Вітчизняний вчений В. М. Опарін визначає фінансово-кредитний механізм як сукупність фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. О. Д. Василик подавав таке трактування: “фінансовий механізм – комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку і соціальних потреб громадян” [7].

Одне із більш оптимальних визначень дає А. М. Поддєрьогін, який визначає фінансовий механізм як управління фінансовими відносинами через фінансові важелі (за допомогою фінансових методів) з метою підвищення ефективності господарювання підприємств [9]. Він подає розгорнуту структуру фінансового механізму, що охоплює фактично всі фінансові інструменти, важелі та елементи. Зокрема, до структури фінансового механізму включено: фінансові методи, фінансові важелі, правове забезпечення, нормативне забезпечення, інформаційне забезпечення.

Проте погоджуємось із визначенням М. Я. Дем'яненка, який зазначив, що фінансовий механізм – це сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання і систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, що дають можливість оцінити цей вплив. Він включає дві підсистеми: фінансове забезпечення і фінансове регулювання, а також систему управління за допомогою фінансових індикаторів та фінансових інструментів. До структури фінансового забезпечення входять джерела фінансування підприємств, проектів, робіт, послуг тощо: самофінансування, акціонерний капітал, кредитування і безповоротна фінансова допомога. До фінансового регулювання належать податки, внески до цільових і корпоративних фондів, процентні ставки, субсидії та дотації. Вони реалізуються через фінансові інструменти (податки, внески, відрахування та інші обов'язкові платежі) й фінансові індикатори (категорії, показники, коефіцієнти) [10].

Структура фінансового механізму, розроблена українськими вченими, в цілому логічна. Проте потребує певних уточнень щодо побудови та застосування в умовах конкретного підприємства, а в нашому випадку, агропромислового виробництва.

Враховуючи, що фінансовий механізм дає уявлення, за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив, і повинен показувати, як це зробити, то у складі фінансового механізму доцільно виділяти фінансові інструменти, за допомогою яких реалізуються прийняті рішення та фінансові індикатори, що достовірно відображають стан суб'єкта фінансових відносин. Такий підхід також вичерпав повноту визначення фінансового механізму. Узагальнюючи попередні трактування вищевказаних вчених, ми з'ясували, що більшість науковців, які згадуються в статті, розглядають фінансовий механізм як сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства або галузі. Складовими фінансового механізму є: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Необхідно з'ясувати, в чому сутність фінансового механізму агропромислового виробництва, яке сьогодні займає важливе місце в економіці України, і на нашу думку, є досить перспективним у майбутньому. Так, аграрний сектор (сільське господарство, харчова і переробна промисловість) забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17 відсотків валового внутрішнього продукту та близько 60 відсотків фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним з основних джерел з наповнення бюджету серед інших секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8–9 відсотків, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту. Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги. Особлива роль аграрного сектора в соціально-економічному житті країни зумовлюється унікальним поєднанням сприятливих природно-кліматичних умов та геостратегічним положенням, спроможністю України зайняти вагомe місце на міжнародному продовольчому ринку. Для забезпечення ефективності агропромислового виробництва в умовах реструктуризації необхідно створити такий фінансовий механізм, який би повністю забезпечував його вимоги. Але для цього необхідно здійснити ґрунтовні теоретичні дослідження, визначити необхідний понятійний апарат.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вважаємо, що основні напрями фінансового механізму агропромислового виробництва повинні забезпечувати ефективне виробництво сільськогосподарської продукції та її подальшої переробки й реалізації за допомогою таких фінансових інструментів (рис. 1).

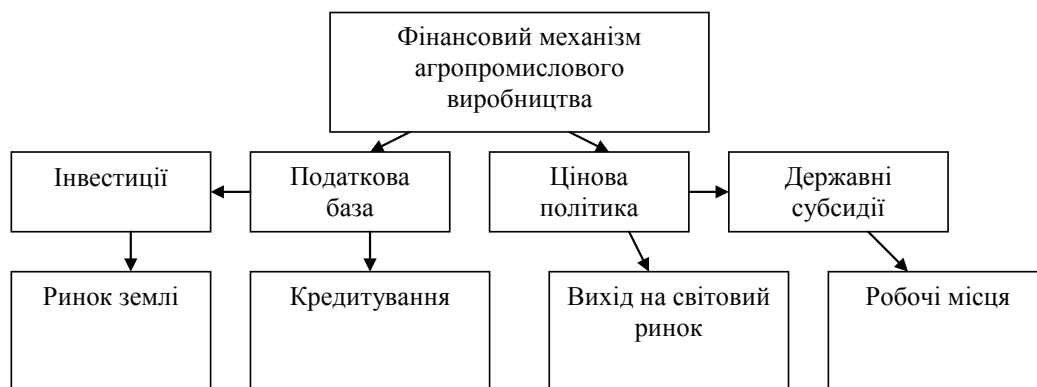


Рис. 1. Складові фінансового механізму агропромислового виробництва

На рис. 1 відображено складові фінансового механізму агропромислового виробництва, які, на нашу думку, повною мірою відображають перспективу подальшого розвитку аграрного сектора економіки. Податкова база не відповідає вимогам щодо розвитку аграрного сектора, необхідно її переглянути. Пропонується звільнити від будь-яких податків новостворені фермерські господарства на термін до 5-ти років. Такий крок зменшить податкове навантаження на середні й малі господарства, вплине на собівартість продукції. Цінова політика повинна відповідати законам ринкової економіки та світовим тенденціям формування цін на сільськогосподарську продукцію. Ціни на кожний вид продукції повинні бути конкурентоспроможними зі світовими цінами, тут головними важелями повинні бути попит та пропозиція. За рахунок державних субсидій повинні стимулюватись стратегічні галузі аграрного сектора, зокрема тваринництво, молочна галузь та інші. Вважаємо, що гарантією стабільності та покращення

щення інвестиційного клімату, а також розвитку кредитування є повноцінний ринок землі, який дасть змогу залучити значні інвестиції та збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Вихід на світовий ринок вітчизняної продукції значно покращить її якість й збільшить обсяги експорту на провідні ринки сільськогосподарської продукції.

В умовах інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та впровадження нових сучасних видів сільськогосподарської техніки та обладнання значно зменшиться потреба в робочій силі, особливо не кваліфікованій, яка розміщена в сільській місцевості. Необхідно забезпечити фінансування програм створення нових робочих місць для вивільнення сільського населення з тих регіонів, де немає потреби в великій кількості працівників. Це дасть можливість розвивати інші галузі економіки, зменшиться рівень безробіття та соціального напруження, підвищаться доходи населення. Отже, фінансовий механізм агропромислового виробництва – це система фінансових інструментів та методів, спрямованих на забезпечення фінансовими ресурсами аграрного сектора економіки в контексті його подальшого розвитку.

Література:

1. Фінанси : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
2. Фінанси : навч. посіб. / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 247 с.
3. Гроші. Фінанси. Кредит : навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев, М. М. Александрова, С. О. Маслова. – 2001. – 312 с.
4. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посібник / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – С. 17-18.
5. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси : навчальний посібник / за заг. ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид. – К. : Атіка, 2004. – 368 с.
6. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. – М. : Финансы, 1979. – 397 с.
7. Економічна енциклопедія : у трох томах / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – Т. 3. – 952 с.
8. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України : дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2004. – 435 с.
9. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
10. Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
11. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посібник / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – С. 212.
12. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.

УДК 368.212

Стецюк В. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій,***Толстенко О. Ю.,***кандидат економічних наук*

ОСОБЛИВОСТІ ОBOB'ЯЗКОВОГО МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто історію виникнення, етапи розвитку та проблеми здійснення обов'язкового майнового страхування. Визначено сутність та роль обов'язкової форми організації страхового захисту майна.

Ключові слова: страховик, страхувальник, страхова сума, об'єкт страхування, страховий платіж.

Рассмотрены история возникновения, этапы развития и проблемы осуществления обязательного имущественного страхования. Определена сущность и роль обязательной формы организации страховой защиты имущества.

Ключевые слова: страховщик, страхователь, страховая сумма, объект страхования, страховой платеж.

Examined the history of origin, states of development as well as problems of realization of obligatory property insurance. Determined main points and role of obligatory model of organization of insurance protection of property.

Key words: insurer, insurant, sum insured, object of insurance, insurance payment.

Постановка проблеми. Теорія і практика страхування визначає дві форми організації страхування – обов'язкову і добровільну. Відповідно до цього, одні види страхування називаються обов'язковими, а інші – добровільними. Такий поділ ґрунтується на різній юридичній природі форм страхування. Обов'язкове страхування виникає з огляду на закон, а добровільне – на основі договорів між страховиком і страхувальником. При обов'язковому страхуванні принцип обов'язковості однаково розповсюджується на страхувальника і страховика. Це означає, якщо на майно розповсюджується дія закону про обов'язкове страхування, то фізична чи юридична особа, якій належить це майно, зобов'язана його застрахувати, тобто виступити у ролі страхувальника. Своєю чергою, страховик, який має відповідну ліцензію, зобов'язаний застрахувати таке майно. Однак на сучасному етапі розвитку страхової системи потребують дослідження проблеми обов'язкового страхування в частині його майнових видів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток теорії організації страхування внесли видатні наукові діячі та практики страхової системи В. Д. Базилевич, М. С. Клапків, Є. В. Коломін, С. С. Осадець, Т. А. Ротова, С. К. Ревечук, А. О. Таркуцяк, В. В. Шахов та інші українські й зарубіжні вчені. Проте недослідженими залишаються питання розвитку обов'язкового майнового страхування в сучасних умовах економічного розвитку.

Мета дослідження. Дослідити класичну теорію форм організації страхування, розкрити її суть та на основі еволюції історичного досвіду показати можливі напрямки організації обов'язкового майнового страхування на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Обов'язкове страхування використовується як засіб захисту державної і приватної власності від наслідків негативних подій, а також примушує приймати необхідні міри для забезпечення і боротьби з стихійними лихами. Довгострокова практика поєднання обов'язкової і добровільної форми страхування цілком відповідає інтересам сучасного суспільства та його громадян. Однак обов'язкове страхування має широкі перспективи розвитку завдяки можливості подальшого зростання страхового забезпечення за об'єктами, вдосконалення системи страхових тарифів. Йому властиві певні ознаки, які суттєво відрізняють його від добровільного страхування.

По-перше, обов'язкове страхування завжди є всеохоплюючим. Так, у радянські часи за основним видом обов'язкового страхування – окладним страхуванням – страхувальниками згідно з законом були всі колгоспи, а також громадяни, які мали майно, що підлягало обов'язковому страхуванню. Застрахованими були усі об'єкти цього виду (наприклад, у господарствах громадян – всі будівлі, певного віку велика рогата худоба, коні, вівці, кози, свині). Такому страхуванню непритаманна вибірковість ризиків, властивих тому чи іншому виду добровільного страхування.

По-друге, розмір страхового відшкодування встановлюється чинним законодавством. Страхувальник не може вибирати страхову суму. Тому обов'язкове страхування щодо розміру страхового забезпечення є нормованим. Норми можуть бути виражені в грошових одиницях стосовно певної групи однорідних об'єктів. Наприклад, у колгоспах будь-якої місцевості кожна голова племінної великої рогатої худоби у віці понад 1 рік страхувалася в сумі 80 крб, 1 га озимої пшениці – 40 крб і т. д. Такі норми на-

зивалися абсолютними. Використовуючи їх, страховик не враховував індивідуальної вартості кожного об'єкта.

Існував й інший вид норм забезпечення, за яких страхова сума залежала від вартості цього об'єкта. Наприклад, будівлі в колгоспах страхувалися у повній їх вартості і, відповідно, норма забезпечення в цьому випадку дорівнювала 100% вартості будівель. Продукція, сировина і матеріали, а також племінна худоба в колгоспах страхувалися на 80% їх вартості. Норми страхового забезпечення, виражені в певному відсотку від вартості такого виду однорідних об'єктів, називаються відносними.

По-третє, обов'язкове страхування є безстроковим видом страхування та діє безперервно. Кожен громадянин був страхувальником до тих пір, поки у його власності перебував будинок, корова чи інший об'єкт обов'язкового страхування. Відповідальність страховика не обмежувалася певним періодом, наприклад, календарним роком, а договір не переривався щодо кожного об'єкта.

По-четверте, відповідальність з обов'язкового страхування виникає автоматично. Страхування кожного об'єкта не залежить від виконання страхувальником будь-яких формальних вимог. Наявність об'єкта, що підлягає обов'язковому страхуванню, є підставою для того, щоб він був застрахованим. Наприклад, будівлі в господарствах громадян вважаються застрахованими з моменту їх побудови, велика рогата худоба – з дня досягнення нею шестимісячного віку.

Звідси можна дійти висновку, що все майно, яке підлягає страхуванню згідно зі страховим законодавством, повинне бути застрахованим. Таким чином, стосовно обов'язкового страхування поняття “підлягає страхуванню” і “застраховано” збігаються.

Крім того, відповідальність страховика не залежить від виконання зобов'язання страхувальника щодо оплати страхових платежів. Інколи в умовах тимчасового дефіциту фінансів у страхувальника або з вини страхових агентів деякі господарства вчасно не сплачували належних платежів. Однак страхування їх майна здійснювалося автоматично, а страховик продовжував нести відповідальність на загальних підставах.

У радянські часи існувало два види обов'язкового страхування [6; 7]:

- обов'язкове окладне страхування;
- обов'язкове страхування пасажирів у дорозі.

Перший вид страхування стосується майнового страхування, другий – особового. Термін “окладне” страхування вперше з'явився в земському обов'язковому страхуванні, коли існували дворові і будинкові норми забезпечення, які встановлювалися певною мірою на комплекс всіх забудов двору (господарства) або на забудови певного господарського призначення (амбари, погребі, забори і т. д.) незалежно від їх фактичної вартості. Вважалося, що цими нормами споруди “обкладалися”, звідки і виникла назва самого страхування. страхова премія за цим видом страхування також називалася “окладом” (сплатити оклад означало сплатити страховий платіж). Цей вид страхування займав перше місце за кількістю страхувальників, сумою страхового забезпечення і одержаних страхових платежів.

Страхувальниками були колгоспи і громадяни. Відтак обов'язкове окладне страхування розповсюджувалося як на державну, так і на приватну власність.

Обов'язкове страхування пасажирів у дорозі розповсюджувалося на пасажирів далекого пересування при користуванні залізничним, водним, автомобільним і повітряним транспортом. Такі пасажирів були застраховані від нещасних випадків у дорозі, які призвели до смерті пасажирів або одержання ним постійної втрати працездатності.

Чинне страхове законодавство від 7 квітня 1864 р. надало земствам право проводити страхові операції на селі, встановивши лише загальні положення. Закон передбачав не тільки добровільне, але й обов'язкове страхування. Обов'язковому страхуванню підлягали всі сільські будівлі, як приватні, так і громадські, що знаходилися в межах селянських поселень.

На власників будівель покладался обов'язок страхування їх у будь-якій страховій організації в сумі, не нижче встановлених Законом норм забезпечення. Якщо будівлі виявилися незастрахованими, то вони підлягали обов'язковому (окладному) страхуванню в земстві. З обов'язкового окладного страхування відповідальність страховика виникала автоматично з дня побудови будівлі і не залежала від сплати страхових платежів.

Земства самостійно встановлювали норми забезпечення:

- одні земства – за ознакою господарського призначення будівлі;
- другі – залежно від виду будівельного матеріалу;
- треті – вводили загальні норми на всі споруди двору.

Досить різноманітними були і тарифні ставки. Техніка страхування характеризувалася крайньою примітивністю. Деякі вдосконалення її відбулися лише після введення інституту страхових агентів, яким було надано можливості укладати договори обов'язкового страхування.

Страхового поля однієї губернії було недостатньо для утворення міцної фінансової бази земського страхування. Тому Закон 1902 року надав земствам право укладати між собою договори про взаємне страхування, що призвело до заснування “Земського страхового союзу”.

Земське страхування, яким керували поміщики і дворяни, носило яскраво виражений класовий характер. Це проявлялося в прагненні земств обмежити сферу обов'язкового страхування з його високими тарифами і недостатнім розміром страхового забезпечення – лише страхуванням будівель сільського населення. При цьому земства встановлювали дуже низькі тарифні ставки з добровільного страхування будівель у поміщицьких маєтках. Останні страхувалися тільки в добровільному порядку і на пільгових умовах. Земське страхування не було перешкодою для акціонерних страхових підприємств. Якщо будівлі були застраховані в будь-якій страховій організації в добровільному порядку, то вони вже не підлягали земському обов'язковому страхуванню.

У 1913 р. на долю земств припадало 16,8% від загальної суми одержаних страхових платежів. У 20-ті роки ХХ ст. була проведена націоналізація страхової діяльності. В 1918 р. була утворена Рада з питань страхування. Це було початком перебудови страхової системи, державної монополізації страхування. У 30-х роках значного розвитку одержало обов'язкове окладне страхування – основний вид страхування на селі. До кінця 1929 р. обов'язкове окладне страхування усіх видів майна було розповсюджене на всій території СРСР: застраховано 96,7% від загальної кількості сільських дворів, 80% голів великої рогатої худоби, 85% поголів'я коней і 81% посівних площ [4].

Цей вид страхування розвивався не лише за рахунок охоплення великої території, але й за рахунок нових видів майна і збільшення обсягу страхової відповідальності. Так, страхування зернових культур від граду було доповнено страхуванням всіх сільгоспкультур від більшого спектру ризиків, страхування майна від вогню – страхуванням у межах більшої страхової відповідальності. Сума страхового забезпечення за всіма видами обов'язкового страхування значно зросла.

До 1929 р. в обов'язковому страхуванні сільськогосподарських будівель від вогню застосовувалися тверді норми забезпечення: кожна будівля відповідної категорії (будинок, погріб, сарай і т. д.) страхувалися в однаковій страховій сумі, незалежно від їх вартості. При встановленні твердих норм доводилося орієнтуватися на вартість найменш цінних будівель. З 1929 р. були введені дольові норми, які визначалися в певному відсотку до дійсної вартості будівель, що в подальшому дозволило збільшити суму страхового забезпечення до повної вартості будівель.

У 1929 році було введено обов'язкове страхування майна державних установ, підприємств і організацій, які перебували на госпрозрахунку або на місцевому бюджеті, професійних і інших громадських організацій, а також акціонерних товариств без участі іноземного капіталу. Оцінка майна, оформлення страхування, а також ліквідація збитків були дуже спрощеними [4].

Облік об'єктів окладного страхування було покладено на виконкоми волосних рад, які за рішенням урядів союзних республік повинні були займатися і збором страхових платежів. Таким чином, функції дільничних агентів Держстраху були дуже обмежені, а роль місцевих органів влади в страховій справі значно зросла.

Колективізація сільського господарства вимагала змін в організації страхування, за яких воно могло сприяти організаційно-господарському зміцненню колгоспів. Відповідно, змінилися тарифні ставки з обов'язкового окладного страхування стосовно соціальних груп страхувальників: у 1930 році ставки на страхування майна колгоспів були значно знижені порівняно з їх розміром, передбаченим для приватних господарств. Крім цього, колгоспи одержали низку інших переваг: для них встановлювався більш широкий перелік об'єктів, підвищений обсяг страхової відповідальності і розмір забезпечення, пільги з оплати страхових платежів.

Кооперативні страхові організації, в яких раніше страхувалося майно колгоспів, у 1930 р. були ліквідовані. Суттєві зміни відбулися і в сфері страхування майна державних, кооперативних і громадських організацій. Податкова реформа 1930 р. уніфікувала обов'язкові платежі цих організацій і вони були включені в податок з обороту. В 1931 р. поруч із зменшенням переліку майна, яке підлягало страхуванню, було встановлено два види обов'язкового страхування цього майна [7]:

1. Страхування без оплати страхових платежів (за рахунок державного бюджету).
2. Страхування із оплатою платежів.

Страхуванню за рахунок бюджету підлягало майно державних промислових підприємств районного і сільського значення, комунальних підприємств, кооперативних організацій (за винятком житлових кооперативів) і соціально-культурних закладів, які перебували на фінансуванні з місцевого бюджету. Страхування із стягненням страхових платежів розповсюджувалося на майно професійних та інших громадських організацій, державних домових трестів і житлової кооперації.

Великі зміни відбулися в діяльності апарату страхування. У 1930 р. був повністю ліквідований низовий апарат Держстраху – агентства; всі функції в галузі сільського страхування були передані місцевим фінансовим органам, незабаром були ліквідовані республіканські правління і обласні (крайові) контори Держстраху. Страхові операції всередині держави покладалися безпосередньо на Народний комісаріат фінансів СРСР і його органи.

У 1933 р. при Народному комісаріаті фінансів було утворено Головне управління Держстраху СРСР. Правління Держстраху, яке до цього здійснювало страхові операції, пов'язані насамперед із зовніш-

ньою торгівлею, було ліквідовано, і його функції перейшли до Головного управління Держстраху. У 1936 р. був введений інститут страхових агентів.

Постановою Ради народних комісарів СРСР від 3.02.1938 р. “Про державне страхування майна підприємств, установ і організацій” було розширено перелік майна, яке підлягало страхуванню, і введено страхування тільки зі сплатою платежів. Ця постанова ввела обов’язкове страхування усього державного жилого фонду, а також державного майна, зданого в оренду чи в інше користування окремим особам або приватним організаціям.

Верховна Рада СРСР від 4.04.1940 р. прийняла Закон “Про обов’язкове окладне страхування”, який значно розширив застосування цього виду страхування і підвищив його економічну значимість. Закон значно підвищив норми забезпечення зі страхування тварин і сільськогосподарських культур у колгоспах: великої рогатої худоби, коней і верблюдів – у середньому – вдвічі; овець – у середньому – на 50%; свиней – на 33%; сільгоспкультур – у середньому – більш ніж на 20%, причому технічних і спеціальних (хлопок, тютюн, махорка і т. д.) – у два рази. Страхування в повній вартості розповсюджувалося на всю племінну худобу колгоспів (не тільки велику рогату худобу і коней, а і на верблюдів, ослів, овець і свиней) [4].

Значно підвищилися і норми забезпечення з страхування тварин у господарствах громадян (ВРХ – у середньому на 86,6%). Були переглянуті тарифні ставки за кожним видом обов’язкового окладного страхування.

Змінився порядок надання пільг за страховими платежами. Виконкомом районних рад надано право за поданням органів Держстраху частково або повністю звільнити від сплати страхових платежів окремі господарства громадян.

Завдання подальшого розвитку державного страхування в післявоєнний період вимагали організаційного зміцнення системи органів страхування. Положення про державне страхування, затверджене ще в 1925 році, застаріло і не відповідало не тільки новим завданням, але і фактичній структурі страхових органів, їх функціям і правам. Відповідно в 1948 р. було затверджено “Положення про Головне управління державного страхування СРСР і його органи (Держстрах СРСР)” і низку законодавчих актів з питань державного страхування. Було передбачено джерела формування ресурсів Держстраху СРСР, обсяг і порядок утворення запасного фонду, розподіл прибутку. Підвищувалася роль страхових інспекцій [5]. На практиці державне страхування до 1956 р. частково розповсюджувалося і на державне майно.

Система обов’язкового окладного страхування будівель, обладнання, інвентаря, транспортних засобів, сільськогосподарської продукції (урожай і інші види продукції), матеріалів і племінної худоби, передбачаючи забезпечення цих об’єктів у повній вартості, створювала колгоспам гарантію відновлення знищених цінностей, реальні умови для безперервного і безперебійного сільгоспвиробництва. Економічний розвиток переважної кількості колгоспів залежав від результатів головної галузі колгоспного виробництва – рослинництва. Тому система страхування сільськогосподарських культур мала для колгоспів велике значення. Однак рослинництво виявилось забезпеченим обов’язковим страхуванням лише частково. Загальна сума забезпечення з обов’язкового окладного страхування всіх сільгоспкультур у колгоспах у 1958 р. становила лише 14,6% вартості врожаю, розрахована за державними закупівельними цінами. Особливо низький розмір забезпечення був із страхування зернових посівів.

Недостатніми виявилися і норми забезпечення з обов’язкового окладного страхування сільськогосподарських тварин. Рівень забезпечення з обов’язкового окладного страхування сільгоспкультур і тварин не відповідав умовам розвитку колгоспного виробництва, повноцінно не захищав економіку колгоспів від впливу рушійних сил природи – стихійних лих і нещасних випадків.

З метою подальшого підвищення значення обов’язкового окладного страхування, підвищення рівня страхового забезпечення Президія Верховної Ради СРСР від 07.12.1959 р. видала Указ “Про часткові зміни Закону про обов’язкове окладне страхування від 04.04.1940 р.”. Відповідно розмір забезпечення з обов’язкового окладного страхування сільгоспкультур підвищено до 40% середньої вартості врожаю, розрахованої за державними закупівельними цінами. Розмір страхової суми (в крб.) на гектар кожної культури встановлювався Радою міністрів автономних республік, виконкомом крайових і обласних рад. Таким чином, і за нового порядку страхування зберігався принцип нормування страхових сум на гектар сільськогосподарських культур. Розмір страхової суми на гектар, як правило, визначався для кожного району залежно від рівня середньої трьохрічної врожайності. Для всіх колгоспів цього району страхові суми на гектар посіву кожної сільгоспкультури були однаковими незалежно від врожайності в кожному колгоспі. Загальна страхова сума з обов’язкового окладного страхування сільгоспкультур у колгоспах збільшилася з 14,6 до 40% вартості врожаю, тобто в 2,7 разів. Гектар озимої пшениці, наприклад, раніше страхувався в середньому за 10 крб, а за нових умов – становив 41 крб, соняшника – 66 крб (замість 8) і т. д. [6].

Страхове забезпечення з обов’язкового окладного страхування племінних тварин в колгоспах і всіх тварин у населення підвищилося до 40% середньої вартості тварин відповідного виду. Так, зі страхування великої рогатої худоби в колгоспах суми забезпечення на одну тварину зросли в середньому з 60 до 80 крб, свиней з 15 до 25 крб. Страхові суми з страхування тварин у господарствах громадян підвищилися ще в більшій пропорції [3]. Указом передбачено, що належні колгоспам трактори, двигуни,

сільськогосподарські машини й обладнання, автомобілі та інші механізовані засоби транспорту можуть бути застраховані тільки в добровільному порядку.

Значні зміни внесені в тарифи обов'язкового окладного страхування. Ці зміни мають два напрями:

Приведення загального рівня тарифів зі страхування об'єктів цієї категорії відповідно до рівня виплат страхового відшкодування за окремими союзними республіками.

Підсилення диференціації тарифів із страхування певних об'єктів.

При цьому права Рад міністрів союзних і автономних республік, крайвиконкомів і облвиконкомів щодо територіальної диференціації тарифних ставок повністю збережені.

У результаті обліку рівня виплат страхового відшкодування за останні роки загальний рівень тарифних ставок з обов'язкового окладного страхування майна колгоспів у цілому в СРСР був знижений на 23%, в т. ч. зі страхування ярих зернових посівів – на 33%, льону і коноплі – на 40%, свиней – на 35%, коней – на 22%, будівель, продукції – на 44%. Рівень виплат страхового відшкодування зумовив необхідність деякого підвищення тарифних ставок із страхування озимих зернових посівів, садів, виноградників, а також великої рогатої худоби, овець і кіз.

Більш глибока диференціація тарифних ставок за союзними республіками і видами майна спрямована на забезпечення рентабельності обов'язкового окладного страхування, його фінансової стійкості в кожній союзній республіці. Це особливо важливо в зв'язку із здійсненням принципів господарського розрахунку в страхуванні саме в кожній республіці, а не тільки в цілому в СРСР.

Суттєві зміни системи добровільного майнового страхування, яке доповнювало обов'язкове окладне страхування, внесені постановою Ради міністрів СРСР від 11.12.1959 р. "Про добровільне страхування майна колгоспів і населення". Відповідно, добровільне страхування сільгоспкультур і тварин, домашньої птиці, пухнастих звірів повинно здійснюватися, виходячи з їх вартості за закупівельними, а не роздрібними цінами. Частина вартості цього майна з врахуванням розміру забезпечення з обов'язкового страхування за вказівкою міністерства фінансів СРСР може бути залишена на відповідальності страховальника. Додатково до обов'язкового окладного страхування введено також добровільне страхування будівель, належних громадянам на правах приватної власності. Будівлі можуть бути застраховані в межах різниці між 80% їх оцінки для добровільного страхування і їх ж оцінкою для обов'язкового окладного страхування.

Водночас прогнозувалися декілька варіантів подальшого розвитку обов'язкового страхування:

1. Здійснювати оцінку будівель у цінах, що діють.
2. Обов'язковим окладним страхуванням охопити 75-80% повної вартості будівель і відмінити добровільне страхування.
3. Частина повної вартості будівель (50%) страхувати в обов'язковій формі, а другу частину (30%) – в добровільній.

Змінено порядок використання і розміри відрахувань від страхових платежів на фінансування запобіжних заходів. Відрахування здійснювалися не тільки від платежів обов'язкового окладного страхування, але й від платежів за всіма видами добровільного страхування. Розмір відрахувань 8-10%. Суми відрахувань використовувалися як на фінансування заходів із запобігання пожеж і падіння худоби та боротьби з ними, так і заходів із запобігання загибелі і пошкодження сільгоспкультур.

Висновки. Отже, дослідивши розвиток обов'язкового страхування за період радянської доби, бачимо гнучку урядову політику в реформуванні системи обов'язкового страхування, чому, на жаль, в сучасних реаліях увага не приділяється. На сучасному етапі розвитку страхової системи України і, особливо, в цей час, у період прийняття нового проекту Закону України "Про страхування", необхідно спрямувати усі зусилля на відродження та удосконалення обов'язкового страхування, враховуючи його всеохоплюючий характер та безперервність, і тільки на цій основі впроваджувати обов'язкове страхування в нашій країні.

Література:

1. Базилевич В. Д. Страхова справа : [монографія] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич [5-те вид., стер.]. – К. : Знання, 2006. – 351 с.
2. Верховна Рада України // Законотворча діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/index.html>.
3. Законодавство України про страхування: збірник нормативних актів. – К.: КНТ, 2003. – 260 с.
4. Історія страхування : [підручник] / С. К. Реверчук, Т. В. Сива, С. І. Кубів, О. Д. Вовчак. – К. : Знання, 2005. – 213 с.
5. Клапків М. С. Витоки національного страхового ринку України : [монографія] / М. С. Клапків, Ю. М. Клапків. – Тернопіль : Карт-бланш. – 2003. – 275 с.
6. Шахов В. В. Введение в страхование : учебное пособие / В. В. Шахов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 288 с.
7. Шахов В. В. Страхование : [учебник для вузов] / В. В. Шахов. – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 2003. – 311 с.

УДК: 368.021

Супрун. А. А.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “КНУ” КЕІ,

Петрішина Т. О.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “КНУ” КЕІ

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У СТРАХОВІЙ СФЕРІ

У статті розглянуто особливості методології дослідження кризових явищ у страховій сфері, враховуючи загальнонаукові підходи проведення наукових досліджень, визначено вплив законів діалектики в сфері функціонування ринку страхових послуг.

Ключові слова: методологія, страховий ринок, система, криза, антикризове управління, механічний підхід, закон діалектики.

В статье рассмотрены особенности методологии исследования кризисных явлений в страховой сфере учитывая общенаучные подходы проведения научных исследований, определено влияние законов диалектики в сфере функционирования рынка страховых услуг.

Ключевые слова: методология, страховой рынок, система, кризис, антикризисное управление, механический подход, закон диалектики.

In the article features of methodology of research of the crisis phenomena in insurance sphere are considered considering general scientific approaches of carrying out of scientific researches, influence of laws of dialectics in sphere of functioning of the market of insurance services is defined.

Keywords: methodology, the insurance market, system, crisis, anti-recessionary management, the mechanical approach, the dialectics law.

Постановка проблеми. Вплив на світову економіку локальних кризових явищ пов'язаний із масштабами національної економіки і ступенем залучення іноземних страховиків у страховий сектор цієї країни. Кризи глобального характеру викликані тим, що або в розвинутих економіках відсутній належний рівень ефективного попиту, або економічна система не здатна цей попит профінансувати. На сьогодні фінансово-економічні кризи є невід'ємною складовою функціонування будь-якої економічної системи. Незважаючи на достатню теоретичну та практичну розробку цієї тематики в працях західних та вітчизняних вчених, більшість публікацій відображають лише чинники виникнення кризових явищ на страховому ринку та можливі шляхи їх подолання. Гостро відчувається нестача наукових праць, у яких наведено методологію дослідження цих кризових явищ у страховій сфері, що обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методології при дослідженні страхових процесів в тій чи іншій мірі вивчалось багатьма вітчизняними вченими, серед яких можна визначити: В. Д. Базилевича, О. О. Гаманкову, В. М. Фурмана. У практичному аспекті методологія наукових досліджень широко представлена в працях А. А. Азарян, Р. С. Азарян, А. С. Гальчинського. Чимало вчених досліджували питання методологічного аналізу процесів, що відбуваються в страховій справі, а інші проводили дослідження у сфері методології загальнонаукових процесів. Окремі вчені (А. С. Гальчинський) пропонували власні методологічні підходи до дослідження кризових процесів у глобальній економіці. Вивчення праць вказаних вчених дозволило сформулювати концепцію методології дослідження кризових явищ у страховій сфері з врахуванням чинників глобальної світової кризи.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення групи чинників, що генерують фінансову кризу в глобальній економіці, впливу кризових явищ в економіці на страховий сектор, формування нових концептуальних підходів до управління страховою галуззю в перспективі з врахуванням можливості виникнення нових кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Термін методологія походить від грецьких слів “methodos” (метод) та “logos” (навчання). Під методологією розуміють сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в науковому пізнанні світу [1, с. 653].

У науковій літературі розглядають багато концептуальних підходів до змісту методології, її трактування, які в цілому зводяться до того, що поняття методологія має два найважливіших значення: по-перше, це сукупність засобів, методів, прийомів, які застосовуються у певній науці; по-друге, це галузь знань, яка вивчає засоби, принципи організації пізнавальної і практично-перетворюючої діяльності людини.

У нашому випадку (стосовно дослідження в страховій сфері на макрорівні) можна розглядати методологію як систему наукових принципів, на основі яких ґрунтується дослідження світового і націо-

нального страхових ринків, здійснюється вибір мети, змісту, сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про вплив глобальних кризових явищ на страхову галузь.

Методологію фінансової науки можна представити стосовно конкретного предмета дослідження. В контексті нашого дослідження це є так (табл. 1).

Таблиця 1
Методологія фінансової науки щодо дослідження антикризового фінансового управління в страхових компаніях

Функція	Конкретне наповнення
Визначає методи здобуття фінансових наукових знань, які відображають динамічні фінансові процеси та явища	Дослідження питання виникнення фінансово-економічних криз в економіці та їх впливу на страховий сектор (здійснюється за допомогою загальнонаукових методів (індукція, дедукція, аналіз, синтез, аналогія, моделювання) і спеціальних прийомів фінансового аналізу.
Спрямовує, передбачає особливий шлях, завдяки якому досягається мета фінансового дослідження	Особливість дослідження полягає в доведенні необхідності врахування кризових явищ, що виникають на макrorівні в страховій діяльності на національних і міжнародних страхових ринках і формуванні на цій основі нових підходів до управління страховими компаніями (формування превентивних заходів, удосконалення механізмів платоспроможності і фінансової надійності).
Забезпечує всебічність отримання інформації щодо фінансових процесів і явищ, що досліджуються	Проведення дослідження передбачає отримання і використання інформації з різних джерел (статистичні дані, страхового ринку, окремих компаній, фінансового ринку, думки і прогнози експертів, наукові обґрунтування причин виникнення криз як системних глобальних, так і регіональних).
Допомагає введенню нової інформації до фонду теорії фінансової науки	Результати дослідження мають набути форми інформаційного масиву, що забезпечить теоретично майбутні рішення в сфері антикризового фінансового управління страховими компаніями
Забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять у фінансовій науці	У процесі дослідження можуть бути виявлені явища або предмети, які потребуватимуть введення нових наукових термінів або уточнення вже діючих стосовно предмета дослідження
Створює систему наукової інформації, яка ґрунтується на об'єктивних факторах, і логіко-аналітичний інструмент фінансового наукового пізнання	Кінцевою метою дослідження є формування бачення щодо чинників виникнення різних фінансових криз у страхових компаніях, комплексу управлінських рішень щодо превентивних заходів та заходів швидкого реагування, які разом складатимуть логіко-аналітичний інструмент

У методології наукових досліджень виділяють підходи до проведення дослідження, які є відправною точкою, з якої починається дослідження та яка у визначеній мірі дає напрямок дослідження. Той чи інший підхід передбачає встановлення визначених зв'язків між явищами або їх складовими елементами.

Виділяють: концептуальні, аспектні та системні підходи до проведення наукових досліджень [2, с. 61].

Концептуальний підхід передбачає попередню розробку концепції дослідження, тобто комплексу основних положень, які визначають загальну спрямованість, послідовність та архітектуру дослідження.

В основу концепції дослідження впливу фінансово-економічних криз на страховий сектор має покладатися низка чинників, а саме: виникнення криз є явищем неминучим; час виникнення криз спрогнозувати важко або навіть неможливо; антикризове управління має здійснюватися на перманентній основі.

Аспектний підхід спирається на вибір визначеної грані проблеми, що виходить із загального її змісту. У дослідженні впливу глобальної фінансової кризи на страховий сектор можна виділити такі аспекти: причини виникнення криз в економіці, їх глобальний або локальний характер; глибина кризових явищ, їх вплив на національний і міжнародний страховий сектор; взаємодія страхових компаній і державних органів нагляду за страховою діяльністю з приводу попередження фінансових криз, формування санаційних заходів; фінансування антикризових заходів; організація антикризового фінансового управління в страхових компаніях.

Найбільш високим рівнем методології є застосування в наукових дослідженнях так званого "системного підходу". Цей підхід спирається на максимально можливий облік усіх аспектів проблеми у їх взаємодії, виділення головного і суттєвого, визначення характеру зв'язку між аспектами та їх властивостей. Системний підхід спирається на такі поняття, як "системність" і "система".

Сутність поняття "системність" полягає в тому, що усі процеси і явища в об'єктивному світі знаходяться у взаємодії і взаємозалежності як відносно ізольовані об'єкти, які мають якісні та кількісні сторони та змінюються у часі й просторі. Предмети і явища, які взаємодіють та змінюються у часі й просторі, являють собою системи. У практичному сенсі поняття "система" має певну двоїстість. З одного боку, використовується для пояснення визначеного явища або предмета, який реально існує. З ін-

шого боку, може розглядатися як комплекс методичних підходів до дослідження та оцінки визначеного явища, процесу [2, с. 61].

У нашому дослідженні страховий ринок розглядається як система, яка:

– по-перше – виступає системою “штучною”, представленою множиною створених страхових організацій, посередників, органів державного нагляду за страховою діяльністю. Штучно створена система може і має бути керованою. Отже, основу антикризового фінансового управління на макрорівні становлять методи діалектичного аналізу; системного управління, кібернетики;

– по-друге – при дослідженні впливу системних фінансово-економічних криз на страховий сектор має враховуватися специфіка страхової діяльності, зокрема, бізнес-моделі діяльності компаній, що здійснюють страхування життя і ризикових компаній, які суттєво відрізняються від бізнес-моделей інших суб’єктів господарювання;

– по-третє – страховий ринок є системою надзвичайно складною, на діяльність якого діє безліч чинників.

Щоб довести останнє твердження, звернімося до праці відомого українського вченого А. Гальчинського [3, с. 159] який узагальнює характеристики складних систем в економіці:

– складні системи – це, насамперед, динамічні, з погляду специфіки наявного самопотенціалу розвитку, системи. Зазвичай прості системи такого потенціалу в собі не містять. За цим критерієм страховий ринок можна зарахувати до складних систем, оскільки він знаходиться в постійній динаміці. Фінансові й економічні показники його діяльності змінюються щосекундно під впливом різних чинників;

– складні системи належать до класу неупорядкованих систем. Французький вчений А. Атлан з цього приводу зазначає, що система, яка має відому структуру, не може вважатися справді складною [3, с. 159]. За цим критерієм можна визначити страховий ринок як складну систему для цілей дослідження, оскільки його структура не має чітких рис і не закріплена жодними нормативними документами;

– складні системи є перехідними, тобто забезпечують перехідний етап динамічного розвитку, що є процесом тривалим [3, с. 160]. І за цим критерієм можна розглядати страховий ринок як складну систему, оскільки його дослідження має проводитися в необмеженому історичному просторі;

– поняття складного органічно кореспондується і зі специфікою так званих “дисипативних систем”, які виключають можливість зворотного розвитку, ґрунтуються на принципах необоротності процесів [3, 160]. З цього погляду будь-який ринок є складною системою, оскільки точного повторення або повернення процесів, що відбуваються в ньому, бути фактично не може;

– складним системам притаманні не детерміністські закономірності, а ймовірнісний підхід. Складні системи не можна охарактеризувати в термінах Ньютонової детерміністської логіки (події “х” породжують події “у”). Функціонування страхового ринку в більшості аспектів має імовірнісний характер, оскільки процеси, що відбуваються, на ньому важко прогнозувати саме через необмежену кількість чинників впливу;

– у складних системах втрачається сталість раціональних мотивацій. Зважаючи на те, що основними суб’єктами страхового ринку виступають страховики і страхувальники, то сам ринок є складною системою через наявність конфліктного потенціалу між ними. Доведеним є факт конфліктів між компанією і клієнтами [4, с. 97]. та між менеджментом і власниками (один із фундаментальних принципів фінансового менеджменту) [5, с. 92]. Кожна зі сторін конфлікту має свій погляд на раціональність рішень, що і робить сам ринок складною системою.

Таким чином, одноставно можна віднести страховий ринок до складних систем, а його розвиток і функціонування в умовах глобальної кризи є одним з вищих проявів такої складності.

Підходи до проведення дослідження можуть бути механічними або діалектичними. Механічні підходи виявляють лише причинно-наслідкові зв’язки між явищами, а діалектичний підхід ґрунтується на зв’язках, що породжені суперечностями [2, с. 61].

Дуже розгорнуто застосування діалектичного підходу при проведенні наукових досліджень в страховій сфері представлено О. О. Гаманковою в монографії “Ринок страхових послуг в Україні” [6, с. 20]. Зокрема, розглядаються три основні закони діалектики в контексті дослідження ринку страхових послуг, що можна представити у вигляді таблиці (табл. 2).

Універсальність діалектики як методу наукового пізнання неодноразово доводилася багатьма вченими. Розглянемо цей метод у контексті нашого дослідження.

Закон єдності і боротьби протилежностей відповідно до предмета дослідження можна представити як розвиток міжнародного і національного страхових ринків, що здійснюється завдяки фінансово-економічним кризам. Цілком справедливим щодо цього є твердження відомого вченого А. С. Гальчинського, що “рівновага і криза взаємопов’язані протилежності, які не існують відокремлено одна від одної” [3, с. 169]. Головна суперечність, що забезпечує динаміку розвитку, виникає між силами, спрямованими на руйнацію страхового ринку та його здатністю трансформуватися, виживати під впливом кризових

процесів. Чим складнішими стають економічні і фінансові відносини, що формують виникнення криз в страховому секторі, тим більше уваги приділяється з боку фінансового менеджменту страхових компаній і органів нагляду за страховою діяльністю питанням попередження криз, технологіям антикризового управління, удосконаленню державного нагляду.

Таблиця 2

*Дія трьох основних законів діалектики в сфері функціонування ринку страхових послуг**

Закон діалектики	Зміст у сфері функціонування ринку страхових послуг
Закон єдності і боротьби протилежностей	Однією з головних протилежностей є взаємини між страховиком і страхувальником. Проявляючись на мікрорівні, ці протилежності виступають джерелом руху страхування
Перехід кількісних змін у якісні	Розкриває зміст процесу страхування в макроекономічному аспекті. Розвиток економіки вимагає капіталізації страхових компаній, у тому числі за рахунок злиттів і поглинань. Зменшення кількості страхових компаній за умови нарощування страхових капіталів розширить можливості страхового сектора і призведе до якісних змін.
Заперечення заперечення	Перехід від попередньої натуральної розкладки збитків, яка була притаманна раннім формам страхових відносин, до більш прогресивної наступної розкладки збитків і виникненням страхових товариств.

*Складено за джерелом [6]

Перехід кількісних змін у якісні. Щодо дії цього закону, його впливу на страховий ринок, можна повністю погодитися з О. О. Гаманковою. Автор визначає, що розвиток економіки вимагає капіталізації страхових компаній, у тому числі за рахунок злиттів і поглинань. Зменшення кількості страхових компаній за умови нарощування страхових капіталів розширить можливості страхового сектора і призведе до якісних змін [6, с. 44]. Стосовно фінансово-економічної кризи можна зазначити, що саме в кризовому періоді ринок найбільше очищується від компаній з неякісним управлінням, малокапіталізованих компаній або компаній, менеджмент яких припустився стратегічних помилок. І навпаки, страхові компанії, які пережили фінансово-економічну кризу, а особливо ті з них, що показали приріст фінансових результатів у кризовому періоді, виходять з кризи більш потужними.

Діалектичний закон заперечення заперечення, на думку О. О. Гаманкової має виняткове значення для розуміння діалектики страхування. Закон означає знищення старої якості новою, перехід від одного якісного стану до іншого. Прикладом цього в страхуванні слугує перехід від попередньої натуральної розкладки збитків, яка була притаманна раннім формам страхових відносин, до більш прогресивної наступної розкладки і виникнення страхових товариств, які діяли на принципах взаємності [6, с. 24]. У контексті нашого дослідження також можна навести низку прикладів, а саме:

– до Великої депресії 30-х років минулого сторіччя вважалося, що участь держави в регулюванні фінансових ринків у цілому і страхового ринку зокрема має бути мінімальною. Банкрутства страхових компаній, що відбулися під час цієї кризи, поклали початок державному регулюванню страхової галузі, що стимулювало зростання платоспроможності та фінансової надійності страхових компаній;

– після останньої фінансово-економічної кризи під сумнів можна поставити тезу про те, що більшість прибутків страхові компанії мають отримувати від інвестиційної діяльності. Краще пережили кризу саме ті компанії, які орієнтувалися на отримання прибутку від основної – страхової діяльності;

– за результатами фінансово-економічної кризи 2008-2009 років зроблено висновок про недосконалість системи оцінки платоспроможності страхових компаній Solvency 1 і необхідність переходу до системи Solvency 2 (що передбачає оцінку платоспроможності страхових компаній відповідно до ризиків їх діяльності).

Висновки. Методологію стосовно дослідження в страховій сфері на макрорівні можна розглядати як систему наукових принципів, на основі яких ґрунтується дослідження світового і національного страхових ринків, здійснюється вибір мети, змісту, сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про вплив глобальних кризових явищ на страхову галузь. Методологія дослідження кризових явищ у страховому секторі має спиратися на низку загальноновизнаних класичних наукових теорій, серед яких визначальним є діалектичний підхід. Сам процес дослідження має враховувати доведений факт про те, що страховий ринок є складною економічною системою і його розвиток відбувається під дією багатьох чинників, через що є малопрогнозованим.

Література:

1. Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. : “Норинт”, 1998. – 1536 с.
2. Азарян А. А., Азарян Р. С. Основи наукових досліджень: [навчальний посібник]. – Кривий Ріг : Видавничий центр КТУ, 2010. – 230 с.
3. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К. : “АДЕФ – Україна”, 2009. – 392 с.
4. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 4-те вид., перероб і доп. – К. : Знання, 2005. – 351 с.
5. Ковалев В. В. Основи теорії фінансового менеджмента: учеб.-практ. посobie / В. В. Ковалев. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 544 с.
6. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

УДК: 339.727.22

Чорна О. Є.,*кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу економічної теорії Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

У статті проведено аналіз та оцінку впливу рівня фінансової безпеки країни, на основі чинника загального державного боргу, на економічне зростання держави. Розраховано динамічні моделі залежності показників загального державного боргу та економічного зростання і дано обґрунтування їх використання залежно від рівня розвитку економіки. Також визначені тенденції розвитку економіки на основі фінансової безпеки тієї чи іншої держави.

Ключові слова: фінансова безпека, економічне зростання, ВВП на душу населення, загальний державний борг.

В статті проведено аналіз та оцінку впливу рівня фінансової безпеки країни, на основі фактора загального державного боргу, на економічне зростання держави. Розраховано динамічні моделі залежності показників загального державного боргу та економічного зростання і дано обґрунтування їх використання залежно від рівня розвитку економіки. Також визначені тенденції розвитку економіки на основі фінансової безпеки того чи іншого державства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономический рост, ВВП на душу населения, общий государственный долг.

The article presents the analysis and assessment of impact of the level of financial security, based on a factor of general government gross debt (Percent of GDP), on economic growth. There are calculated dynamic models of relations between levels of general government gross debt and economic growth, and given the grounds for their use, depending on the level of economic development. There are also identified trends in the economic development on the base of the state financial security.

Keywords: financial security, economic growth, GDP per capita, general government gross debt.

Постановка проблеми. Стан і перспективи розвитку економіки України на сучасному етапі вимагають детального аналізу, що пов'язано з необхідністю оцінки стійкості розвитку в контексті забезпечення фінансової безпеки держави. Для проведення такої оцінки актуальним є аналіз макроекономічних показників у розрізі методики розрахунку сили впливу показників фінансової безпеки країни на її економічне зростання. Будучи одночасно і причиною, і наслідком, показник економічного зростання має тісний взаємозв'язок з багатьма ключовими параметрами розвитку країни, в тому числі і з показником рівень державного боргу. Незважаючи на загальну тенденцію до збільшення державних боргів, особливо розвиненими країнами, зберігається стійка зворотна залежність. Саме проблеми надмірного запозичення стали однією з ключових причин світової фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні, як і в багатьох інших країнах, приділяється особлива увага проблемам державної фінансової безпеки. Так, наприклад, Міністерством економічного розвитку і торгівлі України розроблена методика оцінки макроекономічної безпеки країни. Згідно з цією методикою, економічна безпека держави визначається таким станом національної економіки, який дає можливість зберегти стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, і дозволяє задовольняти потреби людини, сім'ї, суспільства і держави в цілому [1]. Схоже трактування поняття економічної безпеки наводиться О. Г. Білорус, що дозволило йому виділити три основні чинники: економічну незалежність, стійкість і стабільність національної економіки, здатність до саморозвитку і прогресу. А також дозволило визначити основні індикатори фінансової безпеки країни: обсяг ВВП, темп зростання ВВП, обсяг ВВП на душу населення, індекс диференціації доходів, рівень безробіття, темп зростання промислового виробництва, сальдо експорту-імпорту, рівень інфляції, коефіцієнт природного приросту населення [2].

Складність оцінки фінансової безпеки держави виникає через наявність різних підходів щодо вибору індикаторів для інтегральної оцінки безпеки. Так, згідно з методикою, запропонованою Інститутом економіки РАН, використовується 15 індикаторів, які характеризуються найвищим рівнем чутливості і дозволяють попереджати виникнення кризових явищ в економіці. У методиці, розробленій Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, подано 117 показників, які поділено на 10 груп індикаторів [1]: макроекономічна безпека, фінансова безпека, зовнішньоекономічна безпека, інвестиційна безпека, науково-технологічна безпека, енергетична безпека, соціальна безпека, демографічна безпека, продовольча безпека, виробнича безпека.

Мета і завдання дослідження. Оцінка впливу фінансової безпеки країни, на основі чинника загального державного боргу, на економічне зростання.

Завданнями дослідження є:

- Розрахунок динамічних моделей залежності показників загального державного боргу та економічного зростання;
- Обґрунтування використання тих чи інших моделей залежно від рівня розвитку економіки;
- Визначення тенденцій розвитку економіки на основі фінансової безпеки тієї чи іншої держави.

Виклад основного матеріалу. Аналіз методичних підходів дозволив розробити низку концепцій, що дозволяють оцінити рівень фінансової безпеки сектора державних фінансів і виявити основні ризики та загрози цього сектора. Згідно з концептуальною моделлю ідентифікації ризиків і загроз на основі статистичної вибірки з 168 країн за період з 2000 по 2011 роки були визначено основні тенденції зміни макроекономічних показників. Для показника загальний державний борг (у% від ВВП) побудовані однофакторні моделі залежності, які дозволяють визначити і спрогнозувати цільові значення рівня державного боргу залежно від рівня ВВП на душу населення, який має місце в країні в певний період часу.

У верхній частині таблиці 1 подано розрахунок однофакторної моделі регресії для статистичних даних по 168 країнам за період з 2000 до 2017 рр.:

$$Y = b_0 + b_1 \cdot X_1 \quad (1)$$

де Y – ВВП на душу населення по ППС (дол. США) за відповідний рік;

X_1 – загальний державний борг (% від ВВП) за відповідний рік¹.

Статистичні данні приведені згідно з розрахунками МВФ та Всесвітнього банку. При цьому розрахунок прогнозних моделей (2012-2017 рр.) надано на основі прогнозів та висновків по 168 країнам, які наведено у статистичному щорічнику МВФ за 2012 рік [3].

У першому стовбці таблиці 1 представлено рік, на який розраховувалась модель, у другому – кількість країн у виборці, що відповідає вимогам моделі. Так, наприклад, з моделі необхідно було усунути данні по Люксембургу та Катару, виходячи з того, що ці країни не є репрезентативними та згідно з тестом викидів не відповідають умовам моделі. У третьому стовпці представлено багатомірний коефіцієнт кореляції (множинний R), що визначає силу лінійної залежності, що існує між двома змінними у випадку з однофакторної моделі регресії або що характеризує кореляцію між залежною змінною Y і прогнозом Y для багатомірних моделей регресії.

Для аналізованих даних лінійні рівняння моделей регресії за роки з 2000 до 2005 коефіцієнти кореляції мають негативний знак, що свідчить про зворотну кореляційну залежність. Тобто зниження рівня загального державного боргу щодо ВВП дозволить збільшити рівень ВВП на душу населення і навпаки, збільшення рівня загального державного боргу – зменшить рівень ВВП на душу населення.

Коефіцієнт детерміації (R^2), розрахований у стовпці 4, відображає частку мінливості Y , яку можна пояснити за допомогою аналізу даних мінливості (різниці значень) незалежної змінної Y . Для аналізованих даних, представлених у таблиці 1 коефіцієнт детерміації коливається на рівні 5% та зменшується в період кризи. Це дозволяє говорити про те, що незалежна змінна в однофакторному у лінійному рівнянні регресії пояснює, наприклад, для 2000 року лише 6,3% змін залежної змінної (ВВП на душу населення по ППС (дол. США)). А більшість (93,7%) мінливості ВВП не можна пояснити цією зміною.

П'ятий стовпець показує значущість F для даних рівнянь регресії, відповідно до яких на підставі перевірки гіпотез перевіряється деяке твердження про неї. Дисперсійний аналіз, що дозволяє визначити при розкладанні загальної варіації Y (SST) на пояснену (SSR) і непояснену (SSE) частки, використовується для перевірки значущості регресії. В однофакторній лінійній моделі регресії за наявності однієї незалежної змінної значення F еквівалентне двосторонньому t -критерію перевірки гіпотези про рівність нулю кутового коефіцієнта. Відповідно значущість F дорівнює p -значенню. Для багатомірних моделей регресії F -критерій визначає значущість всіх змінних X разом узятих, тобто при гіпотезі H_0 всі змінні або частка з них неістотно впливають на залежну змінну Y , або рівні 0, а значущість F встановлюється на рівні 5% (значущість $F \leq 5\%$), тобто при значущості $F \leq 5\%$, гіпотеза H_0 відкидається. Для періоду з 2000 до 2005 року та 2010, 2011, а також для прогнозних даних з 2012 до 2017 р. p -значення і значущість F близькі до 0, тобто $\leq 5\%$, відповідно параметр β_1 є істотним при рівні достовірності в 5%. Для періоду кризи 2006 – 2009 рр. p -значення і значущість F більше 5%, відповідно до чого, можна дійти висновку, що β_1 є неістотним при рівні достовірності в 5%. Тобто залежність між показниками не існує в періоди кризи, що може бути зумовлено високою волатильністю одного або обох показників, а також домінуванням інших чинників.

У стовпцях 6 та 7 представлені значення b_0 і b_1 , необхідні для побудови моделі, у стовбці 8 подано рівняння моделі.

¹ General government gross debt (Percent of GDP). Gross debt consists of all liabilities that require payment or payments of interest and/or principal by the debtor to the creditor at a date or dates in the future. This includes debt liabilities in the form of SDRs, currency and deposits, debt securities, loans, insurance, pensions and standardized guarantee schemes, and other accounts payable. Thus, all liabilities in the GFSM 2001 system are debt, except for equity and investment fund shares and financial derivatives and employee stock options. Debt can be valued at current market, nominal, or face values (GFSM 2001, paragraph 7.110).

У стовпці 9 подано аналіз залишків, проведений з метою верифікації принципів методу найменших квадратів, використовуюваного для побудови моделі регресії. Верифікація проводилася на підставі залишків, отриманих у результаті побудови економетричної моделі, які визначаються як $e=(Y-Y)/S$. Для верифікації моделі використовуються: тест "Кінг-конга", що дозволяє визначити, чи є серед стандартних залишків що відстають (що знаходяться за межами [-3;3]); оцінка незалежності залишків, тобто відсутність у стандартних залишках автокореляції; тест на нормальний розподіл стандартних залишків; тест гомоскедастичності або постійності дисперсії залишків. У всіх випадках аналіз залишків свідчив про можливість використання даних для розрахованих моделей.

Низькі значення коефіцієнта детермінації та аналіз вихідних даних вимагає пошуку інших, нелінійних моделей регресії. Для цього необхідно приведення часового ряду до стаціонарного вигляду за допомогою альтернативних підходів перетворення даних, для приведення часового ряду до постійної середньої і дисперсії, а також коваріації, залежній тільки від показника.

Вищеописаний аналіз моделей регресії показав неможливість використання лінійних моделей для початкових даних, за виключенням прогнозних (2012-2017 рр.), оскільки в усіх випадках залежність між показниками мала нелінійний характер, у більшості випадків – експоненціальний. Одним із підходів до дослідження таких даних є перетворення змінних за допомогою використання зворотною ($1/X$), логарифмічної ($\log(X)$, $\ln(X)$), квадратного кореня (\sqrt{X}) або квадратної (X^2) функцій. Для аналізованих даних найбільше значення величини достовірності апроксимації R^2 виходило при перетворенні даних за допомогою логарифмічної функції ($\ln(X)$). Відповідно до чого, рівняння визначає залежність між незалежною змінною і залежною, має вигляд:

$$\ln(Y) = f(\ln(X)) \quad (2)$$

Відповідно, для початкових даних можливе використання моделі Кобба-Дугласа, згідно з якою можна оцінити або спрогнозувати тенденції зміни показників:

$$\hat{Q} = \hat{b}_0 X_1^{\hat{b}_1} \quad (3)$$

де \hat{Q} – ВВП на душу населення по ППС (дол. США);

X_1 – чинник, що впливає на рівень ВВП на душу населення, тобто загальний державний борг (% до ВВП);

\hat{b}_0, \hat{b}_1 – розрахункові параметри моделі.

Згідно з моделлю Кобба-Дугласа для знаходження параметрів \hat{b}_0, \hat{b}_1 необхідно прологарифмувати залежну і незалежні змінні. Для однофакторної моделі регресії ця формула набуде вигляду:

$$Y = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 \cdot X_1 \quad (4)$$

У результаті вищеописаних ітерацій отримана статична функція буде такою:

$$\hat{Q} = e^{\hat{b}_0} \cdot X_1^{\hat{b}_1} \quad (5)$$

У другій частині таблиці 1 представлено розрахунок однофакторних моделей регресії для нормованих різниць (відношень) першого порядку за період з 2000 до 2017 р.:

$$Y = b_0 + b_1 \cdot X_1 \quad (6)$$

де $Y = \ln(Y_t)$ ВВП на душу населення по ППС (дол. США) по країнах;

$X_1 = \ln(X_t)$ загальний державний борг (% до ВВП) по країнах.

У таблиці 1 у частині експоненціальні рівняння представлені, розраховані згідно з моделлю Кобба-Дугласа рівняння статичної функції для кожного року для 166 країн. Коефіцієнт кореляції (множинний R) у 2000 року має значення 0,45, що свідчить про достатньо тісний взаємозв'язок між змінними, що аналізуються. Але коефіцієнт кореляції, подібно до лінійних моделей, зменшується до 0,18 у період початку кризи. Залежність між показниками зникає в період кризових явищ. Згідно з коефіцієнтом детермінації (R^2) можна дійти висновку про те, що нормування даних підвищило якість моделей. Так, для 2000 року незалежна змінна в однофакторному лінійному рівнянні регресії пояснює не 6,3%, а вже 20,3% змін залежної змінної. Незважаючи на те, що кількість країн, за якими удалося побудувати однофакторні моделі регресії скоротилося до 166, всі значення коефіцієнта b_1 достатньо великі, щоб їх використовувати в прогнозуванні показників. Також були покращені результати тестів при верифікації залишків.

Таблиця 1
Однофакторні моделі залежності ВВП на душу населення по ППС (дол. США)
та загального державного боргу (% від ВВП)¹

Рік	Країни	r	R2	F	b0	b1	Рівняння*	Тести
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Лінійні рівняння								
2000	168	0,25	6,3%	0%	12131	-33,4	12131-33,4X	ок
2001	168	0,25	6,1%	0%	12518	-34,2	12518-34,2X	ок
2002	168	0,24	5,8%	0%	12874	-35,0	12874-35X	ок
2003	168	0,22	4,7%	0%	12834	-28,9	12834-28,9X	ок
2004	168	0,20	4,2%	1%	13665	-31,4	13665-31,4X	ок
2005	168	0,19	3,8%	1%	14483	-36,5	14483-36,5X	ок
2006	168	0,14	2,0%	7%	14743	-30,8		
2007	168	0,11	1,2%	16%	15529	-33,0		
2008	168	0,04	0,1%	62%	15045	-14,6		
2009	168	0,07	0,4%	40%	12508	26,7		
2010	168	0,18	3,1%	2%	10292	83,2	10292+83,2X	ок
2011	168	0,19	3,6%	1%	10557	90,2	10557+90,2X	ок
2012	168	0,20	3,9%	1%	10698	93,3	10698+93,3X	ок
2013	168	0,20	3,9%	1%	11125	93,4	11125+93,4X	ок
2014	168	0,19	3,7%	1%	11716	92,9	11716+92,9X	ок
2015	168	0,19	3,7%	1%	12329	95,0	12329+95X	ок
2016	168	0,19	3,6%	1%	12994	97,8	12994+97,8X	ок
2017	168	0,18	3,3%	2%	13920	97,1	13920+97,1X	ок
Експоненціальні рівняння								
2000	166	0,45	20,3%	0%	11,44	-0,74	93230*(Xt)-0,74	ок
2001	166	0,45	19,8%	0%	11,44	-0,73	92755*(Xt)-0,73	ок
2002	166	0,42	17,7%	0%	11,33	-0,69	83616*(Xt)-0,69	ок
2003	166	0,41	16,7%	0%	11,28	-0,67	79339*(Xt)-0,67	ок
2004	166	0,37	14,0%	0%	11,03	-0,60	61740*(Xt)-0,60	ок
2005	166	0,35	12,0%	0%	10,77	-0,54	47581*(Xt)-0,54	ок
2006	166	0,21	4,3%	1%	9,89	-0,30	19704*(Xt)-0,30	ок
2007	166	0,18	3,1%	2%	9,78	-0,26	17636*(Xt)-0,26	ок
2008	166	0,11	1,2%	15%	9,46	-0,16		
2009	166	0,01	0,0%	91%	8,81	0,01		
2010	166	0,12	1,4%	13%	8,13	0,21		
2011	166	0,14	1,9%	8%	8,09	0,24		
2012	166	0,15	2,2%	6%	8,06	0,25		
2013	166	0,15	2,2%	5%	8,10	0,25		
2014	166	0,14	2,1%	6%	8,19	0,24		
2015	166	0,15	2,1%	6%	8,25	0,23		
2016	166	0,15	2,1%	6%	8,33	0,23		
2017	166	0,13	1,7%	10%	8,53	0,19		

Виходячи з отриманих моделей регресії, поданих у таблиці 1 в стовпці 8, на рисунку 1 побудовані прогностичні моделі залежності рівня ВВП на душу населення та загального державного боргу. Для 2000-2007 рр. використовувалися експоненціальні моделі, а для 2010-2017 лінійні. Є дуже істотним той факт, що починаючи з 2010 року, а для цього року подано не прогностичні, а фактичні данні, знак коефіцієнта кореляції, а відповідно і знак параметру b_1 змінився на протилежний. Тобто при збільшенні рівня загального державного боргу рівень ВВП на душу населення буде зростати. Для своїх прогнозів на 2012-2017 рр. МВФ використовував докладно цю динаміку. Всі рівняння моделей, які побудовано згідно з прогностичними даними мають зростаючий тренд. І всі рівняння виглядають приблизно однаково (10292+83,2X). Значення коефіцієнту b_0 на рівні 10 000 дол. США і вище, а також додатні значення коефіцієнту b_1 не дозволяють спрогнозувати данні для країн, які мають рівень ВВП на душу населення менший за 10 000 дол. США. Це дозволяє припустити, що моделі, які були характерні для передкризового періоду, є більш адекватними для країн з рівнем ВВП на душу населення, меншим за 10 000 дол. США.

¹ Розраховано автором на основі даних Світового банку та Міжнародного валютного фонду [3] та [4]

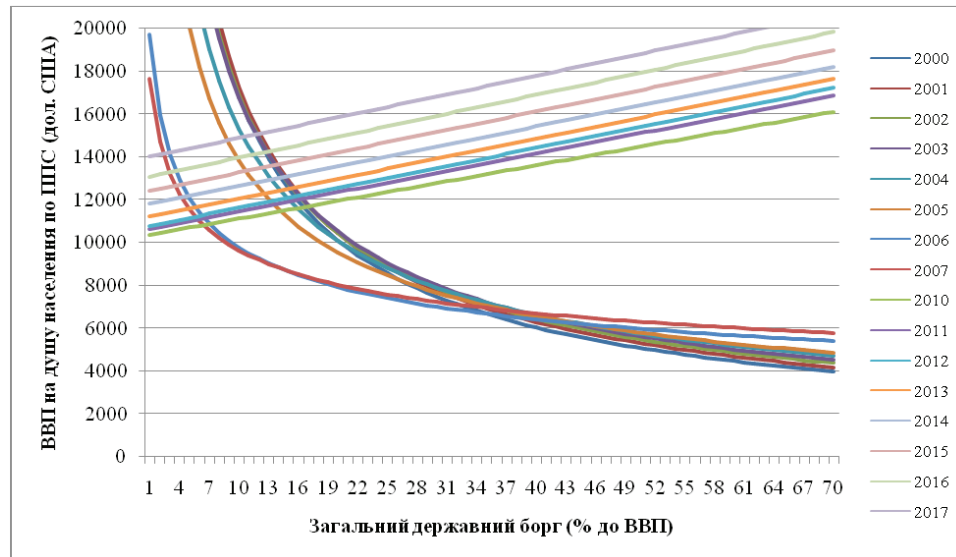


Рис. 1. Функціональні моделі регресійної залежності ВВП на душу населення по ППС (дол. США) та загального державного боргу (% від ВВП) з 2000 по 2017 рр.¹

Висновки. Згідно з проведеним аналізом, вдалося виявити стійкі лінійні і не лінійні взаємозалежності, що дозволяють адекватно спрогнозувати тенденції, характерні для макроекономічних показників. Система, що враховує економічне зростання, як результуючий показник, показала стійкий взаємозв'язок з показником загальний державний борг, виражений експоненціальною залежністю в докризовий період. При цьому також важливим є висновок про те, що в умовах кризи ці залежності зникають під впливом інших чинників, а також у зв'язку з високим рівнем волатильності. Післякризовий період характеризується діаметрально протилежною зміною залежності, в результаті зміни знака коефіцієнта кореляції з негативного на позитивний, а також з переходом на лінійний взаємозв'язок. Незважаючи на те, що ця тенденція знайшла своє відображення в прогнозах МВФ, вона не може бути застосовна до країн з рівнем ВВП на душу населення менше 10 000 дол. США, що дозволяє дійти висновку про повернення до залежностей докризового періоду.

Література:

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60. <http://me.kmu.gov.ua>.
2. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Р. Лук'яненко та ін. ; керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2002. – 789 с. – С. 448.
3. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/>.
4. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/>.

¹ Розраховано автором на основі даних Світового банку: <http://databank.worldbank.org/> та <http://www.imf.org/>.

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ОБЛІКОВО-
АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

УДК 657

Воронова М. О.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті розглядаються підходи щодо обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів як об'єктів стратегічного управління відповідно до критерію – "інновація" з метою виявлення ефективності від їх використання.

Ключові слова: облік об'єктів права інтелектуальної власності, облік нематеріальних активів.

В статье рассматриваются подходы к учету объектов права интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов в качестве объектов стратегического управления, в соответствии с критерием – "инновация" с целью выявления эффективности от их использования.

Ключевые слова: учет объектов права интеллектуальной собственности, учет нематериальных активов.

In article are considered the approaches to accounting intellectual property rights in intangible assets as objects of strategic management according to the criterion – "innovation" in order to identify effectiveness from their use.

Key words: accounting of objects the intellectual property rights, accounting of intangible assets.

Постановка проблеми. Питанням обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів як об'єктів стратегічного управління відповідно до критерію – "інновація" в економічній літературі приділяється значно менше уваги, ніж фінансовому обліку даних активів. Означене не дозволяє здійснювати реальну ринкову оцінку вартості компаній, а також не сприяє побудові моделі стратегічного управління, спрямованої на досягнення продуктивності компаній за рахунок освоєння випуску інноваційних продуктів. Крім того, теоретичні основи управлінського обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів повною мірою не розроблені, багато проблем його побудови не вирішені.

Аналіз останніх джерел та публікацій. При написанні статті ми використовували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, аналіз яких свідчить про недостатність розроблення загальних теоретичних підходів щодо обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів як об'єктів стратегічного управління відповідно до критерію – "інновація" з метою виявлення ефективності від їх використання.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – обґрунтування підходів щодо обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів як об'єктів стратегічного управління. Основним завданням статті є виділення основних видів об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів за інноваційним критерієм, розкриття принципів їх монетарної та немонетарної оцінки з метою виявлення показників ефективності від їх використання.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан розвитку світової економіки в цілому і української зокрема свідчить про стрімкий перехід лідируючих компаній із стратегії "лідерства за витратами" до стратегії "лідерства за продуктом". Таким чином, для того, щоб досягати успіху в період світової економічної кризи, треба бути кращими, пропонувати продукт з більш якісними або унікальними властивостями, зосереджуючи інвестиції у виготовлення інноваційної продукції.

Виходячи з теорії структуризації стратегії Майкла Портера [1, с. 287] та Майкла Трейсі й Фреда Вирсема [2, с. 104], компанії, що працюють за моделлю "диференціації" (М. Портера) або "лідерства за продуктом" (М. Трейсі і Ф. Вирсема), прагнуть створювати інноваційну продукцію за рахунок початкового фінансування дослідно-конструкторських робіт, результатом яких є створення об'єктів права інтелектуальної власності та їх подальше використання як нематеріальних активів.

Значна увага у розвитку стратегії "лідерства за продуктом" відіграє імідж компанії, що захищає свій бренд на ринку аналогічних продуктів, а тому постійно працює над його вдосконаленням шляхом розробки нового дизайну, з новими техніко-технологічними, конструкторськими та споживчими властивостями, а також пропонуючи клієнту якісне гарантійне сервісне обслуговування та власну мережу роздрібної торгівлі.

Цей тип стратегії простежується у галузі швейної, харчової, фармацевтичної, машинобудівної промисловості, а особливо у виробництві продуктів інформаційних технологій.

Особливого значення у цьому зв'язку набувають так звані "технологічні інновації", що дозволяють випускати унікальні продукти широкого вжитку. До основних характеристик цієї стратегії належать: інноваційність, патентність, великі витрати на маркетинг та просування нового продукту, значні інвес-

тиції в розробку продукту та кваліфікацію персоналу. Матричний зв'язок цих характеристик поданий на рис. 1.

Інноваційність продукту	Патенти та державні свідоцтва	Великі витрати на маркетингові дослідження	Сильний бренд	Великі витрати на дослідження і розробки та капітальні інвестиції у створення об'єктів інтелектуальної власності
Високий рівень якості та функціональність продукту	Розгалужена мережа збуту		Великі витрати на просування продукту	Великі витрати на підвищення кваліфікації персоналу
Висока якість сировини і матеріалів	Дизайн як конкурентна перевага	Високий рівень сервісу	Високо технологічне виробництво (застосування інноваційної техніки та технологій)	

Рис. 1. Матрична характеристика ознак стратегії розвитку бізнесу за моделлю “диференціація/лідерство за продуктом”

Зазначені основні характеристики цього типу стратегії вимагають застосування певного набору економічних показників, контроль за якими забезпечить реалізацію обраної стратегії.

Прийняття управлінських рішень має ґрунтуватися на такій обліково-аналітичній інформації, що може бути не лише ефективною, а й своєчасною, а тому не завжди має ґрунтуватися на ретроспективних показниках результативності господарської діяльності, що надає традиційна система бухгалтерського обліку.

Особливо це стосується інноваційних підприємств (70% випуск інноваційної продукції) та підприємств, що широко використовують у виробництві власної продукції об'єкти права інтелектуальної власності як на правах власності (нематеріальні активи), так і за ліцензіями, сплачуючи роялті або франшизу за їх використання.

Об'єкти інтелектуальної власності можуть використовуватися підприємствами і приносити дохід, шляхом їх комерціалізації (реалізації або використання у власному виробництві). Такі об'єкти інтелектуальної власності включаються до складу нематеріальних активів.

Специфіка сьогоденної економіки полягає у тому, що ключову роль у зростанні ринкової вартості компанії починають відігравати нематеріальні активи, а тому користувачів фінансовою інформацією щодо результатів діяльності компанії все частіше хвилює зростаюча кількість та якість таких активів, їх вартість та спосіб набуття.

Нами пропонується розширена класифікація об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів за ознакою “інновація” як об'єктів стратегічного управління з позиції Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” [3] та з урахуванням відповідних законів України, що регулюють взаємини у сфері інтелектуальної власності [4, 5, 6, 7]. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів за інноваційною ознакою на рахунках бухгалтерського обліку подана у табл. 1.

*Таблиця 1
Класифікація об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів за інноваційною ознакою*

Найменування інноваційних нематеріальних активів	Код рахунку
1	2
ПРАВА НА КОМЕРЦІЙНІ ПОЗНАЧЕННЯ	123
Права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг)	123.1
Словесне позначення	123.11
Зображальне позначення	123.12
Об'ємне позначення	123.13
Інші позначення	123.14
Комбінація перерахованих вище позначень	123.15
Право на комерційні (фірмові) найменування	123.2

Комерційні (фірмові) найменування	123.21
Найменування місць походження товарів (географічна назва)	123.22
ПРАВА НА ОБ'ЄКТИ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ	124
Право власності на винахід (секретний винахід)	124.1
Пристрій	124.11
Речовина	124.12
Штамп мікроорганізму	124.13
Культура клітин рослин	124.14
Культура клітин тварин	124.15
Процес (спосіб)	124.16
Нове застосування відомого продукту чи процесу	124.17
Право власності на корисну модель (секретну модель)	124.2
Конструктивне виконання пристрою	124.21
Право власності на промисловий зразок (секретний зразок)	124.3
Форма	124.31
Малюнок	124.32
Розфарбування	124.33
Сполучення перерахованих елементів	124.34
Право власності на селекційне досягнення	124.4
Сорт рослин	124.41
Порода тварин	124.42
Компонування (топографії) інтегральних мікросхем	124.5
Раціоналізаторські пропозиції	124.6
Створення або заміни складу матеріалу	124.61
Створення або заміни конструкції виробів	124.62
Створення або заміни технології виробництва	124.63
Створення або заміни застосовуваної техніки	124.64
Комерційні таємниці	124.7
Ноу-хау (секрети виробництва)	124.71
<i>Патентоспроможні ноу-хау</i>	124.711
<u>Не заявлені та заявлені, але ще не пройшли експертизи</u>	124.7111
<u>Об'єкти, за якими не визначені майнові права винахідників</u>	124.7112
<i>Не патентоспроможні ноу-хау взагалі</i>	124.712
<u>Способи управління та організації діяльності (управлінські технології)</u>	124.7121
<u>Способи збуту та роботи з клієнтами (технології продаж)</u>	124.7122
<u>Способи збору та обробки інформації</u>	124.7123
Закрита технологічна інформація	124.72
<i>Робоча технічна документація</i>	124.721
<i>Техніко-економічні обґрунтування та бізнес-плани</i>	124.722
<u>Звіт замовника про НДДКР та інші наукові роботи</u>	124.7221
<u>Конкурсні проекти</u>	124.7222
<u>Інша технологічна інформація, що має комерційну цінність</u>	124.7223
АВТОРСЬКЕ ПРАВО ТА СУМІЖНІ З НИМИ ПРАВА	125
Авторські права	125.1
Комп'ютерні програми	125.11
Програми для електронно-обчислювальної техніки	125.12
Програми для цифрової техніки	125.13
Компіляції даних (бази даних) за видами (у т.ч. клієнтських баз)	125.14

ІНШІ НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ	127
Об'єкти права користування науково-технічною інформацією	127.1
Задokumentовані або опубліковані відомості про наукові досягнення	127.11
Об'єкти права користування науковими відкриттями	127.12

Витрати, пов'язані зі створенням, придбанням об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, по-перше, варто розглядати як витрати праці, що належать до видів наукової праці і носять творчий характер. По-друге, це витрати, які повністю залежать від наміру використання нематеріального продукту в господарській діяльності за призначенням. Чи з метою продажу (реалізації) за ліцензійними договорами, чи з метою використання у власному виробництві (у технічному або іншому об'єкті: виробу, технології виробництва, процесі організації виробництва тощо). Таким чином, економічна сутність нематеріальних активів будь-якого підприємства визначається їх безпосереднім призначенням, класифікацією, значенням для економіки цього підприємства та вартісною (грошовою) оцінкою.

Оцінити реальну вартість цих активів дуже складно, крім того, вартість одного об'єкта неможна розглядати у відриві від об'єктів його групи. На сьогодні, відповідно до Національного стандарту № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності" [8], використовують три основні підходи: витратний, дохідний (прибутковий), ринковий. У межах кожного з цих підходів, своєю чергою, можна виділити кілька конкретних методів оцінки вартості нематеріальних активів.

Дуже поширеним на практиці є витратний підхід, який полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів або шляхом встановлення початкових витрат, або шляхом застосування методу вартості заміщення.

Найбільш прийнятним способом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів є метод відновної вартості, а для більш звичайних об'єктів – дохідний (прибутковий) та ринковий підхід.

Серед традиційних грошових (монетарних) показників ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів загальновідомі такі: технічний рівень виробництва, технологічний рівень продукції, інноваційний рівень виготовленої продукції, інноваційний прибуток від придбання, створення нематеріальних активів, рентабельність інноваційної продукції, рентабельність інвестування інновацій або рентабельність нематеріальних активів.

Але на сьогодні зростає роль не грошових (немонетарних) показників результативності (ефективності) інноваційної діяльності підприємств, основою якої є застосування нематеріальних активів для її виготовлення. Крім того, до інтелектуальної власності починають зарахувати нові об'єкти: компетенції співробітників, корпоративну культуру, якість інформаційних систем і технологій, що застосовуються, ділові зв'язки та партнери, ринки збуту та клієнти.

А тому все частіше застосовуються ключові показники оцінки результатів діяльності (її ефективності) не фінансового характеру, такі як [9, с. 76]: рівень впізнання бренду, індекс задоволеності клієнтів, швидкість окремих процесів виробництва та доля в них браку, оцінка управлінських інформаційних систем, індекс задоволеності персоналу.

Найбільш популярний серед таких показників є рівень впізнання бренду, що визначається за двома варіантами: "з нагадуванням" та "без нагадування". Методика його визначення проводиться на основі регулярних соціологічних обстежень серед цільових груп споживачів продукції цієї фірми. Серед питань, які оголошені для відповіді, є як питання простого впізнання бренду компанії типу "пам'ятаю не пам'ятаю", так і питання щодо асоціації цього бренду з прагненнями і сподіваннями споживачів. Наприклад, щодо функціональності, екологічності, безпеки, швидкості та різних корисних опцій цього бренду компанії.

Індекс задоволеності клієнтів також грає ключову роль у системі не фінансових показників. Методика його визначення ґрунтується на анкетуванні ступеня отриманої задоволеності від використання продукту компанії, наданих нею послуг, якості обслуговування у процесі купівлі-продажу тощо. Технологія цього методу застосовує різні способи обстеження клієнтів від заповнення анкет до сигнальних карт та фігур (шарів, смайликів різного змісту) та визначається простим співвідношенням задоволених клієнтів до загальної кількості обстежених.

На нашу думку, до ключових показників оцінки інтелектуальної власності цілком можна зарахувати рівень запроваджених управлінських систем обліку, які потенційно збільшують інвестиційну привабливість компанії на зовнішньому ринку. Можливим індикатором їх оцінки є бальна шкала задоволеності менеджерів у корисності інформації, наданою цією управлінською системою обліку, що відповідає якісним характеристикам, встановленим для економічної інформації (достовірність, своєчасність, повнота, порівнянність, деталізованість, оперативність, аналітичність, доступність тощо).

Оцінка компетенції персоналу компанії часто здійснюється за допомогою показника "задоволеності своєю працею" за допомогою періодичних обстежень-опитувань на основі встановлення ступеня

важливості чинників задоволеності співробітника за певною бальною шкалою. До таких чинників належать: розмір заробітної плати, соціальний пакет, зміст особистої праці, умови праці, професійний та службовий ріст, атмосфера в колективі, імідж компанії тощо.

Таким чином, специфіку об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріальні активи як неуречевленої частини майна підприємства відображують особливості їхньої монетарної і немонетарної оцінки, складність якої зумовлена природою даних активів. А саме: різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, кожний з яких за законом має бути оригінальним; різними способами їхньої появи на підприємстві; різними формами їхнього практичного використання на підприємстві; імовірнісним характером отриманих результатів такої оцінки.

Висновки. Основними підходи щодо обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів як об'єктів стратегічного управління відповідно до критерію – "інновація" має бути органічним поєднанням монетарних та немонетарних показників оцінки ефективності від їх використання.

Література:

1. Майкл Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Издательство : Альпина Паблишер. – 2011. – 454 с.
2. Майкл Трейси, Фред Вирсема. Маркетинг ведущих компаний: выбери потребителя, определи фокус, доминируй на рынке / М. Трейси, Ф. Вирсема. – М. : Издательство : Вильямс ИД. – 2007. – 304 с.
3. Міністерство фінансів України, наказ від 19.10.1999 р., № 242. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи".
4. Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 15.12.1993 р., № 3687-12 / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. – № 7. – Ст. 32.
5. Закон України "Про охорону прав на промислові зразки" від 15.12.1993 р., № 3688-12 / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. – № 7. – Ст. 34.
6. Закон України "Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем" від 05.11.1997 р., № 621/97-ВР / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1998. – № 8. – Ст. 28.
7. Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 15.12.1993 р., № 3689-12 / Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. – № 7. – Ст. 3615.
8. Кабінет Міністрів України; Постанова, Стандарт від 03.10.2007 № 1185 / Національний стандарт № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності".
9. Дэвид Парментер. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Парментер. – М. : Издательство: Олимп-бизнес, 2008. – 288 с.

УДК 657

Грицюк П. М.,*доктор економічних наук Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне,***Хомедюк В. О.,***старший викладач Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Розглянута проблема узгодження законодавства України з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: бухгалтерський облік, зовнішньоекономічна діяльність, нормативно-правове регулювання.

Рассмотрена проблема согласования законодательства Украины с международными стандартами бухгалтерского учета при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внешнеэкономическая деятельность, нормативно-правовое регулирование.

Considered the problem of coordination of ukrainian legislation with international accounting standards in realization of foreign economic activity.

Keywords: accounting, foreign economic activity, legal regulation.

Вступ. Необхідність входження у світовий економічний простір зумовлює формування і дотримання гармонізованих у міжнародному масштабі законодавчих та нормативно-правових актів. Чітке дотримання правових норм у веденні зовнішньоекономічних трансакцій є одним із сигналів про готовність національної економіки до входження у європейський економічний простір. Однією з основних закономірностей міжнародної економіки є зростання ролі зовнішньоекономічних зв'язків кожної держави. Всебічне зближення націй все відчутніше впливає на темпи і характер економічного зростання країн, на загальну політичну ситуацію в сучасному світі, відкриває нові можливості для практичного мирного співробітництва держав. Україна, як незалежна держава тільки розпочинає процес інтеграції у систему світового господарства. Від того, як цей процес буде відбуватися, залежить не тільки динаміка зовнішньоекономічних зв'язків, але й можливість подальшого економічного і соціального розвитку нашої країни як органічної підсистеми світової економіки. У процесі інтеграції у світовий економічний простір суб'єкти господарювання України відчувають великі труднощі. Вони викликані не тільки зовнішніми, але й внутрішніми чинниками, пов'язаними з недостатнім узгодженням українського законодавства з міжнародною практикою бухгалтерського обліку, з недотриманням чинного законодавства щодо податків і валютного регулювання та інших умов. Лише дотримання суб'єктами господарювання чинного законодавства України з питань зовнішньоекономічної діяльності є необхідною умовою їх високого міжнародного реноме, забезпечення стабільного розвитку цих підприємств та їх прибуткової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження цього питання здійснили Ф. Ф. Бутинець, З. В. Гуцайлюк, З. В. Задорожний, С. А. Зоріна, Н. М. Малюга, В. О. Шевчук, М. Г. Чумаченко, Ю. С. Цал-Цалко. Водночас варто зазначити, що залишаються актуальними питання визначення ролі регулятивних інститутів у системі регламентування обліку зовнішньоекономічних операцій.

Мета статті і постановка завдання. Метою статті є дослідження стану нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій та розробка пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Під системою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку варто розуміти сукупність законодавчих, нормативних актів та інших документів, що стосуються бухгалтерського обліку. Окремі науковці [1; 2] виділяють 5 рівнів регулювання обліку та звітності, на кожному з яких регулювання здійснюється відповідними органами та підприємствами відповідно до наділених їм повноваженнями. Специфіка здійснення зовнішньоекономічної діяльності, численність органів регулювання, постійне внесення змін до чинних нормативних актів ускладнюють їх застосування у практиці суб'єктами господарювання.

Визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності дається як у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", так і у Господарському кодексі України. Зовнішньоекономічна діяльність – це господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, яке ґрунтується на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. До суб'єктів належать: галузі, підгалузі, об'єднання, підприємства, виробничі кооперативи й організації, що систематично виробляють і реалізують експортні ресурси всіх видів, споживають імпорتنі товари (послуги) і здійснюють всі види

зовнішньоекономічної діяльності [3]. Згідно з Господарським кодексом України [4], суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- господарські організації – державні, комунальні та інші підприємства, а також юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- підрозділи (структурні одиниці) іноземних суб'єктів господарювання, що не є юридичними особами за законодавством України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України і зареєстровані у порядку, встановленому законом;
- зовнішньоекономічні організації, що мають статус юридичної особи, створені в Україні відповідно до закону органами державної влади або органами місцевого самоврядування.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права на здійснення будь-яких видів цієї діяльності. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними статусу юридичної особи (тобто з моменту державної реєстрації) і тільки в тому випадку, якщо статутними документами передбачено положення про те, що підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється:

- державою в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) – це здійснення державою комплексних заходів щодо впорядкування, контролю, нагляду за діяльністю у сфері ЗЕД та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері.

Для досягнення зазначених результатів держава застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання, передбачені Митним кодексом України [5]. Основними засобами регулюючого впливу держави на зовнішньоекономічну діяльність є:

1) засоби тарифного регулювання. До них належать регулювання цін і тарифів, встановлення різних видів мит, зборів та інших загальнообов'язкових платежів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій, встановлення штрафних санкцій за цільових інновацій та субсидій, встановлення штрафних санкцій за порушення правил здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тощо;



Рис. 1. Засоби нетарифного регулювання ЗЕД

Основними органами державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків України є Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Національний банк, Міністерство економіки, Державна митна служба, органи місцевого самоврядування (рис. 2).

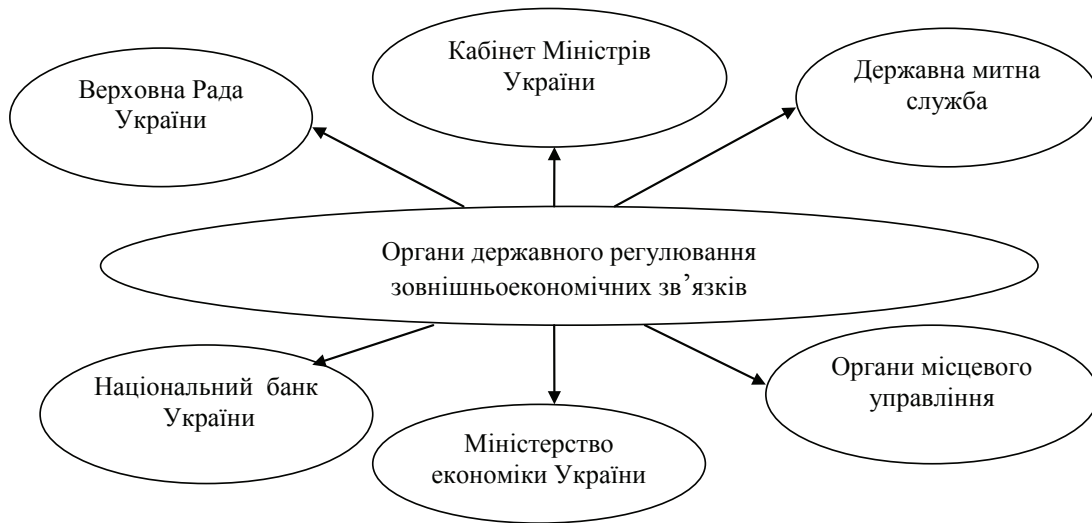


Рис. 2. Основні органи контролю зовнішньоекономічної діяльності

У міжнародній господарській практиці суб'єкти господарювання дотримуються таких концептуальних облікових принципів, регламентованих МСФЗ:

- подвійного запису;
- підприємства, що існує;
- безперервності;
- об'єктивності;
- оцінки активів підприємства та відображення їх у поточному обліку і фінансовій звітності за фактичною вартістю придбання;
- реєстрації доходу в момент фактичної реалізації;
- відповідності витрат і доходів;
- послідовності;
- повного та достовірного відображення в звітності всієї інформації, яка необхідна як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам;
- значимості;
- періодичності;
- грошової оцінки об'єкта обліку та звітності;
- консерватизму.

Організація і здійснення ЗЕД потребують дотримання певних цілей і ставлять специфічні задачі перед бухгалтерським обліком. Основні нормативні документи, що регулюють ЗЕД, визначають цілі бухгалтерського обліку відповідних об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема до них належать:

- контроль за збереженням товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів в іноземній валюті;
- своєчасне надання власникам, адміністрації, органам ДПП і Держкомстату інформації про товарообіг, його ефективність, про доходи, витрати, фінансові результати, обов'язкові відрахування та платежі;
- забезпечення своєчасних і правильних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями.

Основними об'єктами бухгалтерського обліку ЗЕД є:

- валютні кошти і валютні операції;
- товари та їх рух на підставі експортно-імпортних операцій;
- розрахункові та кредитні операції між суб'єктами ЗЕД, а також між суб'єктами й обслуговуючими їх банками;
- капітал та зміни в ньому;
- кінцеві фінансові результати господарської діяльності.

Правильна постановка бухгалтерського обліку відповідних об'єктів вимагає особливої уваги з бухгалтерії підприємства. У зв'язку з цим організація обліку ЗЕД потребує дотримання певних вимог та цілей:

Відображення в бухгалтерському обліку зовнішньоекономічних операцій у валюті їх здійснення та паралельно у валюті звітності.

Своєчасне та повне надання адміністрацією підприємства органам ДПІ та Держкомстату інформації про результати діяльності підприємства, в тому числі і зовнішньоекономічної.

Забезпечення своєчасної і достовірної інформації стосовно розрахунків за зовнішньоекономічними операціями.

Для виконання цих вимог необхідно вирішити низку таких завдань у бухгалтерському обліку, а саме:

- завдання методологічного характеру, тобто завдань, які пов'язані з використанням плану рахунків бухгалтерського обліку при відображенні зовнішньоекономічних операцій;
- завдання методичного характеру – завдання, які пов'язані із систематизацією інформації по об'єктах ЗЕД;
- завдання організаційного характеру – раціоналізація бухгалтерського обліку, що пов'язана з чітким розподілом функціональних обов'язків серед працівників бухгалтерії;
- завдання технічного характеру, тобто раціональне ведення бухгалтерського обліку за допомогою засобів обчислювальної техніки, а також за рахунок використання найбільш прийнятних облікових документів та регістрів.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [6] звітність підприємства ведеться виключно у гривнях. Тому в бухгалтерському обліку необхідно проводити перерахунок сум операцій та залишків з іноземної валюти у гривні, як правило, за офіційним курсом НБУ на дату здійснення господарської операції. Підприємство зобов'язане забезпечити переклад цих документів на українську мову.

Схему організації обліку зовнішньоекономічних операцій можна зобразити так – рис. 3.

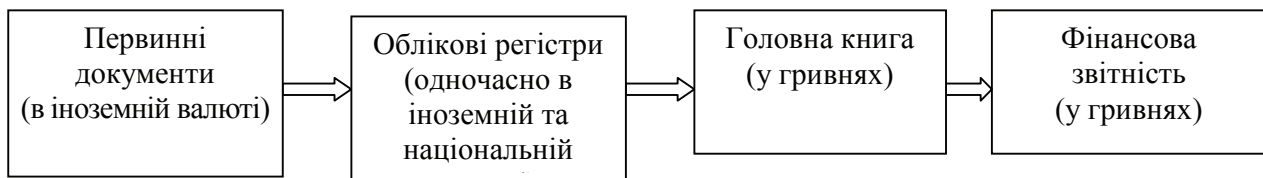


Рис. 3. Схеми організації обліку зовнішньоекономічних операцій

Облікові реєстри відкриваються на кожен вид іноземної валюти окремо. Підприємство може також скласти зведений обліковий реєстр, якщо кількість валют є великою. Записи у зведених реєстрах проводяться виключно у гривнях. На кожен кореспондуючий рахунок в обліковому реєстрі відкривається три позиції:

- перша – сума в іноземній валюті (заповнюється на підставі первинного документа);
- друга – офіційний курс НБУ або інший валютний курс на дату здійснення господарської операції.
- третя – сума у гривнях (розраховується шляхом переведення суми в іноземній валюті у суму в гривнях за офіційним курсом НБУ на відповідну дату).

Облікові реєстри можуть також складатися, виходячи з робочого плану рахунків підприємства та запитів користувачів.

Відповідно до П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" [7] проводиться розмежування усіх валютних об'єктів обліку на монетарні та немонетарні статті, що також варто враховувати при організації бухгалтерського обліку ЗЕД, оскільки це впливає на порядок визначення курсових різниць. Згідно з нормами Податкового кодексу України [8], визначення курсових різниць від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, розрахунок заборгованості в іноземній валюті здійснюються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому також повинні дотримуватися вимоги П(С)БО [9; 10], а саме – на кожен дату балансу:

- монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на дату балансу;
- немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, обліковуються за валютним курсом на дату здійснення операції;
- немонетарні статті за справедливою вартістю в іноземній валюті відображаються за валютним курсом на дату визначення цієї справедливої вартості.

Висновки. Система нормативно-правового регулювання обліку зовнішньоекономічних операцій в Україні потребує певних змін. Одним із напрямів розвитку та вдосконалення національної системи бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій є вивчення передового світового досвіду обліку даних операцій; розробка методологічного та методичного забезпечення обліку зовнішньоекономічних операцій професійними бухгалтерами та аудитором завдяки їх широкому залученню до роботи у відповідних органах, що здійснюють регулювання бухгалтерського обліку.

Література:

1. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне та нормативне забезпечення : автореф. дис. канд. екон. наук / В. М. Пархоменко. – К., 2002. – 19 с.
2. Кулик Р. Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського фінансового обліку в Україні [Електронний ресурс] / Р. Кулик, Г. Жубіль, М. Щирба // Наукові записки. – 2005. – Випуск 14. – Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gBr0h.pdf.
3. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 р. № 959/12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436– IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92-15>.
6. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. № 996– XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
7. П(С)БО 21 “Вплив зміни валютних курсів” затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
8. Податковий кодекс України від 08.10.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
10. П(С)БО 11 “Зобов’язання” затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

УДК 657

Кривець Ю. М.,*аспірант кафедри бухгалтерського обліку ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"*

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглядаються наукові та практичні підходи до загальнотеоретичних принципів, функцій та призначення інформаційних систем бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інформаційні системи, принципи, функції, призначення.

В статье рассматриваются научные и практические подходы к общетеоретическим принципам, функциям и назначению информационных систем бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информационные системы, принципы, функции, назначение.

In article scientific and practical approaches to general-theoretical principles, functions and purpose of information systems of accounting are considered.

Key words: accounting, information systems, principles, functions, purpose.

Постановка проблеми. Різні вчені та практики досліджують головне призначення інформаційних систем бухгалтерського обліку, застосовуючи різні принципи, підходи та функції.

Аналіз останніх джерел та публікацій. При написанні статті ми використовували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків, аналіз яких свідчить про різноманітність та різновекторність досліджень з цього питання.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – дослідити наукові судження вітчизняних та зарубіжних вчених щодо загальнотеоретичних принципів, функцій та призначення інформаційних систем бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Принцип (лат. "principium" – початок, основа) – основне вихідне положення будь-якої теорії, вчення, науки, світогляду [1, с. 1071]. Щодо бухгалтерського обліку, принцип можна визначити як основне положення бухгалтерського обліку як науки, що надає всі твердження, які впливають з нього [2, с. 16].

Принципи можуть виступати у формі постулатів, тобто попередніх суджень, тверджень, які слугують основою теоретичних узагальнень [3, с. 19]. Постулати – це вихідні засновки і припущення, що приймаються без доказів, що є основою для подальших міркувань, фундаментальні положення та обов'язкові умови [4, с. 21].

На думку Р. І. Мачуги, розробка бухгалтерської інформаційної системи немислима без попереднього формулювання її концепції, яка в обов'язковому порядку повинна включати такі постулати:

- облікова інформаційна система органічно входить до складу єдиної інформаційної системи підприємства, впливаючи при цьому на решту складових, і, одночасно, зазнаючи зворотного впливу;
- облікова інформаційна система створює умови для ефективної реалізації господарських операцій, забезпечуючи при цьому інформаційну підтримку суб'єктів господарювання;
- елементами облікової інформаційної системи виступають знання про бухгалтерський облік, а також інформація як зовнішня, так і внутрішня [5, с. 44].

Розглянемо основні принципи, на яких повинне ґрунтуватися створення інформаційної системи бухгалтерського обліку.

Г. А. Тіторенко, досліджуючи еволюцію методології створення інформаційних систем, необхідність підвищення ефективності діяльності організації та формування методичних основ створення та функціонування інформаційної системи, розглядає основні принципи, первісно сформульовані академіком В. М. Глушковым як науково-методичні положення і практичні рекомендації щодо створення загальнодержавної автоматизованої інформаційної системи: системності, розвитку, інформаційний принцип, принцип сумісності, стандартизації та уніфікації, декомпозиції та ефективності [6, с. 46-51].

Не зупиняючись на детальному розгляді цих принципів, зазначимо, що найважливішим при створенні, функціонуванні та розвитку інформаційної системи є принцип системності, який дозволяє розглядати економічний об'єкт як єдине ціле, визначати та вивчати типи зв'язків між його структурними елементами. За принципом розвитку інформаційна система створюється із врахуванням можливості постійного поповнення та оновлення функцій системи та видів її забезпечення. За інформаційним принципом здійснюється детальне вивчення інформації та інформаційних процесів (інформація вивча-

ється у змістовому, знаковому та корисному аспектах). Принцип сумісності має на увазі забезпечення взаємодії інформаційних систем різних видів, призначень, рівнів у процесі функціонування економічних об'єктів. Принцип декомпозиції засновано на процесі поділу системи на елементи та виділенні окремих комплексів робіт, що створює умови для більш ефективного аналізу стану управління. Принцип ефективності полягає у досягненні раціонального співвідношення між витратами на створення інформаційних системи та ефектом від її функціонування [7, с. 16-17; 6, с. 46-51].

При побудові бухгалтерської інформаційної системи необхідно виходити також із принципів бухгалтерського обліку.

Вивченню принципів бухгалтерського обліку присвячено велику кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців [8; 9; 10; 3; 11; 12]. Не зупиняючись на розгляді різних груп принципів, виокремлених дослідниками, зазначимо, що, на нашу думку, доцільно погодитися з А. Е. Шевельовим, який вважає, що при створенні бухгалтерської інформаційної системи на підприємстві необхідно застосовувати перш за все принципи та правила бухгалтерського обліку, які встановлені державою та є обов'язковими (рекомендованими) для застосування господарськими суб'єктами [13].

Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначає такі основні принципи, на яких ґрунтується бухгалтерський облік: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [14].

При організації інформаційної системи бухгалтерського обліку необхідно також виходити з функцій, які буде виконувати ця система в управлінні підприємства.

Функція (лат. “functio” – виконання, здійснення) – зовнішній прояв властивостей будь-якого об'єкта у конкретній системі відносин [1, с. 1453].

Розглянемо функції бухгалтерського обліку, які по-різному визначаються науковцями.

В. В. Сопко найважливішими функціями бухгалтерського обліку в управлінні вважає інформаційну, контрольну, оцінювальну та аналітичну функції [11, с. 43].

В. С. Білоусько, М. І. Беленкова зазначають, що бухгалтерський облік виконує такі важливі функції, як інформаційна, контрольна, управлінська та виховна [12, с. 25-26].

Інформаційна функція забезпечує відображення фактичного стану господарської діяльності, тобто облік як система забезпечує необхідною інформацією всю сферу господарської діяльності підприємств [12, с. 25-26].

Контрольна функція важлива сама по собі, тому що вона забезпечує контроль за зберіганням і раціональним використанням господарських активів, капіталу, зобов'язаннями та господарською діяльністю. Функція управління забезпечує економічною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, можливості активного впливу на хід господарських процесів. Бухгалтерський облік, на їх думку, виконує також виховну функцію в напрямку сумлінного і бережливого використання ресурсів господарства [12, с. 25-26].

А. М. Кузьмінський, Ю. А. Кузьмінський визначають такі функції бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки: інформаційну функцію обліку як систему спостереження, виміру, реєстрації, обробки та передачі до апарату управління інформації щодо господарської діяльності підприємства, організації, установи, яка є, на їх думку, основною функцією; функцію контролю, яка набула розвитку в умовах ринкової економіки та важливу функцію бухгалтерського обліку – підготовку облікових рішень. При цьому вони зазначають, що “незважаючи на те, що бухгалтерія займається питаннями і контролю, і аналізу господарської діяльності, підстав для надання обліку функцій контролю і аналізу немає” [9, с. 21].

Крім вищезазначених функцій, виділяють організаційну, методологічну та комунікаційну функції бухгалтерського обліку [15, с. 25].

Деякі науковці стверджують, що сутність бухгалтерського обліку складається з трьох функцій:

- 1) документальна реєстрація господарських операцій; 2) обробка інформації (з первісних документів); 3) надання отриманих у результаті обробки даних користувачам [2, с. 7].

Розглянувши функції бухгалтерського обліку, перейдемо до функцій інформаційних систем, до яких науковці, що досліджували інформаційні системи та їх роль в управлінні економікою, зараховують такі:

- обчислювальну (вчасне та якісне оброблення інформації);
- відслідкувальну (відстежує і формує необхідну для управління зовнішню та внутрішню інформацію);
- накопичувальну (постійне накопичення, систематизація, збереження і відновлення усієї необхідної інформації);
- комунікативну (передача необхідної інформації у задані пункти);
- інформаційну (реалізація швидкого доступу, пошуку та видачі необхідної інформації);
- оптимізаційну (здійснення оптимізаційних розрахунків щодо динаміки умов функціонування об'єкта управління, зміни критеріїв та цілей);
- регулюючу (здійснення інформаційно-управлінського впливу на об'єкт управління у випадку відхилення фактичних значень від заданих);

- прогнозування (визначення основних тенденцій, закономірностей та показників розвитку об'єкта управління);
- аналітичну (визначення основних показників техніко-економічного рівня діяльності об'єкта управління);
- документувальну (формування обліково-звітних, планових форм документів) [16, с. 49-50; 17, с. 30; 18, с. 29-30].

На нашу думку, необхідно погодитися з Р. І. Мачугою, який вважає, що функція інформаційної системи бухгалтерського обліку є єдиною – інформаційною: "саме вона найточніше відображає її суть, специфічні способи вираження властивостей та реалізації суспільного призначення" [5, с. 47].

Для визначення мети і завдань інформаційної бухгалтерської системи, на нашу думку, доцільно виходити з головної мети і завдань бухгалтерського обліку. Як зазначає А. Є. Шевельов, ефективність функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку в першу чергу залежить від основної мети та завдань, які стоять перед бухгалтерським обліком [13].

А. М. Кузьмінський, Ю. А. Кузьмінський зазначають: "головна мета обліку – надання інформації, що забезпечує контроль за здійсненням фінансово-господарської діяльності. А кінцева мета – складання звітності, яка є джерелом інформації про хід та результати діяльності господарюючих суб'єктів за відповідні періоди" [9, с. 28].

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", метою ведення бухгалтерського обліку і складання звітності – є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [14].

А. М. Береза, І. А. Козак визначають мету створення інформаційних систем – у обмежено короткі терміни створити систему обробки даних, яка має задані споживні якості, до яких належать такі властивості інформаційної системи:

- функціональна повнота (характеризує рівень автоматизації управлінських рішень);
- своєчасність (характеризує можливість одержання апаратом керівництва необхідної інформації);
- функціональна надійність (виконання своїх функцій з обробки даних – сукупність надійності програмного, інформаційного та технічного забезпечення);
- адаптивна надійність (виконання своїх функцій, якщо вони змінюються в межах умов розвитку системи керування об'єкта впродовж заданого проміжку часу);
- економічна ефективність (поліпшення економічних результатів функціонування об'єкта внаслідок впровадження інформаційної системи) [7, с.15-16].

При розгляді теоретичних аспектів застосування інформаційних систем в управлінні підприємством науковцями переважно виділяються такі завдання інформаційних систем:

- збір інформації з різних джерел;
- реєстрація, обробка і видача інформації, яка характеризує стан об'єкта управління;
- розподіл інформації між керівниками, підрозділами і виконавцями [17, с. 27; 19, с. 94; 18, с. 29].

С. В. Джежелій, розглядаючи бухгалтерську інформаційну систему як підсистему комплексної інформаційної системи, визначає такі її завдання – упорядкувати інформаційні потоки, мінімізувати обсяги первинної інформації за рахунок скорочення її дублювання, надати ефективний доступ до інформаційних ресурсів підприємства менеджерів всіх рівнів для прийняття мотивованих управлінських рішень [20, с. 75].

Найбільш точний висновок щодо мети і завдань інформаційної системи бухгалтерського обліку, на нашу думку, надано Р. І. Мачугою: "основною метою й основним завданням інформаційної бухгалтерської системи є формування інформаційної бази про діяльність господарюючого суб'єкта у вигляді, найбільш придатному для використання потенційними споживачами". При цьому він зазначає, що "вся сукупність робіт по збору, реєстрації, зберіганню, опрацюванню та передачі інформації користувачам, зазвичай, вважається інформаційним або ж технічним процесом інформаційної бухгалтерської системи" [5, с. 48].

На думку В. В. Євдокимова, причини, які спонукають підприємства впроваджувати інформаційні системи в сфері бухгалтерського обліку, з одного боку, зумовлені прагненням керівництва збільшити продуктивність повсякденних робіт або усунути їх повторне проведення, а з іншого – бажанням підвищити ефективність управління діяльністю підприємства за рахунок прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень [21, с. 194].

В. І. Корнюшин вважає, що економічні інформаційні системи призначені для рішення задач обробки даних, автоматизації конторських робіт, виконання пошуку інформації та окремих задач, які засновані на методах штучного інтелекту. Задачі обробки даних забезпечують рутинну обробку та зберігання економічної інформації з метою видачі (регулярної або за запитом) зведеної інформації, яка може бути необхідною для управління економічним об'єктом [22].

Н. М. Войтюшенко зазначає, що призначення інформаційної системи полягає в описі економічного об'єкта, яким управляють, його станів, взаємодії, що виражаються через економічні показники. Вона по-

кликана своєчасно подавати органам управління необхідну і достатню інформацію для прийняття рішень, якість яких забезпечує високоефективну діяльність об'єкта управління та його підрозділів [17 с. 27].

М. П. Чайковська визначає місію інформаційних систем, яка полягає в підготовці і наданні інформації, що необхідна для забезпечення ефективного управління всіма ресурсами організації, створення інформаційного і технічного середовища для управління організацією [18, с. 29].

Основним призначенням бухгалтерської інформаційної системи, вважає Р. І. Мачуга, є забезпечення інформаційної підтримки користувачів у процесі прийняття управлінських рішень, створенні умов для підвищення ефективності виробництва та ефективного функціонування ринкових механізмів [5, с. 44].

На думку А. С. Шевельова, при організації бухгалтерської інформаційної системи на підприємстві необхідно приймати до уваги місію бухгалтерського обліку, яку він розглядає з двох позицій: з одного боку, вона забезпечує безперервність діяльності підприємства шляхом повного задоволення суспільних інформаційних потреб інвесторів та кредиторів за рахунок надання їм високоякісної бухгалтерської звітності, що забезпечує їх довіру до стану справ на підприємстві, яка є корисною для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень, а з іншого – вона виходить з необхідності забезпечення менеджменту підприємства високоякісною інформацією для прийняття управлінських рішень [13, с. 30-31].

Висновки. Виходячи з розглянутих загальнотеоретичних принципів, функцій інформаційних систем бухгалтерського обліку, можна дійти висновку, що науковці додержуються єдиної думки щодо головного призначення інформаційної системи, яке полягає у задоволенні інформаційних потреб користувачів даних бухгалтерського обліку та звітності з метою прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – М. : “Советская энциклопедия”, 1990. – 1632 с.
2. Бухгалтерський облік в Україні: від теорії до практики / [за ред. А. М. Коваленко]. – Дніпропетровськ : ВКК “Баланс-Клуб”, 2006. – 1024 с.
3. Микитенко Т. Когда бухгалтерский учет является наукой / Т. Микитенко // Бухгалтерский учет и аудит: журнал. – 2006. – № 8. – С. 16-21.
4. Дорош Н. І. Аудит: теорія і практика : монографія / Н. І. Дорош. – К. : Знання, 2006. – 495 с.
5. Мачуга Р. І. Інформаційна система бухгалтерського обліку в управлінні підприємствами харчової промисловості: дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Мачуга Роман Іванович. – Тернопіль, 2009. – 196 с.
6. Информационные системы в экономике : учебник для студентов высших учебных заведений / [за ред. Г. А. Титоренко]. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 463 с.
7. Береза А. М. Проектування систем оброблення інформації : навч. посіб. / А. М. Береза, І. А. Козак. – К. : КНЕУ, 2008. – 448 с.
8. Інформаційні системи і технології в обліку : [підруч. для студентів вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, В. В. Євдокимов, С. Ф. Легенчук. – Житомир : ПП “Рута”, 2007. – 468 с.
9. Кузьмінський А. М. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / А. М. Кузьмінський, Ю. А. Кузьмінський. – К. : “Все про бухгалтерський облік”, 1999. – 288 с.
10. Кундря-Висоцька О. П. Організація обліку : навчальний посібник / О. П. Кундря-Висоцька. – К. : Алерта, 2007. – 223 с.
11. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник / В. В. Сопко. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
12. Білоусько В. С. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібник / В. С. Білоусько, М. І. Беленкова. – К. : Алерта, 2010. – 402 с.
13. Шевелев А. Е. Миссия бухгалтерского учета на предприятии в условиях рыночной экономики / А. Е. Шевелев. – Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – № 1/13. – С. 27-34.
14. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-ХІУ, із змінами та доповненнями.
15. Шуремов Е. Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита : учебное пособие / Е. Л. Шуремов, З. А. Умнова, Т. В. Воропаева. – М. : Перспектива, 2005. – 363 с.
16. Ананьев О. М. Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності / О. М. Ананьев, В. М. Білик, Я. А. Гончарук. – Львів : Новий Світ-2000. – 584 с.
17. Войтюшенко Н. М. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Н. М. Войтюшенко, Л. Цибульська. – Донецьк: нац. ун-т ек-ки і торгівлі ім. Туган-Барановського, каф. ІСТУ. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 340 с.
18. Чайковська М. П. Інформаційні системи в менеджменті : навчальний посібник / М. П. Чайковська. – Одеса : Астропринт, 2010. – 256 с.
19. Харіна К. В. Застосування інформаційних систем у бухгалтерському обліку / К. В. Харіна. – Економічний простір: збірник наукових праць. – № 16. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – С. 90-97.
20. Джежелій С. В. Инструментальные средства оптимизации учетно-аналитической работы предприятия / С. В. Джежелій. – Вестник АГТУ. – 2008. – № 4 (45). – С. 75-81.
21. Євдокимов В. В. Особливості впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку на великих підприємствах / В. В. Євдокимов. – Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу: міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 1 (13). – С. 193-202.
22. Корнюшин В. И. Бухгалтерские информационные системы [Електронний ресурс] / В. И. Корнюшин. – Режим доступу : <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook072/book/part-007/page.htm>.

УДК 657.372

Левицька С. О.,*доктор економічних наук, професор Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне,***Панчук І. П.,***викладач Технічного коледжу Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне*

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглянуто значення фінансової діяльності в процесі здійснення підприємницької діяльності, розкрито роль фінансового планування, взаємодію фінансового і бухгалтерського відділів.

Ключові слова: фінансова діяльність, фінансовий результат, фінансове планування, фінансовий відділ.

В статье рассмотрено значение финансовой деятельности в процессе осуществления предпринимательской деятельности, раскрыта роль финансового планирования, взаимодействие финансового и бухгалтерского отделов.

Ключевые слова: финансовая деятельность, финансовый результат, финансовое планирование, финансовый отдел.

The article discussed the importance of financial activities in the course of doing business, and role of financial planning, the interaction of financial and accounting departments.

Keywords: financial activities, financial results, financial planning, financial department.

Постановка проблеми. Суттєвою проблемою в організації фінансової діяльності підприємства є неналежне здійснення фінансової роботи на підприємстві, відсутність оцінки та фінансових прогнозів як на малих, так і на великих підприємствах, роль яких посилюється в період коливання економічних циклів та нестабільності економічного середовища країни. Для підвищення рентабельності та фінансового результату суб'єктам господарської діяльності необхідно чітко встановити визначення результату підприємства за кожним видом діяльності, врегулювати взаємовідносини між відділами фінансової служби, зокрема, бухгалтерським та фінансовим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми організації та обліку результатів фінансової діяльності досліджувалися такими науковцями, як О. О. Терещенком, В. М. Опаріном, О. С. Філімоненковим, І. В. Жолнером, А. М. Поддєрьогіном та іншими. Ці вчені розподіляють організацію фінансової роботи за видами діяльності та розміром статутного капіталу підприємств, визначають структуру організаційного управління на підприємстві та її вплив на фінансовий результат.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є досягнення поставлених завдань, а саме: розкрити сутність фінансової діяльності, фінансової звітності та фінансового планування, що включають аналіз структури балансу доходів і витрат, складу платіжного балансу та бізнес-плану; провести порівняльний аналіз структури фінансової служби країн Західної Європи та України; визначити взаємодію в організації обліку та виділити завдання для усунення недоліків фінансової діяльності.

Виклад основного матеріалу. Фінансова діяльність займає важливе значення в процесі функціонування підприємства та організації його облікової політики. Становлення в Україні ринкових відносин та виходу з кризи сприяють поліпшенню економічного середовища для діяльності підприємств, зокрема, їх фінансової діяльності.

Згідно з П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Але таке тлумачення цього поняття не враховує фінансування капітальних вкладень, сплати податків, виплата дивідендів їх засновникам, амортизаційної політики, формування фінансових ресурсів та ін. Таким чином, поняття фінансової діяльності можна розглядати як систему методів та форм, що забезпечують ефективне функціонування підприємств різних форм власності, досягнення ними фінансового результату та поставлених цілей [7].

Ефективна організація фінансової діяльності залежить від своєчасної мобілізації фінансових ресурсів, раціонального розподілу отриманих прибутків у процесі виробничо-господарської діяльності, виконання власних фінансових зобов'язань, зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання та перед державою в цілому. Отже, основними завданнями фінансової діяльності підприємства виступають:

- облік фінансових результатів;
- підвищення рентабельності підприємства;
- підвищення платоспроможності підприємства;

- виконання власних зобов'язань;
- забезпечення господарської та виробничої діяльності;
- контроль за цільовим використанням коштів підприємства;
- контроль виробничо-господарської діяльності;
- складання прогнозів на майбутнє;
- організація роботи фінансової служби (якщо така передбачається) [8].

У бухгалтерському обліку результати фінансової діяльності підприємства відображаються у Звіті про фінансові результати. Згідно з П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”, метою складання звіту є надання користувачам певної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період, тобто за календарний рік. Баланс підприємства, звіт про фінансові результати та інші форми фінансової звітності складаються на кінець останнього дня календарного року [6].

Головною метою фінансової діяльності будь-якого підприємства є отримання фінансового прибутку, при цьому витрачаючи як найменші затрати. Проте не завжди результатом діяльності може бути отримання прибутку, інколи витрати перевищують суму доходів і підприємство зазнає збитків [8]. Термін “фінансовий результат” широко використовується на практиці бухгалтерського обліку, проте, його тлумачення у законодавстві України не існує. Деякі автори під фінансовим результатом розуміють: грошову форму підсумків господарської діяльності організацій або інших підрозділів, виражена у прибутках або збитках (С. В. Мочерний); балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат) (В. А. Луговий); прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності (М. С. Пушкар).

Щоб визначити фінансовий результат підприємства бухгалтеру слід визначити розмір доходів та витрат за звітний період і порівняти їх між собою. Згідно з П(С)БО 3, доходи, що відображаються у звіті в момент надходження активу або погашення зобов'язань, призводять до збільшення власного капіталу, відповідно витрати відображаються в момент вибуття активу або збільшення зобов'язань і призводять до зменшення власного капіталу підприємства. Чистий прибуток розраховується як сума прибутку від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку [6].

Інформація про фінансові результати та їх облік провадиться на рахунках класу 7 Плану рахунків бухгалтерського обліку, а саме: 791 “Результат основної діяльності”; 792 “Результат фінансових операцій”; 793 “Результат іншої звичайної діяльності”; 794 “Результат надзвичайних подій”.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку за дебетом рахунку 79 “Фінансові результати” відображаються суми закриття рахунків обліку витрат та сума нарахованого податку на прибуток. За кредитом відображаються суми закриття рахунків обліку доходів. При закритті рахунку 79 його сальдо списується на рахунок 44 “Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)” [1].

Підприємству для підвищення результатів своєї діяльності слід підвищити роль фінансового планування, оптимізувати формування даних щодо фінансових результатів, проводити якісний аналіз роботи та завдань, що лежать в основі функцій фінансової служби. Фінансова служба являє собою самостійний підрозділ у вигляді фінансового відділу, структура роботи якого залежить від організації роботи бізнесу, виду діяльності та кількості працюючих.

Основні завдання роботи фінансового відділу подані на рисунку 1.

Завдання фінансового відділу
Фінансове планування (перспективне, поточне, бізнес-планування)
Розробка і реалізація фінансової політики
Розробка і реалізація валютної політики
Оцінка фінансових ризиків та організація розрахунків
Складання та аналіз фінансової звітності підприємства
Регулювання фінансових відносин між суб'єктами господарювання
Виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками та працівниками
Визначення інвестиційної політики

Рис. 1. Завдання роботи фінансового відділу

Фінансове планування являє собою процес складання перспективних та поточних планів за фінансово-економічними показниками. Методами фінансового планування є: економічний аналіз, метод коефіцієнтів, нормативний метод, економіко-математичні методи, балансовий метод [4].

Баланс доходів і видатків є одним із основних фінансових планів, що передбачає створення та цільове використання грошових фондів підприємства. Структура балансу доходів і видатків подана в таблиці 1.

Таблиця 1
Баланс доходів і видатків

№ розділу	Назва розділу	Зміст розділу
I	Доходи і надходження коштів	планується прибуток, амортизаційні відрахування, надходження виручки від реалізації, інші надходження.
II	Видатки і відрахування	охоплює статті: капітальні вкладення, витрати на ремонт, приріст власних оборотних коштів, утворення страхового фонду, інші видатки.
III	Взаємовідносини з бюджетом	податкові платежі, бюджетні асигнування для покриття видатків на певні цілі.
IV	Взаємовідносини з кредитною системою	здійснюється кредитування на принципах строковості, платності, цільового використання коштів, забезпеченості, поверненості.

Одним із напрямів фінансового планування є складання платіжного календаря. Платіжний календар – це план надходження та витрачання грошових коштів за певний проміжок часу (тиждень, місце, квартал, рік). Такий інструмент оперативного планування дає можливість отримання інформації про рух грошових коштів на підприємстві не тільки за місяць, квартал чи декаду, а на конкретну дату. Завданнями платіжного календаря виступають: планування грошових надходжень та можливих витрат на плановий період; зіставлення планових та фактичних фінансових показників руху грошових коштів на підприємстві; забезпечення аналізу фінансового ринку, в якому функціонує підприємство; аналіз кредиторської та дебіторської заборгованостей; оцінка реальних можливостей та відповідність їх плановим показникам; виконання власних зобов'язань та контроль за управлінням грошових потоків; визначення залишку та нестачі коштів на кінець звітного періоду; аналіз виконання фінансового плану.

Також, одним із розповсюджених видів планування виступає бізнес-планування. Бізнес-планування – довгострокове фінансове планування роботи підприємства, що передбачає реальну оцінку майбутніх можливостей при очікуваних умовах ринку та економічної політики країни [8]. Структура бізнес плану подана на рисунку 2.

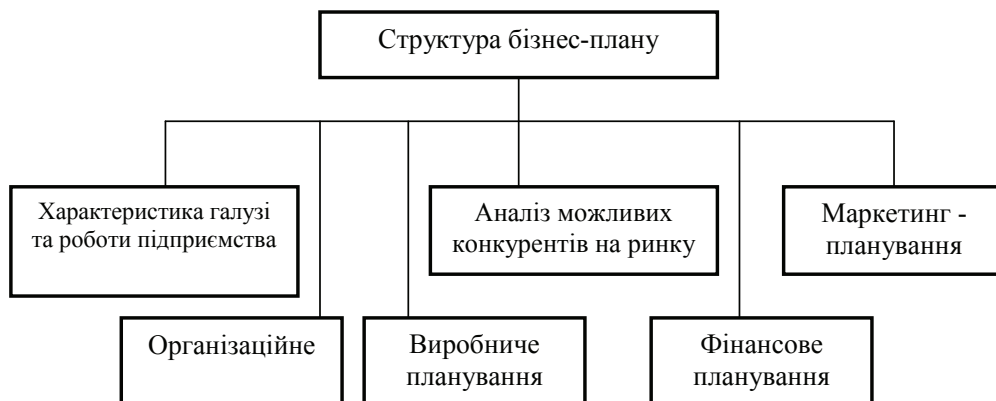


Рис. 2. Структура бізнес-плану

Характеристика основних розділів бізнес плану:

1. Характеристика галузі та роботи підприємства.

Описується галузь, до якої безпосередньо належить підприємство, а також наводяться основні відомості про організаційно-правову форму, формується комерційна ідея, наводяться відомості про продукцію (роботи, послуги), формується місія та стратегічні цілі.

2. Аналіз можливих конкурентів та ринку.

Здійснюється сегментація ринку та тенденції його розвитку, визначається місце підприємства на цьому ринку, наводиться інформація про конкурентів та оцінюються конкурентні можливості, здійснюється вибір місця розташування, проводиться аналіз можливостей, шансів, переваг та недоліків підприємства.

3. Маркетинг-планування.

Визначаються цілі маркетингової діяльності та проводиться вибір маркетингової стратегії, розробляється стратегія збуту, політика ціноутворення, рекламна політика, формується бюджет маркетингової діяльності.

4. Виробниче планування.

Описується виробничий процес виготовлення продукції (процес надання послуг чи робіт), визначається собівартість та ціна виготовленої продукції (робіт, послуг), складається кошторис, наводиться інформація про необхідні сировину, матеріали, комплектуючі. Здійснюється оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на діяльність підприємства.

5. Організаційне планування.

Характеризуються можливі зміни організаційно-правового статусу підприємства в перспективі. Розраховується потреба в кадрах, кількості робочих місць та оплати праці працівників.

6. Фінансове планування.

Результати попередніх розділів узагальнюються в єдиному вартісному грошовому вимірнику. Складається прогноз в довгостроковій перспективі та проводиться оцінка доцільності роботи підприємства.

Робота фінансового відділу з бухгалтерією залежить від організаційної структури підприємства, форми його власності. На малих підприємствах фінансовий відділ відсутній як такий, адже підприємство немає можливості його утримувати. Тому роботу цього відділу може виконувати як бухгалтерія, так і зовнішні консультанти (консалтингові фірми, незалежні аудитори, аудиторські фірми та ін.). Функцію контроль та управління за фінансами здійснює керівник підприємства (чи власник у одній особі), який одночасно може виконувати і функції бухгалтера. На середніх підприємствах фінансовий відділ зазвичай відсутній, функцію управління фінансами здійснює бухгалтер, який свої рішення погоджує з керівником підприємства. На підприємствах, що належать до великих управління фінансами здійснює компетентний на це відділ на чолі з фінансовим директором. Діяльність відділу та його організаційна підпорядкованість вищому керівництву здійснюється в межах організаційної структури самого підприємства [8].

Організація роботи фінансових служб країн Західної Європи і України відрізняються за своєю організаційною структурою (див. рис. 3).

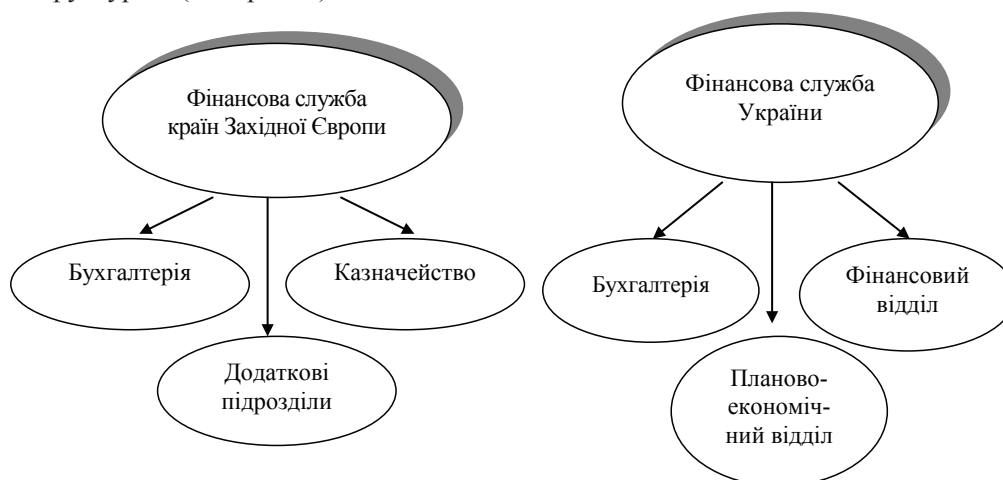


Рис. 3. Структура фінансової служби України та країн Західної Європи

В організації роботи між відділом бухгалтерії та фінансовим відділом існує тісний безпосередній зв'язок. З одного боку, фінансовий відділ здійснює підготовку та складання фінансових звітів, здійснює прийом та розміщення грошових надходжень, провадить облік та контроль первинної інформації та своєчасне інформування про фінансові результати, з іншого – бухгалтерія здійснює облік господарських операцій на підприємстві, складає бухгалтерську звітність на основі показників фінансового відділу, бізнес-планування, структури доходів та витрат, платіжного календаря та ін. [2].

Хоча робота між відділами фінансової служби є чітко врегульованою, в процесі фінансової організації виникає чимало проблем, які підприємству потрібно усунути для покращення стабільності своєї роботи та утвердження своїх позицій на ринку, а саме: неналежне виконання обов'язків, покладених на фінансові відділи; відсутність поточного та оперативного планування; відсутність стратегічного планування; відсутність оцінки можливих ризиків у процесі діяльності; неналежна інформованість виконавців фінансової служби; нестабільна податкова політика, що спричиняє нестабільність сталого економічного розвитку підприємства та різка зміна фінансових планів під впливом зовнішніх чинників; неналежна оцінка власних можливостей та позицій конкурентів на ринку; нестабільна цінова політи-

ка, що породжує коливання попиту на продукцію (роботи, послуги) з боку клієнтів; здійснення моніторингу ринку товарів та послуг, виявлення оптимальних умов забезпечення матеріально-технічними ресурсами та послугами у співвідношенні ціни та якості, укладання угод з постачальниками продукції; відсутність аналізу щодо оптимізації структури активів та джерел їх наповнення; складання річного плану фінансових потоків без врахування перспективного планування; відсутність фінансового відділу.

Висновки. Отже, фінансова діяльність являє собою процес збалансування доходів і витрат підприємства, фінансове планування очікуваних результатів як вираження ефективності фінансової роботи та діяльності підприємства в цілому.

Організація фінансової діяльності підприємства визначається ефективністю прийняття управлінських рішень керівником підприємства та фінансовим відділом, використання достовірної інформації та надання її внутрішнім і зовнішнім користувачам по потребі, підвищення ролі фінансового та стратегічного планування, чіткість взаємодії бухгалтерського та фінансового відділів, що дозволяє визначити фінансовий результат як у бухгалтерському обліку, так і у звітності фінансового відділу.

Література:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Крупка Я. Д. Фінансовий облік : підручник / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. Я. Микитюк та ін. – К. : Хайтек-Прес, 2011. – 544 с.
3. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні : основи та практика : навчальний посібник / В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури. – 2008. – 608 с.
4. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
5. Поддєрьогін М. Д. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7-е вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 546 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджено наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р., із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України № 1591 від 09.12.2011 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів", затверджено наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р., із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України № 1591 від 09.12.2011 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>
8. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

Лиско Н. А.,

аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ТЕРМІНА "СУТТЄВІСТЬ" У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ОБЛІКОВИЙ ТА АУДИТОРСЬКИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто сутність поняття "суттєвості" в бухгалтерському обліку та звітності бюджетних установ і проведено детальний аналіз нормативно-правової документації та літературних джерел, що регулюють порядок визначення сутності суттєвості. Запропоновано напрямки практичного застосування терміна "суттєвість" у теорії обліку та аудиту. Подано осмислення взаємозв'язку між рівнем суттєвості, вибіркою та ризиком.

Ключові слова: суттєвість, обліковий та аудиторський аспект, поріг та оцінка суттєвості, зв'язок між рівнем суттєвості, вибіркою і ризиком.

В статье рассмотрено сущность понятия "существенность" в бухгалтерском учете и отчетности бюджетных учреждений и проведен детальный анализ нормативно-правовой документации и литературных источников, которые регулируют сущность существенности. Предложено пути практического использования термина существенность в теории учета и аудита. Представлено осмысленную связь между уровнем существенности, выборкой и риском.

Ключевые слова: существенность, учетный и аудиторский аспект, порог и оценка существенности, связь между уровнем существенности, выборкой и риском.

The paper considers the essence of the "materiality" concept in the accounting and reporting of budgetary institutions and conducted detailed analysis of the legal documentation and references governing the procedure for determining the essence of the materiality. Directions practical application of the term "materiality" in the theory of accounting and auditing. The author presents the interpretation of the relationship between the level of materiality, sampling and risk.

Key words: materiality, auditing and accounting aspect, the threshold score and materiality, the relationship between the level of materiality, sampling and risk.

Постановка проблеми. Сьогодні державний сектор України є одним із основних секторів економіки, який підлягає всеохоплюючому реформуванню. Реформування бухгалтерського обліку здійснюється з метою приведення відповідно до Міжнародних стандартів, – діючі правила ведення бухгалтерського обліку і складання звітності, аналізу та контролю. При цьому виникає проблема вирішення проблем організаційно-методологічного спрямування. Оскільки потрібно визначитись із варіантами адаптації міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до потреб сьогодення в Україні та розробити нормативно-правову документацію, яка буде успішно застосовуватись у практиці бухгалтерських працівників. Нещодавні реформації спрямовані на чітке розмежування функціональних обов'язків та прав працівників фінансово-бухгалтерської служби, в тому числі головних бухгалтерів, а також утворення структурних підрозділів, стандартів та етичних вимог до внутрішніх аудиторів з метою посилення відповідальності за результати проведеної ними роботи. Посилення відповідальності необхідне для того, щоб забезпечити більшу прозорість облікових даних, підвищити якість та достовірність поданої звітності, а також сприяти ефективному проведенню контролю за діяльністю бюджетних установ.

Усвідомлення важливості облікової інформації зумовлює потребу в оцінці рівня суттєвості таких даних, тому що саме суттєвість впливає на якість, значущість та достовірність фінансової звітності, узагальнення її на різних рівнях державного управління у зведеній фінансовій звітності на рівні міста (району, області, регіону), а це підвищує рівень довіри до них з боку потенційних користувачів. Тому питання визначення рівня суттєвості облікової інформації набуло важливого значення та підлягає детальному аналізу і спостереженню з боку провідних фахівців бюджетної галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблемних питань щодо визначення рівня суттєвості та методів її оцінки займалися такі науковці: Т. Войтенко [5], О. В. Дудкевич [7], Т. Дуда [6], П. О. Коронівський [6], І. В. Левицька [6], М. Щирба [8]. Питання суттєвості відображення облікової інформації у фінансовій звітності та впливу її на формування облікової політики висвітлені у працях таких вчених, як: М. Г. Чумаченко, В. В. Сопко, Г. Г. Кірейцев, Є. В. Мних, М. С. Пушкар, П. М. Гарасим, В. А. Дерій, П. Я. Хомин, П. С. Смоленюк та інші [7].

Метою дослідження є розгляд проблемних питань щодо визначення сутності "суттєвості" та застосування його в бухгалтерському обліку і звітності бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу. Аналіз нормативно-правової бази та літературних джерел, які визначають сутність суттєвості відображено в таблиці 1.

Таблиця 1
Аналіз нормативно-правової документації та літературних джерел

№	Джерело	Характеристика
1	2	3
1	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі НПСБОДС – 101 "Подання фінансової звітності"	Пункт 4 подає таке визначення суттєвості інформації у вигляді інформації, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається керівництвом за відповідними НПСБОДС [2].
2	Методичні рекомендації "Про суттєвість в бухгалтерському обліку і звітності", що доведені листом Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р. № 04230-04108 (зі змінами від 22.12.2008 р. № 1524)	Ці рекомендації тлумачать "суттєвість" як характеристику облікової інформації, яка визначає її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності, а також у цих методичних вказівках подається термін "поріг суттєвості", під яким розуміють абсолютну чи відносну величину, що є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації [3].
3	Постанова Кабінету Міністрів України "Про деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади" від 28.09.2011р. № 1001	Відповідно до п. 4.8.-4.9. Постанови № 1001, отримана інформація є суттєвою, якщо її відсутність або перекручення впливати на рішення керівництва, які приймаються на її підставі. Суттєвість залежить від розміру помилки, відсутності (перекручень) інформації і визначається працівником підрозділу внутрішнього аудиту, виходячи з власних професійних думок.
4	Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів, що затверджена Радою МСБО у квітні 2001 р.	У п. 30 зазначено, що "інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском (неправильним) відображенням [8, с. 30].
5	МСБО № 1 "Подання фінансових звітів"; МСБО № 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки"	Пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть (окремо чи в сукупності) вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Розмір або характер статті, або їх поєднання, можуть бути визначальним чинником" [8, с. 665, 770].
Літературні джерела:		
6	М. Щирба	Автор визначив роль суттєвості у формуванні показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Сформовано об'єкти застосування суттєвості в обліковій політиці підприємства [8].
7	Т. Войтенко	Серед різноманітності елементів облікової політики найбільш значущим є поріг суттєвості, який установлюється по окремим об'єктам обліку, оскільки саме суттєва інформація має найбільший вплив.
8	Т. Т. Дуда, П. О. Коронівський, І. В. Левицька	Визначено сутність поняття "суттєвість", підкреслено роль суттєвості у формуванні показників обліку та звітності [6]. Суттєвість виступає певним порогом та якісною характеристикою, яка здатна впливати на рішення користувачів фінансової звітності.

Таким чином, можна дійти висновку, що суттєвість не є принципом бухгалтерського обліку та не визнається вимогою до фінансової звітності, а швидше характеризує якість відображеної інформації [7].

Таблиця 2
Обліковий та аудиторський аспект сутності "суттєвості"

Обліковий аспект	Аудиторський аспект
1	2
Поняття "суттєвість" є результатом взаємодії кількісних та якісних критеріїв оцінки звітності, оскільки на основі встановленого рівня суттєвості визначається розмір допустимої помилки у звітності та формується думка про її достовірність.	"Суттєвість" – це ймовірність того, що застосовувані аудиторські та інші, в тому числі юридичні, експертні та ін., процедури дозволяють визначити наявність помилок у звітності економічного суб'єкта та оцінити їх вплив на прийняття відповідних рішень її користувачами.

*Складено автором за даними [9]

Таблицю 3 складено відповідно до Методичних рекомендацій "Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності", що доведені листом Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р. № 04230-04108 (зі змінами від 22.12.2008 р. № 1524).

Таблиця 3

Ознаки, суб'єкт, об'єкт та критерій суттєвості:

Ознаки суттєвості	Суб'єкт суттєвості	Об'єкт суттєвості	Поріг суттєвості
кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів облікової інформації	органи, які уповноважені на регулювання питань обліку і звітності, власник або уповноважений орган (посадова особа)	діяльність у цілому; окремі господарські операції та об'єкти обліку; статті фінансової звітності	порогом суттєвості є величина, що становить 0,5% від суми надходжень від статутної діяльності

Існують два основні методи оцінки рівня суттєвості (аудиторський аспект):

– оціночний, який полягає в тому, що аудитори, виходячи з власного досвіду і досвіду клієнта, визначають рівень суттєвості й аудиторський ризик на підставі звітності в цілому або окремих груп операцій як високий, середній і низький;

– розрахунковий, що передбачає кількісний розрахунок величини рівня суттєвості та аудиторського ризику [9].

Під час розрахунку рівня суттєвості обирають три категорії базових показників: числове значення залишків на рахунках бухгалтерського обліку; числове значення статей балансу та показники бухгалтерської звітності. Встановивши базу показників, необхідно визначити, яким чином буде розрахований кількісний критерій суттєвості. При цьому можна говорити про два способи їх розрахунку:

I спосіб: встановлюється єдиний показник рівня суттєвості для всіх застосовуваних груп показників;

II спосіб: встановлюється декілька значень рівня суттєвості; для кожного базового показника вибирається відносна величина суттєвості у вигляді конкретного відсотка або %-ого ряду [9].

Розрізняють такі етапи практичного використання рівня суттєвості:

I етап: попередній розрахунок максимально допустимої суми помилок та пропусків в обліку для об'єктів, що тестуються;

II етап: розподіл загальної максимально допустимої величини помилок між елементами всередині об'єкта, що тестується;

III етап: визначення через тестування облікових і звітних даних фактичної величини допущених помилок за окремими елементами;

IV етап: узагальнення фактичної величини помилок і пропусків на об'єкті, що тестується;

V етап: порівняння попередньо розрахованої допустимої величини та пропусків (етап 1) з фактично встановленою (етап 4) та підсумковим заключенням [9].

Між рівнем суттєвості, ризиком та вибіркою існує взаємозв'язок:

1) чим менш суворо встановлюється критерій суттєвості, тим менший обсяг вибірки, і відповідно, менший обсяг аудиторських процедур по суті;

2) при більш суворих критеріях суттєвості рівень ризику нижчий;

3) при менш суворих критеріях суттєвості, ризик зростає [6].

Оскільки саме суттєвість у державному секторі є не достатньо проаналізованою темою та є актуальною під час сьогоденного суцільного реформування державного сектора України.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу підсумувати наші наукові спостереження:

– здійснено аналіз нормативно-правової документації та літературних джерел, що містять інформацію про “суттєвість” та надано їм коротку характеристику;

– розглянуто сутність “суттєвості” в обліковому та аудиторському аспекті і представлено осмислену взаємозв'язку між рівнем суттєвості, вибіркою та ризиком;

– визначено ключові ознаки, об'єкти та суб'єкти суттєвості, поріг суттєвості;

– виокремлено етапи практичного використання рівня суттєвості.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 07.10.2010 року № 2592-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим дост.: <http://www.kodeksy.org.ua/budg/1.htm>. – Назва з екрана.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі – 101 “Подання фінансової звітності”, що затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009р. № 1541 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим дост.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10> – Назва з екрана.

3. Лист Міністерства фінансів України “Про суттєвість в бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р. № 04230-108 [Електронний ресурс] // [сайт]. – Режим дост.: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.61.0> – Назва з екрана.

4. Постанова Кабінету Міністрів України “Про деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади” від 28 вересня 2011 року №1001 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим дост.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011>.

5. Войтенко Т. Елементи облікової політики // Облікова політика. – № 3. – 2008. – [Електронний ресурс] // [сайт]. – Режим дост. : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/golden/doc.html?id=230>. – Назва з екрана.
6. Дуда Т. Т. Суттєвість в обліковій політиці підприємства / Т. Т. Дуда, П. О. Коронівський, І. В. Левицька // Вісник Хмельницького національного університету. – № 1. – 2011. – Режим дост. : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_1/068-070.pdf. – Назва з екрана.
7. Дудкевич О. В. Щодо застосування порогу суттєвості у фінансовій звітності / О. В. Дудкевич // Бухгалтерський портал. – 2011. – Режим дост. : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1092/35>. – Назва з екрана.
8. Щирба М. Суттєвість інформації у фінансовій звітності та її вплив на рішення користувачів / М. Щирба // Економічний аналіз. – № 7. – 2010. – С. 403-406.
9. Електронний ресурс – Режим дост.: <http://www.krdiplom.kiev.ua/referat/ref082.htm>, http://pidruchniki.ws/15941024/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/auditorskiy_rizik_suttyevist_auditi, http://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/4072_6.html. – Назва з екрана.

УДК 657

Мельник Л. В.,*кандидат економічних наук, доцент Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне,***Пашечко О. А.,***здобувач Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглядаються особливості обліково-аналітичного забезпечення розвитку енергетичного потенціалу з погляду його впливу на процес удосконалення управління енергетичними об'єктами.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, енергетичні ресурси, екологічний захист, природоохоронна політика, енергетична безпека.

В статье рассматриваются особенности природоресурсных платежей с точки зрения их влияния на процесс совершенствования управления энергетическими объектами.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, энергетические ресурсы, экологическая защита, природоохранная политика, энергетическая безопасность.

The article discusses the features of accounting and analytical support of the energy potential in terms of its impact on the process of improving the management of energy facilities.

Keywords: accounting and analytical support, energy resources, environmental protection, environmental policy, energy security.

Постановка проблеми. В сучасних умовах паливно-енергетичний комплекс є основою безперервного та ритмічного розвитку економіки. Енергетика виступає вагомою частиною ресурсної бази діяльності промислових підприємств, де існує тісний взаємозв'язок між використанням енергетичних ресурсів та екологічними аспектами діяльності підприємств на певній території. Тому постає необхідність практичної реалізації принципово нових складних енергетичних систем, першочерговими властивостями яких повинні бути економічність і надійність. Менеджмент таких систем повинен бути спрямований на підвищення ефективності капітальних вкладень у їх будівництво та на управління з мінімальними затратами праці та енергетичних ресурсів. Обліково-аналітичне забезпечення управлінських рішень повинне відповідати вимогам раціоналізації використання енергетичних ресурсів, що забезпечує зниження витрат на одиницю виробленої за їх допомогою продукції більшими темпами, ніж зростають витрати на розвиток системи енергозбереження регіону (підприємства).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню стану, проблем та шляхів розвитку обліково-аналітичного забезпечення енергетичної сфери приділяється велика увага. Проблеми обліку та аналізу енергетичних ресурсів досліджуються у працях В. Баранника, В. Волошина, Л. Гринів, Б. Данилишина, С. Єрохіна, С. Єрмолова, О. Кондрашова, Л. Левицької, І. Осауленка, В. Павлова, І. Синякевич, М. Хвеси́ка, І. Черваньова, М. Чумаченка та інших.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – визначення особливостей впливу обліково-аналітичного забезпечення на процес управління енергетичними об'єктами. Завданнями дослідження є опис засад обліково-аналітичного забезпечення розвитку енергетичного потенціалу та оптимізації використання енергетичних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Україна має обмежені можливості для розвитку власного ринку енергетичних ресурсів та нереалізований у зв'язку з цим величезний потенціал у більшості галузей національного господарства.

У створенні конкурентоздатного ринку промислової продукції та надійної енергетичної системи велику роль відіграє ресурсна політика держави в цілому та у розрізі конкретних регіонів, підкріплена функціонуючою законодавчо-нормативною базою та відповідними обліково-аналітичними документами.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює розвиток паливно-енергетичної галузі в Україні є "Енергетична стратегія України на період до 2030 року", схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р [1].

Її стрижнем повинні стати досягнення прогресу та сталого розвитку в критичних напрямках збалансування попиту та пропозиції паливно-енергетичних ресурсів, орієнтації на нетрадиційні та поновлювані джерела енергії, аналіз яких поданий у таблиці 1, зміцнення екологічної та енергетичної безпеки, удосконалення ринкових відносин, інтеграції до міжнародної енергетичної сфери з перетворенням транзитних переваг у стратегічний ресурс. Реалізація стратегії передбачає проведення реформ у паливно-енергетичному комплексі та потребує ефективної законодавчої бази.

Таблиця 1

Показники розвитку нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії за основними напрямками освоєння, згідно з енергетичною стратегією (млн. т у. п.)

Напрями	Роки			
	2005	2010	2020	2030
Позабалансові джерела енергії (всього):	13,85	15,96	18,5	22,2
у тому числі шахтний метан	0,05	0,96	2,8	5,8
Поновлювані джерела енергії (всього):	1,661	3,842	12,054	35,53
у тому числі:				
біоенергетика	1,3	2,7	6,3	9,2
сонячна енергетика	0,003	0,032	0,284	1,1
мала гідроенергетика	0,12	0,52	0,85	1,13
геотермальна енергетика	0,02	0,08	0,19	0,7
вітроенергетика	0,018	0,21	0,53	0,7
енергія довкілля	0,2	0,3	3,9	22,7
Всього	15,51	19,83	30,55	57,73

Першочерговим завданням є створення механізмів та системи ефективного контролю за розвитком паливно-енергетичної сфери, що має стати основним засобом довготривалого, стабільного та повного забезпечення суспільно-економічних потреб у паливно-енергетичних ресурсах для досягнення та підтримки високих стандартів добробуту суспільства за умов ефективного та екологічно безпечного енергокористування.

У цьому контексті значна увага повинна приділятися питанню погашення заборгованості за використані енергоресурси, а також прогнозуванню фінансових надходжень, аналізу загального енергобалансу окремих територій та країни в цілому. Велику роль у досягненні зазначених цілей буде відігравати налагоджена чітка система контролю за споживанням енергоресурсів, включаючи обов'язкове декларування використання енергетичних ресурсів, контроль за ціноутворенням та сплатою податків.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV, підприємства самостійно розробляють систему і форми управлінського обліку, звітності та контролю господарських операцій (п. 5, ст. 8) [2].

Офіційна бухгалтерська звітність не забезпечує можливості повного опису паливно-енергетичних ресурсів, які використовуються, що не дає змоги організувати об'єктивний облік цього виду ресурсів. Стосовно паливно-енергетичних ресурсів система обліково-аналітичного забезпечення має забезпечувати вартісний та структурний облік енергетичних ресурсів.

Вартісний облік може вестися як за окремими елементами паливно-енергетичних ресурсів, так і за їх загальною величиною. Він дає змогу відображати корисність паливно-енергетичних ресурсів, які були використані.

Структурний (якісний) облік повинен відображати стан управління паливно-енергетичними елементами і покликаний підвищити обґрунтованість управлінських рішень. Він може бути організований через збирання додаткової інформації, що є доступною персоналу у повсякденній діяльності, проте не потрапляє до традиційної звітності, наприклад, даних про кількість звернень працівників до керівництва із раціоналізаторськими пропозиціями та пропозиціями з енергозбереження.

Процес використання енергетичного потенціалу пов'язаний з появою ризиків для природного середовища, кількісне оцінювання якого сьогодні практично не здійснюється. Рівень ризиковості використання енергетичного потенціалу є фундаментальним чинником енергоекологічної безпеки в цілому.

Енергетичний потенціал території оцінюється з позицій його ефективності як зіставлення сукупних надходжень від використання енергетичних ресурсів певної якості та кількості у виробництві реальних товарів, робіт, послуг та витрат, які були понесені на управління цими ресурсами. Нові математико-економічні моделі розвитку енергетичної сфери повинні враховувати показники ефективності видобутку, переробки і споживання енергоносіїв, динаміку світових цін на енергетичні ресурси, послідовне зниження потужностей атомних станцій з поступовим виведенням їх з експлуатації, економічні ефекти від введення енергозберігаючих технологій у сфері узгодження відносин системи "навколишнє середовище – енергетика – виробництво – екологія – споживання".

Усі програми, принципи, функції державного управління та ринкового регулювання енергетичної сфери об'єктивно об'єднуються у групи за відповідними сферами, зокрема: нафтогазова, електроенергетична, ядерно-промислова, вугільно-промислова, теплоенергетична, сфера нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, сфера ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів та енергозбереження. Такий поділ полегшує та робить прозорішою методику енергетичного аналізу. Визначними

в аналізі енергетичного потенціалу постають чинники енергозбереження та один із головних елементів енергетичної безпеки – енергетична незалежність.

Нерівномірний регіональний розподіл споживання палива та енергії в Україні залишається актуальним. На сучасному етапі економічного розвитку керівники підприємств зобов'язані приймати точні та якісні управлінські рішення із застосуванням та впровадженням сучасних засобів обробки інформації для аналізу, оцінки і прогнозування діяльності підприємств.

Розвиток системи енергоекологічного менеджменту включає розробку, здійснення та аналіз енергетичної та екологічної політики як складових загальної промислової політики держави. Її необхідність породжена такими чинниками, як: диференціація регіонального розміщення виробництва; збільшення виробничих потужностей по потребах нових технологій; загострення негативного екологічного впливу виробництва на навколишнє середовище; нагромадження відходів.

До виробничо-технічних заходів оптимізації використання енергетичних ресурсів зараховують: застосування енергозберігаючих технологій; впровадження екологічно безпечних проектів на виробництві; заміна фізично і морально застарілого обладнання; ефективна автоматизація виробничих процесів; впровадження принципів мінімальності та достатності використання паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення процесів нормування ресурсів, потрібних у процесі виробництва, з метою визначення їх оптимальної кількості; удосконалення процесу забезпечення ресурсами; належна експлуатація виробничого обладнання; економне використання ресурсів.

До організаційно-економічних заходів раціонального використання енергетичних ресурсів належать: використання пільгових кредитів; впровадження підзвітності керівників та службовців в аспекті використання паливно-енергетичних ресурсів та їх збереження; застосування системи економічного стимулювання працівників за енергозберігаючі проекти, впроваджені на виробництві; застосування матеріального заохочення керівників за економне використання паливно-енергетичних ресурсів; налагодження системи державних закупівель та державного замовлення екологічно чистої продукції, виробленої з використанням енергозберігаючих технологій; звільнення від сплати податку на прибуток, отриманий від реалізації продукції, виробленої з використанням енергозберігаючих технологій; здійснення функції контролю за економним використанням паливно-енергетичних ресурсів, їх якістю та якістю продукції, що виробляється; часткова компенсація зниження доходу підприємств, що знаходяться на стадії переорієнтування виробничо-технологічних процесів з енерговитратних на енергозберігаючі.

Застосування енергозберігаючих технологій, віднесене до виробничо-технічних заходів, включає низку чинників, які додатково сприяють зниженню витрат на одиницю виготовленої продукції. Застосування енергозберігаючих технологій з одночасним впровадженням екологічно безпечних проектів забезпечує ефективне використання усіх інших видів ресурсів – фінансових, матеріальних та трудових [3, с. 39].

Чинники енергозберігаючих технологій: техніко-екологічні (застосування технологій та обладнання, які забезпечують мінімальні втрати паливно-енергетичних ресурсів; поліпшення якості використовуваних матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення технологічної бази, транспортування та зберігання продукції; удосконалення технологічних режимів обробки сировини з економним використанням паливно-енергетичних ресурсів); організаційні (удосконалення системи обліку та контролю за використанням паливно-енергетичних ресурсів; скорочення циклу переробки сировинно-матеріальних ресурсів; підвищення якості експлуатації технологічного обладнання; впровадження маловідходних та безвідходних технологій); соціально-економічні (аналіз використання матеріальних, трудових, фінансових та енергетичних ресурсів; застосування наукових основ менеджменту, маркетингу та аудиту з екологічною складовою; поліпшення умов праці й відпочинку працівників; застосування заходів щодо економічного стимулювання та персональної відповідальності за перевитрати ресурсів; здійснення соціально-педагогічних заходів щодо економії матеріально-технічних та паливно-енергетичних ресурсів).

Заходи енергозбереження вимагають додаткових капіталовкладень, тому для економічної раціональності використання паливно-енергетичних ресурсів слід дотримуватись мінімальних значень їх обсягу одночасно з безперебійністю виробництва та постачання, оскільки на загальні витрати впливають не лише витрати паливно-енергетичних ресурсів на виробничі цілі, але й їх нестача у певних виробничо-господарських ситуаціях.

Доцільним є впровадження на підприємстві системи нормування паливно-енергетичних ресурсів, що стимулює їх економію [4, с. 251].

Керівники підприємств зобов'язані приймати точні та якісні управлінські рішення із застосуванням і впровадженням сучасних засобів обробки інформації для аналізу, оцінки та прогнозування діяльності підприємств [5, с. 184].

Висновки. Процес удосконалення комплексного обліково-аналітичного забезпечення енергетичного потенціалу на сучасному етапі повинен об'єднувати вирішення таких проблем: мінімізації економічних затрат; впровадження енергозберігаючих технологій; ризиковості виробництва та використання

енергетичних ресурсів як складових енергетичного потенціалу території; кількісної та якісної оцінки можливих наслідків будівництва та експлуатації нових енергетичних об'єктів.

Управлінські рішення необхідно приймати у таких напрямках: зростання споживчого попиту на енергоєфективну і зниження його на енерговитратну продукцію; полегшення доступу підприємства до фінансових ресурсів для реалізації економічного зростання; поширення науково-технічних розробок з енергозбереження.

Література:

1. "Енергетична стратегія України на період до 2030 року", схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р.
2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
3. Баранник В. А. Энергоемкость валового внутреннего продукта как индикатор энергетической безопасности // Малая энергетика в системе обеспечения экономической безопасности государства / Под. общ. ред. Г. К. Вороновского, И. В. Недина. – К. : Знання України, 2006. – С. 38-51.
4. Кондрашов О. М. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в промисловості / О. М. Кондрашов // Теорія та практика державного управління. – Вип. 3 (12). – Харків : Видавництво ХарРІ НАДУ "Магістр", 2005. – С. 247-253.
5. Ставицька О. В. Проблеми екології енергетичних об'єктів міст як головного техногенного чинника впливу на біосферу // Упр. сучас. містом. – 2003. – № 4/10-12. – С. 183-192.

Онищенко В. П.,

кандидат економічних наук, доцент Чернігівського державного технологічного університету

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УЧАСНИКІВ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ ТА ПИТАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

У сучасних умовах широкого поширення набуває спільна діяльність без створення юридичної особи. Розглянуто проблеми організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності учасників такої діяльності та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: спільна діяльність, фінансова звітність, консолідація.

В современных условиях широкое распространение приобретает совместная деятельность без создания юридического лица. Рассмотрены проблемы организации учета и составления финансовой отчетности ее участников.

Ключевые слова: совместная деятельность, финансовая отчетность, консолидация.

A joint venture without establishing a legal entity becomes wide-spread. The problems of accounting and financial reporting of participants of such activities and their solutions are studied.

Keywords: joint venture, financial reporting, consolidation.

Постановка проблеми. Національне законодавство дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності об'єднувати свої ресурси та дії заради досягнення спільної мети шляхом ведення спільної діяльності. Така діяльність здійснюється без створення юридичної особи, що дає можливість спільного використання майна та чимало інших переваг. На сьогодні уже існують Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи, затверджені наказом Міністерства фінансів України 30 грудня 2011 р. № 1873 (далі – Методичні рекомендації). Однак їх прийняття не зупинило дискусії з приводу коректного відображення у фінансовій звітності результатів спільної діяльності, майна, переданого у спільну діяльність, зобов'язань спільної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних вчених облік спільної діяльності (за Міжнародними стандартами фінансової звітності) досліджував С. Голов [2]. Також у практичних виданнях мають публікації Т. Войтенко, Л. Плешонкова [1; 5], але в них, по-перше, пропонуються досить різні, взаємопротилежні, варіанти організації бухгалтерського обліку, по-друге, мало уваги приділяється методиці складання фінансової звітності учасників такої діяльності. Отже, питання нормативно-правового регулювання обліку спільної діяльності, практичні питання обліково-аналітичного забезпечення учасників спільної діяльності, зокрема організації обліку та складання фінансової звітності учасників такої діяльності є сьогодні актуальними.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розглянути проблемні питання обліково-аналітичного забезпечення обліку спільної діяльності без створення юридичної особи та запропонувати можливі напрями їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 1130-1132 Цивільного кодексу України спільна діяльність буває двох видів:

- просте товариство – зобов'язання учасників об'єднати вклади та спільно діяти заради досягнення певної мети;
- спільні дії – тільки зобов'язання спільно діяти заради досягнення певної мети без об'єднання вкладів.

До переваг спільної діяльності у порівнянні зі створенням юридичної особи можна зарахувати можливість спільного використання майна. Наприклад, одночасне використання приміщення, обладнання інших основних засобів як у власній господарській діяльності, так і у спільній. Вкладом учасника в спільне майно можуть бути не тільки грошові кошти та інше майно, але й професійні та інші знання, навички та вміння, а також ділова репутація та ділові зв'язки. Грошова оцінка вкладу учасника провадиться за погодженням між учасниками, а строки внесення вкладів узгоджуються в договорі. При цьому вкладом до спільної діяльності згідно з ч. 1 ст. 1134 Цивільного кодексу України може бути майно, яким учасник не володіє на праві власності, наприклад, внеском правом користування.

Облік спільної діяльності за договорами простого товариства звичайно доручається вести одному з її учасників. ПСБО 12 “Фінансові інвестиції” розкриває методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції зі спільної діяльності та їх розкриття у фінансовій звітності. Стандарт вимагає здійснення окремого обліку спільної діяльності: оператор спільної діяльності веде

бухгалтерський облік спільної діяльності без створення юридичної особи окремо від результатів власної господарської діяльності і становить окремий баланс та відповідні форми фінансової звітності спільної діяльності без створення юридичної особи. Оператор спільної діяльності визначається стандартом як учасник спільної діяльності без створення юридичної особи, якому згідно з договором доручено вести справи спільної діяльності, зокрема її бухгалтерський облік. Наявні Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи розкривають, яким чином за допомогою такого окремого балансу скласти баланс учасника спільної діяльності.

Виходячи з аналізу вищезгаданих Методичних рекомендацій та ПСБО 12, можна дійти висновку, що обліково-аналітичним забезпеченням учасників спільної діяльності без створення юридичної особи є:

- баланс спільної діяльності, який складається оператором такої діяльності;
- інші форми фінансової звітності, складені оператором (Методичні рекомендації не уточнюють, що це за форми);
- реєстри бухгалтерського обліку, що веде учасник та відображає в них результати спільної діяльності (п. 19 ПСБО 12 "Фінансові інвестиції").

Алгоритм складання фінансової звітності для підприємства, яке здійснює спільну діяльність, сьогодні має у спрощенні такий вигляд:

- кожний учасник складає баланс без врахування спільної діяльності, відображаючи внески до спільної діяльності у складі дебіторської заборгованості;
- уповноважений учасник надає баланс спільної діяльності;
- кожний учасник виділяє у балансі спільної діяльності частину, яка йому належить відповідно до його частки у спільно контрольованих активах та зобов'язаннях, що визначена договором;
- кожний учасник формує значення свого балансу з урахуванням своєї частки у спільно контрольованих активах та зобов'язаннях шляхом постатейного складання значень відповідних рядків.

Аналізуючи цей алгоритм, можна дійти висновку, що він нагадує метод пропорційної консолідації, який ще нещодавно існував в МСБО 31 "Спільні підприємства" та був базовим методом обліку для учасників спільно контрольованих підприємств (jointly controlled entity). Цей стандарт наводив таке визначення: пропорційна консолідація – це метод обліку, згідно з яким частка контролюючого учасника в кожному з активів, зобов'язань, доходів і витрат спільно контрольованого суб'єкта господарювання об'єднується на постатейній основі з подібними статтями у фінансовій звітності контролюючого учасника або відображається як окрема стаття у фінансовій звітності контролюючого учасника.

Таким чином, наявні Методичні рекомендації передбачають, по-суті, часткове застосування методу пропорційної консолідації. Чому часткове? По-перше, не застосовується пропорційна консолідація щодо доходів і витрат спільної діяльності та оператор не складає звіт про фінансові результати. Крім того, рекомендації взагалі не показують, яким чином включити у звітність учасника інформацію про доходи та витрати спільної діяльності. По-друге, консолідація передбачає процедуру елімінування результатів операцій між об'єктами, що потрапляють у периметр консолідації (у цьому випадку це учасник та сама спільна діяльність). Ця процедура при складанні звітів відсутня. Натомість існує вимога в п. 2.6 Методичних рекомендацій у разі продажу активів учасником у спільну діяльність щодо відображення лише тої частини прибутку (збитку), яка припадає на частку інших учасників спільної діяльності. Це нагадує елімінування при консолідації, але є тільки частковим випадком (наприклад, цей пункт не охоплює ситуацію зворотної операції: продаж спільною діяльністю продукції чи інших активів учаснику).

Таким чином, методика обліку спільної діяльності в Методичних рекомендаціях є дещо половинчастою та незакінченою. Щобільше, із внесенням змін до МСФЗ та виданням нового стандарту МСФЗ 11 "Угоди про спільну діяльність" метод пропорційної консолідації відсутній як метод обліку спільної діяльності. Спільна діяльність у цьому стандарті поділяється на спільні підприємства (застосовується метод участі в капіталі) та спільні операції. Порядок обліку спільних операцій у рамках МСФЗ 11 об'єднує правила обліку та подання показників, прийнятих у МСБО 31 для спільно контрольованих активів і спільно контрольованих операцій. У зв'язку зі своєю часткою участі в спільній операції учасник спільної операції визнає:

- свої активи, включаючи свою частку в спільних активах;
- свої зобов'язання, включаючи свою частку в спільних зобов'язаннях;
- свою частку виручки від продажу продукції, виробленої в результаті спільної операції;
- свої витрати, включаючи частку в спільних витратах.

При поверховому розгляді ці вимоги нагадують п. 19 ПСБО 12 "Фінансові інвестиції", де зазначається, що кожний учасник спільної діяльності без створення юридичної особи відображає у своїх облікових реєстрах (на окремих рахунках аналітичного обліку) і у фінансовій звітності:

- а) активи, задіяні у спільній діяльності, які він контролює, або свою частку у спільно контрольованих активах;
- б) зобов'язання, які він узяв для провадження цієї діяльності;

- в) свою частку в будь-яких зобов'язаннях, узятих разом з іншими учасниками щодо цієї діяльності;
- г) дохід або витрати, набуті в процесі спільної діяльності.

Однак, порівнюючи ці вимоги, бачимо, що в МСФЗ 11 йдеться про частку в доходах та витратах спільної діяльності, яка є обов'язковою до відображення у звітності учасника, а не просто про доходи та витрати, набуті у спільній діяльності. Цю частку можна відобразити лише шляхом складання оператором певного звіту про доходи та витрати спільної діяльності та передачі його учаснику. Однак положення про такий звіт у ПСБО 12 та в Методичних рекомендаціях відсутні.

Також аналізуючи порядок обліку спільних операцій за МСФЗ 11, можна бачити, що цей стандарт не містить згадки про баланс спільної діяльності. Однак баланс може бути доцільним та зручним способом відобразити частку у спільно контрольованих активах та спільно взятих зобов'язаннях, якщо такий спільний контроль впливає з самого договору про спільну діяльність. Однак, враховуючи той факт, що термін "баланс" в Україні в ПСБО та в Податковому кодексі, а також у МСФЗ вживається для означення саме першої форми фінансової звітності, недоцільно такий допоміжний звіт оператора спільної діяльності називати так. Ця форма звітності, що складає оператор, є, по суті, внутрішньогосподарською (управлінською) звітністю учасників спільної діяльності. Коректно було б з метою усунення суперечностей з наявною термінологією назвати його балансовим звітом, звітом про активи та зобов'язання спільної діяльності тощо, але не балансом. Ці суперечності можуть виникнути враховуючи вимоги Податкового кодексу щодо подачі фінансової звітності (п. 46.2 ст. 46 Податкового кодексу). Пунктом 11.1 ст. 11 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" встановлено, що на основі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані скласти фінансову звітність, яку підписують керівник і бухгалтер підприємства. Відповідно до п. 11.2 зазначеної статті фінансова звітність підприємства включає: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух коштів, звіт про власний капітал та примітки до звітів. Тому не можна називати звітність оператора спільної діяльності ідентичними термінами з п. 11.2 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", оскільки, по-перше, ця стаття стосується юридичних осіб; по-друге, виникає подвійне її трактування, а саме необхідність подачі балансу спільної діяльності до органів ДПС, що є зайвим.

Висновки. Отже, головною особливістю складання фінансової звітності учасників спільної діяльності є необхідність відображення в такій звітності своєї частки у спільно контрольованих активах та спільно взятих зобов'язань. Наявна методика складання фінансової звітності учасників спільної діяльності нагадує складання фінансової звітності за методом пропорційної консолідації. Однак, для використання можливостей цього методу повною мірою методика є недопрацьованою та не містить важливого для цього елемента обліково-аналітичного забезпечення складання звітності учасника спільної діяльності – звіту про доходи та витрати спільної діяльності.

З метою удосконалення нормативно-правового регулювання обліку спільної діяльності та складання фінансової звітності необхідно допрацювати наявні Методичні рекомендації у частині визнання учасником своєї частки у доходах та витратах спільної діяльності, елімінування результатів взаємних операцій, складання звіту про доходи та витрати спільної діяльності. Також необхідно допрацювати термінологію щодо назв звітності, яку складає оператор спільної діяльності. Всі перераховані заходи спрямовані на підвищення достовірності фінансової звітності, яка використовується відповідними користувачами для прийняття управлінських рішень і дотримання принципів обачності та превалювання сутності над формою.

Література:

1. Войтенко Т. Спільна діяльність у бухгалтерських проводках / Войтенко Н. // Податки та бухгалтерський облік. – 2004. – № 95 (757). – С. 28-43.
2. Голов С. Ф. Фінансовий облік : підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
3. Онищенко В. П. Можливості застосування зарубіжного досвіду для обліку спільної діяльності за договором простого товариства в Україні / В. П. Онищенко. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 28-35.
4. Онищенко В. П. Особливості складання фінансової звітності учасників спільної діяльності / В. П. Онищенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 1 (68). – С. 39-43.
5. Плешконкова Л. Нове в обліку спільної діяльності без створення юридичної особи / Л. Плешконкова // Баланс. – 2003. – № 16 (454). – С. 51-57.

УДК 349.222

Перевозова І. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***Камінська І. Б.,***асистент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ПРОБЛЕМАТИКА ТА НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ З ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

У статті досліджено та проведено критичний аналіз нормативно-законодавчого регулювання питання розрахунків за виплатами працівникам. Визначено основні проблемні моменти та суперечності деяких положень нормативно-правових актів України і запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: заробітна плата, колективний договір, відпустка, середньоденний заробіток, виплати працівникам.

В статье исследованы и проведен критический анализ нормативно-законодательного регулирования вопроса расчетов по выплатам работникам. Определены основные проблемные моменты и противоречия некоторых положений нормативно-правовых актов Украины и предложены пути их решения.

Ключевые слова: заработная плата, коллективный договор, отпуск, среднедневной заработок, выплаты работникам.

In the article investigates and conducted a critical analysis of normative – legal regulated payments for employee benefits. The main bottlenecks and contradictions of certain provisions of normative – legal acts of Ukraine and proposed solutions.

Keywords: wage, collective bargaining, vacations, average daily earnings, employee benefits.

Вступ. Заробітна плата та інші виплати працівникам є одним із ключових питань діяльності будь-якого підприємства. Навколо поняття “заробітної плати” постійно велися дискусії щодо її сутності, робилися спроби дати найбільш вичерпне її визначення, обґрунтувати принципи організації, переглянути або уточнити складові механізми функціонування. Однак витоки таких дискусій беруть свій початок з нормативно-правової бази. Прописані в законах, положеннях, інструкціях основні засади організації розрахунків з працівниками створюють фундамент для економічного розвитку населення будь-якої країни.

Постановка проблеми. Ефективність державної політики в сфері регулювання питання оплати праці та інших виплат працівникам є одним з основних показників економічного розвитку держави. Однак неврегульованість нормативно-правової бази щодо цього питання створює певні труднощі у сфері трудових взаємин, зокрема щодо розрахунків виплат працівникам, їх обліку та порядку виплати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного регулювання оплати праці завжди знаходилась в авангарді наукових інтересів теоретиків і практиків минулого та сучасності. Суттєвий доробок у розкритті цього питання внесено такими науковцями, як М. Т. Білуха, Д. П. Богиня, Ф. Ф. Бутинець, М. Д. Ведерніков, С. В. Голов, І. В. Жиглей, К. В. Безверхий, О. Ю. Єганов, О. В. Захарова, А. М. Колот, О. В. Лишиленко, В. Г. Лінник, В. М. Лібанова, В. М. Нижник, О. І. Пацула, Н. М. Ришняк, А. Т. Сафарова, К. В. Шиманська та інші. Однак лише деякі з науковців комплексно підходять до критичного аналізу чинної нормативно-правової бази. При цьому питання нормативно-правового забезпечення розрахунків з виплат працівникам потребують систематичного моніторингу через нестабільність законодавчої бази.

Мета і завдання дослідження. У контексті зазначеної проблематики основним завданням є аналіз нормативно-правових документів з організації обліку розрахунків з виплат працівникам з метою їх систематизації та виявлення проблемних питань і суперечностей для формування пропозицій щодо їх усунення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Потреба в державному регулюванні розрахунків з оплати праці постала особливо гостро ще в часи першого суспільного розподілу праці (5 – 4 тисячоліття до н. е.). Відтоді питання державного забезпечення гарантій щодо права на гідну працю та її оплату стало одним з пріоритетних завдань будь-якої держави. З набуттям незалежності в Україні виникла потреба перегляду чинних нормативних актів і створення нових у сфері забезпечення розрахунків з працівниками, які б відповідали демократичним і суверенним принципам існування нової незалежної держави.

Процес регулювання оплати праці в Україні розпочався з 1991 року, коли було прийнято Закон України “Про підприємства в Україні” (на сьогодні припинив свою дію) і підприємствам було надано право самостійно встановлювати системи, форми оплати праці, визначати її розмір, а також інші види доходів працівників згідно з законодавством.

Цей процес триває ось уже більше 20 років і до цього часу не набув свого логічного завершення.

В Україні правове регулювання оплати праці працівників підприємств, установ та організацій всіх форм

власності й видів господарювання здійснюється на трьох рівнях: макрорівень – дія норм правової бази поширюється на усі без винятку види діяльності, мезорівень – нормативно-правова база встановлює правила розрахунків з працівниками конкретних галузей відповідно до їх особливостей, мікрорівень – нормативні документи формуються на самих підприємствах відповідно до чинного законодавства (рисунк 1).



Рис. 1. Нормативно-правове забезпечення розрахунків за виплатами працівникам

1. Відповідно до статті 43 Конституції від 28 червня 1996 року № 254к/96 – ВР (із змінами і доповненнями від 1 лютого 2011 року) кожному гарантується право на працю, яку людина вільно обирає і на яку вільно погоджується. Статті 44 – 46 гарантують працівникам права для захисту своїх економічних і соціальних інтересів, право на соціальний захист [10].

2. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322 – VIII (із змінами та доповненнями від 17.05.2012) – главами II, VI, VII, VIII визначає правові засади і гарантії здійснення громадянами України права розпоряджатися своїми здібностями до продуктивної і творчої праці [8].

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755 – VI (із змінами і доповненнями від 05.07.2012) визначає податкове навантаження на учасників трудових взаємин [13].

4. Закон України “Про оплату праці” від 24 березня 1995 року № 108/95 – ВР (із змінами і доповненнями від 17.05.2012) визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових взаєминах [3].

5. Закон України “Про відпустки” від 15 листопада 1996 року № 504/96 – ВР (із змінами і доповненнями від 21.12.2010) встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість і порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності [4].

6. Закон України “Про колективні договори і угоди” від 1 липня 1993 року № 3356 – XII (із змінами і доповненнями від 15.04.2008) визначає правові засади розробки, укладення та виконання колективних договорів і угод з метою сприяння регулюванню трудових відносин та соціально-економічних інтересів працівників і власників [2].

7. Закон України “Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати” від 12 жовтня 2010 року № 1646 – VI встановлює розмір прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, що забезпечить належний соціальний захист кожного громадянина України у період фінансово-економічної кризи [5].

8. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 8 липня 2010 року № 2464 – 17 (із змінами і доповненнями від 22.05.2012) визначає правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування, умови та порядок його нарахування і сплати [6].

9. Закон України “Про охорону праці” від 14 жовтня 1992 року № 2694 – XII (із змінами і доповненнями від 02.06.2011) визначає основні положення щодо реалізації конституційного права громадян на

охорону їх життя і здоров'я в процесі трудової діяльності, регулює за участю відповідних державних органів взаємини між власником підприємства, установи й організації або уповноваженим ним органом і працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні [7].

10. П(С)БО 26 "Виплати працівникам" від 28 жовтня 2003 року № 601 (із змінами внесеними згідно з Наказом Мінфіну № 1591 від 09.12.2011) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності [12].

11. Постанова Кабінету Міністрів України № 100 від 8 лютого 1995 р. "Про затвердження порядку обчислення середньої заробітної плати" (із змінами, внесеними згідно з Постановами КМУ від 25.01.2012) визначає механізм розрахунку середньої заробітної плати, яка необхідна для розрахунку різних виплат працівникам [14].

12. Постанова КМУ № 1078 від 17.07.03 "Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення" (із змінами, внесеними згідно з Постановами КМУ від 13.06.2012) визначає правила обчислення індексу споживчих цін для проведення індексації та сум індексації грошових доходів населення [15].

Зазначені вище законодавчі акти сприяли позитивним змінам в організації оплати праці, адже було здійснено перехід від централізованої системи організації оплати праці до колективно-договірних принципів її регулювання та встановлення державних гарантій в оплаті праці.

Проте саме в сфері правового регулювання праці існує низка проблем, які не дозволяють повною мірою реалізувати закріплені Конституцією України права, свободи та законні інтереси громадян, створити всі необхідні умови для творчого використання працівником своїх здібностей та особистісного потенціалу. Ці проблеми зумовлені суперечливістю та чисельними прогалинами у нормах трудового законодавства України; розширенням локального регулювання трудових взаємин, що не лише сприяє більш повному врахуванню інтересів сторін трудового договору, а й створює небезпеку перекручувань (довільного тлумачення) вимог трудового законодавства та погіршення правового статусу працівника [9].

На основі всебічного аналізу чинної нормативно-правової бази нами було виділено чимало проблем і суперечностей, що стосуються регулювання розрахунків з працівниками (таблиця 1).

Таблиця 1
Проблематика та невизначеність нормативних документів з організації обліку розрахунків за виплатами працівникам

№ з/п	Документ	Пункт	Питання, що розглядається	Примітки
1	2	3	4	5
1	Кодекс законів про працю України. Кодекс введено в дію з 1 червня 1972 року Законом Української РСР від 10 грудня 1971 року № 322-VIII	стаття 94	Визначення поняття "заробітна плата". Структура заробітної плати	Відсутня повна правова визначеність поняття "заробітна плата". Її визначення, подане в зазначених статтях, дещо обмежено тлумачить зміст цієї правової категорії. Воно не охоплює всіх тих виплат, правовий режим яких визначається главою VII КЗпП, що названа "Оплата праці". На практиці після видання наказу про виплату винагороди власник не позбавляється права скасувати його, оскільки у працівника не виникло суб'єктивно право на таку винагороду на основі юридичного факту, встановленого законодавством, угодою, колективним чи трудовим договором. У статті 2 визначено, що заробітна плата складається з трьох частин: основна, додаткова, інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Такий поділ не відповідає статті 94 КЗпП, оскільки вона не передбачає включення до заробітної плати компенсаційних виплат, а також наданих підприємствами працівникам додаткових соціально-побутових пільг. Крім того, це практично важливо для визначення правових підстав окремих видів виплат, здійснюваних на користь працівників [1].
2	Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 року (із змінами і доповненнями)	стаття 1; стаття 2		
3	Закон України "Про відпустки" від 15 листопада 1996 року		Звуження змісту наявних прав та свобод (ст. 22 Конституції України)	Встановлено тривалість відпустки громадянам України – у календарних днях, а не в робочих, що звужує зміст наявних прав (відповідно – порушення статті 22 Конституції України).

4	Закон України “Про колективні договори і угоди” від 1 липня 1993 року	стаття 2	Обов’язковість укладення колективного договору	У частині 7 статті 65 Господарського кодексу України зазначено, що на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом або уповноваженим ним органом повинен укладатися колективний договір. Тобто за Господарським кодексом укладення колективного договору є обов’язковим. Але стаття 2 Закону України від 01.07.1993 р. №3356-ХІІ “Про колективні договори і угоди” передбачає, що колективний договір просто укладається на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають право юридичної особи. Тобто без ознак обов’язковості. Крім того, законодавство не передбачає відповідальності підприємства або його посадових осіб за неукладання колективного договору [11].
5	Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування”	ст. 1 абзац 7	Пенсійному фонду України надано повноваження щодо збору та ведення обліку страхових коштів, контролю, повноти та своєчасності їх сплати та інші функції. ЄСВ не відповідає за своєю суттю назві “єдиний”.	Передача таких функцій Пенсійному фонду означає відсутність контролю за його діяльністю з боку працедавця і профспілкових органів. Крім того, запровадження ЄСВ не зменшило навантаження на ФОП, що прямо впливає на розмір оплати праці працівників. Існує суперечність між назвою “єдиний” соцвнесок і фактичним порядком його сплати, оскільки перерахування коштів здійснюється на різні банківські рахунки, і залишається ускладненим механізм розподілу сум ЄСВ між державними пенсійним і соціальними фондами. Крім цього, із заробітної плати працівників утримується ще й податок з доходів фізичних осіб, що знову підтверджує абсолютно неєдиність державної фіскальної політики.
6	ПКУ	пп. 169.1.4, 169.1, 169.4.1	Податкова соціальна пільга	Згідно з підпунктом 169.1.4 пункту 169.1 Податкового кодексу, податкова соціальна пільга надається у розмірі, що дорівнює 200 відсоткам суми пільги, визначеної підпунктом 169.1.1 цього пункту для Героїв. Таким чином цим для цих осіб розмір податкової соціальної пільги дорівнює 200 відсоткам розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи. Однак відповідно до підпункту 169.4.1 ПКУ податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень. Іншими словами, податкова соціальна пільга застосовується, якщо зарплата не перевищує 140% прожиткового мінімуму. Таким чином, Герої та інші особи, які підпадають під дію підпункту 169.1.4 ПКУ, ніколи не можуть скористатися повним розміром своєї податкової соціальної пільги, оскільки 140% межі застосування пільги менше за 200% прожиткового мінімуму суми пільги.

Отже, стосовно пунктів 1, 2, 4, то необхідні зміни у відповідні нормативні документи з метою їх узгодженості. Зокрема, визначення заробітної плати та її структури повинно бути єдиним як у Законі “Про оплату праці”, так і в Кодексі законів про працю. Аналогічно, зміни необхідно прописати в Законі “Про колективні договори і угоди” щодо обов’язковості укладання колективного договору з метою узгодженості такої норми із Господарським кодексом.

Щодо пункту 3, то тут необхідно детальніше розглянути це питання, оскільки його проблематика прямо стосується величини доходу кожного без винятку працівника у формі відпускних, а також зву-

жує права найманої особи відповідно до основного гаранта забезпечення прав громадян – Конституції України.

Відповідно до статті 22 Конституції України при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту наявних прав і свобод людини. Враховуючи цю норму Конституції, ми вважаємо порушенням деякі положення прийнятого Закону України "Про відпустки" від 15.11.1996 р. №504/96-ВР, який у повному обсязі набрав чинності з 1 січня 1998 р. Цей Закон встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість й порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності. Особливою зміною цього Закону України є звуження змісту наявних прав (відповідно – порушення статті 22 Конституції України), встановленням тривалості відпустки громадянам України у календарних днях, а не робочих днях. Щорічна основна відпустка надається працівникам тривалістю, не менше ніж 24 календарних дні за відпрацьований робочий рік, який відрховується з дня укладання трудового договору (контракту).

При цьому оплата праці усім працівникам здійснюється за робочими днями, відпрацьованими годинами. Але згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 22 березня 1992 р. № 140 для розрахунку оплати за період відпустки, одержаний середньомісячний заробіток (тарифна ставка, або оклад у бюджетних організаціях з урахуванням доплат і надбавок) ділиться на 29,5 календарних днів (365 календарних днів – 11 святкових днів) : 12 місяців) і одержаний результат (оплата за один календарний день) перемножується на кількість календарних днів відпустки. Але відповідно до абзацу шостого пункту 2 Порядку обчислення середньої заробітної плати у розрахунках середньої заробітної плати враховується не 11 святкових і неробочих днів, а 10, оскільки 7 січня – Різдво Христове – законодавством враховано двічі: і як святковий, і як неробочий день (365 календарних днів – 10 днів): 12 місяців = 29,6 календарних днів на місяць. Ця методика вперше введена в Україні і була спрямована на зменшення суми виплат працюючим громадянам.

Для наочності проведемо умовний числовий розрахунок відпускних при різних варіантах дії Закону "Про відпустки". Нехай умовна заробітна плата однієї особи становить 36 тис. грн за 12 місяців. Розрахунки сум відпускних подані в таблиці 2.

Таблиця 2
Розрахунок відпускних при нарахуванні їх за календарними і робочими днями

До змін згідно з ЗУ "Про відпустки" від 15.11.1996 р. (нарахування за робочими днями)	Після змін ЗУ "Про відпустки" від 02.11.2000 р. (нарахування за календарними днями)	Різниця при різних способах нарахування відпускних (те, що недоотримує працівник)
Середньоденний заробіток = = 36000 грн : 12 місяців : 21 робочий день = 142, 86 грн; Відпускні за 24 робочі дні = = 142,86 грн * 24 дні = 3428,64 грн	Середньоденний заробіток = = 36000 грн : (365 днів – 10 святк. днів) = 101,41 грн; Відпускні за 24 календарні дні = 101,41 грн * 24 дні = 2433, 84 грн	2433,84 грн – 3428,64 грн = –994,80 грн або – 994,80 грн : 2433,84 грн * 100% = – 41%

Отже, з наведеного розрахунку очевидним є те, що працівник недоотримує значну частину відпускних при чинному способі їх нарахування за календарними днями. Тому пропонуємо переглянути відповідну законодавчу базу і внести зміни до порядку розрахунку відпускних у частині їх розрахунку не у календарних днях, а в робочих, що суттєво збільшить суму оплати днів відпустки (у наведеному прикладі на 41%).

Щодо запровадження Закону України "Про єдиний соціальний внесок" (пункт 5), то однозначно можна стверджувати про його недоопрацьованість і необхідність внесення певних поправок. Зокрема, необхідно зменшити навантаження на ФОП, оскільки діючі ставки ЄСВ (36,76% до 49,7% у 2012 році) змушують більшу частину працедавців встановлювати офіційний розмір заробітної плати для працівників на рівні мінімальної або близької до неї і, відповідно, лише з неї сплачувати ЄСВ, а решту доходу працівника виплачувати неофіційно.

Недоречними, вважаємо, сплату авансових платежів при здійсненні виплат, оскільки це збільшує трудомісткість розрахунку ЄСВ.

Потребує врегульованості питання "несиності" єдиного соціального внеску. Для його вирішення, в першу чергу, необхідні запровадження єдиного рахунку для його сплати, оптимізація шкали його величини і розгляд питання щодо можливого об'єднання ЄСВ з ПДФО.

Питання податкових соціальних пільг (пункт 6) завжди було дискусійним у середовищі бухгалтерів – практиків та економістів. Суперечності норм законів, визначення кола осіб, що мають право на їх отримання, порядок розрахунку породжує багато питань і зауважень. Наведений приклад не є єдиною "прогалиною" чинного Податкового кодексу. З моменту його прийняття від 02.12.10 вже відбулося 30

редакцій, що свідчить про недоопрацьованість цього документа. Тому питання є відкритим і актуальним, потребує часу і фахового підходу до його вирішення.

Усунення невідповідних відмінностей в урегулюванні праці, вирівнювання правового стану окремих категорій працівників без зниження рівня правових гарантій є необхідною умовою реалізації конституційних прав, свобод та інтересів громадян. Це потребує чіткого визначення і подальшого нормативного закріплення особливостей у змісті й обсязі прав та обов'язків суб'єктів трудових відносин на певних підставах. Така робота має комплексний характер, є клопіткою за своєю сутністю і потребує науково виваженого, аргументованого підходу [9].

Висновки. Ця стаття висвітлює лише частину недоліків чинного законодавства, яке регулює питання організації розрахунків за виплатами працівникам. Подані суперечності, їх обґрунтування та запропоновані шляхи їх вирішення – це ще один крок до врегулювання трудових взаємин між державою, роботодавцем і працівником, що в майбутньому дасть можливість говорити про Україну як державу із соціально орієнтованою економікою.

Література:

1. Єганов О. Ю., Ришняк Н. М. Законодавчо-нормативне регулювання трудових відносин як складова організаційного механізму матеріального стимулювання // Наукові праці. Економіка. Видання ЧДУ ім. П. Могили. – 2010. – № 120. – Том 133. – С. 125-129.
2. Закон України “Про колективні договори і угоди” від 1 липня 1993 року № 3356 – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>.
3. Закон України “Про оплату праці” від 24 березня 1995 року № 108/95 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
4. Закон України “Про відпустки” від 15 листопада 1996 року № 504/96 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Закон України “Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати” від 12 жовтня 2010 року № 1646 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1646-17>.
6. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” від 8 липня 2010 року № 2464 – 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
7. Закон України “Про охорону праці” від 14 жовтня 1992 року № 2694 – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.
8. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322 – VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
9. Коляда Т. А. Диференціація правового регулювання праці за трудовим законодавством України [текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. юрид. наук. 12.00.05 / Тетяна Анатоліївна. Коляда ; Т. А. Коляда ; Нац. ун-т внутр. справ. – Х., 2004. – 21 с.
10. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
11. Лосиця І. О. Правові засади укладання колективних договорів // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия “Юридические науки”. – 2008. – № 1. – Том 21 (60). – С. 99-108.
12. П(С)БО 26 “Виплати працівникам” від 28 жовтня 2003 року № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
13. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
14. Постанова Кабінету Міністрів України № 100 від 8 лютого 1995 р. “Про затвердження порядку обчислення середньої заробітної плати” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF>.
15. Постанова КМУ № 1078 від 17.07.03 “Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-%D0%BF>.

УДК 657

Позов А. Х.,*аспірант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛОЖЕННЯ (СТАНДАРТУ) УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті обґрунтовується необхідність теоретичної та практичної розробки положення (стандарту) управлінської звітності, його основних складових частин у взаємозв'язку таких позицій: розкриття змісту та принципів складання управлінської звітності, визначення складових структури, формату звітності та правил формування її показників, встановлення термінів представлення та порядку розповсюдження звітів.

Ключові слова: *управлінський облік та звітність, внутрішньогосподарський облік та звітність.*

В статье обосновывается необходимость теоретической и практической разработки положения (стандарта) управленческой отчетности, его основных составных частей во взаимосвязи следующих позиций: раскрытие содержания и принципов составления управленческой отчетности, определение составляющих структуры, формата отчетности и правил формирования ее показателей, установление сроков представления и порядка распространения отчетов.

Ключевые слова: *управленческий учет и отчетность, внутрихозяйственный учет и отчетность.*

In the article the necessity of theoretical and practical development position (standard) management reporting, its main components in the interrelation next positions: disclosure of the contents and principles of the management reporting, determination of component structure, reporting format and rules for formation of its indicators, the timing of presentation and order of reports distribution.

Key words: *the management accounting and the reporting, the internal economic accounting and the reporting.*

Постановка проблеми. Питанням формування управлінської звітності в економічній літературі приділяється значно менше уваги, ніж іншим видам звітності: фінансовій, статистичній, податковій. Крім того, теоретичні основи управлінської звітності повною мірою не розроблені, багато проблем її створення не вирішені. Також залишається важливим визначення основних етапів та принципів формування обліково-аналітичних показників, що має містити управлінська звітність.

Аналіз останніх джерел та публікацій. При написанні цієї статті ми використовували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, аналіз яких свідчить про недостатність розроблення загальних теоретичних підходів щодо складання управлінської звітності як системи обліково-аналітичних показників суб'єктами господарювання незалежно від форм власності, організаційної структури та видів економічної діяльності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Мета – побудова системи обліково-аналітичного забезпечення управлінської звітності у взаємозв'язку двох позицій: визначення формату такої звітності та визначення порядку формування її показників. Основним завданням статті є виділення основних етапів та принципів формування обліково-аналітичних показників управлінської звітності.

Виклад основного матеріалу. Для кожного типу господарської діяльності існують спеціальні, притаманні тільки їй, форми управлінської звітності відповідно до обраної моделі управління та інструментарію управлінського обліку. При цьому на кожному підприємстві є і загальний управлінський облік, зокрема, той же облік витрат, стандартна управлінська звітність та показники результатів діяльності, хоча б у формі виконання планів (бюджетів) підрозділів.

Управлінська звітність – це досить великий напрям управлінського обліку, який у літературі порушується побічно і має безліч "прогалин", а тому потребує обґрунтування необхідності теоретичної та практичної розробки положення (стандарту) управлінської звітності.

На кожному підприємстві порядок формування управлінської звітності повинен бути закріплений в обліковій політиці для цілей управління та враховувати не тільки специфіку економічної діяльності цього підприємства, а й прийняту (запроваджену) ним концепцію (систему) управлінського обліку.

В управлінській звітності не можна допускати неоднозначного тлумачення наведених відомостей про стан об'єкта управлінського обліку: формулювання назв форм, розділів повинна бути чітка для розуміння не тільки виконавцям, але й користувачам. Розробка управлінських звітів відповідно до стандартного формату, затвердженим для цього підприємства, спрощує їх використання на різних рівнях управління. Досить швидко, системне і взаємопов'язане формування звітних показників в будь-якому необхідному для управління розрізі дозволяє забезпечити застосування комп'ютерної техніки.

Таким чином, система управлінського обліку створюється і впроваджується на кожному підприємстві індивідуально, однак існує необхідність у розробці загальних теоретичних засад та принципів для ефективного формування управлінської звітності.

Як справедливо закріплено в законодавстві України та наголошується багатьма вченими і практиками, управлінський облік є прерогативою самого суб'єкта господарювання, а тому не має нормативних правил щодо ведення та складання звітності, але існує потреба в розробці й закріпленні в обліковій політиці принципів ведення обліку і складання звітності, розкритті методів обліку щодо окремих статей (доходів, витрат, калькулювання собівартості продукції тощо), затвердити правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, розробити систему й форми управлінської звітності, а також забезпечити контроль результатів господарської діяльності на її основі.

Зазначені заходи спрямують загальну організацію управлінського обліку, орієнтовану на складання достовірної та інформативної звітності, а урахування організаційно-технічних особливостей суб'єкта господарювання, його організаційної структури та стратегії розвитку у розроблюваному положенні (стандарті) забезпечать унікальність створеної системи управлінського обліку та звітності.

Розроблення подібного стандарту має великий інтерес і в практичному сенсі. Холдинги, концерни та інші великі підприємства можуть залучати для впровадження та налагодження системи управлінського обліку та звітності сторонні організації, послуги яких оцінюються досить високо і не завжди доступні середнім, а тим більше малим підприємствам. З цих причин розробка положення (стандарту управлінської звітності, що містить загальні теоретичні засади, принципи формування управлінської звітності та технологію її складання, що є продуктом управлінського обліку, має важливе значення для подальшого його використання керівниками будь-якого підприємства, що має бажання ефективно працювати.

І це справді так, бо дуже рідко вдається реалізовувати такі важливі проекти як побудова системи управлінського обліку та звітності без залучення сторонніх фахівців. А оскільки ринок управлінських послуг не розвинутий, то послуги таких фахівців коштують дорого, а тому багато залишається не вирішених приватних питань стосовно розробки, як системи самого управлінського обліку, так і моделі побудови управлінської звітності зокрема. До того ж використання стандартних закордонних проектів впровадження подібних систем у більшості своїх пропозицій не відповідають вітчизняній практиці ведення бізнесу, технологіям виробництва та теорії і практики самого бухгалтерського обліку, про що наголошують у своїх роботах багато науковців, і зокрема С. Голов [1, с. 46].

Підтвердженням нашої думки можна вважати рекомендації щодо відображення в наказі про облікову політику особливостей ведення управлінського обліку та складання звітності, як у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [2], рекомендації "Положення з управлінського обліку Інституту управлінських бухгалтерів США" [3], так і в рекомендаціях багатьох вчених. Зокрема, на думку І. Аверчева, є потреба в розробленні окремого документа, що має називатися "Положення про управлінську звітність" [4, с. 319]. Цей документ сприятиме не лише стандартизації та регламентації звітності, а й підвищить ефективність підготовки та надання звітів, забезпечить дохідливість звітної інформації для її користувачів, тим самим збереже час менеджерів на ознайомлення і осмислення наданої інформації.

Розроблення пакету форм управлінської звітності – непроста і творча робота, що ставить високі вимоги до її розробників як у частині знання теорії і методології обліку, так і в розумінні бізнесу компанії і завдань, які має намір вирішувати менеджмент компанії за допомогою впроваджуваної моделі управлінської звітності. Модель управлінської звітності може представляти собою практично самодостатню систему управління, а тому зростає значення розроблення загального положення (стандарту) управлінської звітності як теоретичної і методичної основи для її запровадження.

При формуванні положення (стандарту) управлінської звітності необхідно враховувати, що початок запровадження системи управлінського обліку й побудови моделі управлінської звітності не завжди збігаються з початком господарської діяльності підприємства. У більшості випадків простежується зворотна ситуація – управлінський облік і звітність впроваджується в компаніях, що досягли певного рівня розвитку, з уже сформованою організаційною та фінансовою структурою, сформованими внутрішніми і зовнішніми зв'язками, функціонуючими бізнес-процесами і т.д.

А тому перед керівництвом підприємства виникає питання: адаптувати майбутню систему управлінського обліку та його модель звітності під наявні в компанії зв'язки та систему управління, або навпаки їх адаптувати під концепцію управлінського обліку, що буде запроваджуватися шляхом різних заходів: реорганізації та реструктуризації окремих бізнес-процесів, організаційних та фінансових структур підприємства або бізнесу в цілому. Для появи цілісного та ефективного механізму необхідно провести роботу в обох напрямках.

Для створення на підприємстві моделі внутрішньої звітності важливо визначити перелік інформації, яка необхідна менеджерам різних структурних ланок, а також ступінь оперативності її надання. З цією метою проводиться спеціальне обстеження наявної системи управління підприємством, виявляються повноваження менеджерів різних рівнів управління щодо прийняття рішень і їх інформаційні потреби.

У цьому випадку потрібно приділяти особливу увагу порядку впровадження управлінського обліку як джерела облікового забезпечення звітності і не лише бухгалтерською (фактичною) інформацією. В

основному більшість науковців виділяють такі основні етапи впровадження управлінського обліку [4, с. 36; 5, с. 29; 6, с. 47]:

- визначення організаційної та фінансової структури підприємства, на основі якої встановлюються центри відповідальності та бюджетні центри;
- розробка класифікаторів управлінського обліку;
- розробка методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції;
- розробка управлінського плану рахунків, облікових реєстрів або їх пристосування до наявних реєстрів бухгалтерського обліку;
- складання переліку господарських операцій з додатком до кожної з них типової кореспонденції рахунків, назви первинних документів та графік документообороту;
- розробка системи аналітичної обробки та інтерпретації облікової інформації (управлінський аналіз), у т.ч. різних аналітичних реєстрів та технології розрахунку абстрактних показників;
- узгодження переліків обліково-аналітичних та планових (бюджетних) показників, а на їх основі формування, розділів, складу, змісту та форм управлінської звітності;
- розробка внутрішніх положень та інструкцій, що регламентують представлення управлінської звітності залежно від строків представлення та структури управління;
- проведення відповідних організаційних та технічних заходів, включаючи зміну штатного розкладу, змін посадових інструкцій та застосування новітніх інформаційних технологій.

Однак безпосередньо до того, як приступити до етапів впровадження системи управлінського обліку та його звітної моделі, необхідно чітко оцінити його значущість для цього підприємства і передбачувану ефективність від його впровадження. Оскільки під ефективністю розуміється перевищення вигоди від впровадження даної області обліку над витраченими ресурсами (витратами). Витрати ж, своєю чергою, на етапі попередньої оцінки ефективності від впровадження управлінського обліку та його звітної моделі не володіють достатньою визначеністю і чіткістю, а отже, і результати впровадження будуть неясними.

У цьому випадку знаходять своє застосування принципи першої групи (концептуальні передумови) – економічності (раціональності, ефективності) інформації, що разом з характеристикою суттєвості уточнює вимогу повноти висвітлення (комплектності) інформації.

Серед рекомендованих внутрішніх нормативних документів підприємства можна виділити такі:

- загальний Стандарт (Положення) про управлінський облік (надалі Стандарт УО), що встановлює основоположні принципи побудови системи управлінського обліку;
- окремі Стандарти управлінського обліку, що визначають методичні вимоги до ведення управлінського обліку за окремими групами об'єктів, або до виконання певних процедур управлінського обліку (первинні документи, облікові реєстри, план рахунків управлінського обліку, графік документообороту, техніка обробки даних, порядок формування звітних показників та ін.), що розробляються на основі Загального стандарту УО;
- класифікатори об'єктів управлінського обліку, довідники ознак аналітики за класифікаційними угрупованнями, що мають бути включені до Додатків Стандартів управлінського обліку;
- інструкції відповідальних виконавців і користувачів облікової інформації, що регламентують виконання ними конкретних операцій при роботі з обліковою системою.

Нормативно-довідкова документація повинна включати довідники та класифікатори: класифікатор основних засобів; класифікатор матеріалів, довідник номенклатури (товарів, робіт, послуг), довідник статей витрат та виплат; довідник доходів та надходжень; довідник центрів відповідальності; довідник бюджетних центрів; довідник контрагентів тощо.

Для довідника встановлюються єдині правила оформлення його елементів, визначаються ознаки їх угруповання. Вся внутрішня документація компанії, а також документація, що надходить ззовні, до прийняття на облік повинна чітко класифікуватися відповідно до розроблених довідників шляхом її кодифікації. Для ведення довідників в автоматизованій системі кожному довіднику встановлюється власник, який відповідає за відповідність елементів довідника встановленій структурі, контролює його функціональність довідника. Як правило, права на коригування, додавання нових елементів в довідник делегуються тільки його власнику. Якщо процедури з ведення довідників не визначені, може виникнути ситуація неправомірного збільшення елементів довідників або видалення, що підвищить ризик помилок та неякісного відображення інформації за операціями.

Звіти повинні характеризуватися чіткою постановкою розкриття питань і завдань, містити опис методу аналізу, визначення нових термінів, кількісні та якісні дані, необхідні для розуміння звіту, розкривати всі застосовані допущення та їх оцінку, надавати користувачеві зведені (узагальнені) результати і висновки, а також опис факторів ризику.

Мета управлінського обліку полягає в доброякісному інформаційному забезпеченні потреб управління господарською діяльністю, а тому значна увага приділяється не стільки збору та реєстрації еко-

номічної інформації (процес її обліку), а скільки її агрегації (групування, узагальнення, математичні (лічильні) процедури) у звітні показники. А тому при обґрунтуванні моделі управлінської звітності на перший план виходить не побудова управлінського обліку як інформаційної системи управління (його структура, конфігурація елементів, їх взаємозв'язок), а розроблення положення (стандарту) “Управлінська звітність”.

Цей стандарт має забезпечувати керівництво цінною інформацією, значення якої полягає у можливості здійснення своєчасного оперативного контролю (на основі відхилень фактичних значень показників від затверджених) та передбачення (прогноз) майбутньої діяльності (на основі оцінки результатів та аналізу зовнішнього середовища) та прийняття ефективних управлінських рішень. На нашу думку, в структуру цього положення (стандарту) потрібно включити такі розділи:

– “Загальні положення управлінської звітності”, в якому мають бути розглянуті основні поняття (терміни), що використовуються в стандарті, а також визначаються принципи, мета і завдання управлінської звітності в системі управлінського обліку, а також надається перелік регламентуючих документів;

– “Організаційно-фінансова побудова структури управлінської звітності”, в якому мають бути представлені центри відповідальності, за якими складається оперативна, поточна та зведена звітність, а також бюджетні центри, за якими складаються операційні бюджети та основні бюджети діяльності в цілому по підприємству;

– “Технічні параметри складання та подання звітності”, що містять правила та умови представлення звітності, види, формати та структуру показників, а також терміни та відповідальних за її представлення.

Звідси завданням побудови повноцінної моделі управлінської звітності за даними внутрішньогосподарського (управлінського) обліку постає обґрунтування такого положення (стандарту) управлінської звітності, яке б урахувало теорію і практику вітчизняної економічної науки щодо інформаційного забезпечення потреб управління та включало, як вже зазначалося: внутрішньогосподарський (бухгалтерський) облік, управлінський аналіз, планування та довідкове інформаційне забезпечення.

Висновки. Обґрунтування необхідності розробки положення (стандарту) управлінської звітності, який передбачає теоретичне та методичне обґрунтування побудови розширеної моделі звітності для потреб управління має здійснюватися у взаємозв'язку таких позицій: розкриття змісту та принципів складання управлінської звітності, визначення складових структури, формату звітності та правил формування її показників, встановлення термінів представлення та порядку розповсюдження звітів.

Література:

1. Голов С. Ф. Управлінський облік: [підручник] / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”
3. Жданова А. Б. Международные системы управленческого учета: учебное пособие / А. Б. Жданова; Томский политехнический университет. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 162 с.
4. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. – М. : Рид Групп, 2011. – 416 с.
5. Левицька С. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 27-35.
6. Нападовська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 45-55.

УДК 657

Привалова Н. Є.,*аспірантка кафедри бухгалтерського обліку Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

У статті розглянуто методичні підходи щодо організації контролю спільної діяльності без створення юридичної особи. Запропонована методика та основні напрями організації спільного контролю цього виду діяльності.

Ключові слова: *спільний контроль, облікова політика, контрольні точки об'єктів перевірки, схема побудови спільного контролю, методика здійснення контролю.*

В статье рассмотрены методические подходы к организации контроля совместной деятельности без создания юридического лица. Предложена методика и основные направления организации совместного контроля этого вида деятельности.

Ключевые слова: *совместный контроль, учетная политика, контрольные точки объектов проверки, схема построения совместного контроля, методика исполнения контроля.*

The article describes the methodological approaches for the control of joint activity without establishing a legal entity. Methods and the main directions of the joint control of the activity are proposed.

Keywords: *joint control, accounting policies, checkpoints of scan objects, scheme for the construction of joint control, methods of monitoring.*

Постановка проблеми. Останнє десятиріччя характеризується радикальними змінами в економічному житті, господарськими реформами та демократизацією суспільного життя, в тому числі новітнім позитивним ставленням до підприємництва. Для формування та розвитку нових форм підприємництва мають вплив економічні, юридичні, політичні і психологічні умови.

Глобалізація ринкової економіки об'єктивно зумовлює появу нових форм та видів господарюючих суб'єктів. Враховуючи вступ України до СОТ, виникають нові нетрадиційні форми підприємницької діяльності, зокрема спільна діяльність без створення юридичної особи, яка вимагає визначення, обґрунтування, виділення певних притаманних їй особливостей обліку й контролю її діяльності.

Спільна діяльність без створення юридичної особи є окремим видом підприємницької діяльності, в якій передбачено певні особливості створення, діяльності та ліквідації. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне встановити основні засади організації контролю їх діяльності та виділити його особливості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань щодо контролю спільної діяльності займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед них необхідно особливо відзначити Г. В. Ахметову, Ф. Ф. Бутинця, Н. Г. Виговську, Н. М. Малюгу, Н. Л. Маренко, Є. В. Плугарь, Б. Н. Соколова, Р. Н. Стрельникова та інших. Але у більшості цих робіт [1-6] недостатня увага приділена проблемам контролю спільної діяльності без створення юридичної особи.

Мета і завдання дослідження. В умовах нових економічних відносин, що формуються в нашій державі, посилюється увага до нових форм господарювання та їх відповідальності за результати діяльності. Отже, виникає необхідність посиленої уваги теоретиків і практиків щодо питань контролю спільної діяльності без створення юридичної особи, що зумовило мету цього дослідження.

Завданнями даного дослідження є формування методичних підходів та напрямів організації спільного контролю спільної діяльності без створення юридичної особи.

Виклад основного матеріалу. Контроль – це комплекс впорядкованих взаємопов'язаних заходів, методик і процедур, які використовуються учасниками спільної діяльності та керівництвом господарюючого суб'єкта з метою забезпечення дотримання політики управління та ефективного ведення спільної діяльності. Найважливішою умовою реалізації контролю є фінансова інформація, що міститься в бухгалтерській, статистичній, оперативній та внутрішній звітності, а також узагальнені фінансові показники, що відображають різні сторони спільної господарської діяльності. Принциповим моментом при проведенні контролю є надання необхідної інформації учасникам договору про спільну діяльність.

Відомо, що порядок організації бухгалтерського обліку регламентований положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, в яких пропонуються вибір способів обліку, оцінки об'єктів обліку, їх списання з балансу та розкриття інформації в бухгалтерській звітності. У зв'язку з цим саме ці елементи і необхідно перевірити при оцінці облікової політики організації для цілей спільної діяльності.

Завданнями контролю спільної діяльності є перевірка:

– наявності облікової політики;

– відповідності вимогам законодавства щодо порядку затвердження облікової політики;

- повноти та відповідності вимогам законодавства положень облікової політики;
- повноти та відповідності положень облікової політики специфіці діяльності суб'єкта.

Метою контролю спільної діяльності є перевірка відповідності даних облікової політики для цілей спільної діяльності вимогам чинного законодавства та специфіки цієї діяльності.

У результаті здійснення перевірки можна дійти висновків щодо:

- правильності застосування декларованих способів ведення бухгалтерського обліку;
- достатності елементів облікової політики та їх відповідності масштабам діяльності економічного суб'єкта та ін.

Дослідження цих питань дасть можливість скласти принципову схему побудови спільного контролю за повнотою відображення на відокремленому балансі операцій в рамках спільної діяльності (рис. 1).

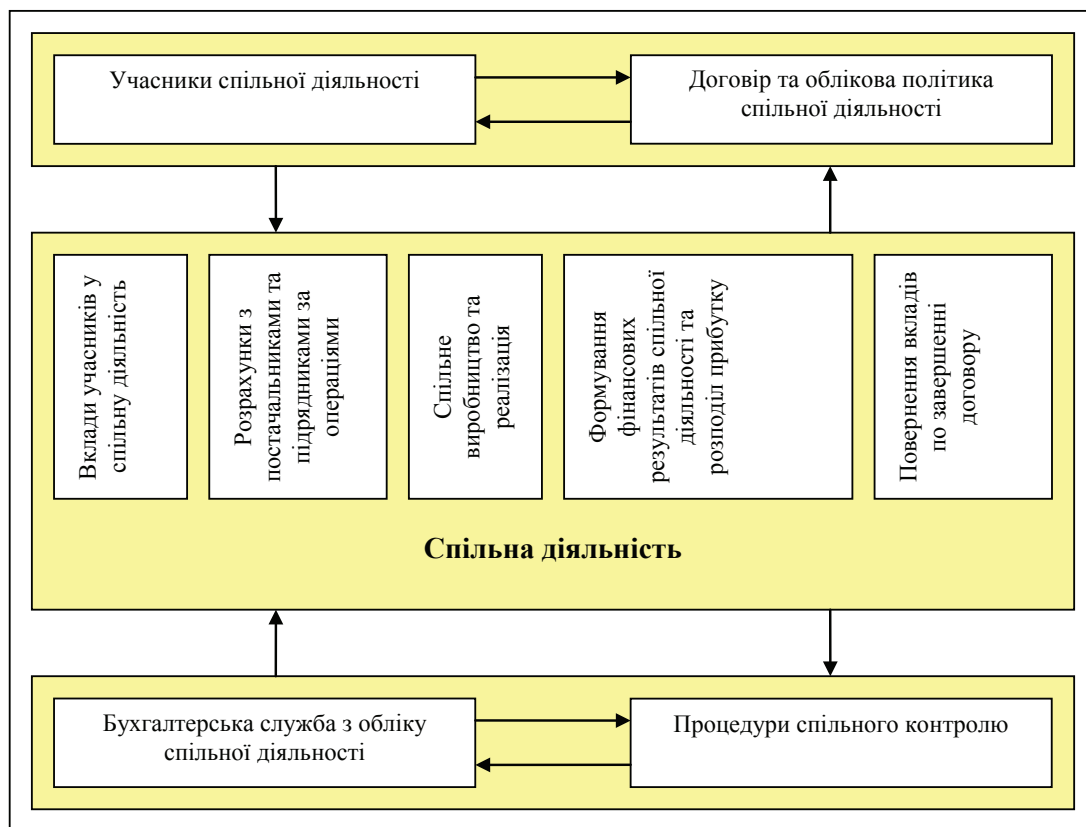


Рис. 3.2. Принципова схема спільного контролю відображення операцій за договором про спільну діяльність

У поданій схемі визначена інформаційна база за кожним етапом спільної діяльності.

Для проведення контролю необхідно використовувати таку інформацію: наказ про облікову політику для цілей спільної діяльності; договір спільної діяльності; довіреність на здійснення діяльності від імені всіх учасників; відособлена бухгалтерська звітність; внутрішня звітність перед учасниками спільної діяльності; головна книга; журнали-ордера; дані аналітичного обліку та інші первинні документи. На підставі перерахованих документів, облікових реєстрів, звітних даних та інших первинних документів спільні контролери проводять різні перевірочні дії: ознайомлення з матеріалами, що відображають технологічні процеси виробництва і реалізації виробленої спільної продукції, хід виконання договірних зобов'язань перед учасниками, рух і використання матеріальних цінностей, порядок і обґрунтованість їх списання, документообіг за договором спільної діяльності, порядок формування результату від спільної діяльності і розподіл його між учасниками згідно з договором, а також складання та надання звітності учасникам спільної діяльності.

На початковому етапі перевірки можна перевірити порівнянність даних аналітичного і синтетичного обліку зі звітністю, що існує. Непорівнянність їх може служити сигналом про недостовірність звітних даних.

За необхідності може бути проведена суцільна перевірка звітності узагальнюючих показників у розрізі елементів. Крім того, запропонована методика дозволяє визначити терміни проведення суцільної спільної перевірки, визначити основні прийоми і процедури, встановити можливі порушення.

При проведенні спільного контролю необхідно переконатися, що організація-учасник, що веде загальні справи відповідно до договору простого товариства:

- веде відокремлений облік операцій (на окремому балансі) зі спільної діяльності та операцій, пов'язаних з виконанням своєї звичайної діяльності;
- показники окремого балансу в бухгалтерський баланс від звичайних видів діяльності не включаються;
- відображення господарських операцій за договором про спільну діяльність, включаючи облік витрат і доходів, а також розрахунок і облік фінансових результатів за окремим балансом здійснює в загальноствановленому порядку;
- майно, внесене іншими учасниками договору про спільну діяльність як внесок, враховує відокремлено (на окремому балансі);
- вклади, внесені учасниками спільної діяльності, враховує на рахунок з обліку вкладів учасників за оцінкою, передбаченою договором;
- у бухгалтерському обліку придбане або створене в процесі здійснення договору про спільну діяльність майно відображає в сумі фактичних витрат на його придбання, виготовлення тощо. Облік придбання або створення нових об'єктів основних засобів, нематеріальних активів та інших вкладень у необоротні активи веде в загальноствановленому порядку;
- нарахування амортизації майна, що підлягає амортизації, в рамках окремого балансу здійснює в загальноствановленому порядку незалежно від фактичного терміну його використання і застосовуваних раніше способів нарахування амортизації до укладення договору про спільну діяльність;
- після закінчення звітного періоду отриманий фінансовий результат – нерозподілений прибуток (непокритий збиток) розподіляє між учасниками договору про спільну діяльність у порядку, встановленому договором.

Необхідно перевірити, чи складає та надає учасник, що веде загальні справи, учасникам договору про спільну діяльність достовірну інформацію, необхідну для формування ними звітної, податкової та іншої документації.

Методика і цілі, що переслідуються при проведенні спільного контролю, припускають перевірку надійності облікової інформації; точності, достовірності та повноти відображення окремих елементів і статей витрат; виявлення випадків порушення достовірності результатів господарської діяльності; дотримання вимог, що впливають із специфіки господарюючого суб'єкта; обмежень облікового періоду; оцінку загальної інформації, наданої у фінансовій звітності, а також застосування і розкриття принципів бухгалтерського обліку в обліковій політиці для цілей спільної діяльності. Таким чином, предметом дослідження спільних контролерів є інформаційна база, що являє собою систему кількісних і якісних, узагальнюючих і окремих показників, які характеризують ефективність спільної діяльності.

В основу методичних підходів покладена розробка контрольних точок кожного об'єкта, під якими слід розуміти узагальнюючий (укрупнений) або окремі показники, відображені в первинних документах, поточному обліку, фінансовій звітності або на рахунках бухгалтерського обліку. Отже, на відповідному об'єкті контролю кількість контрольних точок буде визначатися метою, напрямом перевірки (організаційно-правова, податкова, фінансово-аналітична, витратна, операційна, маркетингова, комп'ютерна, екологічна), її формою (зовнішня, внутрішня, обов'язкова, ініціативна, документальна, фактична), змістом фінансової (бухгалтерської), статистичної та податкової звітності та ступенем деталізації укрупненої контрольної точки.

Пропонована система показників передбачає організацію аналітичного і синтетичного обліку спільної діяльності та використання його даних для проведення спільної перевірки за заданим напрямом.

При контролі спільної діяльності кількість контрольних точок залежить від мети, ступеня деталізації показників, вмісту поточної внутрішньої і зведеної звітності. У процесі спільного контролю повинні визначатися взаємозв'язок контрольних точок, чинники та причини змін отриманих показників від наявних даних первинного обліку.

Реалізація цілей спільної перевірки контрольних точок об'єкта бухгалтерського обліку полягає у зборі доказів. Порядок їх появи в процесі накопичення, аналізу та інтерпретації інформації, отриманої з різних джерел, і підтверджує фактично проведені дії господарюючого суб'єкта протягом певного періоду часу. Інформацію та докази спільні контролери збирають в ході здійснення відповідних процедур (організаційні, аналітичні, розрахункові, логічні, нормативно-правові, зіставлення, моделювання тощо), які проводяться різними методичними прийомами і способами (розрахунково-аналітичні, документальні, балансові, автоматизовані тощо) з урахуванням мети спільної перевірки та її напрямів. Так, якщо об'єктом контролю є спільна діяльність у рамках договору простого товариства, то укрупненими контрольними точками можуть бути:

- вклад у спільну діяльність;
- розрахунки з постачальниками та підрядниками;
- формування собівартості випущеної і реалізованої продукції;
- формування прибутку від спільної діяльності та порядок розподілу її між учасниками;

– повернення вкладів після закінчення спільної діяльності.

Цілями проведення спільного контролю є повнота і достовірність відображення витрат і результатів від здійснення спільної діяльності. Механізм реалізації цілей виділених контрольних точок здійснюється за допомогою різних методичних прийомів та контрольних процедур.

Характер, час проведення і обсяг перевірок виділених контрольних точок зі спільної діяльності визначаються специфікою господарської діяльності організації, професійним рівнем контролерів, їх кваліфікацією, періодом дослідження господарюючого суб'єкта та його інформаційною базою.

До інформаційної бази можна зарахувати:

- договір про спільну діяльність;
- облікову політику для цілей спільної діяльності;
- відокремлений бухгалтерський баланс;
- додаток до бухгалтерського балансу;
- документи з обліку основних засобів (акти, картки, відомості, розрахунки тощо);
- матеріали попередніх перевірок;
- відомості, отримані з бесід з керівництвом організації;
- відомості, отримані від третіх осіб;
- інформацію, отриману від служби внутрішнього контролю.

Важливим моментом у спільному контролі за діяльністю учасника, що веде загальні справи, є підрахунок результатів спільної діяльності і розподіл його між усіма учасниками договору після закінчення звітного року.

Необхідно перевірити правильність відображення фінансового результату спільної діяльності.

І останнім досліджуваним контрольним моментом у спільній перевірці діяльності уповноваженого представника є повернення вкладів учасникам після закінчення договору.

Після закінчення або припинення договору простого товариства учасник, що веде загальні справи, складає ліквідаційний баланс на дату закінчення (припинення) договору про спільну діяльність.

Аналогічно має відображатися і повернення вкладів грошовими коштами, іншим майном, як раніше внесеного в спільну діяльність її учасниками, так і створеного або придбаного під час здійснення спільної діяльності.

При перевірці необхідно приділити особливу увагу розподілу майна, що перебувало у спільній частковій власності учасників, і проконтролювати, чи здійснюється він у порядку, встановленому ЦКУ.

Висновки. Контроль у рамках спільної діяльності без створення юридичної особи повинен здійснюватися силами всіх учасників спільної діяльності для постійного нагляду та перевірки здійснюваних операцій, прийняття оперативних заходів. Ефективність спільного контролю залежить від методів спільної діяльності, організації та технології виробництва, порядку збору, обробки та аналізу інформації та інших чинників.

Методика здійснення спільного контролю спільної діяльності великою мірою визначається тим, що вступає як внески, які передані учасниками в спільну діяльність, і в яких напрямках здійснюється їх використання. Залежно від цього методика буде набувати особливостей, які характерні для системи спільного контролю за операціями з грошовими коштами, основними засобами, матеріалами, а також за операціями, пов'язаними з розподілом прибутку від спільної діяльності за договором простого товариства.

Для подальшого удосконалення контролю спільної діяльності без створення юридичної особи необхідно вдосконалити методики спільного контролю та визначити основні засади його здійснення.

Література:

1. Ахметова Г. В. Контроль и ревизия : учебно-методический комплекс [Текст] / Г. В. Ахметова. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 72 с.
2. Бідюк О. О. Облік і аналіз діяльності спільних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Оксана Олександрівна Бідюк. – К., 2006. – 212 с.
3. Контроль і ревизія [Текст] / [Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І.]: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП "Рута", 2002. – 544 с.
4. Дмитренко А. В. Облік внесків у спільну діяльність без створення юридичної особи [Текст] / А. В. Дмитренко // Економіка і регіон. – 2008. – № 4 (19). – С. 139-143.
5. Маренко Н. Л. Ревизия и контроль в коммерческих организациях [Текст] / Н. Л. Маренко. – М. : Финансово-экономический институт; Ростов-на-Дону: Изд-во "Феникс", 2004. – 416 с.
6. Плугарь Е. В. Модели финансового контроля [Текст] / Е. В. Плугарь // Экономика и управление. – 2006. – № 6. – С. 53-57.
7. Соколов Б. Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) [Текст] / Б. Н. Соколов, В. В. Рукин. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. – 442 с.
8. Стрельников Р. Н. Проблемы организации учета и контроля инвестиционных проектов на предприятии промышленной группы [Электронный ресурс] / Р. Н. Стрельников. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_4/135.pdf.

УДК: 336.225.674:330.131.7

Табенська Ю. В.,

Старший викладач кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ОЦІНКА РИЗИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЮ КОНФІСКОВАНОГО МАЙНА

У статті досліджено ризики як елемент аудиту ефективності в системі функцій державного внутрішнього контролю. На підтвердження теоретичних висновків проведено оцінку ризиків у контексті елемента аудиту ефективності управління та контролю конфіскованого майна.

Ключові слова: ідентифікація ризиків, контроль, державний фінансовий контроль, аудит ефективності, результативність, Державна митна служба України.

В статье исследованы риски как элемент аудита эффективности в системе функции государственного внутреннего контроля. В подтверждение теоретических выводов проведена оценка рисков в контексте элемента аудита эффективности управления и контроля конфискованного имущества.

Ключевые слова: идентификация рисков, контроль, государственный финансовый контроль, аудит эффективности, результативности, Государственная таможенная служба Украины.

The paper investigates the risks as part of performance audit in the functions of the state of internal control. To confirm the theoretical conclusions of risk assessment in the context of audit performance management and control of confiscated property.

Keywords: identification of risk control, state financial control, audit efficiency, effectiveness, State Customs Service of Ukraine.

Відповідно до міжнародних та національних стандартів внутрішнього аудиту аудит, ефективності стає новим видом контрольного заходу у діяльності підрозділу внутрішнього аудиту. Саме тому важливим є відокремлення понять, які є традиційними і зрозумілими для працівників внутрішнього аудиту та таких, які є новими і не знайшли свого методичного розкриття в нормативних документах та наукових дослідженнях, які дали б змогу узагальнити найкращу аудиторську практику. На прикладі операцій з реалізації конфіскованого майна, що надійшло у державну власність за результатами дій митних органів, розглянемо функціональні аспекти проведення аудиту ефективності.

Мета аудиту ефективності є визначальною для успішного його проведення, тому для аудитора важливим є правильне формулювання цілей на етапі планування. Цілі аудиту визначають те, чого прагнуть досягти аудиторі. У науковій літературі такими науковцями, як І. К. Дрозд та О. О. Чечуліною рекомендовано визначати загальну мету аудиту, яка була б тісно пов'язана з технічним завданням, та окремі цілі (підцілі), які притаманні окремим функціям чи видам діяльності, що підлягають аудиту [1, с. 64-65].

Мета контрольного заходу формулюється відповідно до змісту операцій з конфіскованим і безхазяйним майном, що полягає у наповненні державного бюджету при безоплатній передачі цього майна у власність держави внаслідок контролю дотримання митного законодавства. Метою аудиту ефективності є не стільки перевірка організації обліку та обороту конфіскованого майна, скільки відповідно до Стандартів внутрішнього аудиту оцінити ефективність функціонування системи внутрішнього контролю за реалізацією, переробкою, знищенням конфіскованого майна, організацію формування і надходження коштів від розпорядження конфіскованим майном.

Таким чином, з вищезазначеного матеріалу визначено мету цієї статті, яка полягає в оцінці ризиків в контексті елемента аудиту ефективності управління та контролю конфіскованого майна.

Цілі є ключовим елементом системи. Вони визначають те, чого установа намагається досягнути. У нашому прикладі з функцією запобігання незаконного переміщення товарів через митний кордон мету сформульовано як мету діяльності Митної служби на найвищому рівні. На нижчих рівнях вони повинні стосуватися окремих видів діяльності чи процесів (наприклад, впродовж наступних трьох років щорічно збільшувати на два відсотки надходження від конфіскованого майна).

Після того як цілі та підцілі аудиту ефективності були визначені, кожному із них необхідно оцінити з погляду ймовірності ризиків. Внутрішні аудиторі визначення ризиків проводять, враховуючи ймовірність та вплив на діяльність митної служби в сфері обігу конфіскованих товарів та майна цих ризиків. Внутрішній аудитор повинен ув'язати відповідність та результативність кожного заходу контролю з оціненими ризиками.

Простим поясненням того, що має робити внутрішній аудитор, визначаючи ризики або події, що можуть провокувати ризики, є відповідь на запитання "що може відбутися неправильно", тобто, що може завадити досягненню цілей митних органів на усіх етапах обігу конфіскованого майна. Внутрішній

аудитор повинен оцінити ризики з врахуванням повноважень та можливостей їх реалізації. І наголошуємо на важливій особливості роботи внутрішнього аудитора, яку відмічають зарубіжні практики: на завершення виконання цього завдання визначені ризики, по-можливості, повинні обговорюватися та погоджуватися з керівництвом. Тобто внутрішній аудитор не працює автономно від керівництва, роботу якого він перевіряє і оцінює. На противагу роботи ревізора, він заохочує до спільної роботи з оцінювання ефективності управлінських дій відповідальних посадових осіб.

За результатами дослідження вітчизняних науковців існує кілька способів ідентифікації ризиків. Відповідно до підходу, запропонованого дослідниками П. П. Андреевим, І. К. Дрозд, О. О. Чечуліною у навчальному посібнику з внутрішнього аудиту, визначення ризиків можна проводити за стандартними категоріями ризиків [2, с. 26-29]. Застосуємо цей підхід для визначення ризиків при аналізі порушень у системі обігу конфіскованого майна з урахуванням наслідків, впливу і частоти виникнення (таблиця 1).

Таблиця 1
Оцінка ризиків як елемент аудиту ефективності управління
та контролю конфіскованого майна (узагальнюючі)

Етап підконтрольного процесу	Ідентифіковані ризики	Причини недієвості заходів контролю та вплив на результат
1	2	3
1. Вилучення майна облік, попередня оцінка, зберігання майна митними підрозділами, що здійснили вилучення	Ризик непослідовного державного регулювання бухгалтерського обліку операцій реалізації конфіскованого майна. Ризик безвідповідальності щодо майна з моменту прийняття рішення судом про його конфіскацію. Ризик невідповідності митних процедур.	Відсутність чіткого регламентування тривалості процедур митного оформлення, необхідного кадрового забезпечення контрольних пунктів та належної інформаційно-технічної бази, що негативно позначалося на якості та оперативності митного контролю; неврегульованість питання відповідальності за збереження майна з моменту прийняття рішення судом про його конфіскацію; розпорощення серед значної кількості об'єктів бюджетних коштів через відсутність середньострокового планування; утримання інших контролюючих органів за рахунок кошторисів митних органів
2. Оцінка майна та передача його органам, які здійснюватимуть розпорядження цим майном	Ризик невідповідності оцінки майна. Ризик некомпетентності оцінювачів майна. Ризик конфлікту інтересів внаслідок багатократних оцінювань у процесі руху конфіскованого майна між органами – розпорядниками. Ризик нездатності оперативного управління через відсутність єдиної інформаційної системи з обліку, зберігання та оцінки конфіскованого майна.	Зменшення кількості спільних заходів з органами прикордонної служби, МВС, СБУ, прокуратури та податковими органами; недопущення до інвентаризації переданого конфіскаату; СВК не має елементів надійного, якісного, чесного адміністрування процедур проходження товарів через державний митний кордон; звернення українських митників до інших держав з метою отримання відомостей про вантажі згідно з умовами міжурядових угод про обмін такою інформацією мали епізодичний характер (питома вага направлених запитів 1% у загальній кількості оформлених ВМД)
3. Розпорядження майном Реалізація, безоплатна передача, знищення, уцінка	Ризик невідповідності звітних даних про результати реалізації конфіскованого майна. Ризик зменшення надходжень до бюджету внаслідок безпідставного знищення, уцінки конфіскаату. Ризик втрати контролю безоплатно переданого конфіскованого майна. Ризик неможливості формування інформації про наявність, рух конфіскованого майна через відсутність єдиного реєстру.	Складнощі з реалізацією вилученого митниками майна за результатами митного контролю: залишки конфіскаату збільшилися втричі, а динаміка надходжень коштів від реалізації майна зменшилися наполовину; органами Державної виконавчої служби не здійснено розпорядження вилученим митними органами майном, щодо якого прийнято рішення про конфіскацію; зберігаються конфісковані товари, які підлягають передачі органам ДВС, з них 50 % майна органами ДВС навіть не описано; відсутній облік конфіскованого майна у сторін, яким воно передається органами митниці; ускладнена реалізація конфіскаату через його завищену вартість (перевищує ринкову через нараховані податки та мито)

4. Перерахування коштів до Державного бюджету України	Ризик втрати доходів. Ризик несвоечасного надходження коштів на рахунки державного бюджету. Ризик втрати контролю за повнотою перерахування коштів на рахунки державного бюджету. Ризик розриву граничних термінів перерахування коштів до державного бюджету залежно від органу, що реалізує майно.	Несприятливі тенденції у світовій та вітчизняній економіці (скорочення імпорту, у т.ч. обсягів окремих товарних груп з високим рівнем податкового навантаження); не була дієвою система державного нагляду за наданням пільг на товари, які переміщуються через державний кордон України: обсяги пільг зростали, не мали системного характеру організаційні заходи Митно-тарифної ради, не переглядалися переліки продукції, яка звільнялась від сплати мита; внутрішні ревізії не планували перевірку правильності пільгового оподаткування; за виявленими порушеннями безпідставного пільгового оподаткування стягнення не можна застосувати (ліквідація, реорганізація суб'єктів).
---	---	---

*Розроблено автором на основі даних офіційних джерел: Рахункова палата України, Державна фінансова інспекція України, Державна митна служба України

Кожний з ідентифікованих ризиків варто оцінити за ступенем його впливу на кінцевий результат. Вплив розглядається традиційно, через ступінь ймовірності завданих збитків через вплив чинників ризику. Доцільно скористатися табличною формою, запропонованою розробниками-фахівцями Державної фінансової інспекції у методиці.

Питання оцінки при перевірці ефективності управління обігом конфіскованого майна є складним і важливим, оскільки поставлена нами головна мета аудиту ефективності – наповнення державного бюджету напряму залежить від правильності та доцільності визначення вартості майна, що вилучено митними органами в процесі митних процедур контролю.

Митні органи мають право здійснити попередню оцінку конфіскованого майна, при постановці його на за балансовий облік. Територіальні управління здійснюють подальше приймання, зберігання майна, проводять санітарно-гігієнічні, екологічні та інші експертизи з метою встановлення відповідності майна визначеним вимогам, забезпечує знищення майна, що не відповідає вимогам законодавства, переоцінку, реалізацію та перерахування коштів у державний бюджет.

Необхідно підкреслити, що для проведення оцінки вилученого майна в системі митних органів діють спеціальні підрозділи, укомплектовані спеціалістами з вищою юридичною або економічною освітою, які за своїми функціональними обов'язками повинні постійно простежувати стан цін і тарифів на вітчизняному ринку, спроможні кваліфіковано визначити вартість вилученого майна і несуть за це відповідальність. Отже, їх висновки щодо оцінки майна не повинні суттєво відрізнятися від експертних.

Разом з тим результати перевірки свідчать про значні розбіжності у визначенні вартості конфіскованого майна між спеціалістами митних органів та експертів. При цьому в усіх перевірених випадках експертна вартість завжди нижча вартості, визначеної митниками. Зроблені нами висновки дозволили ідентифікувати ризик конфлікту інтересів внаслідок кількарізних оцінювань у процесі руху конфіскованого майна між органами – розпорядниками.

Оцінка ефективності управління виявляє факти неузгодженості дій митних органів та органів державної виконавчої служби з оцінки та передачі конфіскованого майна, що також стала основою для ідентифікації ризику невідповідності звітних даних про результати реалізації конфіскованого майна та ризик у втрати контролю безоплатно переданого конфіскованого майна (таблиця 2).

Таблиця 2
Інформація про рух конфіскованого майна від митних органів до розпорядників*

Період	За даними Держмитслужби передано, млн. грн.	За даними Державної виконавчої служби, оцінено і прийнято, млн. грн.	Відхилення, +,- млн. грн.
2011 рік	48,548	32,710	15,838
1 півріччя 2012 р.	31,587	16,606	14,981

*Розроблено автором на основі даних офіційних джерел Рахункової палати України

Рахункова палата виявила під час перевірки, що, за даними Держмитслужби, митними органами передано до органів державної виконавчої служби майна, конфіскованого за рішенням суду й оціненого спеціалістами митниць за 2011 р. майже на 31,587 млн грн. Це ж майно при його прийнятті від митних органів оцінено, відповідно, на 32,710 млн грн (в 1,5 раза менше) та 16,606 млн грн (у 1,9 раза менше).

Загальна різниця становила 30,819 млн. гривень. Отже, право, надане вищенаведеними нормативними документами проводити експертну оцінку майна на усіх етапах його переміщення органами-розпорядниками конфіскованого майна, призвело до суттєвих занижень вартості, і, відповідно, надходжень до державного бюджету після реалізації. На етапі внутрішнього контролю під час проведення аудиту ефективності ідентифікація ризиків сприятиме оцінці управлінських дій, які повинні мінімізувати негативні наслідки для бюджету від коливання вартості конфіскації внаслідок різних експертних оцінок.

Досліджуючи питання досягнення головної цілі операцій з конфіскованим майном – наповнення державного бюджету, під час аудиту ефективності повинні оцінюватись дії учасників з погляду ефективності організації процесу. А на етапі перевірки повноти наповнення державного бюджету автором ідентифіковано декілька ризиків: ризик втрати доходів, ризик несвоєчасного надходження коштів на рахунки державного бюджету, ризик втрати контролю за повнотою перерахування коштів на рахунки державного бюджету, ризик розриву граничних термінів перерахування коштів до державного бюджету залежно від органу, що реалізує майно.

Дослідження за матеріалами контролюючих органів помилок і порушень, допущених під час руху та реалізації конфіскованого майна, нами було виділено типові випадки, які послужили підставою для ідентифікації ризиків. Так, отримавши кошти на свої рахунки, в основному, в межах вартості переданого для реалізації майна, митні органи та органи державної виконавчої служби на цьому закінчували здійснення моніторингу за продажем державного майна, не маючи реальної інформації про повноту його здійснення та ціни. Зустрічні перевірки або звірки з питань, пов'язаних з реалізацією майна, що перейшло у власність держави, з підприємствами, яким вона доручалася, цими органами не проводилися (виділено ризик втрати контролю за повнотою перерахування коштів на рахунки Державного бюджету).

Суперечливості та розбіжності у нормах і правилах, що застосовуються у сфері здійснення операцій з майном, яке перейшло у власність держави, призвели до неузгодженості дій органів державної влади і втрати контролю державою за обліком, рухом цього майна та повнотою надходжень до бюджету коштів, отриманих від його реалізації.

Дослідження ефективності управління конфіскованим майном показало, що бухгалтерський облік вилученого та безхазяйного майна ведеться виключно митними органами і тільки на стадії його вилучення, тобто до прийняття судом рішення про його конфіскацію і передачу органам державної виконавчої служби. В інших органах виконавчої влади бухгалтерський облік цього майна не ведеться. Така критична ситуація зумовила необхідність ідентифікації ризику неможливості формування інформації про наявність, рух конфіскованого майна через відсутність єдиного реєстру.

За матеріалами перевірки Рахункової палати України, тільки за 2011 р. поза бухгалтерським обліком, отже, поза контролем держави залишилося майна, що їй належало, на суму 423,6 млн грн, у т. ч.: в ДПА – 146,5 млн грн, СБУ – 184,4 млн грн, Мін'юсти – 74,3 млн грн, Державному сховищі дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння – 18,4 млн гривень.

Після проведення ідентифікації ризиків та їх оцінки, вони повинні бути обов'язково задокументовані у внутрішніх робочих документах внутрішнього аудитора з оцінки ризиків. Це сприятиме визначенню видів та обсягів запропонованих заходів контролю.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження виявлено:

1. Процес визначення цілей та підцілей під час аудиту ефективності дав змогу спрямувати перевірку на оцінку діяльності відповідальних осіб, якості та ефективності управління, а не на виявлення помилок і порушень відображення операцій в обліку та звітності. В основу визначення цілей покладено процеси, які відбуваються на етапах руху конфіскованого майна, а не облікові об'єкти, як під час традиційної внутрішньої ревізії.

2. Визначення цілей та підцілей дозволять спрямувати контрольні дії на оцінку результату діяльності (брак підтримки керівництва, невдале визначення відповідальності, невдале визначення програмних цілей, неправильне розуміння ролі керівника підрозділу у виконанні державних програм, невдале залучення експертів, неіснуюче чи невідповідне навчання, непослідовні правила, слабке відстеження системи внутрішнього контролю через відсутність механізмів), а не результати відображення в обліку цієї діяльності.

3. Визначення та оцінка ризиків відповідно до процесів також спрямовують внутрішніх аудиторів проводити контрольні дії відповідно до найбільш проблемних ділянок управління, які знайшли своє відображення у недоліках, вплив яких на кінцеві результати виконання державної функції управління конфіскованим, безхазяйним майном, боротьби з контрабандою призводить до збитків державного бюджету та недостиження цілей діяльності Державної митної служби України.

4. Ідентифікація ризиків дала змогу визначити основні проблемні питання ефективності управління конфіскованим майном, вирішення яких у вигляді пропозицій і висновків є кінцевим продуктом діяльності внутрішніх аудиторів.

Література:

1. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль: результат є, а результативність? / І. К. Дрозд // Збірник тез всеукраїнської науково-практичної конференції "Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні" / за заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – К. : 2009. – С. 64-65.
2. Андреев П. П. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід : навчальний посібник / П. П. Андреев, О. О. Чечуліна, Л. В. Гізатуліна, Ян ван Тайнен, М. Г. Тимохін, Н. І. Сушко, С. П. Чорнуцький, Р. М. Рудніцька, Манфред ван Кестерен, І. К. Дрозд, Т. В. Боровкова, Т. О. Байдашнікова, Н. М. Засць. – Київ : Кафедра, 2011. – 120 с. – ISBN 978-966-188-257-6.
3. Ермішова С. В. Внутрішній аудит в системі державного фінансового контролю [Текст] / С. В. Ермішова // Економіка і організація управління. – Випуск № 3. – 2008. – С. 149-158.
4. Приходченко Л. Забезпечення ефективності державного управління: стандартизація внутрішнього контролю та аудиту [Текст] / Л. Приходченко // Актуальні проблеми державного управління : збірник наукових праць ОРІДУ. – Вип. 4 (32). – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – С. 145-152.
5. Шевчук В. О. Становлення та розвиток системи державного фінансового контролю в Україні [Текст] // Фінанси України – 2008 – № 11. – С. 7-9.

УДК 657.4

Шестерняк М. М.,*аспірантка кафедри аудиту, ревізії та контролінгу Тернопільського національного економічного університету*

ДО ПИТАННЯ ПОРЯДКУ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ У ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ ТА ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКАХ

Встановлено та узагальнено основні відмінності у порядку визнання витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках. Представлено класифікацію витрат відповідно до Податкового кодексу України з урахуванням специфіки їх відображення.

Ключові слова: розподіл витрат, фінансовий облік, податкові розрахунки, П(С)БО, ПКУ, класифікація витрат.

Установлены и обобщены основные отличия в порядке признания расходов в финансовом учете и налоговых расчетах. Представлена классификация расходов в соответствии с Налоговым кодексом Украины с учетом специфики их отображения.

Ключевые слова: распределение расходов, финансовый учет, налоговые расчеты, П(С)БУ, НКУ, классификация расходов.

Basic differences are set and generalized in the order of confession of charges in a financial account and tax calculations. Classification of charges is presented in accordance with the Internal revenue code of Ukraine taking into account the specific of their reflection.

Keywords: allocation of charges, financial account, tax calculations, P(S)RK, IRCU, classification of charges.

Постановка проблеми. Проблеми питання повноти та своєчасності відображення витрат у системі обліку викликають дискусії не тільки в науковому світі. Раціональний підхід до розподілу витрат сприяє створенню оперативної та якісної інформаційної бази не лише для облікових працівників та управлінського персоналу підприємств, а й для зовнішніх користувачів. З прийняттям Податкового кодексу України у визнанні витрат відбулося багато змін. При цьому має місце зближення фінансового обліку та податкових розрахунків. Однак, як показує практика, повного поєднання між фінансовим та податковим обліком немає. Відповідно, проблемним питанням щодо обліку витрат є відмінності між фінансовим обліком та паралельним його здійсненням у податкових розрахунках, що особливо актуально в сучасний період.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми обліку витрат розглядають у своїх працях такі відомі вчені-економісти як: Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голлов, З. В. Гуцайлюк, В. А. Дерій, З. В. Задорожний, В. С. Леня, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченко, Б. Ф. Усач та інші. Незважаючи на значні здобутки у дослідженнях цих вчених, низка питань за сучасних умов економічних перетворень потребує подальшого вирішення. Станом на сьогодні, наприклад, залишається актуальним питання порядку розподілу витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках.

Мета і завдання дослідження. Основною метою статті є з'ясування основних розбіжностей у порядку визнання витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках відповідно до П(С)БО 16 "Витрати" і Податкового кодексу України, а також формування класифікації витрат відповідно до податкових змін. Вказана мета визначає зміст дослідження.

Виклад основного матеріалу. Проблеми розподілу витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках виступають предметом дискусій як теоретиків, практиків, так і працівників податкової служби, оскільки цьому сприяють динамічні зміни, що відбулися у 2011 році щодо загальноновиробничих витрат та системи оподаткування.

В Україні облік витрат можна здійснювати за трьома класами рахунків, при цьому можливими є три варіанти його ведення:

- 1) із застосуванням лише класу рахунків 8 "Витрати за елементами" (для малих підприємств);
- 2) із застосуванням рахунків класів 2 "Запаси" і 9 "Витрати діяльності" (тобто за винятком класу рахунків 8);
- 3) із використанням рахунків усіх трьох класів – 2, 8 та 9; [1, с. 148].

Таким чином, суб'єкти господарювання можуть для обліку витрат застосовувати один із вищевказаних варіантів. Однак рішення про обраний клас варто зафіксувати у наказі про облікову політику чи договорі (примітках до договору), оскільки воно впливає на подальший облік витрат господарюючого суб'єкта.

Методологічні засади формування у фінансовому обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності диктує П(С)БО 16 "Витрати". Так, зокрема для обліку витрат важливе

значення має перелік та склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), які відповідно до п. 11 П(С)БО 16 [2] господарюючі суб'єкти встановлюють самостійно. При цьому вказаний пункт визначає, що до виробничої собівартості належать: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені витрати.

Незважаючи на зміни, що відбулися у 2011 році щодо загальновиробничих витрат, ці правила залишаються незмінними. Отже, їх включають до виробничої собівартості як у фінансовому обліку, так і податкових розрахунках, як цього вимагає п. 138.8 ПКУ [3].

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат (основну та додаткову заробітну плату загальновиробничого персоналу і відрахування на соціальні заходи; витрати на водопостачання для технологічного процесу; витрати на енергозабезпечення технологічного процесу тощо) суб'єкти господарювання відповідно до п. 16 П(С)БО 16 [2] також установлюють самостійно.

Потрібно врахувати, що на облік витрат впливає також обрана база розподілу витрат. Так, змінні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат (рах. № 23 "Виробництво") із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з "фактичної" потужності звітного періоду. Постійні витрати – на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) за "нормальної" потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включають до складу "собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг" (рах. № 90 "Собівартість реалізації") у період їхнього виникнення.

Оскільки для цілей визначення податкової собівартості загальновиробничі витрати теж підлягають розподілу між виробничою собівартістю та собівартістю реалізації, то визначення адекватної бази розподілу є доцільним питанням і для податкових розрахунків.

Як відомо, з 01.04.2011 р. набрав чинності та діє вже протягом півтора року Розділ III "Податок на прибуток підприємств" ПКУ [3], який передбачає зміни у визначенні прибутку до оподаткування. Так, зокрема, такі зміни передбачені щодо складу витрат, які враховують при обчисленні об'єкта оподаткування. Редакція податкового кодексу спрямована на максимальне зближення класифікацій витрат фінансового обліку та податкових розрахунків. Однак, незважаючи на такі спроби, структура витрат у частині формування собівартості продукції, що подає ПКУ, має певні відмінності у порівнянні з фінансовим обліком.

До вступу у дію Розділу III ПКУ [3], валові витрати відображали за правилом першої події, як цього вимагав ЗУ "Про оподаткування прибутку підприємств" [4]. На сьогодні, ПКУ не тільки виключає поняття "валові витрати" та замінює його на "витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування", а й трактує, що відповідно до п. 138.4 "витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, надання послуг" та інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються, з урахуванням окремих особливостей (п. 138.5) [3]. Тобто можна стверджувати, що діє принцип нарахування та відповідності доходів і витрат.

Таким чином, до складу собівартості, відповідно до ПКУ, зараховують усі витрати, які прямо пов'язані із виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, тоді як у фінансовому обліку, відповідно до П(С)БО 16 "Витрати" [2], у виробничу собівартість включають змінні загальновиробничі і постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Отже, відповідно до правил ПКУ [3], спочатку усі загальновиробничі витрати обліковували у складі "інших витрат" згідно з п. 138.10.1. Ці витрати відразу у період здійснення потрапляли до затрат звітного періоду. Згодом стало зрозуміло, що формування собівартості у податкових розрахунках відрізняється від правил, які діють у фінансовому обліку. Як наслідок, з 01.08.2011 р. загальновиробничі витрати стають складовою собівартості виготовленої та реалізованої продукції (робіт, послуг).

Окрім цього, як трактує П(С)БО 16, до складу собівартості входять витрати від браку, що складаються із повністю забракованої з технологічних причин продукції [2], а ПКУ передбачає, що фактичну вартість остаточно забракованої продукції не включають до складу витрат платника податку, крім втрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку, у разі реалізації такої продукції [3]. При цьому норми цих втрат (витрат) встановлює КМУ. У випадку, якщо КМУ норми таких втрат не встановлені, то платник податку може самостійно визначати допустимі норми технічно неминучого браку у наказі по підприємству за умови обґрунтування його розміру. Документальним ж підтвердженням витрат є первинна документація, реєстри фінансового обліку, фінансова звітність та інші документи, що пов'язані з нарахуванням і виплатою податків та зборів, як цього вимагає чинне законодавство.

Відмінності у визначенні порядку визнання витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках подано у таблиці 1.

Як видно з табл. 1, здійснюючи розподіл витрат, потрібно обов'язково враховувати, що на відміну від фінансового обліку загальнопромислові витрати у податкових розрахунках визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються.

Таблиця 1
Основні розбіжності у порядку визнання витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках відповідно до П(С)БО 16 і ПКУ

№ з/п	Стаття	Фінансовий облік (П(С)БО 16)		Податкові розрахунки (ПКУ)
		Визнання витрат	Списання витрат	
1.	Собівартість реалізованих товарів	Визнають витратами певного періоду водночас із визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені	У момент отримання доходу від реалізації такої продукції	Визнають витрати того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконання робіт, надання послуг
2.	Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг):			
	а) Виробнича собівартість			
	– Прямі матеріальні витрати			
	– Прямі витрати на оплату праці			
	– Інші прямі витрати			
– Загальнопромислові витрати				
б) Нерозподілені постійні загальнопромислові витрати	Відображають у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені	У тому звітному періоді в якому вони були здійснені	Інші витрати (п.138.5 (із змінами від 07.07.20011 р)., 138.10.2 – 138.12, ст.140, ст.141 ПКУ) визнають витратами того звітного періоду, в якому їх здійснюють	
3.				Адміністративні витрати
4.				Витрати за збут
5.				Інші операційні витрати
6.				Фінансові витрати
7.				Інші витрати звичайної діяльності

З метою усунення розбіжностей між фінансовим обліком та податковими розрахунками вступає у дію ЗУ “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України” № 3609-VI від 07.07.2011 р. [5], який вносить зміни до п.138.8 ПКУ [3]. Враховуючи ці зміни, зобразимо схему класифікації цих витрат на рис. 1.

Таким чином, як показує рис. 1, усі витрати, які враховують при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат. При цьому кожен із вказаних видів витрат має свою розгалужену структуру.

Висновки. Викладене переконливо доводить, що спроба у Податковому кодексі об'єднати “фінансові” та “податкові” витрати не дає стовідсоткового збігу. Отже, з метою уникнення помилок при розподілі витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках, практикам і науковцям потрібно враховувати вищезазначені розбіжності.

Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямі детального вивчення практичного досвіду бухгалтерів та практиків щодо розподілу витрат у фінансовому обліку та податкових розрахунках різних форм власності підприємств, видів економічної діяльності, системи оподаткування, організаційно-правових форм тощо.

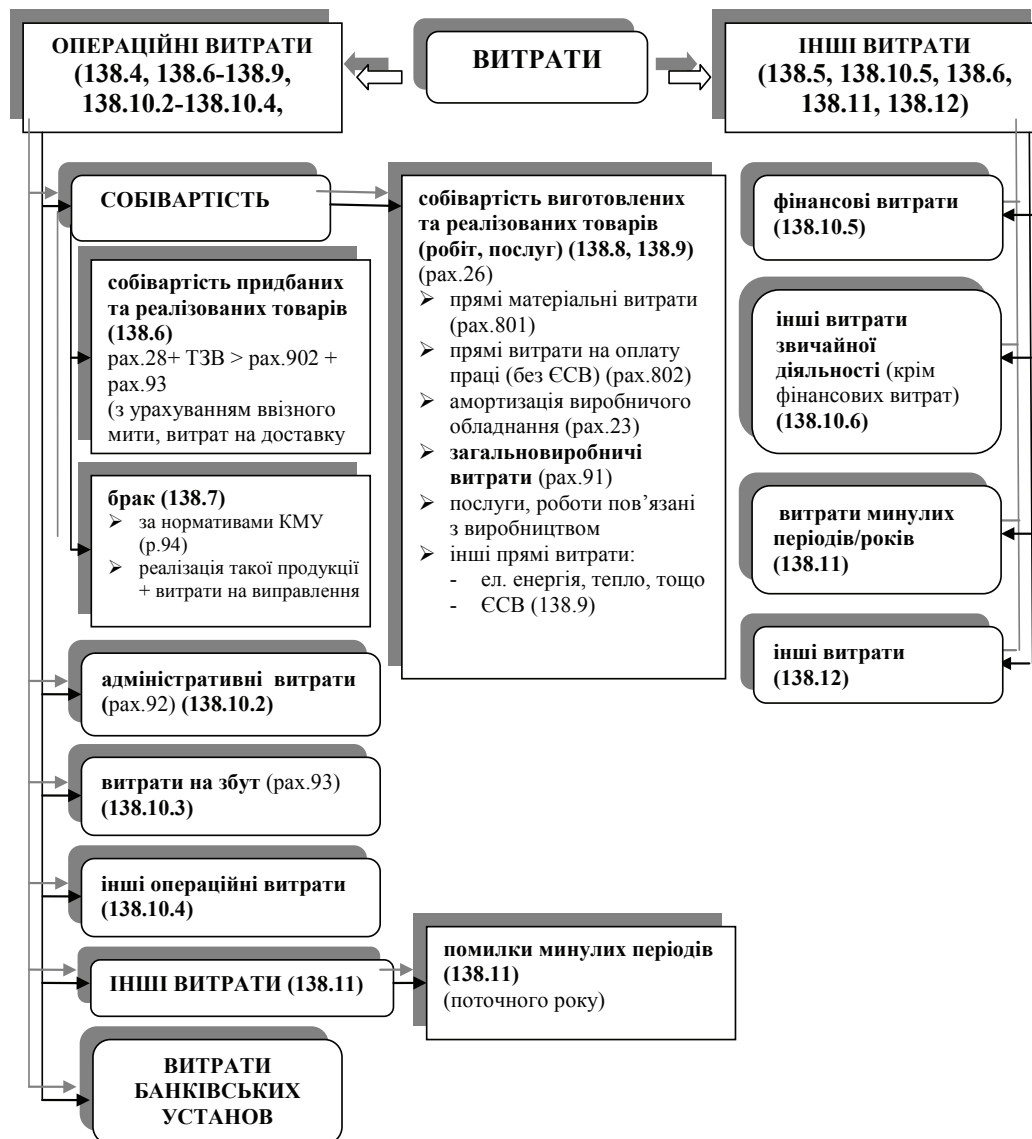


Рис. 1. Схема класифікації витрат відповідно до ПКУ

Література:

1. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю : [монографія] / В. А. Дерій. – Тернопіль : ТНЕУ, "Економічна думка", 2009. – 272 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за № 27/4248 [Електронний ресурс] // Режим доступу до стандарту : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України, зі змінами та доповненнями, редакція від 19.01.2012 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу до кодексу : <http://www.liga.zakon.ua>.
4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. № 335/94-ВР [Електронний ресурс] // Режим доступу до закону : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України" № 3609-VI від 07.07.2011 р. № 3609-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу до закону : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві : [монографія] / З. В. Задорожний. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 336 с.
7. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 608 с.
8. Організація бухгалтерського обліку : [навчальний посібник] / [за редакцією В. С. Леня]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
9. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2009. – 260 с.
10. Сопко В. В. Бухгалтерський облік у підприємстві / В. В. Сопко. – К. : Техніка, 1995. – 267 с.
11. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] – [3-тє вид. допов. і перероб.] / Н. М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.

УДК 311.216; 336.717.6

Ядранський Д. М.,*доктор соціологічних наук, кандидат економічних наук, докторант, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ПЕРСОНАЛУ НА МІКРОРІВНІ

У статті йдеться про доцільність запровадження нового напрямку обліку – обліку персоналу. Відповідна проблема є особливо актуальною для макрорівня дослідження. Встановлено зв'язок між обліковою політикою на мікрорівні та на рівні держави. Визначено напрями діяльності, на які може впливати інформація, отримана внаслідок обліку персоналу. Визначено авторське бачення завдань, що стоять перед обліком персоналу на сучасному підприємстві.

Ключові слова: облік, персонал, ефективність, інформаційне забезпечення, облікова політика, завдання, оцінка.

В статті говориться о целесообразности введения нового направления учета – учета персонала. Соответствующая проблема особенно актуальна для макроуровня исследования. Установлена связь между учетной политикой на микроуровне и на уровне государства. Определены направления деятельности, на которые может влиять информация, полученная в результате учета персонала. Определены авторское видение задач, стоящих перед учетом персонала на современном предприятии.

Ключевые слова: учет, персонал, эффективность, информационное обеспечение, учетная политика, задачи, оценка.

The article was written about the feasibility of implementing a new direction accounting – accounting staff. This issue is particularly relevant for macro-level research. The relation between the accounting policies at the micro level and at the state level. The directions of activity, which may affect the information obtained after accounting staff. Author's view is defined task facing the staff at the modern view of the enterprise.

Keywords: accounting, personnel, efficiency, information management, accounting policies, objectives, evaluation.

Актуальність проблеми. Соціальна орієнтація виробництва неможлива без впровадження соціально-трудового менеджменту на рівні основної ланки економіки – підприємства. При цьому однією з найголовніших проблем розробки і реалізації ефективної трудової політики є відсутність забезпечення керівництва підприємства комплексною, достовірною та своєчасною інформацією про стан, ефективність використання та перспективи наявного на підприємстві персоналу (зазначена теза знайшла підтвердження в процесі проведених нами соціологічних досліджень).

Формування і розвиток ефективних систем обліку персоналу (а відповідно контролю та аналізу персоналу) на рівні підприємств бачиться нам вкрай необхідним завданням. Однак створення таких систем неможливе без формування належної інформаційної бази. Причому її основу має становити саме інформація, що потрібна, у першу чергу, на мікрорівні обліку (на рівні господарюючих суб'єктів). Ця інформація в подальшому може (і повинна) бути використана для планування та оцінки трудових ресурсів на макрорівні. Інструментальною основою розбудови зазначеної системи та джерелом інформаційного забезпечення на рівні підприємства має виступати система управлінського, та частково бухгалтерського обліку. Призначення останньої в умовах ринкової економіки як раз і полягає, відповідно до Закону “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, в забезпеченні прийняття рішення зовнішніми та внутрішніми користувачами (інше питання, що не вся інформація про персонал може бути зведена до грошових вимірників, які використовуються в бухгалтерському обліку).

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями обліково-аналітичного забезпечення системи господарського управління в Україні займалась значна кількість науковців. Серед вчених, що неодноразово висвітлювали свої погляди з питань створення обліково-інформаційно-аналітичної системи підприємств можна виокремити таких: М. Т. Білуха (висвітлював здебільшого аспекти контролю [1]), Б. І. Валуєва (у питаннях поширення сфери використання обліку на підприємстві [2]), С. Ф. Голов (у питаннях глобалізації та уніфікації бухгалтерського обліку, та його орієнтації на більше коло споживачів інформації [3]), М. Я. Дем'яненко (зокрема у питаннях оподаткування та державної підтримки підприємств [4]), Г. Г. Кірейцев (у питаннях оцінки та обліку окремих господарських елементів [5]), В. Г. Лінник (аспекти обліку та контролю на рівні підприємств [6]), Є. В. Мних (аспекти інформаційно-аналітичного забезпечення обліку [7]), М. С. Пушкар (теоретичні аспекти обліку та контролю господарської діяльності [8; 9]), В. В. Сопко (аспекти обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання [10]), а також низка інших науковців. Попри значний внесок більшість із зазначених авторів сконцентрувала свою увагу на аспектах обліково-економічних відносин на підприємствах агропромислового комплексу. При цьому вирішення не зазнали проблеми обліково-аналітичного забезпечення роботи з

персоналом підприємств, що, на нашу думку, є недоліком сучасного вітчизняного обліку, який потребує вирішення.

Мета роботи. На увагу заслуговують, у першу чергу, засадничі принципи розбудови обліково-аналітичної системи роботи з персоналом на рівні суб'єктів господарювання (мікрорівні).

Викладення основного матеріалу дослідження. Формування обліково-аналітичної системи щодо обліку персоналу вимагає на першому етапі створення відповідної облікової політики, відповідно до якої і будуватиметься зазначена система. Однак на сьогоднішній день не існує підходів до розуміння принципів облікової політики щодо обліку персоналу. У цьому контексті уточнення вимагає і саме розуміння облікової політики, і визначення засадничих принципів її формування на рівні підприємств. Під час подальшого аналізу, на наш погляд, є доцільним використання визначення облікової політики, наведеного М. І. Кутером: "Облікова політика являє собою вибір підприємством конкретних методик, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності та кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного обладнання бухгалтерії)" [11, с. 543]. При цьому важливо враховувати факт того, що облікова політика підприємства (тобто політика на мікрорівні) має відповідати обліковій політиці держави щодо визначеного об'єкта обліку. У такому контексті облік персоналу має ґрунтуватися на принципах єдності рівнів обліку.

При цьому справедливою є думка В. М. Рожелюк та С. В. Питель, які визначають, що методологічне й організаційне керівництво системою бухгалтерського обліку на підприємстві здійснюється державою, яка визначає нормативні документи, що містяться в конкретних рекомендаціях, перелік правил окремих методик і процедур бухгалтерського обліку [12, с. 80].

Ф. Ф. Бутинець вважає, що при формуванні облікової політики потрібно виходити з того, що політику не можна обмежити рамками нормативних актів, оскільки жоден нормативний акт не в змозі передбачити усі тонкощі окремої господарської ситуації, яка виникає на підприємстві. Кожне підприємство обирає елементи облікової політики, виходячи з міркування економічної ефективності та особливостей своєї діяльності [13, с. 543].

Основними принципами облікової політики в Україні є принцип обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування і відповідності доходів і витрат, превалювання складності над формою, історичної собівартості, єдиного грошового вимірника. При цьому Ф. Ф. Бутинець також звертає увагу на те, що у зарубіжному обліку ведеться виділення виробничого (управлінського) обліку та фінансового обліку. На його думку, оскільки облік має бути спрямований на контроль за витратами виробництва, то й організація обліку має відповідати у першу чергу потребам управління [13, с. 172].

Переходячи від аналізу облікової політики до питань організації обліку доцільно згадати думку Ф. Ф. Бутиця, згідно з якою організація бухгалтерського обліку на підприємстві включає три взаємопов'язані напрями: методичний, технологічний та організаційний [14, с. 77]. В. В. Травін наступним чином пояснює зазначені рівні: методичний (передбачає вибір серед наявних і законодавчо закріплених варіантів саме таких методів, які є найбільш прийнятними для конкретного підприємства); технологічний (вибір оптимальної форми ведення бухгалтерського обліку, що найбільш повно відповідає галузі та масштабу діяльності підприємства, та вирішення інших технічних питань) напрями передбачають організацію облікового процесу; організаційний – організацію роботи облікового персоналу [15, с. 192]. Виходячи із того, що в сучасному правовому полі не міститься законодавчо встановлених варіантів організації обліку персоналу, то методичний рівень має зводитися до побудови (розбудови) таких методів, які б давали максимально точну та своєчасну інформацію про діяльність підприємства, пов'язану із персоналом.

При цьому за будь-яких умов найважливішим завданням обліку є забезпечення достовірності інформації, що надходить. Для вирішення проблем недостовірності даних Н. М. Голуб пропонує збирати інформацію із різних джерел, що підвищує об'єктивність отриманих результатів. Автор справедливо зазначає, що термін "недостовірність" не одержав навіть нормативного закріплення, однак він доволі докладно розтлумачений юридичною наукою, оскільки його лінгвістичний аналіз дає змогу ототожнювати його з терміном "не відповідає дійсності". Недостовірною слід вважати інформацію про події, явища чи факти, які не мали місця взагалі, тобто інформація вигадана, або ж їх перебіг був спотворений у повідомленні (інформація викладена неправдиво) [16]. В умовах сучасних підприємств попри жорсткий контроль, відповідно до корпоративних і національних стандартів бухгалтерського (та фінансового) обліку витрат на персонал, питання забезпечення достовірності та повноти інформації щодо роботи з персоналом залишається відкритим, а значна частка інформації взагалі не використовується при прийнятті управлінських рішень.

З метою уникнення можливої недостовірності та інформаційної недостатності при розбудові облікової моделі на рівні підприємства необхідно враховувати специфіку діяльності, галузь господарювання, форму власності та інші чинники, які визначають особливості мікроекономічного середовища підприємства. З іншого боку, необхідно розуміти, що інформаційне переваження також не вирішить проблем інформаційного забезпечення ефективних управлінських рішень, а призведе до збільшення

ймовірності можливої помилки осіб, що приймають рішення. Таким чином, багатогранність чинників інформаційного забезпечення обліково-аналітичної роботи з персоналом потребує єдиних методологічних підходів для інформування керівництва і власників про реальне становище підприємства та показники, що виступають об'єктами обліку в процесі здійснення господарської діяльності. Методичні підходи мають залежати, своєю чергою, від тих завдань, на розв'язання яких впливатиме відповідна інформація. На нашу думку, інформація, що необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень в процесі обліку персоналу може впливати на:

- визначення адекватності якісного складу (освітньо-кваліфікаційного рівня тощо) персоналу вимогам підприємства (ринку);
- визначення кількісних показників відповідності персоналу вимогам ринку;
- обґрунтування можливостей освоєння інвестицій у бізнес, а також доцільність відповідних інвестицій, за умов потреби витрат на зміну якісних характеристик персоналу;
- розгляд персоналу підприємства як одного з основних чинників прибутковості бізнесу, прогнозування доходів підприємства;
- визначення витрат на розвиток або створення персоналу підприємства, аналогічному об'єкту оцінки;
- привабливість цього підприємства на ринку праці;
- гудвіл персоналу підприємства (або гудвіл, що виник в наслідок трудової діяльності персоналу підприємства);
- обґрунтування методів оцінки бізнесу при визначенні вартості капіталізації персоналу;
- характеристики персоналу як специфічного нематеріального активу.

Відповідно інформаційне забезпечення дає можливість приймати управлінські рішення щодо зміни окремих із зазначених показників з метою їх приведення відповідно до мінливих умов зовнішнього середовища (наприклад, у зв'язку зі зміною ринкового попиту зміною місії підприємства тощо).

Розглядаючи персонал як потенційне джерело прибутку, ми розглядаємо його за економічною сутністю як певний специфічний нематеріальний ресурс. Як відомо, не всі нематеріальні ресурси є нематеріальними активами [17], однак враховуючи існування певних трудових договорів (контрактів) такий підхід набуває підстав. При цьому слід враховувати, що в сучасній літературі самі питання обліку об'єктів, що належать до нематеріальних активів, є доволі дискусійним. До проблем, що мають місце в обліково-аналітичній роботі з об'єктами, що належать до нематеріальних активів, Л. В. Білозір пропонує зарахувати такі:

- організація контролю за наявністю і рухом нематеріальних активів шляхом виконання контрольних процедур щодо об'єктів нематеріальних активів;
- методика проведення інвентаризації нематеріальних активів, пов'язаних з визначенням послідовності виконання інвентаризаційних процедур;
- організація аналітичного обліку нематеріальних активів, зважаючи на їх особливості як економічного ресурсу та вимоги законодавства України [18].

Відповідно модель обліку персоналу на макрорівні має передбачати вирішення таких завдань:

- встановлення системи основних та допоміжних показників для оцінки ефективності трудової діяльності окремої групи працівників та підприємства в цілому;
- розробка системи первинної документації з праці для накопичення інформації для управлінських потреб;
- складання планів та бюджетів, пов'язаних із персоналом (на соціально-побутове забезпечення, розвиток тощо);
- виявлення центрів витрат і центрів відповідальності, пов'язаних із трудовою діяльністю, а також організація їх обліку;
- розробка системи управлінської звітності менеджерів;
- організація ціноутворення, з урахуванням поточних змін у роботі з персоналом (наприклад, встановлення зв'язку між чисельністю персоналу та ринковою ціною продукту, у разі якщо такі зміни є принципово можливим);
- ведення обліку доходів від трудової діяльності за структурними підрозділами та їх зіставлення з витратами на персонал у відповідних відділах;
- визначення найбільш прибуткових видів трудової діяльності;
- облік та аналіз витрат на персонал за статтями калькуляції, за видами трудових функцій, за окремими видами робіт (заказами);
- розробка та удосконалення чинних норм та нормативів використання праці на конкретний вид робіт (у тому числі управлінських);
- дослідження зовнішнього ринку праці (структура населення, купівельна спроможність населення, структура доходів і витрат населення, інформація про оплату праці на підприємствах – конкурентах тощо);

– визначення ефективності використання персоналу в цілому, за структурними підрозділами, центрами відповідальності, окремими видами робіт.

При цьому необхідно зазначити, що на кожному рівні управління, згідно з вимогами правового поля, в межах якого функціонує суб'єкт господарювання, в системі управління ним використовуються різні види обліку. Наприклад, при управлінні некомерційною організацією може застосовуватися лише управлінський облік: при управлінні підприємством використовують бухгалтерський, фінансовий, податковий, статистичний та управлінський обліки; при управлінні державою застосовуються усі види обліку, які формуються на основі прийнятої системи національних рахунків країни [19, с. 245-251]. Розбудова обліку персоналу на рівні підприємства також вимагає створення відповідного правового поля на рівні держави.

Висновки. Таким чином, у межах запропонованого підходу визначено основні засадні принципи розбудови облікової політики персоналу на мікрорівні, що має допомогти керівництву підприємств в підвищенні якості прийняття управлінських рішень. Запропоновані теоретичні підходи є достатньо універсальними та можуть бути використані на підприємствах будь-якої сфери.

Запропонований підхід безумовно вимагає операціоналізації та доведення його до рівня безпосередніх облікових та аналітичних процедур. При цьому при їх розробці принципово необхідно виходити із засадничих принципів облікової політики задекларованими для України. При цьому обов'язковою умовою їх ефективної реалізації виступає єдність методологічних підходів на макро- та мікрорівні. Результатом зазначених процесів виступатиме створення загальнонаціональної моделі обліку персоналу.

Література:

1. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку / М. Т. Білуха. – К. : Видавництво КДТЕУ, 2000. – С. 692.
2. Валуев Б. И. Проблемы развития учета в промышленности / Б. И. Валуев. – Москва : Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
4. Дем'яненко М. Я. Щодо уніфікації бухгалтерського і податкового обліку / М. Я. Дем'яненко // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи / за ред. П. Т. Саблука, М. Я. Дем'яненка, В. М. Жука. – К. : Інститут аграрної економіки, 2003.
5. Кірейцев Г. Г. Умови розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України / Г. Г. Кірейцев // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи: II міжнар. наук.-практ. конф. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – С. 9-18.
6. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
7. Мних С. В. Економічний аналіз : підруч. [для студентів вищих навчальних закладів] / С. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
8. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
9. Пушкар М. С., Пушкар Р. М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
10. Сопко В. В., Завгородній П. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
11. Теория бухгалтерского учета / под ред. М. И. Кутера. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 640 с.
12. Рожелюк В. М., Питель С. В. Шляхи вирішення проблем формування облікової політики підприємства // Інноваційна економіка: Науковий журнал. – № 3 (13). – 2009. – С. 79-83.
13. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горещька. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 544 с.
14. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підручник для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська ; за редакцією д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутиньця. – [4-е вид., до п. і перероб.]. – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 528 с. – С. 77.
15. Травін В. В. Особливості організації бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу як прояву соціального капіталу на мікроекономічному рівні // Вісник ЖДТУ: Економічні науки. – № 2 (52). – 2010. – С. 192-199.
16. Голуб Н. М. Посилення ролі обліково-аналітичної інформації в умовах економічної кризи // Вісник національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – № 647. – 2009. – С. 313-317.
17. Верхоглядова Н. І. Економіка підприємства : навчальний посібник / Н. І. Верхоглядова, Д. М. Ядранський, Н. А. Іванникова. – К. : "Видавничий дім "Професіонал", 2008. – 384 с.
18. Білозор Л. В. Об'єктний контроль за нематеріальними активами в бухгалтерському обліку // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. – № 2. – 2008. – С. 5-12.
19. Сердак С. Е. Види обліку в системах управління / Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 15. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – 295 с. – С. 245-251.

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКО-
МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

УДК 330.4, 519.86

Григорків В. С.,*доктор фізико-математичного наук, професор, завідувач кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича,***Вінничук І. С.,***асистент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

НАЙПРОСТІШІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ У ВИПАДКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА

У статті запропоновано математичні моделі економіки у випадку функціонування легального та тіньового секторів. Ці моделі дозволяють визначити динаміку заощаджень економічно активних груп населення та цін на тіньову і легальну продукцію.

Ключові слова: тіньова економіка, економічна структура суспільства, заощадження, ціна.

В статье предложено математические модели экономики в случае функционирования легального и теневого секторов. Эти модели позволяют определять динамику накопленных экономически активных групп населения и цен на теневую и легальную продукцию.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая структура общества, сбережения, цена.

The mathematical models of the economy taking into account shadow economy sector are built. These models allow us to determine the dynamics of the savings of economically active population. It allows us also to determine prices on the shadow and legal products.

Keywords: shadow economy, the economic structure of society, savings, price.

Постановка проблеми. Сучасний економічний стан нашої країни засвідчує наявність багатьох негативних явищ, серед яких найбільш кричущими є корупція, хабарництво, розширення тіньової економіки [1-3]. За даними Державної податкової служби України, в тіньовому секторі економіки приховується 350 млрд грн, що на 18 млрд грн більше, ніж вся доходна частина державного бюджету. Половина цих коштів припадає на тіньові зарплати, а третина – це кошти, які платники податків переводять у готівку за допомогою тіньових схем або виводять за кордон [4]. Тому питання визначення чинників тінізації економіки та пошук шляхів детінізації економіки на сьогодні є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми тінізації економіки розглянуті в працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед зарубіжних вчених відзначимо роботи К. Харта, П. Гутманна, Е. де Сото, Ф. Шнайдера, І. Масакової, І. Єлісєєвої, Е. Файге, Н. Бокуна, серед вітчизняних – В. Антипова, В. Мандибури, О. Турчинова, Ю. Харазішвілі, З. Варналія, І. Мазур. Проте невирішеним залишається питання визначення впливу тіньової економіки на активних учасників економіки, зокрема на найманих працівників та підприємців, а також питання взаємодії легальної і тіньової економік на рівні економічної структури суспільства.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є вивчення процесів взаємодії тіньової та легальної економік з урахуванням економічної структури суспільства. Реалізація вказаної мети передбачає побудову у просторі показників економічної структури суспільства математичних моделей економіки у випадку функціонування тіньового сектора.

Виклад основного матеріалу. Спочатку запропонуємо одну з найпростіших моделей функціонування легальної та тіньової економік, пов'язану з так званою "економічною структурою суспільства", під якою розуміється розподіл громадян, їх сімей тощо за ліквідними нагромадженнями (заощадженнями) у грошах і цінних паперах, що швидко конвертуються у гроші. У найпростішому випадку можна розглядати агреговану економіку, яка виробляє єдиний агрегований суспільний продукт, до якого має безпосередній стосунок та суспільна група людей, яка володіє засобами виробництва й організовує його, та суспільна група людей, яка своєю працею виробляє агрегований продукт.

Інакше кажучи, розглянемо суспільні групи власників капіталу та реальних працівників (робітників). При цьому будемо вважати, що кількості робітників і власників відповідно дорівнюють n_1 та n_2 . Тінізація економіки означає, що як власники, так і робітники одночасно можуть бути задіяні як у легальному, так і в тіньовому секторі економіки, хоча можуть бути інші варіанти представництва робітників і власників у процесах взаємодії легальної та тіньової економік. Будемо вважати, що члени кожної групи мають рівні у межах своєї групи капітали (заощадження) x_i ($i = 1, 2$), які звичайно залежать від попиту та пропозиції агрегованої продукції (товару) на ринку.

Попит окремого покупця описується функцією попиту, що залежить від його фінансових можливостей, які, своєю чергою, визначаються його заощадженнями та ціною.

Якщо p – ціна, то $m = \frac{x}{p}$ – купівельна спроможність покупця, а $G = G(m) = G\left(\frac{x}{p}\right)$ – залежність обсягу

попиту від $m = \frac{x}{p}$, тобто функція попиту.

Зазначимо, що функція попиту може бути побудована неоднозначно та належати різним класам функцій, що пов'язано не тільки зі змістом тієї чи іншої задачі, але й із вибраною концепцією її побудови. Для задач, сформульованих у цій роботі, можна вибрати, наприклад, уже апробовану на практиці [5] функцію попиту

$$G(\mu) = G_1 \cdot \left[\frac{\mu}{\mu + \mu_1} + \varepsilon_1 \mu \right] + \theta(\mu - \mu_{\min}) \cdot G_2 \cdot \left[\frac{\mu - \mu_{\min}}{(\mu - \mu_{\min}) + \mu_2} + \varepsilon_2 (\mu - \mu_{\min}) \right] \quad (1)$$

де G_1 – прожитковий мінімум; μ_1 – купівельна спроможність, яка забезпечує “кошик продовольчих товарів” (витрати на харчування у країнах з перехідною економікою становлять майже половину всіх витрат, тобто

$$G_1 \cdot \left[\frac{\mu_1}{\mu_1 + \mu_1} + \varepsilon_1 \mu_1 \right] \approx \frac{G_1}{2});$$

ε_1 – параметр, що описує наявність однотипних товарів, які відрізняються за ціною і якістю (оскільки цей параметр малий, то при невеликих значеннях μ він мало впливає на вигляд функції (1);

$$\theta(\mu - \mu_{\min}) = \begin{cases} 0, & \mu \leq \mu_{\min}, \\ 1, & \mu > \mu_{\min}; \end{cases}$$

μ_{\min} – значення купівельної спроможності, яке розділяє споживання товарів першої категорії (першої необхідності) та товарів другої категорії; G_2 – рівень життя забезпечених людей; μ_2 – купівельна спроможність, що характеризує поведінку людей середнього класу, яка полягає у тому, що вони користуються товарами другої категорії середнього рівня якості і не ведуть себе як так звана “еліта” (при μ_2 обсяг споживання товарів другої категорії $\approx \frac{1}{2} G_2$);

ε_2 – малий параметр, що мало впливає на вигляд функції (1) і відображає заміщення аналогічних товарів довготермінового використання на дорожчі у випадку зростання купівельної спроможності.

Пропозиція випуску агрегованого продукту залежить від капіталозабезпечення робочого місця (одиниці робочої сили, одного робітника) або від виробничої потужності в розрахунку на одне робоче місце. Якщо, для прикладу, у виробництві агрегованого продукту беруть участь n працівників, а $m = \frac{x}{p}$ – фінансова спроможність виробництва,

то $\frac{\mu}{n}$ – питома виробнича потужність, а $F = F\left(\frac{\mu}{n}\right)$ – виробнича функція або функція випуску продукції, тобто кількість одиниць продукції, що припадає на одного робітника за одиницю часу. Специфікація функції $F = F\left(\frac{\mu}{n}\right)$ може бути вибрана також у різних варіантах, однак у кожному випадку ця функція

повинна відображати принципові закономірності виробництва. Оскільки аргументом функції

$F = F\left(\frac{\mu}{n}\right)$ є виробнича потужність у розрахунку на одиницю робочої сили, то логічним є вибір такої функції, яка характеризує уповільнення виробленого одним працівником обсягу продукції при зростанні виробничої потужності та має цілком обґрунтовану верхню межу. До такого класу функцій належить зокрема функція

$$F = F\left(\frac{\mu}{n}\right) = \begin{cases} \frac{\mu}{n}, & \frac{\mu}{n} < F_{\max}, \\ F_{\max}, & \frac{\mu}{n} \geq F_{\max}. \end{cases} \quad (2)$$

Величина F_{\max} у функції (2) і є тією верхньою межею виробленої кількості продукції, яка залежить від рівня технологій, організації виробничого процесу та інших важливих чинників.

Для того, щоб побудувати модель економіки у випадку функціонування легального (L) та тіньового (S) сектора, будемо припускати, що робітники як споживачі витрачають частку α_1 своїх заощаджень на споживання продукції легального сектора економіки і частку β_1 ($\alpha_1 + \beta_1 \leq 1$) – на споживання продукції тіньового сектора економіки. Аналогічно власники підприємств витрачають частку α_2 і β_2 своїх заощаджень відповідно на споживання продукції легального та тіньового секторів. Однак, крім споживання, власники витрачають частку δ_2 своїх заощаджень на виробничі потреби у легальному і частку γ_2 – у тіньовому (нелегальному) секторі ($\alpha_1 + \beta_1 + \delta_2 + \gamma_2 \leq 1$). Будемо також вважати, що p_L – ціна продукції сектора L, p_S – ціна продукції сектора S. Отже, якщо припустити, що всі власники (n_2) і всі робітники (n_1) одночасно задіяні в обох секторах (L і S), то кількість продукції, що виробляється одним робітником

у легальному секторі, визначається величиною $F\left(\frac{n_2 \delta_2 x_2}{n_1 p_L}\right)$, а кількість продукції, що виробляється одним робітником у тіньовому секторі – величиною $F\left(\frac{n_2 \gamma_2 x_2}{n_1 p_S}\right)$.

Частки виробничих витрат на одиницю продукції у секторах L і S відповідно позначимо λ_L і λ_S . При побудові рівняння динаміки заощаджень власника потрібно також врахувати, що у легальному секторі L власник сплачує податок на фонд заробітної плати (ставка k_L^*) та додану вартість (ставка k_L^{**}), а у тіньовому секторі S (припустимо, що податки аналогічні, хоча мають різне призначення) – податок на фонд тіньової заробітної плати (ставка k_S^*) та тіньову додану вартість (ставка k_S^{**}). Робітники отримують легальну зарплату у натуральних одиницях, а саме r_L одиниць у секторі L та r_S одиниць у секторі S. При цьому податок з легальної зарплати чи легального доходу становить k_L відсотків, а з тіньової – k_S відсотків (k_L та k_S – ставки податку на дохід).

Перейдемо до формування основних співвідношень моделі. Швидкість зміни заощаджень робітників пропорційна різниці між їх загальним доходом, складеним із легальної та тіньової зарплат, зменшених на величини податків на дохід, та загальними витратами, складеними із видатків на споживання легальної і тіньової продукції, тобто

$$\frac{dx_1}{dt} = p_L \left[r_L (1 - k_L) - G\left(\frac{\alpha_1 x_1}{p_L}\right) \right] + p_S \left[r_S (1 - k_S) - G\left(\frac{\beta_1 x_1}{p_S}\right) \right]. \quad (3)$$

Очевидно, рівняння (3) можна записати у вигляді

$$\frac{dx_1}{dt} = p_L r_L (1 - k_L) + p_S r_S (1 - k_S) - p_L G\left(\frac{\alpha_1 x_1}{p_L}\right) - p_S G\left(\frac{\beta_1 x_1}{p_S}\right).$$

Динаміка заощаджень власників залежить від різниці між їх сумарними доходами від збуту легальної та тіньової продукції, зменшеними на величини відповідних податків на дохід, та сумарними видатками на зарплату робітників, виробничі потреби та оподаткування у секторах L і S:

$$\begin{aligned} \frac{dx_2}{dt} = & \frac{p_L}{n_2} (1 - k_L) \sum_{i=1}^2 n_i G\left(\frac{\alpha_i x_i}{p_L}\right) + \frac{p_S}{n_2} (1 - k_S) \sum_{i=1}^2 n_i G\left(\frac{\beta_i x_i}{p_S}\right) - p_L G\left(\frac{\alpha_2 x_2}{p_L}\right) - \\ & - p_S G\left(\frac{\beta_2 x_2}{p_S}\right) - \frac{p_L}{n_2} \left[n_1 r_L (1 + k_L^*) + n_1 (\lambda_L + k_L^{**}) F\left(\frac{n_2 \delta_2 x_2}{n_1 p_L}\right) \right] - \end{aligned} \quad (4)$$

Пояснимо більш детально складові правої частини рівняння (4). Очевидно, перший доданок зліва є сумарним доходом від реалізації легальної продукції (у грошових одиницях), зменшеним на величину податку на дохід. При цьому цей доданок містить також ту частину доходу власника, яку він фактично реалізує сам собі. Аналогічний зміст має і другий доданок, але він належить до тіньового сектора. Третій і четвертий доданки взяті із знаком “–”, оскільки вони є витратами (у вартісному вимірі) окремого власника на споживання продукції легального та тіньового секторів відповідно. П’ятий і шостий доданки є витратами (перед ними стоїть знак “–”), пов’язаними безпосередньо з виробництвом (витратами на фонд заробітної плати, безпосередньо виробничими витратами та витратами на оподаткування доданої вартості). При цьому у квадратних дужках вказані сумарні витрати, тобто витрати усіх власників (у натуральних одиницях). Розділивши ці витрати на кількість власників і помноживши на відповідні ціни, отримуємо відповідні питомі витрати, тобто витрати у розрахунку на одного власника, але уже у грошових одиницях.

Не тільки заощадження x_1 , x_2 , але й ціни p_L , p_S є динамічними змінними. Швидкість зміни ціни легальної продукції пропорційна різниці між загальним попитом і загальною пропозицією цієї продукції на ринку, тому рівняння для ціни p_L має вигляд:

$$\frac{dp_L}{dt} = v_L \left[\sum_{i=1}^2 n_i G \left(\frac{\alpha_i x_i}{p_L} \right) - n_1 F \left(\frac{n_2 \delta_2 x_2}{n_1 p_L} \right) \right], \quad (5)$$

де v_L – коефіцієнт інерційності легального ринку.

Аналогічно швидкість зміни ціни тіньової продукції пропорційна різниці між загальним попитом і загальною пропозицією тіньової продукції на ринку, тобто

$$\frac{dp_S}{dt} = v_S \left[\sum_{i=1}^2 n_i G \left(\frac{\beta_i x_i}{p_S} \right) - n_1 F \left(\frac{n_2 \gamma_2 x_2}{n_1 p_S} \right) \right], \quad (6)$$

де v_S – коефіцієнт інерційності тіньового ринку.

Доповнивши систему диференціальних рівнянь (3) – (6) початковими умовами (умовами Коші), наприклад у момент $t=0$, тобто умовами

$$x_1(0) = x_1^{(0)}, \quad x_2(0) = x_2^{(0)}, \quad p_L(0) = p_L^{(0)}, \quad p_S(0) = p_S^{(0)} \quad (7)$$

одержимо співвідношення (3) – (7), які формалізують у системі економічних показників $\{x_1, x_2, p_L, p_S\}$ модель економіки у випадку функціонування тіньового сектора.

Зауважимо, що легальний та тіньовий ринки тут розглядаються окремо, тому ціни різні на один і той самий товар. Якщо у цій моделі зробити припущення про один ринок, тобто про однакові ціни на агреговану продукцію, яка незалежно від того вироблена у легальному чи тіньовому секторах легалізується на спільному ринку, то матимемо ще один варіант моделі, яка описує тіньові процеси в економіці.

Отже, нехай $p_L = p_S = p^*$. Тоді рівняння (3) і (4) трансформуються відповідно у рівняння

$$\begin{aligned} \frac{dx_2}{dt} &= \frac{p^*}{n_2} \left\{ (1-k_L) \sum_{i=1}^2 n_i G \left(\frac{\alpha_i x_i}{p^*} \right) + (1-k_S) \sum_{i=1}^2 n_i G \left(\frac{\beta_i x_i}{p^*} \right) - \right. \\ \frac{dx_1}{dt} &= p^* \left[r_L (1-k_L) + r_S (1-k_S) - G \left(\frac{\alpha_1 x_1}{p^*} \right) - G \left(\frac{\beta_1 x_1}{p^*} \right) \right], \\ &- \left[n_1 r_L (1+k_L^*) + n_1 (\lambda_L + k_L^{**}) F \left(\frac{n_2 \delta_2 x_2}{n_1 p^*} \right) \right] - \\ &- \left[n_1 r_S (1+k_S^*) + n_1 (\lambda_S + k_S^{**}) F \left(\frac{n_2 \gamma_2 x_2}{n_1 p^*} \right) \right] - G \left(\frac{\alpha_2 x_2}{p^*} \right) - G \left(\frac{\beta_2 x_2}{p^*} \right). \end{aligned} \quad (8)$$

Динаміка ціни p^* буде залежати від різниці між сумарним попитом та сумарною пропозицією всієї (легальної та тіньової) продукції на спільному ринку, тобто:

$$\begin{aligned} \frac{dp^*}{dt} &= v^* \left\{ \sum_{i=1}^2 n_i \cdot \left[G \left(\frac{\alpha_i x_i}{p^*} \right) + G \left(\frac{\beta_i x_i}{p^*} \right) \right] - \right. \\ &- \left. n_1 \left[F \left(\frac{n_2 \delta_2 x_2}{n_1 p^*} \right) + F \left(\frac{n_2 \gamma_2 x_2}{n_1 p^*} \right) \right] \right\}, \end{aligned} \quad (10)$$

де v^* – коефіцієнт інерційності єдиного ринку як для легальної, так і для тіньової продукції.

Зміняться також початкові умови. Вони набудуть вигляду:

$$x_1(0) = x_1^{(0)}, \quad x_2(0) = x_2^{(0)}, \quad p^*(0) = p^{*(0)} \quad (11)$$

Співвідношення (8) – (11) описують у системі економічних показників $\{x_1, x_2, p^*\}$ модель економіки з урахуванням тіньового сектора при наявності спільного ринку продукції.

Висновки. У запропонованих вище моделях функціонування тіньової та легальної формуються 2 групи населення: працівники та робітники, які здійснюють діяльність як у легальному, так і в тіньовому секторах. Моделі формалізують зміну в часі грошових заощаджень кожної групи населення, а також цін на агреговану продукцію як у випадку окремих ринків продукції, так і у випадку єдиного ринку як для легальної, так і тіньової продукції. Застосування цих моделей спрямоване на вдосконалення методики дослідження зв'язку динаміки заощаджень та цін за умов існування тіньової економіки.

Література:

1. Чернявский С. Н. Теневая экономика в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/publ2002/fem/chernyavsky.pdf>.
2. Ечмаков К. М. Теневая экономика: анализ и моделирование / К. М. Ечмаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
3. Латов Ю. В. Экономика вне закона : очерки по теории и истории теневой экономики / Ю. В. Латов. – М. : Моск. общ. науч. фонд, 2001. – 281 с.
4. Соломко И. Кормильцы наши / И. Соломко // Корреспондент. – 2012. – № 35. – С. 18-22.
5. Чернавский Д. С. О проблемах физической экономики / Д. С. Чернавский, Н. И. Старков, А. В. Щербаков // УФН. – 2002. – Том 172. – № 9. – С. 1045-1066.

УДК 657

Жук В. В.,*кандидат економічних наук, докторант Київського національного економічного університету, начальник управління бухгалтерського обліку та фінансової звітності, головний бухгалтер Міністерства культури України*

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ КІНОВИРОБНИЦТВА

Розглянуто особливості формування моделі кіновиробництва як єдиного економічного комплексу. Досліджується існуюча система та структурні зв'язки в ній, дається характеристика елементів та узагальнюється позитивний досвід їх дії.

Ключові слова: кінематограф, кіновиробництво, економічний комплекс, кінокопіювання, кінопрокат, кіномережа.

Рассмотрены особенности формирования модели кинопроизводства как единого экономического комплекса. Исследуется существующая система и структурные связи в ней, дается характеристика элементов и обобщается положительный опыт их действия.

Ключевые слова: кинематограф, кинопроизводство, экономический комплекс, кинокопирование, кинопрокат, киносеть.

Features of formation of model of film production as uniform economic complex are considered. The existing system and structural communications in it are studied, the characteristic of elements are given, positive experience of their action is generalized.

Keywords: cinematography, film production, economic complex, film copying, film distribution, film network.

Постановка проблеми. Розвиток кінематографу відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку культури. Завдяки масовості та доступності, різноманітності жанрів кінематограф є найбільш популярним видом мистецтва. Кращі твори кінематографу виконують важливу роль у формуванні духовного обліку людини – виховують почуття патріотизму, сприяють розвитку національної свідомості та формування національної ідеї, розширюють культурний та науково-технічний світогляд людей, розвивають їх естетичні смаки. В той же час кінематографія не тільки одна з найважливіших галузей культури. Сучасний кінематограф – це сучасний економічний комплекс, який у багатьох країнах світу отримав назву “кіноіндустрія”. Перетворення кінематографу на величезний економічний комплекс, у якому щоденно працюють тисячі підприємств різних галузей економіки та працівників, обертаються мільйони фінансових ресурсів та вкладень, потребує виділення цієї сфери в окрему сферу економічної науки. Необхідно пам'ятати, що кінематограф як галузь культури визначається перш за все з естетичного боку. Цим кінематограф принципово відрізняється від інших галузей народного господарства країни, і, зокрема, від промисловості. Розвиток кінематографу як синтетичної форми художньої творчості є об'єктом дослідження мистецтвознавства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Разом з тим як в сфері кіновиробництва, так і в сфері обігу фільмів кінематограф має особливості як з технічного боку, так і з боку суспільних виробничих взаємин, що виникають. Звичайно політекономія як наука, що вивчає загальні закони розвитку виробництва та розподілу матеріальних благ, які є єдиними для усіх галузей народного господарства, не в змозі дослідити специфічні форми прояву економічних законів в окремих галузях народного господарства. Для цього необхідна окрема наука, яка займається проблемами економіки кінематографу, та забезпечує вивчення дії і форми прояву об'єктивних економічних законів у кінематографі, а також факторів та умов, під впливом яких економічні закони діють з найбільшою ефективністю.

Мета дослідження. Метою дослідження є побудова моделі кіновиробництва, визначення її місця та ролі в процесі створення, тиражування та демонстрування кінофільмів.

Виклад основного матеріалу. Кіновиробництво має складну та багатогалузеву структуру, яка складається з виробництва фільмів, кінокопіювання, кінопрокату та кіномережі. Варто зазначити, що за своїми функціями, економічною природою, організаційною структурою та характером матеріально-технічної бази ці елементи кіновиробництва є різними між собою. Єдине, що їх об'єднує, це мета – створення та показ кінофільмів населенню.

Провідною галуззю кінематографії, безперечно, є виробництво фільмів, яке, своєю чергою, поділяється на виробництво художніх (включаючи телевізійні та мультиплікаційні фільми), науково-популярних, навчальних та хронікально-документальних фільмів.

Особливістю виробництва фільмів є те, що в ньому органічно поєднуються мистецькі процеси та матеріальне виробництво. Це найбільш важлива особливість виробництва кінофільмів, яка накладає відбиток на всі сторони діяльності: економіку та організацію виробництва, склад робітників та вироб-

ничих працівників, взаємовідносини знімальних груп та цехів технічної бази. Іншою не менш важливою складовою цього виробництва є індивідуальний характер продукції. Кожен фільм – це унікальний витвір кіномистецтва, який відрізняється не тільки тематичними та жанровими ознаками, але й масштабною, постановочною складністю, технічними та іншими зображувальними засобами, в тому числі видом та форматом кіноплівки, що використовується для його постановки. Таким чином, використовуючи промислову термінологію, виробництво фільмів можна зарахувати до одиничного типу виробництва, що характеризується довготривалим циклом та високою трудомісткістю.

Виробництво фільмів відрізняється значними витратами живої праці та різноманітністю професій та спеціальностей робітників. У середньому в процесі постановки кінофільму прямо або опосередковано беруть участь робітники майже 300 спеціальностей та професій. Різноманітний професіональний та кваліфікаційний склад кадрів передбачає особливі вимоги до організації підготовки та розподілу кадрів (створення спеціалізованих вищих та середніх навчальних закладів, курсів підвищення кваліфікації тощо), а також до організації праці безпосередньо на кіностудіях. При цьому варто враховувати, що основними творцями кіно є сценаристи, режисери, актори, оператори, художники, звукооператори тощо.

Процес виробництва фільмів має низку особливостей, зокрема:

а) здійснення частини виробничого процесу створення фільму за межами студії – на натурі, що передбачає залежність знімальної групи від погодних умов та інших місцевих особливостей;

б) запрошення великої кількості позаштатних робітників – сценаристів, акторів, консультантів, що часто заважає оптимальному плануванню виробництва фільму та його кошторису в зв'язку із зайнятістю акторів в інших зйомках, театрі тощо або невиконання сценарістами своїх обов'язків в обумовлені договором терміни;

в) участь у зйомках специфічного реквізиту (наприклад, старинні карети, сучасні лайнери тощо), що ставить виробництво фільму в залежність від наявності зазначеного реквізиту на ринку та можливості його орендувати [1, с. 47-48].

Постановка кінокартин відбувається у виробничій сфері, як правило, на спеціалізованих підприємствах – кіностудіях. Сучасна кіностудія являє собою складний виробничий організм, де поєднується художньо-творчий та виробничо-технічний процеси, в результаті яких створюється продукт кіномистецтва, що зафіксований на плівці у вигляді готової фільмокопії та у вихідних матеріалах (негатив зображення, негатив фонограми), що передаються кінокопіювальним підприємствам для наступного виробництва необхідної кількості копій. Як правило, зйомка фільму на кіностудії передбачає закінчений цикл виробництва, тобто кіностудія має всі необхідні засоби для проведення зйомок та випуску готового фільму.

Крім того, розповсюдженням є виробництво фільмів, що здійснюється невеликими кінофірмами, що не мають власних кіностудій. У такому випадку, як правило, кінофірми, що здійснюють постановку фільмів, орендують на кіностудіях павільйони та техніку. Одночасно кінофірма може орендувати чи закуповувати у невеликих спеціалізованих фірм інші товари та послуги, необхідні для виробництва фільму, наприклад, орендувати чи придбавати знімальну оптику та апаратуру, звукозаписувальне обладнання, освітлювальні прилади, сценічно-постановочні засоби, кіноплівки тощо на терміни, що необхідні для зйомок фільму. Після завершення знімального процесу та монтажу кінофірми можуть звертатися до спеціалізованих звукозаписувальних студій з виконання робіт по перезапису звуку та запису музики. За такої ситуації кіностудії виступають лише як технічні бази, що обслуговують кінофірми на правах здавання в оренду знімальних павільйонів та техніки. З погляду розвитку окремих кінофірм цей шлях виробництва фільмів є більш пріоритетним, оскільки дозволяє здешевити вартість фільму. Водночас національні кіностудії за таких умов залишаються без достатніх коштів на розширення та оновлення техніки, утримання персоналу. Це негативно впливає і на розвиток національного кінематографу, який потрапляє в залежність від комерційних інтересів дрібних кінофірм, що не може не позначитися на якості створюваної продукції та її максимальному спрощенні заради комерційного успіху.

Іншою галуззю кіновиробництва є кінокопіювання, що являє собою промислове виробництво, зайняте масовим виготовленням прототипу (копій фільмів). Однією з особливостей економіки та організації виробництва копіювання є та обставина, що кожне замовлення на виготовлення копій фільму тиражується відповідно до оформленого договору та потреби замовника. Кінокопіювальне підприємство, що має резерв виробничих потужностей, не може за своєю ініціативою використовувати його з метою збільшення випуску копій фільмів. Кінокопіювальне виробництво є матеріаломістким: затрати на сировину, основні та допоміжні матеріали становлять близько 80% всіх витрат на виробництво фільмокопій. На долю всіх витрат живої праці у собівартості фільмокопій припадає лише близько 10% [1, с. 41].

Фільмокопії виготовляються кінокопіювальними підприємствами або іншими виробниками фільмокопій. Сьогодні в Україні виготовлення фільмокопій здійснюється на замовлення комунальних підприємств кіновідеопрокату, інших організацій та суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форм власності – розповсюджувачів фільмів на кіноплівці, які є власниками кінотеатральних прав (далі

– розповсюджувачі фільмів). Кожна фільмокопія повинна мати Технічний паспорт, типова форма якого затверджена наказом Міністерства культури і туризму України від 06.04.2009 р. №209/0/16-09. Видача у прокат фільмокопії без технічного паспорта не допускається. Внаслідок історичних особливостей кінокопіювання в Україні за радянських років здійснювала кінокопіювальна фабрика, що побудована в Києві. За часів незалежної України ця фабрика перейменована в Національний центр ім. Олександра Довженка. В 2010 році за інформацією Міністерства культури і туризму України “за підтримки Міністерства у Національному центрі ім. Олександра Довженка закуплено та встановлено новітнє обладнання з обробки кіноплівки і тиражування фільмокопій... Фактично, це завершує створення повноцінного технологічного циклу надання послуг знімальним кіногрупам” [4, с. 33].

Кінопрокат – галузь кінематографії, яка має забезпечувати формування фільмофонду та доведення копій фільмів від виробника через кіномережу до глядача. Кінопрокат як процес також має особливості і повинен враховувати жанрово-тематичний склад і особливості кінофільмів, що випускаються на екрани, й умови їх тиражування, рекламування, дублювання, субтитрування; різноманіття умов кінообслуговування і фільмопостачання: економічних, природньо-кліматичних, демографічних, транспортних; форм розселення населення, розвитку інших видів культурного відпочинку населення, тобто умов, що формують попит на кіно тощо. Діяльність кінопрокатної компанії є успішною лише за умови, якщо комплексно поєднується вирішення таких завдань: визначаються оптимальні пропорції між фільмами різних жанрів, що знаходяться в прокаті, тираж кінофільмів та потреба у рекламі, враховуються інтереси та запити населення, конкретні умови та потужності експлуатаційної діяльності кіномережі, а також задовольняються комерційні інтереси кінопрокатної компанії та інших учасників кіноринку. Прокат фільмів в Україні здійснюється як комунальними підприємствами кіновідеопрокату, так і приватними структурами. Комунальні підприємства на сьогоднішній день діють у 19 обласних центрах, містах Києві та Севастополі. Відсутні такі підприємства у Дніпропетровській, Житомирській, Закарпатській, Луганській, Рівненській та Сумській областях, що негативно відбивається на якості обслуговування перш за все у сільській місцевості [2, с. 35]. Організації кінопрокату виконують надзвичайно важливі функції з комплектування та розподілу фільмофонду, постачання фільмами кіномережі, спостереження за технічним станом та зберіганням фільмокопій, їх реставрацією та ремонтом. За своєю економічною природою прокат кінофільмів є продовженням процесу виробництва в сфері обігу.

Кіномережа – галузь кінематографу, яка має забезпечити безпосереднє кінообслуговування населення. Кіномережа за характером своєї діяльності та економічним ознакам являє собою сферу послуг виробничого характеру, в якій відбувається процес реалізації фільмів. Кіномережа не є галуззю матеріального виробництва, оскільки в ній не створюються матеріальні цінності в натурально-речовій формі. Особливість полягає в тому, що фільм як готовий продукт не продається глядачам. Кіномережа надає населенню послуги за певну плату. Придбаваючи білет у кінотеатр, глядач отримує лише право на певну послугу, яка надається кінотеатром, а саме – перегляд кінофільму. Кількість цих послуг (кіносеансів), а також глядачів залежить перш за все від якості та цінності фільму, як витвору мистецтва. З цієї точки зору експлуатаційні можливості кінофільму безмежні, оскільки його можна тиражувати в будь-якій кількості копій та показувати будь-яку кількість сеансів. Процес демонстрування кінофільму є невід’ємним етапом, складовою частиною кінематографічного процесу, тобто процесу створення, копіювання та показу фільму. Показ кінофільму – процес технічний та виробничий одночасно. В результаті цього процесу створюється послуга (сеанс), яка має вартість, оскільки її виробництво потребує витрат живої та уречевленої праці, та споживчу вартість, оскільки кіносеанс є формою реалізації споживчої вартості кінофільму.

Кіномережа об’єднує кінотеатри та кіноустановки, які, своєю чергою, можуть бути стаціонарними або пересувними. У системі кінематографії кіномережа замикає процес виробництва та обігу кінофільмів. Основним елементом кіномережі є кінотеатри, які знаходяться, як правило, в спеціальних будівлях, що мають глядачевий зал, апаратну, фойє та підсобні приміщення. Наказом Міністерства культури і туризму України від 26.05.2009 р. №363/0/16-09 затверджено керівні технічні документи КТД-У-92-003:2009 “Кінотеатри і кіноустановки. Технологічні параметри залів для глядачів”, КТД-У-92-004:2009 “Кінотеатри і кіноустановки. Якість проєкційного зображення”, КТД-У-92-005:2009 “Кінотеатри і кіноустановки. Якість звуковідтворення фільмів. Технологічні вимоги. Методи контролю”. За інформацією Міністерства культури і туризму України “станом на 31.12.2009 року в Україні діяло 275 кінозалів, оснащених найсучаснішою апаратурою. У великих містах триває будівництво багатозальних кінотеатрів у складі великих торговельних центрів... Завдяки приватним інвестиціям, відбувається реконструкція та переоснащення діючих міських кінотеатрів... спостерігається значна диференціація забезпеченості кінотеатрами в територіальному розрізі, оскільки значна частина кінотеатрів, особливо реконструйованих і переоснащених, розташована у великих містах. На 31.12.2009 року в Україні з 490 райцентрів демонстрування фільмів здійснювалося лише в 151, а на 28504 сільські населені пункти налічувалося 15954 стаціонарних кіноустановок (працювало 596) та 90 пересувних.” [3, с. 42-43].

Висновки. Таким чином, проведене дослідження засвідчило, що кожна з галузей кінематографу має свої особливості, що обумовлені характером її діяльності, специфікою праці робітників, функціонуванням матеріально-технічної бази. При цьому мають забезпечуватися та тісно переплітатися художньо-творчі та виробничо-технічні завдання й процеси. Це дає змогу стверджувати, що головною особливістю кінематографу, яка визначає функціонування цієї сфери, є діалектичний взаємозв'язок і взаємодія творчості та виробництва, мистецтва, техніки й економіки. Внаслідок цього, як результат виробництва, маємо унікальний готовий продукт у вигляді фільму, який має відповідати як естетичним та духовним смакам суспільства, так і потребам ринку.

Література:

1. Горюнова Г. Н. Экономика кинематографии : учебник для вузов / Г. Н. Горюнова, В. Г. Чернов. – М. : "Искусство", 1975. – 359 с.
2. Перспективи розвитку галузі культури: Аналітичні матеріали до Всеукраїнської наради з питань розвитку культури. – Київ, 2007. – С. 35-37.
3. Реалізація державної політики у галузі культури: аналітичний звіт Міністерства культури і туризму України за 2009 рік. – К.: МКТ України, 2010. – С. 41-44.
4. Реалізація державної політики у галузі культури: аналітичний звіт Міністерства культури і туризму України за 2010 рік. – К.: МКТ України, 2011. – С. 33-36.

Мороз М. М., Чмерук Г. Г.,

Університет банківської справи Національного банку України, м.Київ

ОСОБЛИВОСТІ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Проаналізовано математичні методи, які використовуються при моделюванні управлінських процесів, виокремлено основні правила та етапи побудови концептуальної моделі, схематично подано етапи моделювання предметної області та їх взаємозв'язок між собою.

Ключові слова: моделювання, математичне моделювання, управлінські процеси, концептуальна модель, етапи моделювання.

Проанализированы математические методы, которые используются при моделировании управленческих процессов, выделены основные правила и этапы построения концептуальной модели, схематично представлены этапы моделирования предметной области и их взаимосвязь между собой.

Ключевые слова: моделирование, математическое моделирование, управленческие процессы, концептуальная модель, этапы моделирования.

Analysis of mathematical methods used in modeling of administrative processes, determines the basic rules and steps building a conceptual model, schematically presented stages of modeling domain and their relationship to each other.

Keywords: modeling, mathematical modeling, management processes, conceptual model, stages of modeling.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки є банківська система. Для успішного здійснення управлінської діяльності в банківській системі необхідно мати чітке уявлення про структуру організації, взаємодії її складових частин і зв'язках організації із зовнішнім середовищем. На сучасному етапі розвитку банківського сектора актуальним завданням є побудова моделей, що враховують різні аспекти діяльності банку. Моделювання є дієвим інструментарієм, що дозволяє пояснювати та прогнозувати досліджуваний спостережуваний об'єкт. Саме тому питанню моделювання управлінських процесів відводиться така вагома роль.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам моделювання управлінських процесів присвячені роботи зарубіжних вчених А. Демодорана, М. Х. Мескон, Дж. Неймана, Л. Планкетт, Г. Хейла, О. Моргентейна, П. Скотта, М. Еддоуса, Р. Стенфілда, К. Г. Корлі, С. Воллі і Дж. Р. Баума.

З вітчизняних фахівців, які займалися вивченням моделювання в управлінні можна відзначити роботи К. А. Багріновського, Є. В. Бережний, В. І. Бережного, В. Г. Болтянської, А. С. Большакова, В. П. Бусигіна, Г. К. Жданової, Я. Г. Неуйміна, А. І. Орлова, Г. П. Фомина та ін.

Крім того, варто враховувати, що роботи зарубіжних вчених не завжди можливо або досить важко адаптувати до сучасного стану банківської системи нашої країни, оскільки більшість фінансово-економічних показників та алгоритмів їх розрахунку не збігаються з вітчизняною методологією аналізу діяльності банків.

Мета і завдання дослідження полягає у визначенні основних етапів та принципів моделювання управлінських процесів у банківській системі, виокремлення основних правил при побудові математичних моделей, а саме концептуальної моделі.

Виклад основного матеріалу. Інформаційні системи в банківській системі України поступово перейшли від механізованої обробки інформації до комплексної автоматизації, від централізованої до розподіленої обробки даних. Як будь-яка система, банківська система може бути подана у вигляді певної сукупності підсистем. До її складу входять забезпечуючі та функціональні підсистеми. Забезпечуючі підсистеми об'єднують в собі всі види ресурсів, які необхідні для функціонування банківської системи. До їх складу належать такі підсистеми: інформаційного, програмного, математичного, технічного, лінгвістичного та організаційно-правового забезпечення.

Функціональні підсистеми об'єднують блоки, комплекси та окремі задачі, які реалізують певні банківські функції. Перелік функцій, які реалізуються банківською системою, можна розділити на дві частини: обов'язкові та допоміжні. До перших належать ті функції, які мають місце у будь-якому банку, набір допоміжних функцій залежить від спеціалізації банку.

Математичне моделювання управлінських процесів у банківській системі передбачає вибір найбільш раціонального математичного методу для вирішення задачі. Модель повинна враховувати стільки елементів і зв'язків, щоб досить точно відобразити фінансову реальність, а результати рішень були корисні керівникові, що приймає планові рішення, й вирішуватися доступними фінансові-математичними методами, програмними й комп'ютерними засобами в прийнятний термін.

Сучасні методики діагностики фінансового стану банку ґрунтуються на вивченні, систематизації та обробці великого обсягу інформації, що міститься в офіційній банківській звітності. Крім того, алгоритми розрахунків показників досить громіздкі й не завжди очевидні, тому підсумкові дані не можуть повною мірою доступно і наочно характеризувати фінансову стійкість кредитної організації.

Звернемо увагу і на те, що будь-яка робота в цій сфері може бути піддана критиці або за надмірну перевантаженість математичним апаратом і відірваність від реальної економічної проблематики, або за відсутність математичної строгості і коректності.

Математичне моделювання у сфері банківської діяльності практично не піддається науковій формалізації процесів. Спроби виділити загальні принципи створення математичних моделей, що вживали неодноразово, приводили або до декларування агрегованих рекомендацій досить загального характеру, які важко використовувати на практиці, або, навпаки, до появи результатів, які можна застосувати в дійсності тільки до досить вузького кола специфічних завдань.

У банківській сфері традиційними є стохастичні та детерміновані моделі, а також моделі на основі теорії нечітких множин. Симбіоз цих підходів дозволяє побудувати найбільш адекватну модель діяльності банку.

Моделювання процесів управління передбачає послідовне здійснення трьох етапів дослідження. Перший – від вихідної практичної проблеми до теоретичної чисто математичної задачі. Другий – внутріматематичне вивчення та вирішення цього завдання. Третій – перехід від математичних висновків назад до практичної проблеми [2].

В області моделювання процесів управління, як, і в інших областях застосування математики, доцільно виділяти чотири складові:



Завдання, як правило, породжено потребами тієї чи іншої прикладної області. Цілком зрозуміло, що при цьому відбувається одна з можливих математичних формалізацій реальної ситуації.

Для вирішення того чи іншого завдання в рамках однієї і тієї ж прийнятої дослідником моделі може бути запропоновано багато методів. Методологічний аналіз – перший етап моделювання процесів управління, та й взагалі будь-якого дослідження. Він визначає вихідні постановки для теоретичного опрацювання, а тому багато в чому й успіх всього дослідження [4].

У процесі перетворення інформації для управлінських цілей часто використовується такий метод наочної інтерпретації, як моделювання елементів інформації.

Моделювання дозволяє умовно відобразити реальні об'єкти і процеси за допомогою мовних, графічних та інших засобів, щоб полегшити сприймання та аналіз їх людиною. Моделі допомагають абстрагуватись від деталей і усвідомлювати проблеми. Будувати економічні моделі на сучасних комп'ютерах можна виключно на базі економічної інформації кодуванням її і подальшим перетворенням, з використанням аналітичних, статистичних, математичних, графічних та інших методів. Саме зберігання даних про економічний об'єкт з певними їх зв'язками в комп'ютерах вимагає застосування відповідних моделей.

Концептуальна модель передбачає детальний словесний опис кінцевих документів, виділення головних даних у кожному із них та встановлення функціональних зв'язків між даними кожного документа і самими документами. При проектуванні концептуальної моделі всі зусилля спрямовуються, головним чином, на структурування даних та виявлення функціональних зв'язків між ними. Концептуальна модель – це опис предметної сфери, її метою є створити чітке та повне відображення реального об'єкта інформації для подальшого використання.

Основою створення концептуальної моделі є чотири правила нормалізації відношень. Процес виявлення об'єктів та їхніх взаємних зв'язків за допомогою концепції релятивної моделі і табличного надання даних називається процесом нормалізації. При нормалізації елементи даних групуються в таблиці, визначальні об'єкти та їхні взаємозв'язки.

Правило 1 (унікальність полів): кожне поле будь-якої таблиці повинне бути унікальним. На першому етапі нормалізації із даних створюються двовимірні таблиці (таблиці в першій нормальній формі). Водночас виключаються надлишкові дані. На перетині рядка і колонки може бути тільки одне значення. Існування кількох значень не допускається. Протилежне засвідчує те, що значення первинного ключа неоднозначно визначає неключові атрибути. Необхідно базу даних створювати таким чином, щоб атрибути даних записувались тільки один раз, інакше можуть виникнути труднощі і помилки. Залежність одних даних від інших повинна бути скорочена до мінімуму. Перше правило нормалізації вимагає звільнитись від повторюваних полів. Це досягається, наприклад, усуненням неоднозначного представлення інформації або застосуванням її кодування і переміщенням інформації в іншу таблицю.

При цьому значно скорочується загальний обсяг даних, які зберігаються. Реляційні бази даних чудово пристосовані для підтримки таких прийомів проектування, оскільки вони мають потужні засоби для об'єднання зв'язаної інформації.

Правило 2 (первинні ключі): кожен запис таблиці повинен мати унікальний ідентифікатор, або первинний ключ, який може складатися з одного або кількох полів у таблиці. При зведенні відношень першої нормальної форми до другої досліджуються залежності неключових атрибутів від ключових. База даних добре спроектована тоді, коли кожний запис у будь-якій таблиці є унікальним. Це означає, що в таблиці не повинно бути двох однакових рядків. Наприклад, немає потреби зберігати два записи, якщо вони мають одну й ту ж саму інформацію про одного й того ж клієнта. Якщо одне поле не є унікальним для запису, то можна використати два поля таблиці, інформація яких може слугувати первинним ключем для цієї таблиці. На другому етапі нормалізації всі неключові атрибути повинні повністю залежати від первинного ключа (таблиці у другій нормальній формі). Усі відношення у другій нормальній формі одночасно є відношеннями і в першій.

Правило 3 (функціональна залежність): для кожного значення первинного ключа має місце одне і тільки одне значення будь-якого із стовпців даних, і це значення повинно належати до об'єкта таблиці. На третьому етапі нормалізації має бути усунена транзитивна функціональна залежність між атрибутами даних (таблиці у третій нормальній формі). Це означає, що досліджуються залежності між неключовими атрибутами. Після визначення для кожної таблиці первинного ключа, перевіряється, чи таблиця має всю інформацію, що стосується об'єкта. З погляду проектування реляційних баз даних, перевіряється, чи є функціональна залежність кожного з полів таблиці від первинного ключа. Це правило використовується двояко. По-перше, в таблиці не повинно бути даних, які не належать до об'єкта, що визначається первинним ключем.

Правило 4 (незалежність полів): можна змінювати значення будь-якого поля (що не входить у первинний ключ), і це не повинно спричинювати необхідність змінювати інші поля. Це останнє правило дозволяє перевірити, чи виникають проблеми, якщо потрібно змінити дані. У результаті нормалізації буде одержано чимало відношень, що знаходяться у четвертій нормальній формі. Ці таблиці і є собою концептуальною моделлю предметної області. Інший спосіб перевірки незалежності полів – це перевірка, чи не повторюється одна і та ж інформація в деяких записах, згідно з таблицею відповідності між елементами даних і документами-джерелами, у яких вони використовуються за формою (рис. 1). Аналіз такої таблиці допоможе скоротити кількість даних шляхом виключення зайвих елементів.

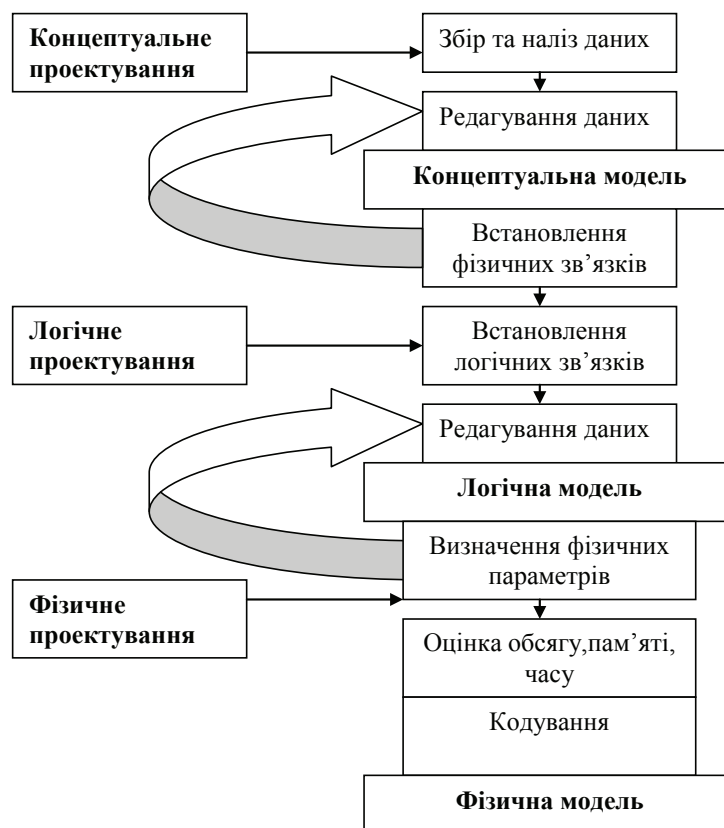


Рис. 1. Етапи моделювання предметної області

Логічна модель предметної сфери передбачає створення простих таблиць і об'єднання їх за ключем без урахування особливостей використовуваної СУБД, а датологічна (внутрішня) модель – з урахуванням використовуваних СУБД, програмних і технічних засобів.

Фізична модель предметної сфери полягає у відображенні датологічної моделі в середовищі зберігання інформації з урахуванням можливостей СУБД і фізичної організації даних. При цьому вибираються методи доступу, розміри елементів запису та ін. Параметрами оцінки фізичної моделі є обсяг необхідної пам'яті, час для виконання запитів. Інтегрований показник оцінки бази даних – вартість обробки даних.

Висновки. Надзвичайно широкі можливості в розв'язанні завдань зі створення та реорганізації банківської системи, вибору оптимальних управлінських структур, зниженню витрат виробництва, переведення фінансово-економічної діяльності на вищий ступінь (з використанням персональних ЕОМ, елементів автоматизації та оптимізації цих та інших процесів) мають математичні методи обґрунтування управлінських рішень. Важливою теоретичною проблемою в моделюванні є суперечності між оперативними даними та даними, необхідними для аналізу та прийняття рішень. Саме тому така вагома роль належить основним вимогам та правилам при моделюванні процесів, дотримання яких дозволить уникнути надлишковості інформації та відобразитиме реальні потреби для ефективного функціонування.

Література:

1. Батьківщина Л. А. Формування моделі інформаційного забезпечення управлінської діяльності / Л. А. Батьківщина. – СПб., 2004. – 229 с.
2. Бережна О. В. Математичні методи моделювання економічних систем : навч. посібник / О. В. Бережна, В. І. Бережний. – М., 2002. – 386 с.
3. Бломгардт А. Моделі корпоративного управління / А. Бломгардт. – Київ : Наук. думка, 2003. – 157 с.
4. Болтянский В. Г. Математичні методи оптимального управління / В. Г. Болтянский. – М., 1969. – 121 с.
5. Стадник Ю. А. Економіко-математичне моделювання формування основних показників діяльності банківських установ : дис.. канд. екон. наук: спец. 08.03.02 / Львівський НУ ім. Івана Франка. – Л., 2004. – 20 с.
6. Фомін Г. П. Математичні методи моделі в комерційній діяльності : підручник / Г. П. Фомін. – М., 2001. – 544 с.
7. Моделювання економічної динаміки : навч. посібн. / Г. В. Лавінський, О. С. Пшенишнюк, С. В. Устенко, О. Д. Шарапов. – К. : Вид-во "Атіка", 2006. – 276 с.

УДК 65.01243 :332.46

Солоха Д. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри екологічного менеджменту Донецького державного університету управління*

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ ЗА ГАЛУЗЕВОЮ ОЗНАКОЮ

У роботі проведено порівняльний аналіз наявних методів оцінки рівня та ефективності використання інноваційного потенціалу промислово розвинутого регіону з урахуванням галузевої структури, запропоновано авторську модель такої оцінки.

Ключові слова: *потенціал, регіон, інноваційний потенціал, розвиток, модель, система, метод.*

В работе проведен сравнительный анализ существующих методов оценки уровня и эффективности использования инновационного потенциала промышленно развитого региона с учетом отраслевой структуры, предложена авторская модель такой оценки.

Ключевые слова: *потенциал, регион, инновационный потенциал, развитие, модель, система, метод.*

In the work of the comparative analysis of existing methods to assess the level and efficiency of use of innovative potential of the industrially developed region, taking into account sectoral structure, an author's model of such an assessment.

Key words: *potential, region, innovation potential, development, model, system, method.*

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси, що цілком охопили економічну систему України, потребують вирішення принципово нових питань які постали перед вітчизняними товаровиробниками в цілому, та експортоорієнтованої продукції, зокрема.

Необхідність побудови нових господарських відносин, точніше їх нового рівня та змісту доведено у численних наукових дослідженнях, однак, незважаючи на досить глибокий рівень проробки, питання інноваційного розвитку, процеси моделювання такого розвитку все ще не є остаточно вирішеними, отже проблема залишається досить актуальною, а пошук шляхів її розв'язання та вирішення є своєчасним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретико-методологічних засад, формування практичних рекомендацій щодо інноваційного розвитку потенціалу різномірних виробничих систем знаходиться в центрі уваги провідних вчених України протягом останніх 15-20 років, до числа фундаторів цього наукового напрямку можна зарахувати О. Азарян, О. Амошу, В. Гончарова, Л. Матросову, О. Овечкіну, П. Харіва, Б. Шелегеду, О. Шубіна [1; 4; 7; 13; 14; 15].

Проблеми моделювання інноваційних процесів стосовно формування економіко-математичного апарату управління інноваційним розвитком потенціалу виробничих систем досліджені в роботах В. Амітана, Я. Берсуцького, В. Заруби, М. Лепи, Р. Лепи, Г. Лисенка, М. Чумаченка, які аналізувалися та виступили науковою базою низки монографій [4; 7; 12].

Моделюванню процесів ефективного інноваційного розвитку, визначенню умов, закономірностей чинників впливу на потенціал інноваційного розвитку присвячена тематика численних науково-дослідних робіт, зокрема "Розробка теоретико-методичних засад функціонування, розвитку та управління інноваційним потенціалом регіону" державний реєстраційний номер – 0110U006871, керівником якої є автор даної наукової статті.

Мета і завдання дослідження. Метою статті – побудова математичної моделі оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу промислово розвинутого регіону. Згідно із зазначеною метою, можемо сформулювати такі завдання: визначити основні системоутворюючі складові щодо моделювання процесу оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу регіону; дослідити основні з підходів, що існують, визначення інноваційного потенціалу регіону; на підставі отриманих результатів побудувати авторську модель оцінки рівня інноваційного потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу. Дослідження наукової літератури з питань оцінки інноваційного потенціалу промислово розвинених регіонів [1; 2; 3; 5; 6; 9; 11], дозволило отримати наукові результати, що виступили певним підґрунтям власної концепції щодо формування й використання інноваційного потенціалу на регіональному рівні, висвітленої в наукових працях [12; 14; 15].

Узагальнюючи наявні підходи, авторські результати до оцінки та визначення інноваційного потенціалу регіону в поєднанні з класифікованими чинниками впливу на інноваційний розвиток регіонів [4; 7; 12; 14; 15], варто зазначити, що можуть бути застосовані різні методики розрахунку інноваційного потенціалу регіону залежно від визначення цього поняття.

За переконливою думкою вчених-дослідників [1; 5; 7; 13], з якою не можна не погодитися, в переліку методик оцінки інноваційного потенціалу можна визначити три групи:

- по-перше, методики, що притаманні оцінці інших видів потенціалів (імпортного, експортного, тощо), які можна застосувати за аналогією для визначення інноваційного потенціалу;
- по-друге, методики, що використовуються для оцінки окремих складових (елементів) інноваційного потенціалу та їх інтегративного ефекту;
- по-третє, методики, що ґрунтуються на визначенні інноваційного потенціалу як інтегральної підсистеми більш складного економічного потенціалу.

Щодо першої групи методик, варто зазначити, що розглядаючи інноваційний потенціал як сукупність необхідних ресурсів (згідно з ресурсним підходом), можна запропонувати метод оцінки, аналогічний методу визначення експортного потенціалу як добутку виробничого потенціалу, коефіцієнтів конкурентоспроможності продукції та коефіцієнтів попиту та пропозиції, при чому виробничий потенціал розраховується як сума вартості ресурсів [7].

Методики аналогій на базі процесного підходу дають змогу оцінити не лише інноваційні ресурси, але й механізм їх використання, активність інноваційних процесів, то можна застосувати методику, згідно з якою показник інноваційного потенціалу визначається як сума експертних оцінок інноваційних ресурсів та каталізаторів (умов, що прискорюють трансформацію інноваційних ідей в інноваційні продукти або процеси), зважених на коефіцієнти їх значущості [4; 7].

У межах ресурсного підходу можливо використання методу аналогій, за яким оцінка інноваційного потенціалу подібна оцінці, наприклад, експортного потенціалу. В економічній літературі експортний потенціал розглядається лише на рівні країни і розуміється як здатність всього суспільного виробництва виробляти певну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку. [7]. Необхідно зазначити, що категорія "експортний потенціал" включає як реальний аспект, так і аспект можливостей.

Саме наявність аспекту можливостей, як зазначається у монографіях [7; 15], є характерною рисою інноваційного потенціалу. Експортний потенціал визначається здатністю і можливостями національних підприємств (виробничим потенціалом) виготовляти конкурентоспроможну продукцію, в переліку якостей якої найважливішою безумовно є інноваційність.

Оцінка інноваційного потенціалу на базі структурного підходу може бути проведена на основі використання методу DEA-аналізу, що застосовувався для оцінки галузевого виробничого потенціалу [4; 7]. Метод DEA-аналізу (Data Envelopment Analysis, з англ. – аналіз середовища функціонування) полягає в тому, що досліджується складний об'єкт із множинністю ресурсів (входів) і продуктів (виходів) і оцінюється його діяльність у навколишньому середовищі. Різновидом методу DEA-аналізу є математична модель суперефективності, за якою розраховується відносна галузева ефективність як співвідношення ефективності цієї галузі й ефективності "найкращої" галузі промисловості [7], й подана нами у вигляді таких математичних залежностей:

$$E_k^{ind} = \frac{Y_k}{X_k} / \frac{Y^*}{X^*}, \quad (1)$$

$$Y_k = \sum_{q=1}^{N_k} \sum_{i=1}^n y_{kqi} \times p_{kqi}, \quad (2)$$

$$X_k = \sum_{q=1}^{N_k} \sum_{j=1}^m x_{kqj} \times w_{kqj}, \quad (3)$$

де Y_k , X_k – відповідно, усереднена загальна вартість випуску й обсягу витрачених ресурсів для k -ї галузі;

Y^* , X^* – відповідно, усереднена загальна вартість випуску й обсягу витрачених ресурсів для найбільш ефективної галузі, тобто галузі з найбільшим відношенням ($Y^* : X^*$);

y_{kqi} , p_{kqi} – відповідно, кількість і вага i -го виду продукції, що випускається q -м підприємством галузі;

x_{kqj} , w_{kqj} – відповідно, кількість і вага j -го ресурсу, що використовується q -м підприємством k -ї галузі;

N_k – кількість підприємств у k -й галузі.

Під p , w у цьому випадку можуть виступати ціни, норми часу, норми прибутку й інші вартісні і не-вартісні показники в розрахунку на одиницю продукції і ресурсу. Вибір тієї або іншої ваги визначається оптимальністю її використання для конкретного продукту або ресурсу (так, наприклад, у випадку значної нерівності в оплаті праці на різних підприємствах галузі – як вагу до чисельності персоналу можна взяти не середню зарплатню працівника, а фактично відпрацьований час).

Використовуючи метод DEA-аналізу, подамо таку модель розрахунку суперефективності інноваційної діяльності галузей регіону:

$$E_{\kappa}^{inn} = \frac{\sum_{i=1}^{\kappa} IB_i}{\sum_{i=1}^{\kappa} IP_i} / \frac{\sum_{i=1}^n B_i}{\sum_{i=1}^n P_i}, \quad (4)$$

де IB_i – вартість випуску інноваційного продукту i -ої галузі;

IP_i – вартість ресурсів, витрачених на інноваційні заходи в i -тій галузі;

B_i – усереднена вартість випуску продукції галузей регіону;

P_i – усереднена вартість витрачених ресурсів.

Метод DEA-аналізу суперефективності дозволить визначити відносну інноваційну ефективність галузей регіону, після цього можуть бути сформовані групи галузей з високим, середнім та низьким рівнями інноваційного потенціалу. Надалі можна визначити так звані “вузькі місця” регіонального вимірювання інноваційного потенціалу національної економічної системи та “місця” з високою ефективністю формування і використання інноваційного потенціалу. В результаті поетапних досліджень і розрахунків може бути розроблена матриця комплексної оцінки інноваційного потенціалу регіону, що надасть основу для розробки заходів щодо удосконалення регіональної інноваційної політики, конкретизації пріоритетів регіонального розвитку та підвищення ефективності системи фінансування інновацій.

З позиції інтегрального підходу, для обґрунтованого визначення рівня розвитку інноваційного потенціалу регіонів можемо запропонувати методики, аналогічні тим, що застосовані в теорії проектного аналізу [3, с. 59 – 60]:

- 1) розробка матриць окремих показників, що дає можливість оцінити кожен з них;
- 2) розробка інтегрального показника за формулами:
 - квадратний корінь з суми квадратів окремих (часткових) показників;
 - розрахунок середньозваженої величини окремих показників, причому як коефіцієнти вагомості кожного показника можуть використовуватися або експертні оцінки значущості, або коефіцієнти, що підібрані так, щоб інтегральний показник максимально відрізнявся для різних груп інноваційних проектів;
 - квадратний корінь з суми добутків квадратів окремих (часткових) показників та експертної оцінки значущості кожного з них;
 - квадратний корінь з суми квадратів відхилень окремих показників від еталону;
 - модель інтегрального показника може бути розроблена на основі застосування методу головних компонент. Згідно з цим методом, на відміну від класичного регресійного аналізу, вважається, що серед окремих показників зустрічаються такі, що деякою мірою дублюють один одного, та такі, що є ознаками якихось прихованих факторів, а також ті, що пов’язані один з одним множинними кореляційними залежностями. Вирішенню цих ускладнень зі значною кількістю показників допомагає метод головних компонент, який усуває вплив дублюючих множинних зв’язків з істотною корельованістю (мультиколінеарних зв’язків) між показниками, виділяє приховані чинники-фактори, знижує кількість показників, що аналізується, до мінімуму.

Узагальнюючим показником використання інноваційного потенціалу галузей регіону може бути показник потенціаловіддачі (Пв) – частка від ділення величини інноваційної продукції (ІП) на загальну вартість інноваційного потенціалу (ІПз). Модель розрахунку цього показника є аналогічною оцінці ефективності використання промислового потенціалу [11, с. 36 – 39].

На наше переконання, аналіз динаміки показника віддачі інноваційного потенціалу дозволить поглибити оцінку рівня інноваційності виробництва галузей регіону.

В межах ресурсного підходу вченими пропонується проведення аналізу динаміки окремих якісних і кількісних показників, що дозволяє лише певною мірою охарактеризувати деякі особливості формування й розвитку інноваційного потенціалу регіонів [2, с. 43-44; 5, с. 40-43; 6, с. 46-47; 8, с. 62-63; 9, с. 41-42].

На основі проведеного аналізу, до якісних показників зарахуємо такі:

1. Оцінка чинників, що стримують інноваційну діяльність окремих підприємств (відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту тощо).
2. Розподіл чинників, що були виділені експертами, на ті, що перешкоджають здійсненню інновацій (нестача власних коштів, великі витрати на нововведення, недосконалість законодавчої бази, відсутність попиту на інноваційну продукцію тощо) та ті, що прискорюють інноваційний процес (фінансова підтримка держави, одержання інформації про нові технології та ринки збуту, можливість кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, наявність кваліфікованого персоналу тощо).
3. Фондоозброєність, що впливає на параметри техніко-економічного рівня продукції. Групу кількісних показників оцінки інноваційного потенціалу сформуємо такими складовими:
 1. Зміна реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу.
 2. Динаміка витрат на інноваційні роботи підприємств регіонів у загальному обсягу витрат.

3. Структура витрат на інноваційну діяльність за різними видами робіт та джерелами фінансування як у країні в цілому, так і за окремими регіонами.

4. Зміна показників наукомісткості виробництва регіону:

– чисельності науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих;

– середньорічного приросту витрат на НДДКР;

– обсягу фактично проведених і нормативних витрат на НДДКР;

– обсягу витрат на оплату праці, послуг суб'єктів інноваційної інфраструктури щодо маркетингу, реклами, підготовки кадрів;

– частки прибутку, спрямованої на НДДКР.

5. Питомі інноваційні витрати на середньооблікового працівника (ПВі):

$$ПВі = ІВі / ЧПі, \quad (5)$$

де ІВі – сума здійснених і-тим підприємством протягом року інноваційних витрат, тис. грн.;

ЧПі – середньооблікова чисельність і-того підприємства, осіб.

Своєрідним розвитком ресурсного підходу до визначення інноваційного потенціалу може стати методика експертної оцінки ресурсних елементів потенціалу та умов ("каталізаторів") їх використання [4; 7]. До каталізаторів належать: організаційні спроможності підприємства, рівень інноваційності персоналу та системи мотивації, тощо.

Врахування цих так званих "каталізаторів" становить прецедент переходу до тлумачення інноваційного потенціалу на категоріально вищому рівні, коли ресурси трактуються як "здатність" їх більш якісного використання. Узагальнений показник по окремих ресурсних складових інноваційного потенціалу та каталізаторів нами запропоновано розраховувати за формулою:

$$ПІ = \sum_{i=1}^n B_i \times W_i, \quad (6)$$

де і – індекс показника, що приймає значення від 1 до n;

n – кількість показників;

B_i (i=1, ... n) – бальна оцінка і-го показника інноваційних ресурсів або каталізаторів;

W_i (i=1, ... n) – показник вагомості і-го показника.

Розрахунок запропонованого вище показника дозволить визначити так звані "критичні зони" використання ресурсів інноваційного потенціалу підприємств галузі (регіону). Але цей показник містить у собі значний обсяг суб'єктивної інформації щодо експертних оцінок, тому зниження рівня суб'єктивності може бути здійснено шляхом поетапного розрахунку нормалізованої зваженої оцінки факторів (показників) за визначеною методикою [7]. Спочатку визначається мінімальне і максимальне значення, що має досліджуваний фактор, виставляється його фактичне значення, яке потім нормалізується і множиться на відповідну вагу. У підсумку для кожного фактора розраховується нормалізована зважена оцінка, яка враховує як абсолютну його величину, так і відносну важливість у межах певної тенденції.

На нашу думку, для більш вдалого застосування досвіду впровадження поданих вище моделей необхідно не лише в теорії, але й на практиці спиратися на синергетичну концепцію, виділяючи синергізм на макро-, мезо- та мікрорівнях

Висновки. Своєрідність ситуації стосовно регіональних систем вітчизняної економіки полягає у такому: по-перше, в неоднорідності економічного розвитку суб'єктів різних видів господарської діяльності певного регіону та їх інноваційних можливостей; по-друге, у відмінностях систем фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку економічних суб'єктів різних регіонів; по-третє, в наявності депресивних або прогресивних тенденцій розвитку регіональних економічних підсистем, що неоднозначно пливає на розповсюдження інновацій в межах національного інформаційно-інноваційного простору.

Подальші дослідження варто зосередити на апробації розробленої математичної моделі з урахуванням положень синергетичної економіки. На основі отриманих результатів необхідно побудувати динамічну модель інтегральної оцінки інноваційного потенціалу країни в цілому, включаючи значення кожного окремого регіону.

Література:

1. Амоша О. І. Взаємодія держави і регіонів у стратегічному плануванні ефективного розвитку виробництва / О. І. Амоша // Схід. – 1999. – № 4. – С. 3-6.
2. Бардачов Ю. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки Херсонської області: точка зору Херсонського національного технічного університету / Ю. Бардачов, О. Наумов, Л. Наумова // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 43-45.
3. Волосяк М. Підвищення ефективності регіонального управління інноваційним розвитком / М. Волосяк // Економіст. – 2006. – № 8. – С. 58-61.
4. Гончаров В. М. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств : монографія / В. М. Гончаров, М. В. Савченко, Д. В. Солоха, І. В. Савченко. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2008. – 202 с.

5. Денисюк В. Методологія оцінки та аналізу динаміки інноваційної активності промисловості регіону / В. Денисюк // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 40-43.
6. Качала Т. Особливості формування та реалізації інноваційного потенціалу регіону / Т. Качала // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 46-47.
7. Матросова Л. М., Овечкіна О. А., Іванова К. В., Солоха Д. В. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України : монографія / Матросова Л. М., Овечкіна О. А., Іванова К. В., Солоха Д. В. – Донецьк : Донбас, 2009. – 496 с.
8. Мартюшева Л. С., Калишенко В. О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Мартюшева Л. С., Калишенко В. О. // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61-66.
9. Папп В. Пріоритетні напрями формування регіональної інноваційно-інвестиційної політики / В. Папп // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 40-42.
10. Романенко С. Структура внешней торговли как отражение тенденций инновационного развития регионов Украины / С. Романенко // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 52-53.
11. Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі : монографія / за ред. проф. Школи І. М. – Чернівці: Книги – ХХ, 2004. – 360 с.
12. Солоха Д. В., Бандура М. В., Савченко М. В., Морева В. В. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону : монографія / Солоха Д. В., Бандура М. В., Савченко М. В., Морева В. В. – Донецьк : Ноулідж, 2011. – 432 с.
13. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль : “Економічна думка”, 2003. – 326 с.
14. Шелегеда Б. Г., Солоха Д. В. Концепції економічного розвитку: теорія, міжнародний досвід, перспективи / Шелегеда Б. Г., Солоха Д. В. // Прометей: Региональный сборник научных трудов по экономике. – Вип. 2 (8). – Донецьк : Юго-Восток, 2002. – С. 147-152.
15. Шубін О. О., Азарян М. В., Солоха Д. В., Белякова О. В. Потенціал регіону : вектори формування та використання : монографія / Шубін О. О., Азарян М. В., Солоха Д. В., Белякова О. В. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2011. – 658 с.

Хохлов В. Ю.,

кандидат технічних наук, менеджер з міжнародного маркетингу, *Global Spirits*

ОПЦІОННІ СТРАТЕГІЇ ХЕДЖУВАННЯ

Стаття присвячена опціонним стратегіям хеджування. Проаналізовано недоліки дельта-нейтральної стратегії, яка широко використовується на практиці. Запропоновані моделі та виведені формули для більш складних стратегій – дельта-гамма, дельта-тета, дельта-вега. Усі ці стратегії значно покращують якість хеджування. Хоча теоретично дельта-вега стратегія є найбільш цікавою, на практиці різниця між дельта-вега та дельта-гамма стратегіями є незначною, тому обидві можна рекомендувати до застосування.

Ключові слова: опціони, управління ризиками, хеджування, дельта-нейтральна стратегія.

Статья посвящена опционным стратегиям хеджирования. Проанализированы недостатки дельта-нейтральной стратегии, которая широко используется на практике. Предложены модели и выведены формулы для более сложных стратегий – дельта-гамма, дельта-тета, дельта-вега. Все эти стратегии значительно улучшают качество хеджирования. Хотя теоретически дельта-вега стратегия является наиболее интересной, на практике разница между дельта-вега и дельта-гамма стратегиями незначительна, поэтому обе можно рекомендовать к использованию.

Ключевые слова: опционы, управление рисками, хеджирование, дельта-нейтральная стратегия.

In this article we discuss the option hedging strategies. We analyze the widely used delta-neutral hedging and show its disadvantages. To overcome them, we develop more sophisticated models, such as delta-gamma, delta-theta and delta-vega strategies, which allow increasing the quality of hedging a good deal. Although the delta-vega strategy is theoretically the most promising, we do not observe much difference with the delta-gamma hedging on practice, hence both strategies can be recommended.

Keywords: options, risk management, hedging, delta-neutral strategy.

Постановка проблеми. Розвиток фондового ринку, поява нових інструментів та останні фінансові кризи призвели до значного підвищення уваги до управління фінансовими ризиками. Одним із основних інструментів ризик-менеджменту є використання похідних інструментів, зокрема опціонів. Розробка опціонних стратегій хеджування, порівняння їх властивостей та визначення доцільності використання за тих чи інших умов є актуальною темою сучасних фінансів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Однією з найбільш ґрунтовних праць з теми ризик-менеджменту є дослідження Джоріона [1], яке використовується Американською асоціацією ризик-менеджменту як базовий підручник. Автор детально розглядає питання управління ризиками, торкається теми хеджування на прикладі дельта-нейтральної стратегії, але не розвиває її. Більш детально ця стратегія хеджування викладена у фундаментальній книзі Халла [2], у якій автор досліджує не тільки дельта-нейтральну стратегію, а й опис більш складних стратегій, які включають використання двох змінних. Але, на жаль, автор не наводить формул та моделей по цих стратегіях. Використання дельта-нейтральної стратегії у контексті управління портфелем висвітлюється у виданнях провідного світового інституту в інвестиційній галузі, CFA Institute [3]. Іншим важливим напрямком досліджень по темі статті є торгові стратегії з використанням опціонів. Такі стратегії, як спреди, стренгл, стреддл, батерфляй, розглянуті у вказаних вище джерелах [1; 2; 3], а також у роботі Коннолі [4]. З робіт вітчизняних дослідників з цієї теми можна виділити книгу Наймана [5].

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка та вивчення властивостей стратегій хеджування портфеля цінних паперів за допомогою опціонів. Завданнями дослідження є: 1) побудувати математичні моделі стратегій хеджування за двома параметрами; 2) вивести формули хеджування за одним чи двома параметрами; 3) дослідити властивості стратегій у статистиці.

Стратегії статичного хеджування. Сутність хеджування ризиків полягає у такій побудові портфеля, що його вартість залишається незмінною при зміні тих вхідних параметрів, за якими здійснюється хеджування. Наприклад, для інвестора, який вклав гроші у портфель акцій на Українській біржі (УБ), вхідним параметром може бути значення індексу УБ. Але оскільки опціонів на індекс УБ немає, то розглянемо як вхідний параметр ціну ф'ючерсу на індекс УБ (різниця між ними несуттєва) та опціон на цей ф'ючерс.

Статичне хеджування полягає у тому, що ми створюємо портфель, який хеджує ризики за обраними параметрами на час його створення, та не змінюємо цей портфель у часі. Усі результати стратегій, подані нижче, отримані для портфеля, який було створено 19 березня 2012 року, станом на наступний торговий день, 20 березня 2012 року. При цьому розрахунки проводились по теоретичній ціні УБ при незмінній волатильності.

Дельта-нейтральна стратегія. Дельтою є часткова похідна вартості інструменту чи портфеля з вартості базового активу. Якщо дельта дорівнює нулю, то вартість портфеля не буде залежати від зміни вартості базового активу. Таким чином, до нашого портфеля акцій, який моделюється індексом УБ, додамо опціони таким чином, що сумарна дельта буде дорівнювати нулю:

$$\Delta = \frac{\partial P}{\partial S} = \frac{\partial}{\partial S}(NS + n_1 c_1) = N + n_1 \Delta_1 = 0'$$

де P – вартість портфеля, S – вартість базового активу, N – кількість базових активів у портфелі, c_1 – вартість опціону, n_1 – кількість опціонів у портфелі, Δ та Δ_1 – дельти портфеля й опціону відповідно.

Розв'язавши це рівняння відносно n_1 , ми знайдемо потрібну кількість опціонів: $n_1 = -N/\Delta_1$.

Дельта-нейтральна стратегія є найбільш поширеною та популярною через її простоту. Але вона має два суттєві недоліки – по-перше, як перша похідна, дельта добре працює лише при незначних коливаннях ціни базового активу. Коли ця ціна раптово зазнає значної зміни, таке лінійне наближення ціни опціону стає неадекватним і потрібно використовувати похідні більш високих порядків. По-друге, ціна базового активу – головний, але не єдиний чинник, що впливає на ціну опціону. Ігнорування інших суттєвих чинників може призвести до неефективності хеджування. Результати статичного дельта-нейтрального хеджування подані у таблиці 1.

Таблиця 1.
Результати дельта-нейтральної стратегії хеджування

Зміна ціни	-250	-100	-50	-20	0	20	50	100	250
Ціна ф'ючерса (УХ-6.12)	1137	1287	1337	1367	1387	1407	1437	1487	1637
Ціна опціону (С1500)	1.11	11.11	19.71	26.78	32.38	38.74	49.76	72.21	168.41
Прибуток по ф'ючерсам	-2500	-1000	-500	-200	0	200	500	1000	2500
Прибуток по опціонам	1054	721	434	199	12	-200	-567	-1315	-4520
Результат портфеля	-1446	-279	-66	-1	12	0	-67	-315	-2020

Дельта-гамма стратегія. Ця стратегія вирішує першу з зазначених вище проблем дельта-нейтрального хеджування – лінійність наближення ціни опціону. Гамма є другою похідною вартості інструменту чи портфеля по вартості базового активу, тому хеджування по дельті та гаммі відповідає квадратичному наближенню ціни опціону та дозволяє ефективно хеджувати портфель у більш широкому діапазоні змін ціни базового активу. Математично цю стратегію можна описати системою рівнянь:

$$\begin{cases} \Delta = \frac{\partial P}{\partial S} = \frac{\partial}{\partial S}(NS + n_1 c_1 + n_2 c_2) = N + n_1 \Delta_1 + n_2 \Delta_2 = 0, \\ \Gamma = \frac{\partial \Delta}{\partial S} = \frac{\partial}{\partial S}(N + n_1 \Delta_1 + n_2 \Delta_2) = n_1 \Gamma_1 + n_2 \Gamma_2 = 0. \end{cases}$$

де P – вартість портфеля, S – вартість базового активу, N – кількість базових активів у портфелі, c_1 та c_2 – вартість опціонів № 1 та № 2 відповідно, n_1 та n_2 – кількість опціонів № 1 та № 2 у портфелі, Δ , Δ_1 та Δ_2 – дельти портфеля й опціонів, Γ , Γ_1 та Γ_2 – гамми портфеля й опціонів.

$$n_1 = N \frac{\Gamma_2}{\Gamma_1 \Delta_2 - \Gamma_2 \Delta_1}, n_2 = N \frac{\Gamma_1}{\Gamma_2 \Delta_1 - \Gamma_1 \Delta_2}.$$

Розв'язком цієї системи є

Перевагу дельта-гамма над дельта-нейтральною можна побачити при значних змінах у ціні ф'ючерсу в таблиці 2. Зазначимо також, що вибір опціонів № 1 та № 2 є довільним, але один з них ми купуємо, а інший придбаємо. Таким чином, ми маємо змогу поряд з хеджуваннями застосувати й елементи торговельної стратегії – ведмежого чи бичачого спреда. У першому випадку ми купуємо більш дешевий і продаємо більш дорогий опціон, таким чином маємо прибуток при падінні ринку, а у другому – продаємо більш дешевий та купуємо більш дорогий, маючи прибуток на зростанні ринку.

Таблиця 2.
Результати дельта-гамма стратегії хеджування

Зміна ціни	-250	-100	-50	-20	0	20	50	100	250
Ціна ф'ючерса (UX-6.12)	1137	1287	1337	1367	1387	1407	1437	1487	1637
Ціна опціону 1 (C1500)	1.11	11.11	19.71	26.78	32.38	38.74	49.76	72.21	168.41
Ціна опціону 2 (C1400)	4.11	28.16	44.95	57.59	67.12	77.52	94.70	127.34	248.61
Прибуток по ф'ючерсам	-2500	-1000	-500	-200	0	200	500	1000	2500
Прибуток по опціонам	1756	944	495	201	0	-201	-496	-944	-1663
Результат портфеля	-744	-56	-5	1	0	-1	4	56	837

Дельта-тета стратегія. З таблиці 1 можна побачити, що навіть якщо ціна базового активу не змінюється, результат портфеля не є нульовим. Це є наслідком того, що ціна опціонів змінюється під впливом часу до експірації. Тета є мірою чуттєвості ціни опціону, тому щоб врахувати при хеджуванні вплив часу на ціну опціону, потрібно використовувати дельта-тета стратегію, яка описується такою системою рівнянь:

$$\begin{cases} \Delta = \frac{\partial P}{\partial S} = \frac{\partial}{\partial S}(NS + n_1c_1 + n_2c_2) = N + n_1\Delta_1 + n_2\Delta_2 = 0, \\ \Theta = \frac{\partial P}{\partial t} = n_1\Theta_1 + n_2\Theta_2 = 0. \end{cases}$$

де P – вартість портфеля, S – вартість базового активу, N – кількість базових активів у портфелі, c_1 та c_2 – вартість опціонів № 1 та № 2 відповідно, n_1 та n_2 – кількість опціонів № 1 та № 2 у портфелі, Δ , Δ_1 та Δ_2 – дельти портфеля й опціонів, Θ , Θ_1 та Θ_2 – тети портфеля й опціонів.

Розв'язком цієї системи є $n_1 = N \frac{\Theta_2}{\Theta_1\Delta_2 - \Theta_2\Delta_1}$, $n_2 = N \frac{\Theta_1}{\Theta_2\Delta_1 - \Theta_1\Delta_2}$.

Вигляд розв'язку є аналогічним до попередньої стратегії. Насправді, реалізація будь-якої стратегії хеджування до двом грецьким змінним є подібною. З таблиці 3 можна побачити, що дельта-тета стратегія дозволяє отримати нульовий результат портфеля при незмінній ціні базового активу. Хоча ми отримали майже такий самий результат і для дельта-гамма стратегії, теоретично лише дельта-тета стратегія може гарантувати це, але при тому вона має інші недоліки, притаманні дельта-нейтральній стратегії.

Таблиця 3.
Результати дельта-тета стратегії хеджування

Зміна ціни	-250	-100	-50	-20	0	20	50	100	250
Ціна ф'ючерса (UX-6.12)	1137	1287	1337	1367	1387	1407	1437	1487	1637
Ціна опціону 1 (C1500)	1.11	11.11	19.71	26.78	32.38	38.74	49.76	72.21	168.41
Ціна опціону 2 (C1400)	4.11	28.16	44.95	57.59	67.12	77.52	94.70	127.34	248.61
Прибуток по ф'ючерсам	-2500	-1000	-500	-200	0	200	500	1000	2500
Прибуток по опціонам	1763	946	496	201	0	-201	-495	-940	-1636
Результат портфеля	-737	-54	-4	1	0	-1	5	60	864

На практиці дельта-тета стратегія не використовується з двох причин. По-перше, тета не є випадковою змінною, тому вважається, що хеджувати портфель по ній не варто. По-друге, вплив часу до експірації на ціну опціону не є таким суттєвим, як вплив волатильності.

Дельта-вега стратегія. Волатильність вважається ключовим фактором, який впливає на ціну опціону, але усі розглянуті вище стратегії ігнорували можливість її зміни. Мірою чуттєвості ціни опціону до волатильності є вега, а відповідна стратегія хеджування по дельті та везі є такою:

$$\begin{cases} \Delta = \frac{\partial P}{\partial S} = \frac{\partial}{\partial S}(NS + n_1c_1 + n_2c_2) = N + n_1\Delta_1 + n_2\Delta_2 = 0, \\ v = \frac{\partial P}{\partial \sigma} = n_1v_1 + n_2v_2 = 0. \end{cases}$$

де P – вартість портфеля, S – вартість базового актива, N – кількість базових активів у портфелі, c_1 та c_2 – вартість опціонів № 1 та № 2 відповідно, n_1 та n_2 – кількість опціонів № 1 та № 2 у портфелі, Δ , Δ_1 та Δ_2 – дельти портфелю й опціонів, v , v_1 та v_2 – веги портфеля й опціонів.

$$\text{Розв'язком цієї системи є } n_1 = N \frac{v_2}{v_1\Delta_2 - v_2\Delta_1}, n_2 = N \frac{v_1}{v_2\Delta_1 - v_1\Delta_2}.$$

Результати статичного хеджування за дельта-вега стратегією подані у таблиці 4.

Таблиця 4
Результати дельта-вега стратегії хеджування

Зміна ціни	-250	-100	-50	-20	0	20	50	100	250
Ціна ф'ючерса (UX-6.12)	1137	1287	1337	1367	1387	1407	1437	1487	1637
Ціна опціону 1 (C1500)	1.11	11.11	19.71	26.78	32.38	38.74	49.76	72.21	168.41
Ціна опціону 2 (C1400)	4.11	28.16	44.95	57.59	67.12	77.52	94.70	127.34	248.61
Прибуток по ф'ючерсам	-2500	-1000	-500	-200	0	200	500	1000	2500
Прибуток по опціонам	1760	945	496	201	0	-201	-495	-942	-1649
Результат портфеля	-740	-55	-4	1	0	-1	5	58	851

Статичне хеджування при зміні волатильності

Вище ми розглянули статичне хеджування при незмінній волатильності (implied volatility), але на практиці цей параметр постійно змінюється. З даних УБ можна дійти висновку, що зазвичай щоденні зміни волатильності не перевищують 1%, хоча у деякі дні зміни можуть досягати 2%. Уявимо собі, що з 19 на 20 березня 2012 року сталося саме таке екстремальне збільшення волатильності на 2%, та дослідимо результати розглянутих вище стратегій.

У таблиці 5 подані результати портфелів, отримані на 20 березня 2012 року при зростанні волатильності на 2%. Як можна побачити з таблиці, дельта-нейтральна стратегія втратила властивості хеджа навіть при незмінній ціні базового актива. Це пояснюється тим, що ціна опціону зростає при підвищенні волатильності, а дельта-нейтральна стратегія не враховує вплив цього фактору на ціну. Тому вона не дозволяє ефективно хеджувати портфель навіть протягом одного дня при різких змінах не лише ціни базового актива, а й волатильності.

Цікаво, що всі інші стратегії – дельта-гамма, дельта-вега, дельта-тета – показали дуже схожі результати, які є значно кращими за дельта-нейтральну стратегію. Хоча теоретично лише дельта-вега стратегія повинна була б ефективно хеджувати портфель при зміні волатильності, гарні результати дельта-гамма та дельта-тета стратегій свідчать про їх прийнятність. Ці результати частково пояснюються тим, що ми використовуємо два опціони, але один продаємо, а другий купуємо. Тому при зміні волатильності збільшення ціни обох опціонів компенсує один одно.

Таблиця 5
Результати стратегій хеджування при зміні волатильності

Зміна ціни	-250	-100	-50	-20	0	20	50	100	250
Ціна ф'ючерса (UX-6.12)	1137	1287	1337	1367	1387	1407	1437	1487	1637
Ціна опціону 1 (C1500)	1.76	13.99	23.57	31.19	37.13	43.79	55.19	77.99	173.37
Ціна опціону 2 (C1400)	5.66	32.47	49.96	62.88	72.52	82.96	100.11	132.42	251.67
Результати портфеля									
Дельта-нейтральна стратегія	-1468	-375	-194	-148	-146	-168	-248	-508	-2186
Дельта-гамма стратегія	-795	-122	-43	-14	3	21	56	155	1005
Дельта-тета стратегія	-789	-119	-42	-13	4	23	59	162	1036
Дельта-вега стратегія	-792	-121	-43	-14	4	22	57	159	1021

Інші стратегії. Окрім розглянутих вище, можна розробити ще низку стратегій хеджування за допомогою опціонів. Теоретично можна розглянути дельта-ро стратегію, де ρ – міра чуттєвості ціни опціону до зміни безризикової ставки відсотка, але на практиці вона не має суттєвого впливу на ціну опціону, тому дельта-ро стратегія не є цікавою. Досліджувати ж стратегії з двох параметрів, які не містять дельти, не має сенсу, бо ціна базового активу є основною змінною у хеджуванні.

Більш складні стратегії хеджування включають хеджування по трьох чи більше змінним, наприклад, дельта-гамма-вега стратегія. Ми не наводимо формул для розрахунку таких стратегій, бо вони є досить громіздкими, хоча математично їх виведення не є чимось складним, воно включає лише розв'язок системи лінійних рівнянь. Більш суттєвою перешкодою при використанні таких стратегій є істотне зростання кількості опціонів, потрібних для реалізації стратегії. Якщо дельта-нейтральна стратегія потребувала застосування лише 30-35 опціонів для хеджування 10 базових активів, то дельта-гамма, дельта-вега та дельта-тета стратегії вже застосовували довгу позицію по приблизно 75 та коротку позицію по близько 65 опціонах.

Висновки. Розглянуті у статті стратегії хеджування за допомогою опціонів дозволяють вирішувати проблеми управління ризиками, хоча це не такий прямий інструмент ризик-менеджменту, як хеджування ф'ючерсними контрактами. Так, дельта-нейтральне хеджування працює добре лише при незначних коливаннях ціни базового активу. Але запропоновані стратегії хеджування за двома параметрами дозволяють подолати окремі недоліки дельта-нейтрального хеджування та отримати кращі результати.

Дельта-гамма стратегія дозволяє ефективно хеджувати портфель при більш великих коливаннях ціни базового активу, а дельта-вега стратегія враховує коливання волатильності. Як показали результати експериментів, обидві стратегії є значно кращими за дельта-нейтральну, хоча між собою їх результати відрізняються не дуже сильно. З теоретичних міркувань дельта-вега стратегія повинна бути більш універсальною, але на практиці ми не простежували її переваги над дельта-гамма стратегією.

Практична значущість отриманих результатів полягає у тому, що були виведені формули хеджування по двох змінних, що дозволило перейти від самої ідеї хеджування за двома параметрами до її практичної реалізації, що продемонстровано на прикладах. Перспективними напрямками подальших досліджень є вивчення чуттєвості ціни опціону до зміни вхідних параметрів та дослідження поведінки захищених портфелів у динаміці.

Література:

1. Jorion Ph. Financial Risk Manager Handbook. – Wiley, 2003. – 832 p.
2. Hull J. C. Options, Futures, and Other Derivatives. – Pearson Prentice Hall, 2008. – 848 p.
3. Chance D. Risk Management Applications of Option Strategies / Don M. Chance // CFA Program Curriculum, 2010, Level 3, Volume 5. – CFA Institute, 2011. – P. 395-478.
4. Connolly K. Buying and Selling Volatility. – Wiley, 1997. – 230 p.
5. Найман Э. Малая энциклопедия трейдера. – М. : Альпина Паблишер, 2009. – 456 с.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

<i>Аверкина М. Ф.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІСТА	4
<i>Козак Л. В.</i> ГАЛУЗЕВІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ОЦІНКИ	8
<i>Кравчук Н. Я.</i> СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ДЕРЖАВА В КОНТЕКСТІ КОРЕКЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ	12
<i>Левицька С. О., Солодкий В. О.</i> СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	19
<i>Терехов Є. М.</i> ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА НЕЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	23
<i>Томілін О. О.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦУКРУ В УКРАЇНІ	26
<i>Топішко І. І.</i> ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ КРИЗИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	31
<i>Топішко Н. П.</i> СОЦІАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ СТАБІЛІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ КРАЇН ЄС: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	35
<i>Царенко М. О.</i> РЕГІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У РЕГІОНАХ	41
<i>Чирак І. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ З РИНКАМИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	47
РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ	
<i>Амбрик Л. П.</i> МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ ЗА ДОПОМОГОЮ ФІСКАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ	53
<i>Василевська Г. В., Валігура В. А.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ НАПРЯМІВ ВИКОРИСТАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ	58
<i>Волковець Т. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ	64
<i>Гурнак О. В., Гросу Н. В.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ В КРАЇНАХ ОЕСР	68
<i>Дем'янчук О. І.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ	73
<i>Денисенко С. А.</i> ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ	76
<i>Коляда Т. А.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	81

Осипенко С. О.

**БЮДЖЕТ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ САМОВРЯДУВАННЯ
ЯК ОСНОВА РОЗШИРЕНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ ТЕРИТОРІЙ**87

Спасів Н. Я., Мартинюк В. Ф.

**ПРАГМАТИЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА СОЦІАЛЬНІ ЦІЛІ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ**91

Філіппова С. В., Масленніков Є. І., Іванова К. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МИТНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ98

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Галецька Т. І.

**СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ
В ТЕХНІЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**103

Георгієв В. А.

**ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ
ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**107

Гужавіна І. В.

**ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ
ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**110

Жаворонкова Г. В., Килівник І. С.

КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ115

Карлін М. І., Іванчук Н. В.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ119

Клапків Ю. М., Клапків Л. М.

**ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ
ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ**126

Кривицька О. Р.

**СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**129

Крот Л. М.

**ФІНАНСУВАННЯ ЗЕМСТВАМИ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ
(НА МАТЕРІАЛАХ ПОЛТАВСЬКОЇ ГУБЕРНІЇ)**133

Кулик Р. Р., Кулик Ю. Р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ138

Мокрицька А. Б.

**ФІНАНСИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я:
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ**144

Мороз О. С.

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЧАСТИН**148

Набок Є. В.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "ОСНОВНІ ЗАСОБИ"151

Олієвська М. Г.

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ З БОКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ155

Проскуріна Н. М., Бровко Н. І.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ВИПЛАТ ПО ЗАРОБІТНІЙ ПЛАТІ В УКРАЇНІ159

Савченко О. С., Циган Р. М.

**АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ
НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**164

Чучук Ю. В.

**АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗМІН ЦІН ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА ВИБІР ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ
ДЛЯ ГАЗОПЕРЕКАЧУВАЛЬНИХ АГРЕГАТІВ (ГПА)**168

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Береславська О. І.

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТИ І ПРАКТИКА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ174

Болгар Т. М.

СТЯГНЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ БОРГІВ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА РАННІХ ЕТАПАХ ЗБОРУ179

<i>Великоіваненко Г. І., Лук'янова К. Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ	183
<i>Довгань Ж. М.</i> СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	187
<i>Зінченко О. І.</i> КОНЦЕПЦІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	192
<i>Кнейслер О. В.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	196
<i>Смоленюк Р. П.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	203
<i>Стецюк В. М., Толстенко О. Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	208
<i>Супрун А. А., Петрішина Т. О.</i> МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У СТРАХОВІЙ СФЕРІ	213
<i>Чорна О. Є.</i> ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	218

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

<i>Воронова М. О.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	224
<i>Грицюк П. М., Хомедюк В. О.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	229
<i>Кривець Ю. М.</i> ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	234
<i>Левцицька С. О., Панчук І. П.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	238
<i>Лиско Н. А.</i> ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ТЕРМІНА "СУТТЄВІСТЬ" У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ОБЛІКОВИЙ ТА АУДИТОРСЬКИЙ АСПЕКТ	243
<i>Мельник Л. В., Пашечко О. А.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	247
<i>Онищенко В. П.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УЧАСНИКІВ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ ТА ПИТАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ	251
<i>Перевозова І. В., Камінська І. Б.</i> ПРОБЛЕМАТИКА ТА НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ З ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ	254
<i>Позов А. Х.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛОЖЕННЯ (СТАНДАРТУ) УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ	260
<i>Привалова Н. Є.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ	264
<i>Табенська Ю. В.</i> ОЦІНКА РИЗИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЮ КОНФІСКОВАНОГО МАЙНА	268
<i>Шестерняк М. М.</i> ДО ПИТАННЯ ПОРЯДКУ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ У ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ ТА ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКАХ	273
<i>Ядранський Д. М.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ПЕРСОНАЛУ НА МІКРОРІВНІ	277

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ***Григорків В. С., Вінничук І. С.***НАЙПРОСТІШІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ
У ВИПАДКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА 282***Жук В. В.***МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ КІНОВИРОБНИЦТВА 287***Мороз М. М., Чмерук Г. Г.***ОСОБЛИВОСТІ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ 291***Солоха Д. В.***ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ ЗА ГАЛУЗЕВОЮ ОЗНАКОЮ 295***Хохлов В. Ю.***ОПЦІОННІ СТРАТЕГІЇ ХЕДЖУВАННЯ 300**

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія “Економіка”

ВИПУСК 20

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.

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.