

Міністерство освіти і науки України



**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"**

**Поліський державний університет (Республіка Білорусь)
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана
Національний університет державної податкової служби України**

ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК

**МАТЕРІАЛИ ХІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Острог, 17-18 травня 2013 р.

УДК 336
ББК 65. 26
Ф 59

*Друкується за ухвалою ради економічного факультету
Національного університету “Острозька академія”
Протокол № 7 від 17.04.2013 р.*

Редакційна колегія:

Кралоук П.М., перший проректор з навчально-наукової роботи Національного університету “Острозька академія”, доктор філософських наук, професор;

Оболеньська Т.Є., проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана, доктор економічних наук, професор, відмінник освіти України;

Тарангул Л.Л., проректор з наукової роботи Національного університету Державної податкової служби України, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України.

Дорогеньський А.В., декан економічного факультету закладу освіти “Поліський державний університет”, кандидат філософських наук, доцент;

Козак Л.В., декан економічного факультету Національного університету “Острозька академія”, кандидат економічних наук, доцент;

Кривицька О.Р., заступник декана економічного факультету з навчально-наукової роботи, Національного університету “Острозька академія”, кандидат економічних наук, доцент;

Мамонтова Н.А., завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету “Острозька академія”, доктор економічних наук, професор;

Недзведовська О.Є., викладач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу Національного університету “Острозька академія”.

Ф 59 Фінансова система України: становлення та розвиток : матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Острог : Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2013. – 150 с.

Редакція не несе відповідальності за зміст тез.

© Видавництво Національного університету
“Острозька академія”, 2013

РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Береславська О.І.,

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Національного університету державної податкової служби України

УКРАЇНА І СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА: ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ

Глобалізація та інтеграція національних фінансових ринків розширює можливості для участі України у світовій валютній системі. Проте вся складність та суперечливість здійснення конкретних кроків з активізації участі України у світовій валютній системі пов'язана з відсутністю фундаментальних механізмів, що забезпечують цей процес.

Так, з одного боку, зовнішньо-внутрішній валютний ринок країни наблизився за своїми можливостями до західних стандартів. Зокрема, учасники валютного ринку можуть здійснювати операції з купівлі-продажу провідних міжнародних валют. Також вони можуть проводити обмін частково конвертованих (внутрішніх) валют країн СНД, відкривати мультивалютні рахунки та проводити строкові операції (свопи та форварди).

З іншого боку, напівофіційний обіг на території України іноземної валюти, високий рівень фінансової доларизації в умовах рецесії вітчизняної економіки знищують гривню як національну валюту економічно незалежної країни. Крім того, необхідно приймати до уваги функціонування та розширення великого за своїми масштабами "тіньового сектора" (на сьогодні за різними експертними оцінками його частка складає від 30 до 50% валового внутрішнього продукту країни) [2], колосальні обсяги відпливу капіталу за кордон, які утруднюють Україні її можливу участь у світовій валютній системі. На сьогодні, за нашими оцінками, частка України у зовнішньоторговельному світовому товарообігу менша за 0,5%.

Більш глибокій інтеграції українського валютного ринку у світовий протидіють як внутрішні, так і зовнішні чинники. З практики відомо, що на сьогодні зовнішньоторговельні та фінансові трансакції у всьому світі здійснюються у п'яти міжнародних валютах: долару США, євро, англійських фунтах стерлінгів, швейцарських франках, японських іє-

нах. Саме на ці валюти приходиться практично 100% світових запасів іноземної валюти [3]. Тому було б неправильним з економічної точки зору вважати, що у найближчі 20 років українська гривня стане хочаб регіональною валютою.

Крім цього, у України існують проблеми з своєчасним оновленням і диверсифікацією структури зовнішньої торгівлі, необхідної для товарного наповнення гривні у цілях забезпечення її зовнішньої конвертованості. За нашими оцінками, для переозброєння всіх галузей економіки України необхідно як мінімум 30 років, оскільки на сьогодні лише близько 10% українського промислового обладнання відповідає вимогам світових стандартів і тільки декілька відсотків вітчизняної готової продукції відповідає світовим стандартам якості. Тоді виникає логічне питання: хто на світовому ринку і за якими цінами купуватиме 98% неякісної української продукції?

Вважалося, що вступ України у СОТ допоможе вирішити проблему удосконалення структури вітчизняного експорту. Проте, як свідчить практика, цього не сталося. Структура експорту країни залишається малоефективною.

Зазначимо, що для інтегрування українського валютного ринку у світовий передбачається радикальна зміна технологічного профіля зовнішньої торгівлі, яка повинна забезпечувати валютні надходження не тільки від експорту сировинних галузей, але й від діяльності обробних підприємств. Це дасть можливість підвищити товарне наповнення гривні і тим самим створить базу для формування конкурентоспроможності продукції України на світовому ринку і, відповідно, посилення її участі у світогосподарських зв'язках.

Ситуація, яка існує сьогодні на внутрішньому ринку ставить українську гривню у нестандартне положення, яке вимагає прийняття нестандартних рішень. Адже, наприклад, зміцнення, або знецінення курсу гривні має сенс тільки тоді, якщо будуть створені умови для стабілізації купівельної спроможності гривні, що залежить від темпів інфляції і зростання темпів промислового виробництва.

Тим не менш зміцненню позицій гривні у якості національної валюти України, а потім і регіональної валюти могла би сприяти розробка системи заходів з розширення її ліквідності.

У числі таких заходів доцільно виділити протидію інфляції і забезпечення стабільності вітчизняної національної валюти, що можливо при використанні політики, яка підтримує економічне зростання і в якій значна роль відводиться державному регулюванню, забезпеченню товарного наповнення гривні з врахуванням потреб світової спільноти і

підвищенню купівельної спроможності української валюти в інтересах громадян країни.

Крім того, щоб створити можливість підвищення ліквідності гривні, необхідно її валютний курс наблизити до паритету купівельної спроможності, обмеживши тим самим експорт економічно неефективних ресурсів, захистити водночас внутрішній ринок системою диференційованих митних зборів від іноземної конкуренції. Тут ми підійшли впритул до “білих плям”, тобто до необхідності регулювання процесу зближення внутрішніх цін з світовими у якості інструмента підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції і просування гривні до міжнародної конвертованості, як бази розширення її ліквідності.

Отже, можливу участь України у світовій валютній системі або у регіональних валютних зонах необхідно розглядати не як технічне завдання відповідності національних стандартів валютно-кредитних відносин світовим стандартам, а як завдання глобально-структурного плану з створення необхідних і достатніх умов для більш глибокої інтеграції української економіки у систему міжнародного розподілу праці. В результаті цього процесу вітчизняна національна валюта зможе стати стабільною та користуватися великим попитом з боку нерезидентів.

Література:

1. Хоффман Л. Україна на шляху до Європи / Л. Хоффман, Ф. Мьоллерс. – К. : Вид-во “Фенікс”, 2001. – 343 с.
2. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.
3. 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.
4. Манделл Р. Эволюция международной валютной системы [Электронный ресурс] / Р. Манделл. – Режим доступа : <http://technograf.ucoz.ru/publ/5-1-0-10>.

Болдак А.К.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і організації промислового виробництва Полеського державного університета

О РЕГИСТРАЦИИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ СУБЪЕКТОВ АГРОЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для развития агроэкологического туристической деятельности в 2006 г. и 2008 г. были соответственно приняты Указы № 372 и № 185 Президента Республики Беларусь. Указами определено, что агроэкологический туризм – временное пребывание граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства в сельской местности, малых городских поселениях в целях получения услуг, оказываемых субъектом агроэкологического туризма для отдыха, оздоровления, ознакомления с природным потенциалом республики, национальными культурными традициями без занятия трудовой, предпринимательской, иной деятельностью, оплачиваемой и (или) приносящей прибыль (доход) из источника в месте пребывания [1,2].

При этом до минимума упрощено административное регулирование данной деятельности и предусмотрен льготный порядок налогообложения.

Так как согласно Указу деятельность в сфере агроэкологического туризма не является предпринимательской, то государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя не требуется. Необходимо лишь:

– уплатить сбор за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкологического туризма в размере одной базовой величины;

– письменно проинформировать соответствующий Совет депутатов первичного территориального уровня о намерении осуществлять такую деятельность.

При этом необходимо учитывать, что осуществлять деятельность в сфере агроэкологического туризма вправе только физические лица, постоянно проживающие в сельской местности, малых городских поселениях и ведущие личное подсобное хозяйство. Также необходимо наличие в совокупности следующих условий:

– жилого дома (квартиры в жилом доме) или нескольких жилых домов (квартир в жилых домах), расположенных в сельской местнос-

ти, малых городских поселениях, принадлежащих на праве собственности субъекту агроэкотуризма и (или) члену его семьи, отвечающих установленным санитарным и техническим требованиям и благоустроенных применительно к условиям данного населенного пункта;

– сдо десяти свободных жилых комнат в жилом доме (части жилого дома) для размещения агроэкотуристов;

– возможностей для ознакомления агроэкотуристов с природными и архитектурными объектами, национальными культурными традициями соответствующей местности.

Следует отметить, что оказание услуг в сфере агроэкотуризма допускается только после заключения договоров на оказание соответствующих услуг [3].

Кроме того, субъекты агроэкотуризма обязаны ежегодно до 10 января года, следующего за отчетным, представлять в налоговый орган по месту жительства информацию о заключении, незаключении или отсутствии договоров на оказание услуг в сфере агроэкотуризма в отчетном году [4].

Вместе с тем, такой упрощенный порядок регистрации и минимальное налогообложение способствуют развитию агроэкотуризма в стране и ее областях.

Сообразно с этим обратимся к примеру Гродненской области. Так, если в 2006 г. было зарегистрировано 11 субъектов агроэкотуризма, то в 2012 г. их стало уже 215, в том числе 213 физических лиц и 2 фермерских хозяйства. В соответствии с представленной информации владельцами агроусадьб о исполнении договоров на оказание услуг в сфере агроэкотуризма за 2012 г. налоговая нагрузка (отношение суммы уплаченного сбора к сумме полученных доходов) в среднем по области у таких субъектов составила только 0,26 %.

При этом в 2012 г. услугами субъектов агроэкотуризма воспользовались более 36,8 тыс. чел., что на 10,3 тыс. чел. больше по сравнению с 2011 г., или темп роста составил 139 %. В агроусадьбах в основном отдыхали отечественные туристы – около 33,8 тыс. чел., или на 35,5 % больше, чем за предшествующий год.

Число посетивших агроусадьбы Гродненщины россиян в прошлом году выросло на 162 %, увеличилось также и число гостивших в них литовцев (219 чел., что на 102,8 % больше). Отметим и интерес к данным объектам 105 украинских граждан, что на 218,2 % больше, чем в 2011 г. [5].

Таким образом, по сути практическое отсутствие регистрации и налогообложения субъектов агротуризма в Республике Беларусь способствует динамичному развитию данной отрасли.

Литература:

1. Указ Президента Республики Беларусь “О мерах по развитию агротуризма в Республике Беларусь” от.2 июня 2006 г. № 372. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.by./2013/03.htm>.

2. Указ Президента Республики Беларусь “О некоторых вопросах осуществления деятельности в сфере агротуризма” от.27 марта 2008 г. № 185. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.by./2013/03.htm>.

3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 июня 2006 г. № 818. “Об утверждении Типового договора на оказание услуг в сфере агроэкотуризма” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.by./2013/03.htm>.

4. Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь “Об установлении формы информации о заключении договоров на оказание услуг в сфере агротуризма в отчетном году” от 24 января 2011 г. № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.by./2013/03.htm>.

5. Сельское хозяйство. Гродненский облисполком Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grodno-region.gov.by./2013/03.htm>.

Дем'янчук О. І.,

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

ПРОБЛЕМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ УКРАЇНИ

Децентралізація фінансових ресурсів місцевими бюджетами України є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади, тому це сьогодні виходить на перший план, адже:

– децентралізація процесів управління фінансовими ресурсами та ухвалення рішень щодо їх формування, напрямів використання, міжбюджетних трансфертів збільшує можливості участі місцевої влади в розвитку підконтрольної їй території;

– фінансова децентралізація та її нарощування сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і соціально-економічними програмами розвитку територіально-адміністративної одиниці.

Згідно з Конституцією України та Законом "Про місцеве самоврядування в Україні", основою місцевого самоврядування є територіальна громада села, селища і міста, що наділена досить значним переліком функцій та прав щодо формування та розпорядження фінансовими ресурсами місцевих бюджетів [10, 11]. Проте бюджетна реформа зовсім не торкнулася сільських та селищних бюджетів. Згідно з Бюджетним кодексом України та Законом України "Про місцеві державні адміністрації" та "Про врегулювання міжбюджетних відносин між районними бюджетами та бюджетами міст районного значення, сіл, селищ та їх об'єднань", трансферти з державного бюджету плануються лише до районного бюджету з розрахунку на бюджет району, тобто включаючи і сільські, і селищні бюджети. Тобто ці бюджетні ресурси, які одержують сільські та селищні бюджети, практично розподіляє районна державна адміністрація і затверджує районна рада.

Реформи, що здійснювалися в Україні впродовж останніх двох десятиліть, зокрема бюджетна, податкова реформи, частково делегували право здійснювати бюджетні видатки на місцевий рівень. Проте реформи не є завершеними, оскільки не відбулося чіткого розподілу повноважень і відповідальностей між центральною та місцевими владами.

Адміністративно-територіальний устрій України збережено від радянських часів, а систему виконавчої влади та місцевого самоврядування побудовано на базі радянської системи виконавчої влади, що була створена для вертикальної системи ухвалення рішень.

Незавершеність реформ створює конфлікт інтересів, оскільки місцеві уряди практично не є незалежними від центральної влади в ухваленні рішень щодо використання фінансових ресурсів та породжують ряд проблем.

Першою проблемою теперішнього стану децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів в Україні є невідповідність між обсягом доходів місцевих бюджетів і реальними потребами у фінансуванні поточних видатків, що відображено у таблиці 1. Починаючи із 2008 року спостерігається постійне недовиконання планів за місцевими радами, хоча виконання за розрахунковими показниками Мінфіну постійно перевищують 100 %, що ще раз підтверджує невідповідність їх розрахунків реальним потребам територіально-адміністративних одиниць.

Таблиця 1
Ресурсне забезпечення видатків місцевих бюджетів України
на делеговані повноваження у 2006-2012 рр.

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Розрахункові показники МФУ на плановий рік млн. грн.	32933,3	44438,3	66377,6	х	74431,7	163532,8	163532,8
Затверджені місцевими радами на плановий рік, млн. грн.	37849,5	53670,8	75525,8	78316,5	83525,4	186613,2	215868,9
Факт за відповідний рік, млн. грн.	39860,4	58348,8	73872,1	71028,6	80515,8	178070,5	149073,9*
Виконання розрахункових показників МФУ, %	121,0	131,3	111,3	х	108,2	108,9	91,2*
Виконання планів за місцевими радами, %	105,3	108,7	97,8	90,7	96,4	95,4	69,1*

* Дані за січень-вересень 2012 р.

Розроблено автором на основі даних джерел [1-8].

Другою проблемою теперішнього стану децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів є суттєве зменшення питомої ваги доходів місцевих бюджетів у ВВП (що є свідченням посилення тенденції до централізації) та значне перевищення частки видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету над їх доходами, що відображено у таблиці 2.

Таблиця 2
Зміна окремих бюджетних індикаторів місцевих бюджетів України
за 1998-2011 рр.

Бюджетний рік	Доходи місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) до ВВП, %	Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) до ВВП, %	Частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у доходах зведеного бюджету, %	Частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету, %
1998	15,0	12,9	45,7	48,1
1999	12,3	10,1	40,0	45,4
2000	11,0	8,4	29,1	35,3
2001	12,4	8,8	32,3	40,3
2002	12,8	8,8	31,4	41,1
2003	12,8	7,6	22,6	38,0
2004	11,5	6,1	19,3	36,5
2005	12,1	6,5	18,1	33,7
2006	13,9	7,0	18,3	36,2
2007	14,8	7,5	19,8	38,7
2008	13,2	6,9	22,2	41,1
2009	13,7	6,9	23,2	52,4
2010	14,0	6,8	23,5	50,0
2011	13,6	6,4	21,8	53,6

Розроблено автором на основі даних джерел [1-8].

Третьою проблемою є високий рівень дотаційності місцевих бюджетів та залежність від центральних органів влади у одержанні дотації у повному обсязі, що відображено у таблиці 3.

Четвертою проблемою децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів в Україні є значне переважання темпів зростання трансфертів у місцевих бюджетах України над темпами зростання їхніх доходів (табл. 4).

Таблиця 3

Зміна частки трансфертів у доходах та видатках місцевих бюджетів України за 2007-2011 рр. та січень вересень 2012 р.

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	43,4	44,5	46,7	49,1	52,3	52,6
Частка трансфертів у видатках місцевих бюджетів, %	4,3	5,7	5,8	4,2	1,5	0,7

*Дані за січень-вересень 2012 р.

Розроблено автором на основі даних джерел [1-8].

Таблиця 3

Темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів України за 2007-2012 рр.

Показники	Роки					
	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011
Темпи зростання трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	130,8	132,4	105,2	125,1	122,0	118,2
Темпи зростання доходів місцевих бюджетів, %	146,4	126,6	96,2	113,4	107,4	116,9

Розроблено автором на основі даних джерел [1-8].

П'ятою проблемою теперішнього стану децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів в Україні є незначна частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів України, що не перевищує впродовж останніх років 1,1%, а з впровадженням податкової реформи досягнули лише 4 %, а також неефективний податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки.

Шостою проблемою є залежність органів місцевого самоврядування від центрального уряду в ухваленні рішень щодо доходів і видатків.

Така залежність знижує стимули для місцевої влади опікуватися місцевим розвитком. Рішення центрального уряду мають прямий вплив на доходи та видатки місцевих бюджетів і таким чином не дають змоги місцевій владі адекватно планувати та здійснювати місцевий розвиток.

Тому, для посилення децентралізації фінансових ресурсів потрібно підвищувати роль і відповідальність місцевих органів в управлінні розвитком регіонів, посилення їх активності у створенні умов для активізації потенціалу економічного розвитку і зростання реального сектору, залучення інвестицій, з тим що на місцях мати джерела наповнення місцевих бюджетів.

Література:

1. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2004 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2005. – 135 с.
2. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2006 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2006. – 148 с.
3. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2008. – 136 с.
4. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2008 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2009. – 156 с.
5. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2009. – 136 с.
6. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2011. – 142 с.
7. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2011. – 96 с.
8. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2012 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К.: 2012. – 71 с.
10. Закон України “Про місцевесамоврядування в Україні” від 27 травня 1997 р. // Уряд.кур’єр. – 1997. – № 107-108. – С. 11 – 20.
11. Конституція України (із змінами і доп.). – К.: Атіка, 2006. – 64 с.
12. Європейська Хартія – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://openbudget.karelia.ru/books/conf4_t/72.htm

Зглюй Т.В.,

ассистент кафедры экономики и организации промышленного производства Полесского государственного университета

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Вопрос необходимости разграничения налоговой оптимизации, как правомерных действий налогоплательщика, и уклонения от уплаты налогов, как противоречащего закону деяния, неоднократно рассматривался различными авторами [1].

Международная практика модернизации системы налогообложения свидетельствует о том, что наиболее распространенными мерами оптимизации налогообложения являются налоговое стимулирование и налоговые льготы. Однако данные механизмы эффективны только при правильно разработанной схеме использования соответствующих их элементов, поскольку экономически необоснованные, не дающие конкретного результата преференции бессмысленны и нецелесообразны как для самого предприятия, так и для государства в целом.

Анализ опыта оптимизации налогообложения в зарубежных странах [2, с.35-38] позволил выявить следующие общие тенденции модернизации налоговой системы:

- более детальная разработка методических указаний по порядку расчета и уплаты отдельных налогов и сборов, привлечение к их разработке не только налоговых работников, но и бухгалтеров с целью возможности определения баз налогообложения по отдельным налогам;
- ликвидация многочисленных льгот для ряда субъектов хозяйствования, разработка механизма налогового стимулирования повышения эффективности работы предприятия по результатам мониторинга его деятельности;
- постепенный переход с ежемесячной уплаты налогов к поквартальной уплате;
- определение стабильных, а по возможности еще и постоянных, источников местного самофинансирования, отсутствие которых является причиной повышения местных налогов;
- сокращение косвенных налогов;

- снижение налогового бремени на фонд оплаты труда;
- пересмотр механизма формирования базы исчисления налога на прибыль;
- разработка механизма снижения ставок некоторых видов налогов по мере расширения базы налогообложения;
- стремление к унификации с налоговыми системами, действующими в государствах ЕС и СНГ в части согласованности с белорусским законодательством;
- внедрение методов стратегического управления и планирования в целях повышения эффективности управления налоговым процессом.

Модернизация экономики невозможна без оптимизации системы налогообложения, так как налоговое регулирование является эффективным инструментом экономических преобразований, которые способствуют созданию разных стимулов экономического развития, оказывая различные эффекты на реальный сектор экономики. Проведение эффективной налоговой политики является важнейшим условием экономического роста государства, развития предпринимательской активности и привлечения в страну полномасштабных иностранных инвестиций [3].

В свою очередь, модернизация налоговой системы невозможна без соответствующих мер по оптимизации налогообложения реального сектора экономики, которая подразумевает наилучшее решение выхода из затруднительных ситуаций для предприятий различных форм собственности. Ведь налоговая оптимизация особенно эффективна в критические периоды производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Но не менее эффективна она и для каждого отдельно взятого этапа работы предприятий, так как помогает избежать непомерного налогообложения и повысить собственную прибыль. В свою очередь, повышение собственной прибыли в целом, и прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты всех налогов и неналоговых платежей, способствует дальнейшему росту их деловой активности и, как следствие, успешному экономическому развитию.

В рамках модернизации экономики предусматривается целый ряд мер направленных на совершенствование системы налогообложения. Так, Указом Президента Республики Беларусь № 510 “О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь” предусмотрено наблюдение за деятельностью субъектов хозяйствования и ее анализ без истребования у субъекта документов, за исключением данных о показаниях технологического оборудования, технологической и технической документации, документов, свидетельствующих о безопасности товаров для жизни и здоровья граждан [4]. Однако, основными регламентирующими документами не предусматривается анализ эффективности и обоснованности применения налоговых стимулов и льгот, которые, возможно, должны носить адресный характер.

Следовательно, необходимо создание системы мониторинга применяемых налоговых льгот и оценки результативности их действия, позволяющей принимать решения об их продлении или отмене, а также создание системы оценки доходов, не поступивших в бюджетную систему в результате применения налоговых льгот и освобождений, для их учета в качестве налоговых расходов бюджетов при подготовке закона о бюджете и отчета об исполнении бюджетов.

Несмотря на то, что предоставление налоговых стимулирующих механизмов и налоговых льгот напрямую не влечет расходования бюджетных средств, оно снижает доходы бюджета. На основании проведенного анализа можно будет сделать выводы об уровне востребованности и доступности конкретных льгот, результатах их применения с точки зрения соответствия изначально поставленным целям, что позволит отказаться от применения некоторых льгот, закрыть возможности для минимизации налогообложения, а также перераспределить “налоговые расходы” бюджета, осуществляемые в виде налоговых льгот, на более востребованные направления.

Результаты указанной работы позволят получить представление как о количестве налогоплательщиков, применяющих те или иные налоговые льготы, так и о суммах недопоступивших в бюджетную систему доходов вследствие использования каждой из применяемых налоговых льгот, что позволит обоснованно принимать решения по вопросам сохранения тех или иных льгот. А введение новых льгот следует производить на временной основе с тем, чтобы по истечении определенного срока решение о пролонгации действия льготы принималось также по результатам проведенного анализа результативности. Возможно, именно этот механизм будет стимулировать добросовестное исполнение налоговых обязательств и деловую инициативу, способствующую развитию реального сектора экономики.

Литература:

1. Почекина, В. Модернизация налоговых систем: способы и тенденции / В.Почекина, О.Богутская // Финансы, учет, аудит. – 2010. – №2. – С.35-38.
2. Рыбаков А.А. Математическая модель оптимизации налогообложения холдинга / А.А. Рыбаков // Вестник ИжГТУ. – 2008. – №2. – С.59-62.
3. Зглой, Т.В. Налоговая политика и инвестиционная привлекательность / Т.В. Зглой // Факторы и перспективы посткризисных структурных трансформаций в белорусской экономике: монография / Национальная Академия наук Беларуси, Национальный банк Республики Беларусь, УО “Полесский государственный университет”. – Пинск: ПолесГУ, 2010. – С. 53-61.
4. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 16 окт. 2009 г., № 510 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009 г. – № 1/11062.

Кириленко О.П.,

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів
Тернопільського національного економічного університету*

ЗАГРОЗИ І ВИКЛИКИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Процес реформування пенсійної системи України не завершений в зв'язку з тим, що не реалізовані усі поставлені перед реформою завдання. Так, по-перше, не вдалося забезпечити стабілізацію солідарної пенсійної системи після проведених змін в частині пенсійного віку, стажу, визначення заробітку, перерахунку та виплати пенсій окремим категоріям осіб. По-друге, не запроваджено обов'язкову накопичувальну пенсійну систему. По-третє, не відбулося очікуваного розвитку недержавних пенсійних фондів. В той же час залишаються високими державні видатки на пенсійне забезпечення, які у 2010 році становили 16% ВВП [1, с. 7].

Серйозною проблемою забезпечення стійкості солідарної пенсійної системи стала хронічна незбалансованість бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ). Поставлене у 2011 році завдання щодо ліквідації його дефіцитності протягом найближчих років виконано лише частково, а саме – лише на 5,7 в.п. вдалося збільшити питому вагу власних доходів (див.табл.1).

*Таблиця 1.
Структура доходів бюджету Пенсійного фонду України
за 2010-2012 рр. * (%)*

Доходи	Роки		
	2010	2011	2012
Власні доходи	65,43	70,71	71,14
Кошти Державного бюджету України	34,50	29,19	28,79
Кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	0,01	0,05	0,04
Кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	0,06	0,05	0,03
Усього доходів	100	100	100

* Розраховано на основі даних [1].

Основними причинами розбалансованості бюджету Пенсійного фонду, за висновками фахівців, є: системне порушення принципу економічної залежності витраток споживання від отриманих доходів та ВВП; дисбаланс розвитку відносин учасників пенсійної системи в межах дохідної та витраткової частин бюджету ПФУ; низька якість управлінських рішень; наявність пільг зі сплати страхових внесків; здійснення ПФУ невластивих йому витраток; високі темпи скорочення кількості застрахованих осіб і страхувальників [3, с.11-13].

Перспективи, які відкриваються перед країною, також невтішні у зв'язку із несприятливими демографічними тенденціями (зменшенням чисельності населення та його старінням), складною ситуацією на ринку праці (безробіттям і відтоком кваліфікованих працівників за кордон), традиційно низькою заробітною платою, поширенням кризових явищ в економіці і державних фінансах. Проте такі загрози вважаються традиційними для пенсійної системи; до них в сучасних умовах додаються новітні загрози, головним чином, пов'язані з особливостями постіндустріального розвитку, трансформацією соціально-економічної моделі, глобалізацією та політичними чинниками [4, с.15-18]. Крім того, не безпідставними є побоювання фахівців щодо виникнення ризиків вже реформованої пенсійної системи у зв'язку із запровадженням її другого рівня [4, с.25].

Основними заходами щодо подальшого вдосконалення пенсійної системи України з врахуванням дії зазначених несприятливих зовнішніх та внутрішніх чинників її функціонування, загроз і викликів повинно бути:

– зміцнення солідарної пенсійної системи шляхом:

1) забезпечення зростання доходів бюджету ПФУ через детінізацію оплати праці, розширення бази оподаткування єдиним соціальним внеском, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва та збільшення доходів громадян, зменшення безробіття;

2) оптимізації витраток бюджету ПФУ, зокрема, шляхом запровадження єдиних підходів у розрахунку пенсій для всіх категорій осіб; забезпечення фінансування управлінських витраток Пенсійного фонду з Державного бюджету України;

– якнайскоріше запровадження другого рівня пенсійної системи, розвиток фінансового ринку та його інструментів;

– сприяння розвитку недержавного пенсійного забезпечення, формування механізмів захисту пенсійних заощаджень громадян від втрати та знецінення, зміцнення довіри до недержавних пенсійних фондів.

Література:

1. Стратегічна доповідь щодо пенсійної реформи в Україні. Березень 2012 р. // Європейський центр політики та досліджень у галузі соціального забезпечення ПРООН. – 47 с.

2. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>

3. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації “пенсійного портфеля” : аналіт. доп. / О.М.Піщупіна, О.П. Коваль, А.М. Авчухова. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.

4. Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України: аналіт. доп. / О. П. Коваль. – К.: НІСД, 2012. – 44 с.

Недзведовська О.Є.,

*викладач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу
Національного університету “Острозька академія”*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ПЕНСІОНЕРІВ В УКРАЇНІ

У процесі реформування економіки України набуває особливої актуальності питання забезпечення соціальних гарантій населення. У зв'язку з цілою низкою демографічних і соціальних проблем фінансуванню соціальних гарантій окремим категоріям населення відводиться значна увага. Тому одним із пріоритетних напрямків державного соціального захисту населення є забезпечення належного фінансування соціальних гарантій пенсіонерам.

Встановлення системи соціального захисту пенсіонерів України, яка б була міцним захисником кожної особи, вимагає встановлення того рівня соціальних гарантій, який би забезпечував належний рівень життя кожного. В сучасних умовах людина та її потреби виходять на перше місце в обґрунтуванні пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку держави, тому метою дослідження є визначення пріоритетних напрямків фінансування соціальних гарантій пенсіонерів в Україні.

Розглядаючи поняття соціальних гарантій пенсіонерам в Україні необхідно чітко визначити суть досліджуваного поняття. Пенсіонер – особа, яка відповідно до цього Закону отримує пенсію, довічну пенсію, або члени її сім'ї, які отримують пенсію в разі смерті цієї особи у випадках, передбачених цим Законом [1]. Основними соціальними гарантіями для даної категорії громадян в Україні є мінімальна пенсія та соціальна пенсія. Пенсії призначаються відповідно до чинних законів України, основними з яких є Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне забезпечення” та Закон України “Про пенсійне забезпечення” [1,2,3].

Здійснивши аналіз соціальної політики на макрорівні, ми дійшли висновку, що впродовж останніх років спостерігається збільшення обсягів видатків на соціальну сферу, що є позитивним і веде до покращення соціального забезпечення громадян та соціально-економічної ситуації в Україні в цілому. Причина змін – посилення уваги до соціальної сфе-

ри та забезпечення ефективнішого її розвитку. У структурі соціальних видатків найбільшу частку займають поточні трансферти населенню. Друге місце у структурі соціальних видатків займає оплата праці працівників бюджетної сфери, а третє – трансферт Пенсійному фонду. Така статистика є абсолютно очікуваною, тому що в Україні як і в більшості країн Європи відбувається процес старіння населення (табл. 1) [6].

Таблиця 1
Кількість пенсіонерів в Україні у 2010-2012 рр.

Показники	Роки		
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
Усього, тис. осіб	13721	13738	13821
З них за віком	10569	10587	10627
Інші категорії			
Кількість населення, тис. осіб	45962,9	45778,5	45633,6
Кількість працюючих, тис. осіб	10653	10758	10556

Україна має вкрай незадовільне співвідношення тих, хто працює, і пенсіонерів. Якщо у 2010 році на 100 працюючих припадало 95 пенсіонерів, то, за відсутності реформ, вже через 15 років цей показник буде у співвідношенні 100 до 100, тобто один працюючий буде утримувати одного пенсіонера, а до 2050 року кількість пенсіонерів на ту ж кількість працюючих збільшиться до 125. Закономірно, якщо нічого не змінювати, розміри пенсій суттєво зменшаться[7].

Як вже зазначалося основною соціальною гарантією держави для пенсіонерів є мінімальна пенсія, тому її значення за останні роки наведено в таблиці (табл.2) [6].

Таблиця 2
Показники пенсійних виплат в Україні у 2012-2010 рр., грн.

Показник	Роки		
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
Мінімальна пенсія за віком	695	750	822
Прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність	573	734	822
Середній розмір пенсії	999,02	1121,76	1223,25

На нашу думку, дані зміни є позитивними, оскільки зростання розмірів пенсії за віком веде до покращення добробуту пенсіонерів, повнішо-

го задоволення їхніх потреб. Також невтішними є факти, що з числа всіх пенсіонерів близько 50% пенсіонерів отримують пенсії до 1000 грн., ще близько 30% – від 1000грн. до 1500 грн. і лише 20% понад 1500 грн [5].

Отже, фінансування соціальних гарантій пенсіонерів в Україні проводиться в основному за рахунок коштів державних фінансів. Проте основним чинником, що визначає забезпеченість окремих верств населення гарантіями є обраний державою бюджетний механізм. Вирішення проблем належного фінансування пенсіонерів можливо лише за наявності диверсифікованих джерел фінансового забезпечення, що застосовуються у світі, а саме: грошові кошти держави, кошти підприємств, установ, організацій, комерційних і некомерційних структур, кошти фондів соціального страхування, грошові кошти населення.

Підсумовуючи можна сказати, що пришвидшенню і покращенню політики у сфері фінансування соціальних гарантій можуть стати наступні кроки: стабілізація та покращення стану державних фінансів; встановлення соціально справедливої системи пенсійного забезпечення; підвищення престижності роботи працівників бюджетної сфери; детінізація економіки; забезпечення економічного зростання та добробуту українців; створення системи накопичувального страхування; чіткість і зрозумілість у визначенні розміру пенсій; адресність і обґрунтованість основних пільг .

Література:

1. Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” від 09.07.2003 р. № 1058-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
2. . Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне забезпечення” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України “Про пенсійне забезпечення” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Грипіч О.В. Бюджетний механізм фінансування видатків соціальної сфери з урахуванням змін у віковій структурі населення.– Наукові праці НДФІ 4(45).-2008. – с.36-43
5. Пенсійна реформа: вік, стаж, пільги. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pravoznavstvo.at.ua/publ /zarplati_ta_pensiji/pensijna_reforma_vik_stazh_pilgi/9-1-0-99
6. Соціальний захист населення України. Статистичний щорічник – 2012р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>

Новосьолова О.С.,

аспірант кафедри податкової та бюджетної політики Херсонського національного технічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РОЛІ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Державний борг являє собою невід'ємну частину фінансово-економічної системи будь-якої країни, здійснює як прямий, так і опосередкований вплив на динаміку макроекономічних показників, формування та використання бюджетів, соціально-економічний розвиток.

Економічна наука дає багатогранне уявлення про державний борг. Погляди макроекономістів на взаємозв'язок та взаємозалежність економіки та державного боргу є неоднозначними. З одного боку, має місце ринковий лібералізм, який при розгляді державного боргу оцінює його як негативний фактор впливу на економіку. У цьому випадку перевага надається повній відмові від боргового фінансування дефіциту бюджету. Так, послідовники монетаризму – М. Фрідмен та І. Фішер – виступали проти використання державного боргу у якості інструмента стабілізації економіки. Вони вважали, що не існує дієвих короткострокових та довгострокових ефектів від використання державного боргу. З іншого боку, існує теорія необхідності державного регулювання економіки, що допускає використання державних запозичень. Представники кейнсіанської школи економічної теорії доводили, що державний кредит здатен множити інвестиції та збільшувати сукупне споживання в економіці.

У результаті проведення активної боргової політики економісти вбачають у зростанні державного боргу дві найголовніші небезпеки: імовірність банкрутства держави та перекладання боргового тягаря на майбутні покоління. Водночас німецькі вчені К. Дітцель та Л. Штейн дотримувалися думки, що недостатнє використання державних запозичень призводить до вимушеного підвищення податків, а отже, держава забирає забагато коштів у своїх сучасників і тим самим недостатньо дбає про населення [1, с. 65]. Американські економісти К. Макконнелл та С. Брю припускали, що уряд завжди може рефінансувати зобов'язання за внутрішнім боргом або вдається до підвищення податків чи грошової емісії, і таким чином, уникнути ризику банкрутства [2, с. 421].

Зв'язок зростання державного боргу та росту економіки вивчався представником неокейнсіанського напрямлення в економічній теорії Е. Домаром. Він доводить, чим вище темпи економічного зростання і нижче реальні відсоткові ставки, тим менша небезпека використання державних запозичень. У випадках стагнації економіки використання позикових ресурсів державою викликає значні труднощі при обслуговуванні та управлінні боргом. Таких висновків дійшов вчений на основі розробленої ним моделі, яка обґрунтовує взаємозв'язок розміру ВВП та розміру державного боргу, а приросту державної заборгованості – із темпами росту економіки. Крім того, модель Е. Домара обґрунтовує відсутність проблеми боргового тягаря за умов зростання виробництва більш високими темпами, ніж реальна відсоткова ставка за державними зобов'язаннями. Якщо рівень процентних ставок вищий за темп росту ВВП або ВВП знижується, то витрати по обслуговуванню боргу вимагатимуть використання додаткових бюджетних коштів [3, с. 798-827].

Досліджуючи роботи вітчизняних вчених-економістів, зокрема Т. Вахненко, можна зазначити, що загалом наслідки державного боргу поділяють на довгострокові та короткострокові. До довгострокових відносять додаткове навантаження державного боргу на бюджет та економіку країни. Серед короткострокових наслідків називають “ефект витіснення” приватних інвестицій державними позиками, “ефект чистого експорту” або “подвійного дефіциту” та інфляційні процеси [4, с. 81-116]. А отже, в основному розглядаються лише негативні наслідки державного боргу.

Більшість українських економістів важливу увагу приділяють напрямам використання запозичених державою коштів і виступають критиками спрямування цих коштів на поточні потреби, схвалюючи їх інвестування у реальний сектор економіки. Однак такий підхід за умов кризових явищ не дозволяє здійснювати підтримку платоспроможного попиту, а відповідно ще більше посилює спад економіки. Загрозою є не стільки “проїдання” запозичених ресурсів, скільки їх використання у безперспективних сферах.

Таким чином, економічна роль державних запозичень полягає у зміцненні фінансової стабільності держави та підвищенні її фінансових можливостей. Цим шляхом країна може гарантовано отримати кошти порівняно із підвищенням податків у короткостроковій перспективі. Існування державного боргу варто вважати стимулом для зростання ефективності економічної системи країни.

Нинішній етап розвитку боргових відносин в світі підтверджує той факт, що існування державного боргу не дає уявлень про реальний стан економіки країни та темпи економічного розвитку. Значні розміри на-

копичених боргів навіть у розвинених країнах світу стали причиною пошуків нових теорій та підходів у сфері державного боргу. Рішення проблеми державної заборгованості полягає у створенні ефективної системи управління боргом, яка б стала необхідною передумовою для формування обґрунтованої бюджетної політики та узгодила стратегічні вектори розвитку держави із циклічними процесами розвитку економіки. Головним завданням боргової політики країни має бути не збалансування бюджету, а стабілізація економічної сфери в цілому.

Література:

1. Зуев Д.С. Государственный долг в системе экономических отношений / Д.С. Зуев // Инициативы XXI века. – 2009. – №4. – С.65 – 69.
2. Макконелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконелл, С. Брю. – М.: Инфра. – 2003. – 502 с.
3. Domar E. The burden of Public Debt and the National Income // American Economic Review. – 1944. – №34.
4. Вахненко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. П. Вахненко. – К.: Альтерпрес, 2000. – 151 с.

Румак О. А.,

ассистент кафедры экономики и организации промышленного производства Полесского государственного университета

К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Несомненен тот факт, что успех построения экономики инновационного типа будет зависеть от эффективности осуществления инновационной деятельности в стране. В Республике Беларусь делается значительный акцент на развитие и стимулирование инновационных процессов, что находит свое отражение в нормативно-правовых актах, а также в научных публикациях различных авторов.

Инновационная деятельность представляет собой комплекс работ от начала прикладных и ориентированных фундаментальных научных исследований до внедрения новшества у потребителя [1]. Рассматривая нормативно-правовой аспект стимулирования данной деятельности, отметим, что в области стимулирования инновационной деятельности в нашей стране разработана и функционирует следующая законодательная база, регулирующая данные процессы:

– Указ Президента Республики Беларусь от 09.03.2009 г. № 123 (ред. от 30.09.2011) “О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь” (далее – Указ № 123);

– Указ Президента Республики Беларусь от 07.09.2009 г. № 441 (ред. от 26.05.2011) “О дополнительных мерах по стимулированию научной, научно-технической и инновационной деятельности” (далее – Указ № 441);

– Закон Республики Беларусь от 10.07.2012 г. № 425-3 “О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь” (далее – Закон № 425-3).

В частности, глава 8 Закона № 425-3 определяет цель, основные принципы и формы стимулирования инновационной деятельности, а также стимулирование авторов инновации и стимулирование развития субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере инновационной деятельности.

Указом № 441 предусмотрен комплекс мер по стимулированию творческой активности работников научных организаций, а также опре-

делены источники средств данного стимулирования и условия его доступности.

В том числе, Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 № 669 (ред. от 26.12.2012) “О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы” определены задачи и разработаны механизмы реализации по развитию системы стимулирования научно-технической и инновационной деятельности в стране.

Вместе с тем, Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств “Решение о Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года”, принятым 18.10.2011 г. в Санкт-Петербурге, были определены совместные меры экономического стимулирования инновационной деятельности (далее – Решение). Так, данное Решение предусматривает гармонизацию системы налогообложения, развитие таможенно-тарифного регулирования, развитие конкуренции, совершенствование бюджетных механизмов стимулирования инновационной деятельности в государствах-участниках СНГ.

Также одним из значимых событий 2012 года в нашей стране можно считать разработку и внесение на рассмотрение Правительства проекта Указа “О некоторых мерах по стимулированию инновационной активности и коммерциализации объектов промышленной собственности”. Указ предусматривает предоставление государственной финансовой поддержки в виде инновационных ваучеров и грантов на коммерциализацию объектов промышленной собственности физическим лицам и субъектам малого предпринимательства. Так, принципиальной новизной предлагаемого подхода, по мнению специалистов, является финансирование за счет бюджетных средств отдельных мероприятий, связанных с реализацией инновационных проектов не только на безвозмездной, но и на безвозвратной основе[2-4].

Таким образом, заметим, в законодательной практике Республики Беларусь впервые закреплено право на риск инновационной деятельности. Можно сказать, что в этом документе идет речь о реализации принципа венчурного финансирования. Данный документ предполагает оказание государственной финансовой поддержки в виде инновационных ваучеров, то есть физическое лицо либо субъект малого предпринимательства может получить на безвозвратной основе до 20 тысяч долларов на этапе проведения маркетинговых исследований и подготовки бизнес-плана и до 100 тысяч долларов – на этапе конструкторско-технологических работ[3]. Отметим, что существующие в настоящее время

в Республике Беларусь инструменты подразумевают возвратность выделяемых средств.

Тем не менее, законодательные акты не могут стать единственным стимулом к развитию инновационной сферы. В связи с чем, для улучшения существующего положения дел, по мнению специалистов, ожидается создание в следующем году Ассоциации субъектов инновационного предпринимательства и инфраструктуры, которая и будет лоббировать интересы инновационной сферы[2,4].

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день постепенно создаются надлежащие условия для стимулирования развития инновационной деятельности в Республике Беларусь путем развития законодательства в данной области и увеличения количества льгот для субъектов инновационной деятельности.

Литература:

1. Румянцев, А.А. Коммерциализация научной разработки / А.А. Румянцев. – Институт проблем региональной экономики РАН. – СПб. : Наука, 2008. – 112 с.

2. Козлова, Т. Небольшая перемена / РЭСПУБЛІКА – Новости Беларуси | Белорусские новости – № 240 (5655) – Среда, 19 декабря 2012 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://respublika.info/5655/innovations/article58827/> // Дата доступа: 04.04.2013г.

3. Указ о выделении государством инновационных ваучеров и грантов могут принять в первом полугодии / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2013/02/22/ic_news_113_411584/ // Дата доступа: 04.04.2013г.

4. Бюджетное субсидирование организаторов предпринимательских стартап-школ может быть введено в Беларуси / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.bsb.by/about/press/news/rss_news/32488.html // Дата доступа: 04.04.2013г.

Смірнова О.М.,

кандидат економічних наук, завідувач відділу вивчення міжнародного досвіду та європейської інтеграції Науково-дослідного інституту фінансового права

ДОСВІД США У ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ КОРПОРАЦІЙ

Ефективність вітчизняної податкової системи представниками різних груп та кіл оцінюється по-різному, причому іноді з абсолютно протилежними векторами. Наприклад, у своєму кінцевому звіті від 25.05.2012 р. члени Наглядової ради з питань реалізації проекту модернізації ДПС України за період спостереження 2004-2012 рр. висловилися більш ніж категорично. “У цілому Державній податковій службі ще не вдалося трансформувати податкову систему таким чином, щоб вона стала сучасною, ефективною, дієвою, прозорою і неупередженою” [1].

Одночасно за результатами вивчення регіональними органами ДПС протягом першої декади лютого 2012 р. громадської думки платників податків про діяльність податківців отримано інші результати. Так, більшість учасників опитування (в цілому були анкетовані 32 тис. посадових осіб суб'єктів підприємницької діяльності), оцінили роботу органів ДПС позитивно (86,8%). Щодо професійного рівня і компетенції працівників органів ДПС при наданні адміністративних послуг платникам податків, то 99,1% опитаних оцінили існуючий рівень на “відмінно” або “добре” [4].

Наведене свідчить, що численні кількісні реформи щодо тих чи інших аспектів податкової системи України призвели до підвищення її якісного рівня, на що суспільство відреагувало негайно. Причому наступні ініціативи свідчать про принципово новий підхід керівництва Міністерства доходів і зборів до взаємовідносин з платниками податків. Так, окрім подальшого розвитку електронних сервісів, в т. ч. запровадження електронних перевірок, переходу на ризикоорієнтовану систему роботи, спрощення адміністрування єдиного соціального внеску, Міністр доходів і зборів Клименко О.В. гарантує припинити практику частих змін законодавства. За його словами, протягом 2013 р. закінчиться “активна фаза” перегляду Податкового і Митного кодексів, а з наступного 2014 р. – буде введено мораторій на внесення поправок [3].

Однак, виконання поставлених Президентом України завдань у Національному плані дій на 2013 рік, зокрема, п. 95.2, буде мати наслідком радикальне реформування, починаючи з 2014 р., порядку визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств шляхом коригування фінансового результату, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку. Логічно, що такий підхід вимагатиме внесення суттєвих змін у норми Розділу III "Податок на прибуток підприємств" Податкового кодексу України та у зміст й порядок заповнення податкової декларації. Тому навіть в умовах мораторію на зміни, платникам податку на прибуток у 2014 р. доведеться швидко опанувати всі новачки щодо даного податку. Однак оцінюємо дану перспективу позитивно. Пояснимо це.

Так, практика визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток шляхом коригування фінансового результату, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку, поширена у багатьох країнах світу, але найбільш яскравим представником, на нашу думку, є США. Слід відмітити, що ставки податку на прибуток корпорацій в даній країні є одним з найбільш високих – до 40% у 2012 р. (лідером є Об'єднані Арабські Емірати зі ставкою 55%) [2], а середні витрати часу на заповнення декларації, зазначені у Інструкції по заповненню декларації, є досить значними (див. табл. 1).

Таблиця 1
Середні витрати часу на заповнення та подання декларації з податку на прибуток корпорацій у США [5]

Назва (Декларація та Додатки)	Облік відповідних операцій	Вивчення законодавства щодо заповнення декларації	Підготовка декларації	Узагальнення даних та подання декларації до Служби внутрішніх доходів
1120	65 год., 31 хв.	41 год., 16 хв.	71 год., 8 хв.	7 год., 46 хв.
Додаток В	3 год., 06 хв.	1 год.	1 год., 5 хв.	----
Додаток D	9 год., 05 хв.	3 год., 55 хв.	6 год., 5 хв.	62 хв.
Додаток G	2 год., 37 хв.	30 хв.	34 хв.	----
Додаток H	5 год., 58 хв.	35 хв.	43 хв.	----
Додаток M-3	79 год., 52 хв.	3 год., 40 хв.	5 год., 8 хв.	----
Додаток N	3 год., 21 хв.	1 год., 30 хв.	4 год., 24 хв.	48 хв.
Додаток O	13 год., 23 хв.	2 год., 5 хв.	2 год., 23 хв.	----
Додаток PH	12 год., 54 хв.	4 год., 18 хв.	6 год., 34 хв.	32 хв.
Додаток UTR	2 год., 48 хв.	36 хв.	34 хв.	----

З таблиці 1 видно, що заповнити декларацію з федерального податку на прибуток корпорацій (1120) та Додатки до неї вимагає серйозних витрат часу платників, а значний обсяг Податкового кодексу країни, різноманітних інструкцій, думок (Opinion) та доповнень широко відомий навіть за межами США.

Не дивлячись на це, США займають досить високі позиції у світовому Рейтингу “Ведення бізнесу” (DoingBusinessReport), що оцінює простоту здійснення підприємницької діяльності на основі 10 індикаторів у 183 країнах. Так, час, витрачений на підготовку, подання звітності та сплату (чи утримання) податку на доходи корпорацій, податку на додану вартість та відрахувань на соціальне забезпечення (в годинах на рік) експерти оцінили у 176 годин. Тоді як в Україні цей показник дорівнює 491 годині!

З іншого боку, навіть простий математичний розрахунок витрат часу лише для податку на прибуток корпорацій, наведений у табл. 1, дає менш оптимістичні результати, ніж визначені експертами 176 годин для декількох податків. Можемо пояснити цевідмінностями між номінально розрахованими Службою внутрішніх доходів США (табл. 1) та фактичними витратами часу для платників (дані Рейтингу).

На жаль, відповідний розрахунок витрат часу на заповнення та подання декларації з податку на прибуток підприємств для вітчизняних підприємств відсутній, хоча цей приклад вартий запозичення.

Отже, за результатами проведеного аналізу, в принципі є підстави висловити тезу, що визначення об’єкта оподаткування податком на прибуток шляхом коригування фінансового результату, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку, дійсно скорочує витрати часу на обчислення та декларування податку. У сукупності це підвищує результативність діяльності підприємства, оскільки звільняє від необхідності ведення паралельного обліку фінансового, облікового та податкового прибутку. Тим більше, що розрахунок відстрочених податків (відстрочених податкових зобов’язань та активів) підприємства і так повинні були здійснювати з метою грамотного заповнення та узгодження даних Звіту про фінансові результати та Балансу, тобто для внутрішніх, власних цілей. Звичайно, розрахунок податкових коригувань з метою визначення об’єкта оподаткування податком на прибуток має інший економічний зміст, однак певні паралелі провести можливо, а інформація щодо таких коригувань використовується зовнішніми користувачами, і в першу чергу податковими інспекторами, що підвищує рівень податкового контролю.

Безумовно, що сліпе копіювання зарубіжного досвіду є недоцільним, але розгляд можливості та напрацювання напрямів гармонізації

податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні є актуальним завданням, реалізації якого, однак, повинен передувати більш глибокий аналіз всіх переваг і недоліків для вітчизняних підприємств.

Література:

1. Кінцевий звіт наглядової ради з питань реалізації проекту модернізації державної податкової служби України від 25.05.2012 // Сайт Державної податкової служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/naglyadova-rada-z-pitan-rea/zvitu-np/print-60351.html>.

2. Налог на прибыль и косвенные налоги: как государство, компании и физические лица реагируют на происходящие в мире изменения // Пресс-служба КРМГ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/ua/ru/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/kpmgtaxrates.aspx>.

3. Непряхина Н. Точки сбора обозначены. Министерство доходов и сборов определило ключевые направления деятельности / Н. Непряхина // Коммерсантъ Украина, №58 (1761), 05.04.2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kommersant.ua/doc/2162586>.

4. Совершенна С. Всеукраїнське опитування платників податків щодо діяльності органів ДПС // Вісник податкової служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/attentions/id/93>.

5. Instructions for Form 1120 / Department of the Treasury. Internal Revenue Service. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i1120.pdf>.

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

ДО ПИТАННЯ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ В ОПЛАТІ ПРАЦІ

Заробітна плата є найважливішою формою доходу з числа первинних (факторних) доходів, оскільки з нею пов'язані не лише мотиви та стимули господарської діяльності більшості економічно активних суб'єктів господарювання, а й фундаментальні передумови відтворення робочої сили та умови життєдіяльності переважаючої частини людей. Рівень їх життя і винагороди, – як зазначав ще Г.Форд, – “визначає добробут країни” [1, с.90].

Протягом двадцятирічного періоду “ринкового” реформування в цій сфері нагромадилось немало кричущих проблем та суперечностей, що потребують невідкладного глибокого наукового опрацювання та практичного вирішення. До їх числа можна віднести:

Неадекватно, набагато більш глибокий і гострий характер кризи в сфері оплати праці та похідних від неї доходів порівняно з кризою загальноекономічною. Якщо рівень ВВП в 2012р. становив біля 70% від рівня 1990 р., то реальна заробітна плата залишається щонайменше вдвічі нижчою за рівень цього року. Зокрема, купівельна спроможність середньої заробітної плати на початок квітня 2013 р. по різних сортах хліба є нижчою, ніж в 1990 р. в 3,1– 7,6 рази; мяса – в 2,4; масла тваринного – в 1,7; картоплі в 3 рази і т.д. До того ж, карколомне падіння заробітної плати відбувалося в умовах суцільного демонтажу багаторівневої системи суспільних фондів споживання, що обумовлює ще більш глибоке зниження реальних доходів переважаючої частини найманих працівників. Такий значний розрив в зниженні обсягів ВВП і рівня заробітної плати не є і, в принципі, не може бути обумовленим об'єктивними чинниками. В його основі лежать виключно суб'єктивні фактори, що пов'язані із свідомим, цілеспрямованим наданням державою преференцій представникам капіталу, особливо крупного фінансово-олігархічного капіталу і грубим, цинічним нехтуванням інтересів та потреб представників найманої праці. Тому стимулювання державою

зростання заробітної плати та інших трудових доходів поряд з одночасним стримуванням зростання нетрудових надходів і надприбутків є на сьогодні найбільш важливим напрямом подолання глибокої і затяжної кризи в сфері оплати праці та відтворення робочої сили. Стосовно сьогоденної ситуації в Україні, пов'язаної із співвідношенням заробітної плати і прибутків, більш ніж актуальною є чітка формула класика політичної економії Д.Рікардо: “низька заробітна плата є іншою назвою високого прибутку”.

Особливої уваги потребує вирішення цілого комплексу проблем, що пов'язані із значним рівнем гінізації заробітної плати. Масові виплати заробітної плати в “конвертах” не лише деформують і навіть роблять неможливим формування конкурентного середовища для суб'єктів господарювання, а й докорінно спотворюють об'єктивно обумовлені співвідношення у рівнях заробітної плати професійно-кваліфікаційних груп та зайнятих в різних секторах економіки. Насамперед, потрібно суттєво посилити відповідальність, включно з кримінальною, роботодавців за приховування оплати праці від оподаткування. Окрім іншого, це сприятиме також зниженню гостроти проблем в системі пенсійного забезпечення.

Виключно важливе значення в сфері оплати праці має науково обгрунтована її диференціація. Проблеми, що стосуються даного аспекту мають не менше, а навіть більше значення, ніж її рівень. В усякому разі з точки зору політичної та соціально-психологічної. Можна константувати, що в диференціації заробітної плати сформувались і набувають тенденції до подальшого поглиблення і зміцнення дві крайнощі, які в однаковій мірі є вкрай негативними. З однієї сторони, утвердилась і продовжує стрімко наростати зрівняльність, особливо в бюджетній сфері. Причому, ця зрівняльність базується на вкрай низькому загальному рівні оплати, що є в рази заниженим порівняно як з вартістю робочої сили, так і рівнем її оплати в інших країнах, в тому числі вже навіть країнах СНД. З іншої сторони, має місце ніякими об'єктивними факторами не обумовлена надто величезна диференціація в рівнях заробітної плати. Особливо це стосується розриву в рівнях мінімальної та середньої заробітної плати і оплати праці вищих державних чиновників, керівництва правоохоронних структур, депутатського корпусу, представників корпоративного менеджменту і т.д. Усувати цей нічим необгрунтований розрив необхідно насамперед через запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів, в т.ч. заробітної плати. При цьому, мінімальну заробітну плату доцільно було б не оподатковувати взагалі, а рівень оплати праці, що десятикратно і більше її перевищує оподатковувати за ставкою не нижче 30-40%. Такий підхід відповідав би як об'єктивним,

науково обгрутованим критеріям диференціації оплати праці (її тривалості, продуктивності, інтенсивності, складності, відповідальності, суспільної значимості, безпечності і т.д.), так і фундаментальним принципам соціальної справедливості.

Через удосконалення тарифної сітки вкрай необхідно відновити оптимальні співвідношення між рівнями заробітної плати різних професійно– кваліфікаційних груп працюючих, а також досягнути оптимальних співвідношень між мінімальною і середньою, мінімальною і максимальною, середньою і максимальною заробітною платою. Обмеження останньої доцільно досягати не шляхом прямого адміністрування, а на основі використання непрямих методів регулювання.

Література:

1. Генри Форд. Моя жизнь, мои достижения Чернигов, 1995.

Топішко Н.П.,

старший викладач кафедри економічної теорії, менеджменту та маркетингу Національного університету "Острозька академія"

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОЇ РОЛІ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Пенсійна система є важливою складовою забезпечення життєдіяльності суспільства. Особливості її організації, ступінь реалізації принципу соціальної справедливості, розміри пенсій характеризують зрілість економічних відносин та їх соціальний результат. Пенсійне страхування є одним з базових інститутів соціальної політики, соціальної захищеності громадян в умовах настання несприятливих життєвих ситуацій (втрати працездатності, у разі втрати годувальника, інвалідності).

Теоретико-практичні аспекти пенсійного забезпечення і соціального страхування досліджують М.Вігера, Н.Внукова, Т.Кір'ян, Н.Кузьминчук, О.Макарова, О.Новікова, В.Яценко та ін. Незважаючи на широкий спектр публікацій, проблеми її адаптації до ринкових відносин сучасної економіки, посилення її стимулюючої ролі потребують подальшого дослідження.

Пенсійна система може стимулювати розвиток економіки, накопичуючи інвестиційні кошти. Також може ускладнювати умови економічної діяльності суб'єктів господарювання. Галузі відрізняються за питомою вагою заробітної плати у собівартості продукції. Пенсійні відрахування, які нараховують пропорційно до фонду оплати праці, знижують рентабельність виробництва. За високої питомої ваги заробітної плати у витратах рентабельність буде нижчою за вищої ставки пенсійних внесків. Відповідно, для підприємств, що не мають високих прибутків, зменшується обсяг інвестицій.

В умовах наростання демографічних проблем, тінізації економіки, низької питомої ваги заробітної плати в національному доході система пенсійного забезпечення, що ґрунтується на принципі солідарності поколінь, стикається з проблемою наповнення Пенсійного фонду. У 2012 р. пенсійні виплати склали 233,7 млрд грн. (16,3% ВВП) [1]. Він знаходиться у складному фінансовому стані, тому його видатки забезпечуються не тільки пенсійними внесками, а й коштами державного бюджету, передбаченими на покриття дефіциту фонду.

Акумуляція необхідних коштів залежить від багатьох чинників. Так, у структурі доходів населення України зарплата становить в середньому лише 41-43%, а соціальні трансферти – 37-38% [2]. Тінізація економіки мінімізує витрати роботодавців, проте спричинює її криміналізацію, низький обсяг соціальних відрахувань. Офіційно 32% економіки сучасної України знаходиться в тіні. Експерти оцінюють її в 60%; у малому бізнесі й торгівлі – 80-90%; у будівництві – 66%; у торгівлі нерухомістю – 60%; громадському харчуванні – 53%; на транспорті й перевезеннях – 46%. Високою є її частка у фінансовій сфері [3]. За оцінками, кожен п'ятий зайнятий, а на селі майже половина населення, працює в неформальному секторі [4, с.78]. Частка особистих доходів громадян, з яких не сплачуються страхові внески, складає, за оцінками, майже 35% від їх загального обсягу. Із 20,2 млн. зайнятих регулярно сплачують внески на соціальне страхування лише половина працюючих (14,4 млн. осіб). Це посилює хронічний дефіцит Пенсійного та інших соціальних фондів [4, с. 78].

У чинній пенсійній системі порушено принцип соціальної справедливості – залежності розміру пенсій від страхового стажу і заробітку. Для підвищення пенсії високопосадовцям діє складна система додаткових законів, положень, постанов, невинуватих пільг. Існують чисельні пільгові режими, що збільшує дефіцит Пенсійного фонду. Мінімальна пенсія має характер не соціального страхування, а соціальної допомоги. Більший обсяг пенсійних внесків та значний страховий стаж не забезпечує високої пенсії. Знижуються стимули для сплати пенсійних внесків. Спостерігається недостатня зацікавленість громадян щодо заощадження частини свого використовуваного доходу на пенсійних рахунках недержавних пенсійних фондів. Ситуація підчас і після світової фінансової кризи у нашій та в інших країнах показала, що накопичувальна пенсійна система суттєво страждає від макроекономічної нестабільності, тим більше підсиленої процесами глобалізації. Інститут недержавного пенсійного страхування потребує зміцнення і стабілізації на довгострокову перспективу.

Пенсійна реформа є актуальною. Перший рік її проведення показав, що вона не вплинула негативно на стан ринку праці, хоча дефіцит Пенсійного фонду залишається значним [1]. Подовження трудового періоду і зменшення кількості нових пенсіонерів надало змогу зменшити пенсійні витрати, збільшити їх поступлення до фонду, стримати навантаження на пенсійну систему. Так, підвищення пенсійного віку для жінок дозволило зменшити загальну кількість пенсіонерів у 2012 р. на 132 тис. осіб [1].

Подальше реформування стосується проблеми фінансування чисельних пільгових режимів пенсійного забезпечення. Для поповнення

Пенсійного фонду і зменшення його дефіциту доцільно запровадити диференційовані страхові ставки для більш високооплачуваних працівників. Для стимулювання зацікавленості громадян у зростанні продуктивності праці, подовження терміну трудового стажу потрібно посилити залежність між розміром пенсії та пенсійними внесками протягом трудової діяльності.

Література:

1. Ткаченко Л. Наслідки можливої відміни пенсійної реформи / Л.Ткаченко // Дзеркало тижня, 20 квітня 2013 р.– № 15 (112). – С.10.
2. www.ukrstat.gov.ua.
3. Яценко Н. Економіка України у 1999-2008 роках // Дзеркало тижня. № 51. – 28 грудня 2009 р.
4. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 418 с.
5. Гуцалова Ю.Є. Проблеми пенсійної системи України / Ю.Є Гуцалова // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво НУ “Острозька академія”, 2011. – Випуск 16. – С.263-276.

Шаманська Н. В.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ЙОГО РЕФОРМУВАННЯ

Основу соціального захисту літніх людей становить пенсійне забезпечення, як базова і одна з найважливіших соціальних гарантій стабільного розвитку суспільства, оскільки стосується інтересів як працездатного так і непрацездатного населення. З одного боку, його можна розглядати як особливий складовий елемент соціальної функції держави, а з іншого – як метод задоволення матеріальних потреб окремих категорій населення, у яких відсутні, з причин наявності соціальних ризиків, джерела матеріального забезпечення.

Необхідність структурного реформування системи пенсійного забезпечення населення країни стало очевидним, виходячи з таких факторів, як: зростання демографічного навантаження; неспроможність існуючої солідарної системи, що базується на принципі перерозподілу, забезпечити необхідні фінансові ресурси для виплати гідних розмірів пенсій; соціальна несправедливість існуючої системи (значна кількість пілг, відсутність зв'язку між трудовим внеском особи та розміром її пенсії); низький коефіцієнт заміщення, тобто співвідношення розміру пенсії із заробітною платою. Загальновідомо, що забезпечити фінансову стабільність та гідний рівень життя пенсіонерів здатні лише диверсифіковані пенсійні системи, які поєднують у собі всі можливі способи та методи фінансування. На початку 90-х років минулого століття Світовий банк розробив трирівневу модель пенсійної системи, спрямовану на запобігання кризі старіння населення. Цю модель взято за основу в багатьох країнах, саме на неї орієнтована і пенсійна реформа в Україні [1, с. 34].

Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення і, на даний час, є в центрі особливої уваги. Оскільки солідарна пенсійна система, основним принципом якої є утримування пенсіонерів наступними поколіннями працюючих, може бути надійною та ефективною лише за умови розширеного відтворення поколінь, вона суттєво залежить від демографічної ситуації. Система вже не справляється зі своїми завдан-

нями, адже на одного працюючого в Україні в середньому припадає один пенсіонер, а через декілька десятків років – два пенсіонери. Тобто головним чинником поширення накопичувальних пенсійних систем є зростання демографічного навантаження на населення працездатного віку, а отже – зростання пенсійних видатків у майбутньому.

Попри те за дев'ять років від свого початку реформа в солідарній пенсійній системі не дала жодних результатів, не було досягнуто чи принаймні наближено досягнення жодної поставленої мети. Крім того, за підвищення розміру пенсійних виплат пенсіонери можуть завдячувати політичній кон'юнктурі, але ніяк не пенсійній реформі.

Не кращі справи і з упровадженням недержавного пенсійного забезпечення. Незважаючи на досить високу прибутковість, розширення сфери добровільного пенсійного страхування майже не відбувається. Імовірно, це пов'язано не лише зі слабкою інфраструктурою, а й з низьким рівнем довіри населення до банків та кредитних установ [2, с. 49].

Провал реформи солідарної системи та слабкий розвиток недержавного пенсійного забезпечення ставлять під загрозу створення другого – накопичувального рівня пенсійної системи. Першої умови його запровадження – встановлення мінімальної пенсії за віком на рівні прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, – було досягнуто досить швидко, проте директивним шляхом і за порушення другої умови – фінансової стабільності солідарної системи. Крім того, фінансова залежність Пенсійного фонду від державного бюджету призвела до того, пенсійна система працює за поточними видатками. За таких обставин складно говорити про планування діяльності та подальший розвиток соціальних послуг.

Отже, сумний досвід пенсійної реформи свідчить, що, в першу чергу, необхідно вжити заходів щодо забезпечення пенсійної системи від політичних втручань та чергових популістських кроків напередодні парламентських виборів. Разом з тим, постійні зміни в порядку обчислення пенсій призводять до втрати населенням довіри до влади, породжують непевність та зневагу до виконання чинних норм, що, зрештою, віддзеркалюється в подальшому зниженні зацікавленості населення в пенсійному страхуванні [3, с. 27].

У зв'язку з цим вважається за доцільне доповнити чинне законодавство положенням щодо введення мораторію на його зміни чи доповнення впродовж певного періоду часу. Необхідно започаткувати подібну практику з тим, щоб пропозиції про зміни й доповнення до певних чинних законодавчих та нормативних актів накопичувалися, ретельно опрацьовувалися та вносилися не частіше ніж, наприклад, раз на 2–3 роки. Це має посилити відповідальність за прийняття рішень із боку

всіх гілок влади. Крім того, пенсійну реформу необхідно впроваджувати поетапно, при цьому обов'язковою має стати перевірка і оцінка результатів кожного етапу перед тим, як переходити до наступного, з метою вжиття відповідних заходів щодо усунення недоліків попереднього етапу реформи.

Література:

1. Надточій Б. Як побудувати фінансово збалансовану пенсійну систему / Б. Надточій // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 33–36.
2. Удовиченко В. Актуальні питання пенсійної реформи в Україні / В. Удовиченко // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 48–51.
3. Яценко В. Пенсійна система України на порозі кардинальних змін / В. Яценко // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 6. – С. 24–30.

Шаманська О. С.,

викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: СУТНІСТЬ, МОТИВИ, ЧИННИКИ

У світлі сьогоднішніх проблем вітчизняної економіки, пов'язаних з подоланням кризових явищ і інфляційних процесів, посиленням інвестиційної і кредитної діяльності, дослідження фінансової поведінки населення набуває великої практичної значущості. Теоретичні та емпіричні дослідження фінансової поведінки в умовах невизначеності дозволяють встановити певні її тенденції і закономірності, впливати на неї, формувати бажану модель такої поведінки.

У вузькому значенні фінансову поведінку населення визначають в основному як „форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов'язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням” або „як систему соціальних дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використанням наявних грошових ресурсів з метою отримання максимального прибутку” [1, с. 23].

Більш широко фінансову поведінку можна трактувати як діяльність членів домогосподарств, пов'язану з розподілом та перерозподілом грошових ресурсів, в результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних та спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі.

Попри те необхідно зазначити, що фінансова поведінка – це передусім якісна характеристика дій економічних суб'єктів. Вона визначається ціннісними орієнтаціями, стандартами фінансового споживання, стратегіями оптимізації фінансового вибору, ступенем раціональності або ірраціональності при прийнятті фінансових рішень, відношенням до фінансової інформації, державними й фінансовими інститутами, очікуваннями, ризиками й гарантіями фінансової безпеки. Саме ці характеристики в подальшому визначають процес акумуляції та використання фінансових ресурсів населенням; процес трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції; інституційну структуру фінансових по-

середників; структуру гарантій та інструментів страхування ризиків; вибір інструментів стимулювання участі населення в інвестиційному процесі тощо [2, с. 85].

Основними індикаторами фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах можуть слугувати:

– динаміка структури грошових доходів населення (з обов'язковим виокремленням доходів від власності);

– динаміка середньодушового місячного грошового доходу порівняно з прожитковим мінімумом;

коєфіцієнт диференціації доходів;

коєфіцієнт концентрації доходів;

коєфіцієнт співвідношення доходів і витрат домогосподарств;

динаміка структури витрат домогосподарств з обов'язковим виокремленням інвестиційних витрат, спрямованих на придбання фінансових і нефінансових активів) [3, с. 35].

Члени домогосподарств приймають конкретні рішення стосовно того, чи витратити зароблені кошти, скільки витратити і на які цілі, чи інвестувати їх і у які саме активи, чи здійснювати позики і брати кредит тощо. Відтак, різний ступінь вираження тих чи інших пріоритетів, потреба та інтересів домогосподарств формує широкий діапазон конкретних моделей їх фінансової поведінки.

Необхідно зазначити, що особливий і найсильніший вплив на вибір (як свідомий, так і несвідомий) певних моделей фінансової поведінки населення справляє специфіка його менталітету й економічного мислення. Економічна культура виступає внутрішнім регулятором поведінки індивідів і соціальних груп у господарському житті. Менталітет як “глибинний рівень колективної й індивідуальної свідомості, що охоплює і несвідоме, сукупність готовностей, настановлень і преференцій індивіда або соціальної групи діяти, мислити, почуватися і сприймати світ певним чином”, визначає національну модель економічної та соціальної поведінки загалом [4, с. 106].

Водночас першочерговою проблемою поживлення фінансової поведінки більшості населення є створення необхідних умов для суттєвого зростання доходів на ґрунті стійкого поліпшення макроекономічних показників. Не менш важливим є завдання формування нової суспільної моралі, що заперечує як шкідливі ідеали демонстративної поведінки, так і вузькість стратегії виживання, спрямовуючи на інвестиційну активність. При цьому необхідною умовою, основним „законом” економічного життя є оптимальне співвідношення коштів, що знаходяться у розпорядженні домогосподарства, та завдань, які воно за їх допомогою має вирішувати.

Література:

1. Екшембиев Р.С. Персональные финансы в финансовой системе государства / Р.С. Екшембиев; под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр, 2008. – 302 с.
2. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку / Т.О. Кізима; [вст. слово С.І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
3. Чорна О.М. Концептуальні підходи до розвитку фінансів домашніх господарств в економіці України / О.М. Чорна, К.В. Баранова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 33-39.
4. Станкевич Ю.Ю. Соціальні аспекти функціонування вітчизняного домогосподарства як суб'єкта ринкової економічної системи / Ю.Ю. Станкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>. – С. 104-111.

Шулик Ю.В.,

заступник декана економічного факультету з навчально-виховної роботи, Національного університету “Острозька академія”, кандидат економічних наук, старший викладач

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ТА РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ)

Проблема тінізації економіки набула світового рівня розгляду та є актуальною для вирішення в Україні. Згідно обрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі рівень тінізації економіки України за останні роки коливається від 29% у 2007 року до 40% у 2009 році, зі зниженням до 34% у 2011 році (нормативне рекомендоване значення 30%)[3]. Найвищий рівень тінізації спостерігався у 2009-2010 роках. На думку австрійського економіста Фрідріха Шнайдера, сучасний рівень тінізації становить 52,8 %.

Важливу роль у формуванні тінізації економіки держави має регіональний аспект, для виявлення первинних причин тінізації. Тому об'єктом дослідження стали дві прикордонні області України: Волинська та Рівненська, які подібні розташуванням, територією, кількістю населення, економічними зв'язками та перспективами розвитку, тому мають схожі причини тінізації економіки.

При аналізі аспектів розвитку тінізації економіки України та їх впливу зокрема на тінізацію доходів регіонів, визначасмо:

Тінізація ринку праці. В 2010-2011 роках співвідношення тіньової та офіційної оплати праці зросло, що і спричинило скорочення частки податку з доходів фізичних осіб у доходах Зведеного бюджету України [1]. За даними Незалежного фонду дослідження заробітних плат в Україні, 27% працюючих громадян України залучено саме до “сірих” та “чорних” зарплатних схем. При цьому 9% з них отримують “чорну” зарплату, тоді як 18% частину суми отримують офіційно[8,50]. Причиною цьому є значний рівень безробіття та низький рівень заробітних плат. За методологією МОП безробіття населення Волинської області у 2010 році становило 40,5 тис. осіб (8,5% безробіття до економічно активного населення віком 15-70 років); а Рівненської області – 60,8 тис. осіб (11,4%) у 2009 році. Середня заробітна плата, як Волинської, так

і Рівненської областей є нижчою за середній рівень в Україні (до 2111 грн. в Рівненській області та 1994 грн. у Волинській області). Негативним значенням тінізації заробітних плат є зниження доходів місцевих бюджетів, а саме податку з доходів фізичних осіб – основного джерела надходжень цих бюджетів. Це призводить до недоотримання доходів місцевими бюджетами, а отже і до скорочення можливостей фінансування першочергових видатків. А також знижує можливості державних фондів соціального страхування, проведення пенсійної реформи та підняття пенсій.

Тінізація доходів населення. Оцінка рівня тіньової економіки за методом “витрати населення – роздрібний товарооборот” показала, що середній рівень у Волинській області у 2007-2010 роках становив 40,6%, а в Рівненській – 37,3%. Зниження рівня тінізації у 2011 році пов’язано зі зниженням вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель (у Волинській області – на 3%, у Рівненській – на 10%), що вплинуло на розрахунок показника. Зважаючи на низький рівень заробітних плат постає потреба в домогосподарств додатково працювати на підсобному господарстві, самозаготівлі для забезпечення родин необхідними товарами та послугами. На Поліссі основним заняттям влітку є збір чорниці, грибів; також в досліджуваних областях поширеним напрямом заробітку є надання освітніх послуг – підготовка до ЗНО, розв’язок домашніх завдань, репетиторство; а також незареєстрована діяльність в наданні послуг з оренди майна.

Варто визначити, що однією з чинників впливу на тінізацію економіки регіонів, є соціальні допомоги, які є основними в доходах населення досліджуваного регіону (42,5% в обох областях). Соціальні допомоги різко зростають у два рази за останні п’ять років. Цьому сприяло зростання народжуваності населення областей. Серед регіонів, Рівненська та Волинська області є серед шести з приростом населення в Україні (Рівненська область займає третє місце, Волинська область – п’яте. [4, 17]. Також Рівненщина та Волинь лідирують серед регіонів за кількістю багатодітних жінок.

Причиною тінізації доходів населення є низький рівень життя. Згідно звіту “GlobalWealth 2010”, Україна за рівнем добробуту громадян посіла 39 місце серед 40 європейських держав [6]. Тому, зважаючи на значну бідність населення, тінізація доходів та нелегальні заробітки дозволяють забезпечити проживання сімей та залишатись жити в цьому регіоні.

Інституційні причини розвитку тінізації економіки. Серед них: суперечливість чинного законодавства та недосконалість судової та правоохоронної системи. Ці питання визнані одними з кризових в Україні і підтверджують основну першопричину тінізації економіки держави –

низький рівень довіри населення та бізнесу до державних структур, що негативно впливає на економічний розвиток країни та не стимулює до сумлінної сплати податків [3]. Це призводить до несприятливих умов для ведення бізнесу, низької ефективності держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки, високого рівня монополізації внутрішнього ринку, високого рівня коруптованості, недостатнього захисту прав на рухому та нерухому власність, нецільового використання бюджетних коштів чиновниками різних рівнів державної та місцевої влади та проблеми держзакупівель, проведення тендерів, низька якість державних послуг.

Тінізація прибутків від оподаткування та зростання кількості нелегальних підприємств. Підприємці не зацікавлені сплачувати податки в повному обсязі в першу чергу по причині того, що зі сплатою податків не покращується рівень життя населення. Також зростає діяльність нелегальних малих підприємств. Останніми роками зростає заробіток Полісся – продаж бурштину (нелегально викопують бурштину більше двох тон на рік). Також прибутковим в Рівненській та Волинській областях є нелегальний бізнес вирубування та продажу лісу, постачання до Європи ягід, нелегальний гральний бізнес. Таким чином скорочуються надходження від єдиного податку, зборів за спеціальне використання природних ресурсів, митних зборів, а крім цього і розкрадання природних ресурсів.

Нелегальна митниця. За результатами опитування дослідницької компанії InMind можна стверджувати, що найчастіше українцям доводиться давати хабарі під час митних процедур [2]. Найбільшою на західних кордонах України є питома вага контрабандної продукції на ринку автомобілів, тютюну, алкогольних напоїв, аудіо-, відео-, комп'ютерної та побутової техніки. Особливим “предметом експорту” є тютюнові вироби, що становить понад 80% експортованої контрабанди [7, 101-103]. Тому знижується якість продукції, яка перевозиться через кордон, що шкодить в першу чергу для населення України; спостерігаються втрати держави через вивезення контрабандою цінностей за межі держави;

Неузгодженість земельних питань. Відсутність ефективної кадастрово-реєстраційної системи в Україні спричинює незахищеність прав власності на землю через неможливість їх точної ідентифікації та створення умови для зловживань під час вирішення земельних спорів. За інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства, 1,5 тис. га земель в Україні використовується без достатніх правових підстав [5, 34-35]. Ще однією з причин є незаконні приватизаційні процеси державного майна, що чинить значний негативний вплив на доходи бюджету.

Тінізація фінансових потоків. Це пов'язують з використанням стандартних інструментів – маніпулювання цінами експорту та імпорту, а

також фінансові інструменти. Кумулятивний відтік тіньового капіталу з країни за період 2000–2008 рр. становив 82 млрд дол. США. Ця сума утричі перевищує офіційні резервні активи України, майже утричі – видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я за вказаний період, у 2,3 рази – обсяг прямих інвестицій наприкінці зазначеного періоду [5, 8].

Отже, для детінізації економіки регіонів України необхідними є системні зміни у фінансовій політиці на загальнодержавному рівні. Необхідними є стимулювання розвитку бізнесу на легальній основі, зниження рівня тіньової зайнятості, посилення контролю за тінізацією економіки та проведення адміністративних заходів детінізації.

Література:

1. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Журнал USAID, дослідницька компанія (InMind) [Текст] / серпень 2009 р.. – С. 17.
3. Загальні тенденції тіньової економіки у I кварталі 2012 року // Управління макроекономічного прогнозування. Відділ економічної безпеки та детінізації економіки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/file/link/187630/file/Shadow_Ikv2012.
4. Соціально-економічний розвиток регіонів України за 2010 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrexport.gov.ua/i/imgupload/sesr_12_2010.pdf.
5. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. [Текст] / Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
6. Тіньовий фонд оплати праці оцінюється в 145 млрд грн [Текст] // Праця і зарплата. – 2011. – № 28 (752). – С. 1.
7. Чайковський, Р.Й. Причини існування тіньової економіки у прикордонному з Європейським Союзом регіоні [Текст] / Р.Й. Чайковський // Проблеми економіки та управління №611. -Л. : Вид-во Нац. ун-ту “Львів. Політехніка”, 2008. – С. 98-104.
8. Шарікова О.В. Податкова політика як фактор легалізації “тіньової” заробітної плати [Текст] // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 49 – 52.

dr Paweł Dziekański,

Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości

ANALIZA SAMODZIELNOŚCI FINANSOWEJ SAMORZĄDU, JAKO PODSTAWY DECYZJI ZARZĄDCZYCH JEDNOSTKI

Ważnym elementem zarządzania jednostką samorządową jest zarządzanie jej finansami. Powinno być ono prowadzone w sposób racjonalny i efektywny oraz pozwalać na realizację długofalowej strategii rozwoju. Prawdliwość zarządzania zasobami finansowymi jest jednym z podstawowych warunków osiągnięcia sukcesu jednostki samorządowej, a jego jakość wpływa nie tylko na sam wynik finansowy jednostki, lecz przede wszystkim na stopień zaspokojenia potrzeb zgłaszanych przez lokalną społeczność [1].

Odzwierciedleniem istniejącej sytuacji ekonomicznej jednostki samorządu terytorialnego jest budżet. Analiza budżetu pozwala na uzyskanie informacji o źródłach finansowania działalności samorządu lokalnego oraz o kierunkach jego rozwoju. Bardzo ważne są poznanie, ocena oraz właściwa interpretacja zjawisk finansowych, procesów i problemów związanych z gospodarowaniem zasobami finansowymi samorządu. Informacje o sytuacji finansowej pozwalają organom stanowiącym i wykonawczym samorządu lokalnego na racjonalne gospodarowanie publicznymi zasobami pieniężnymi i właściwe wypełnianie obowiązków wobec społeczności lokalnej [2].

Zarządzanie finansami jednostek samorządu terytorialnego powinno sprzyjać racjonalnemu wydatkowaniu publicznych zasobów finansowych. Istotną rolą w tej kwestii jest uzyskanie jakościowo najlepszych i najbardziej trafnych informacji, które umożliwiają podjęcie właściwych decyzji w zakresie gospodarowania środkami pieniężnymi [3].

Samorząd terytorialny jest zdecentralizowanym związkiem publicznoprawnym powołanym do wykonywania określonych zadań administracji publicznej. Powyższe podejście do pojęcia samorządu terytorialnego wynika z jego istoty prawnej. Z punktu widzenia materialnego nie ma w zasadzie różnicy między administracją rządową a samorządową, gdyż są one częściami składowymi administracji funkcjonującej na terytorium całego państwa (administracji państwowej, publicznej). Różnice między administracją rządową a samorządową mają charakter formalny (organizacyjny). Funkcje i zadania samorządu terytorialnego zależą od zadań i funkcji państwa oraz ich podziału między władzę centralną a samorząd terytorialny [4].

Decentralizacji administracji publicznej. Jakkolwiek decentralizacja jest pojęciem teoretycznym, pojmowanym niejednolicie – zarówno na gruncie teorii, jak i norm prawnych, a istnieje wiele jej określeń – ogólna definicja tego pojęcia uwypukla trzy zagadnienia: 1) przekazanie zadań publicznych do realizacji na szczebel lokalny, 2) korzystanie przez organy lokalne z majątku oraz uprawnień gwarantujących ich samodzielność oraz możliwość decydowania o sprawach publicznych, 3) posiadanie odpowiednich środków finansowych dla realizacji własnej polityki [5].

Pojęcie samodzielności odnoszone jest w języku potocznym zarówno do osób fizycznych jak i jednostek organizacyjnych. Jako samodzielny uznawany jest taki podmiot, który tworzy odrębną całość, nie jest związany z niczym, nie wchodzący w skład czegoś, odrębny, „samoistny”. Samodzielność traktowana jest na ogół jako synonim niezależności lub niezawisłości [6]. W. Miemiec analizując pojęcie samodzielności gminy zauważa, że „szerokie i zróżnicowane rozumienie samodzielności nie zostało jednak wprost przeniesione na grunt prawnego pojęcia samodzielności gminy i jej samodzielności finansowej. Pojęcia prawne nawiązują w pewnym stopniu do ich znaczenia potocznego. Zawierają jednak z reguły specyficzne treści, które uniemożliwiają proste przeniesienie pojęć potocznych na grunt prawny [7].

Daje się zatem zauważyć, że samodzielność JST nie jest traktowana jednolicie i rozważana być może w wielu aspektach, w tym między innymi; prawnym, kompetencyjnym lub zadaniowo – kompetencyjnym, organizacyjnym, finansowym, socjologicznym, politycznym.

Budżet, jako podstawa gospodarki finansowej JST, traktowany jako plan finansowy dotyczący zdecentralizowanego funduszu służącego zaspakajaniu potrzeb społeczności lokalnych, składa się z zestawienia dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów. Analizując problem samodzielności finansowej tych jednostek, musimy zatem odpowiedzieć na pytanie, czy i jaką swobodę mają te podmioty zarówno w zakresie gromadzenia dochodów i pozyskiwania przychodów jak i ponoszenia wydatków

Gospodarowanie publicznymi zasobami pieniężnymi przez JST ze względu na stale rosnące potrzeby społeczne oraz ograniczoną posiadanych zasobów, powinno być racjonalne. Konieczna jest więc racjonalizacja działania władz samorządowych w celu pozyskania środków ze źródeł budżetowych (np. aktywna lokalna polityka podatkowa, kształtowanie konstrukcji opłat lokalnych, efektywne gospodarowanie majątkiem JST) oraz ze zwrotnych źródeł finansowania (np. przeprowadzanie analiz opłacalności zaciągnięcia kredytów bankowych lub wyemitowania obligacji komunalnych w celu pozyskania środków na realizację inwestycji samorządowych). Niezbędne są też działania w kierunku racjonalizacji wydatków JST, gdyż w ocenie gospodarowania zasobami pieniężnymi nie tylko istotne jest czy

zaplanowane zadanie zostało wykonane, ale jakie poniesiono koszty na jego realizację i jakie otrzymano efekty [8].

W sferze dochodowej samodzielność organów władzy sprowadzić można także do uprawnień, jakie te organy posiadają w zakresie prowadzenia polityki fiskalnej na terenie funkcjonowania danej jednostki samorządowej. Realizując cele polityki fiskalnej, organy samorządowe mogą wykorzystywać szeroką gamę narzędzi. Obok narzędzi podatkowych do realizacji zarówno fiskalnych jak i pozafiskalnych celów tej polityki wykorzystywane być mogą między innymi; deficyt budżetowy, dług lokalny, udzielanie gwarancji i poręczeń i inne. Obok samodzielności dochodowej istotną rolę w działalności JST odgrywa samodzielność wydatkowa. Pod pojęciem samodzielności wydatkowej rozumieć można swobodę wydatkowania środków znajdujących się w gestii samorządu[9].

Samodzielność finansową samorządu terytorialnego można traktować w sposób dwójaki. Pierwsze podejście może mieć charakter ortodoksyjny. O takim ujęciu mówimy wówczas, gdy opinia na ten temat jest bardzo jednoznaczna i sprowadza się wyłącznie do stwierdzenia, czy owa samodzielność jest, czy też jej nie ma. Drugie ujęcie traktuje problem bardziej elastycznie i dodatkowo uwzględnia jeszcze stopień samodzielności, a także zmiany pod tym względem w czasie. Rozpatruje więc zagadnienie w ujęciu dynamicznym oraz strukturalnym. Inaczej mówiąc, bada, jak zmienia się stopień samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego pod wpływem konkretnych decyzji oraz w miarę upływu lat, a także w których grupach jest ona istotnie większa, a w których znacząco mniejsza [10].

Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego jest nie tylko warunkiem samorządności, ale – jak twierdzi D. Kołodziejczyk – mocne i trwałe finanse są również podstawą lokalnego rozwoju gospodarczego. Dochodzi więc nowy element uzasadniający rozwój samorządności lokalnej. Rozwój gospodarczy gminy czy powiatu to nie wyłącznie abstrakcyjne dla wielu “tempo wzrostu gospodarczego kraju mierzone przyrostem PKB”, ale wymierna i najszybciej odczuwalna poprawa warunków życia mieszkańców konkretnej gminy czy powiatu. Niestety, w Polsce stopień decentralizacji środków publicznych, w porównaniu z innymi krajami, jest stosunkowo niewielki [10].

Samodzielność finansowa, szczególnie gmin, czyli jednostek najniższego szczebla samorządu terytorialnego, powinna w coraz szerszym stopniu stać się przedmiotem badań, ale od strony źródła, czyli pod kątem dochodów. Dochody budżetowe gmin mają znaczący wpływ na poziom lokalnych warunków życia, co przy postępującej jednak samodzielności finansowej powoduje, że problem staje się społecznie ważny. Samorządy gmin uzyskują wprawdzie coraz większy wpływ na kształtowanie swoich budżetów,

ale nadal jest to nie tylko wypadkowa lokalnej przedsiębiorczości oraz miejscowych warunków gospodarowania, lecz także efekt zewnętrznego oddziaływania państwa [10].

Literatura:

1. B. Filipiak, Kierunki zarządzania finansami w jednostkach samorządu terytorialnego a problemy utrzymania płynności finansowej, *Finanse Komunalne* 3/2004, s. 23-24.

2. M. Dylewski, *Budżetowanie w sektorze komercyjnym i samorządowym*, FNUS, Szczecin 2003.

3. Kozuch, A. Mirończuk, *Zarządzanie finansami lokalnymi*, Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.

4. Por. M. Kotulski, Pojęcie i istota samorządu terytorialnego, *Samorząd Terytorialny* nr 1-2/2000, s. 85-86.

5. Por. N. Gajl, *Finanse i gospodarka lokalna na świecie*, Warszawa 1993, s. 12.

6. *Słownik języka polskiego*, t. III, Warszawa, 1989 s.74

7. W. Miemieć, *Prawne gwarancje samodzielności finansowej gminy w zakresie dochodów publicznoprawnych*, Kolonia Limited, 2005, s 32

8. M. Jastrzębska, *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, wkp.profinfo.pl/img/401/pdf40161288_3.pdf (15.04.2013)

9. M. Kosek-Wojnar, *Samodzielność jednostek samorządu terytorialnego w sferze wydatków*, *Zeszyty naukowe* nr 4/2006, <http://www.wse.bochnia.pl/zn/4-7.pdf> (15.04.2013)

10. J. Heller, *Samodzielność finansowa samorządów terytorialnych w Polsce*, *Studia Regionalne i Lokalne* Nr2(24)/2006, ISSN 1509-4995, http://www.studreg.uw.edu.pl/pdf/2_2006/Heller_2_2006.pdf (15.04.2013)

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Березяк І. І.,
*кандидат економічних наук, фахівець відділу персоналу ТзОВ
“LEONI”*

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі в Україні відбувається становлення інститутів добровільного неприбуткового сектору, а отже, нагальним питанням є обґрунтування доцільності впровадження соціального підприємництва як реального механізму для вирішення соціальних проблем серед найбільш уразливих прошарків населення.

Соціальні підприємства – бізнес, який здійснюється не стільки заради отримання прибутку для власників та акціонерів, а переслідує переважно соціальні цілі, і прибутки якого спрямовуються головним чином на розвиток цього бізнесу або на громадські справи [3, с. 3].

Риси соціального підприємства:

- підтримує та надає права працівникам і спільноті;
- демократичний спосіб прийняття рішень (одна людина – один голос);
- членство визначається статутом організації; наприклад, членами можуть бути співробітники, місцеві жителі, клієнти та користувачі;
- керується соціальними, природоохоронними та комерційними цілями;
- екологічна відповідальність інтегрована в кожен з аспектів діяльності підприємства;
- відповідальність за довкілля та соціальні цілі є невід’ємним елементом усіх аспектів діяльності;
- оцінка ефективності з використанням фінансових та соціальних критеріїв;
- використання капіталу задля задоволення інтересів громади [2, 4].

Виходячи з вищенаведених рис, можна сформулювати як економічні так і соціальні аспекти функціонування соціальних підприємств (рис. 1):

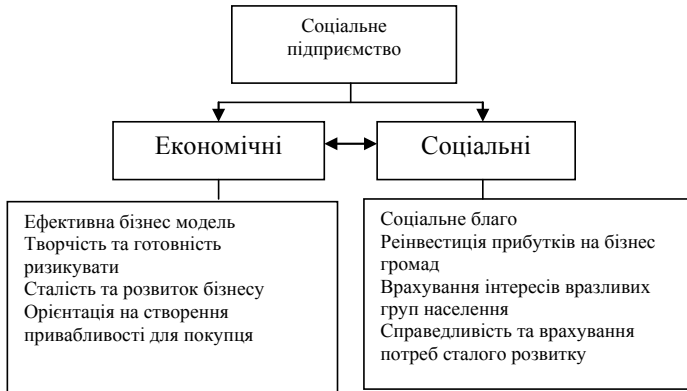


Рис. 1. Економічні та соціальні аспекти функціонування соціальних підприємств

На даний момент діяльність соціальних підприємств в Україні законом не визначена. Тому вони працюють як звичайні компанії або діють егідою благодійних організацій чи фондів. Податкові пільги є тільки у тих підприємств, де понад 50% працівників – інваліди [1].

Соціальне підприємництво динамічно розвивається в європейських країнах, вирішуючи проблеми безробіття, соціального захисту, громадського залучення тощо. Головна місія соціального підприємництва – приносити користь суспільству.

Позитивні ефекти від діяльності соціальних підприємств:

- допомога у подоланні соціальної ізоляваності – зокрема, працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику;
- знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;
- залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;
- поява нових видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;
- більш ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;
- зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів).

Підприємницька діяльність з соціальним нахилом має великий потенціал як у всьому світі так і в Україні. Впровадження соціальних підприємств, разом з розвитком соціальної відповідальності бізнесу, стає одним з способів вирішення гострих економічних та соціальних проблем, а також подолання соціальної ізольованості окремих груп людей (з обмеженими фізичними та психологічними можливостями, представників груп ризиків та ін.).

Література:

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. – № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1146.587.20&nobreak=1>

2. Андрущенко А. І. Соціальне підприємництво як інноваційний механізм підвищення якості життя найбільш уразливих прошарків населення / А. І. Андрущенко, І. М. Рябець // СОЦІОПРОСТІР: Міждисциплінарний збірник наукових праць з соціології та соціальної роботи. – 2010. – № 1. – С. 195-198.

3. Стратегія розвитку соціального підприємництва у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : sedc.lviv.ua/text-pro_sotsialne_pidpriemnytstvo.html

4. Фріп Сперлі. Посібник з планування соціального підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.locallivelihoods.com/cmsms/uploads/PDFs/Social%20Enterprise%20Planning%20Toolkit%20-%201st%20Edition%20June%202011%20-%20ukrainian.pdf>

Грабар Р.Н.,
старший преподаватель кафедры экономики и организации промышленного производства Полесского государственного университета

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ КАК ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Стратегия привлечения иностранных инвестиций в Республике Беларусь на период до 2015 года направлена на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в соответствии с инновационным развитием. Приоритетной формой прямых иностранных инвестиций для Беларуси выступает создание совместных и иностранных предприятий для реализации инвестиционных проектов категории *green field*, т.е. проектов с чистого листа, и проектов *brown field* – продажа зарубежным инвесторам части акций, принадлежащих государству, за исключением стратегически значимых, связанных с безопасностью страны.

Проблемой в привлечении иностранных инвестиций является то, что основной интерес для иностранных инвесторов представляют не промышленность и сельское хозяйство, являющиеся основой создания как материальной, так и научно-технической базы страны, а транспорт, связь, торговля, способствующие усилению сервисации экономики страны. Экономика Беларуси по своей структуре, масштабам производства является экспортоориентированной. Из-за узости и недостаточной емкости внутреннего рынка республики, без экспорта и его расширения невозможно сохранить приемлемые масштабы производства. [5]

Транснационализация производства и капитала стала не только непосредственным условием функционирования и развития предприятий в современных условиях, но и фактором, определяющим темпы и пропорции развития любой экономической системы. Противостоять мощи транснациональных корпораций тяжело, да и не нужно. Разумное правительство постарается извлечь максимум выгод из сотрудничества с ТНК, поскольку это дает возможность получить дополнительные ресурсы в виде капитала, технологий, квалифицированного труда.

Степень вовлеченности Беларуси в крупный международный бизнес на сегодняшний момент была изучена на основании последнего рейтинга топ-2000 крупнейших мировых корпораций, который ежегодно

готовит журнал Forbes. В первой сотне крупнейших мировых корпораций фигурируют шесть концернов, имеющих дочерние компании на территории Беларуси.

Противники присутствия на территории нашей страны транснациональных корпораций озабочены экспансией иностранного капитала, однако хочется отметить, что этот капитал работает в нашей экономике, укрепляет производственный потенциал наших предприятий, дает рабочие места нашим гражданам, пополняет наш бюджет. При соответствующем регулировании деятельности крупных корпораций со стороны государства будет минимизировано такое отрицательное последствие деятельности корпораций как монополизм. Эта проблема довольно успешно решается во всем мире, и наша страна по антимонопольному регулированию к аутсайдерам не относится.

Корпорация может функционировать в организационных формах, более приемлемых для нашей страны, особенно с учетом довольно скромных по мировым меркам объемов производства не только на отдельных предприятиях, но и в целых отраслях. Согласно опубликованными данными Национального банка Беларуси, ВВП в 2011 году в долларовом эквиваленте составил 54647 млн. долл. США. Ежегодно в июле публикуется рейтинг “Fortune Global 500” – список 500 крупнейших транснациональных корпораций мира по размеру прибыли. Если представить в этом рейтинге Беларусь с уровнем ВВП 54647 млн. долл. США, то она находилась бы примерно между Deutsche Post и United Parcel Service, т.е. в середине списка.

В 2009 году в журнале “Беларуская думка” была опубликована статья, доктора политических наук Сергея Кизима под названием “ТНК “Беларусь”, где говорилось: “Если очевидно, что в глобальной экономике все выгоды окажутся в руках ТНК, то почему Беларуси не стать одной из них, своеобразной “корпорацией корпораций”, получив все выгоды от того, что угадана тенденция будущего?”. Это утверждение подтверждено временем. Трансформация экономики в 2011-2012 годах подтверждает обоснованность сделанного в 2009 году предложения. Поставлена задача объединить крупные и средние предприятия Беларуси в холдинги, которые за счет укрупнения смогут более успешно конкурировать с огромными субъектами хозяйствования на международной арене. Очевидно и то, что укрупнение субъектов хозяйствования улучшит возможности по координации государством их деятельности, позволит более целенаправленно и с большей отдачей финансировать их модернизацию. [4]

Для предотвращения спада промышленного производства и поддержания устойчивого развития экономики государство должно развивать

крупные корпоративные структуры. Мировой опыт показывает, что для обеспечения национальной конкурентоспособности страна должна опираться на развитие крупного корпоративного бизнеса.

Корпоративные структуры способны активизировать инвестиционный процесс, остановить процесс падения научно-технического потенциала. Большинство наших предприятий стоит перед проблемой отсутствия средств для технической модернизации. В этих условиях жизненно необходимо объединять материальные и финансовые ресурсы различных субъектов хозяйствования. Весь мировой опыт хозяйствования “подтверждает роль высококонцентрированного и интегрированного капитала в качестве локомотива экономического развития, особенно в периоды кризисов”. [1, с.7]

В ходе преобразований двух последних десятилетий с разной степенью активности наши государственные деятели и ученые проводили политику развития малого бизнеса, политику реструктуризации, фактически сводившуюся к разукрупнению предприятий. Во многих случаях разукрупнение, проводимое механически, без учета состояния внешней среды и наличия у предприятия мощного научно-технического и маркетингового потенциала, привело лишь к росту накладных расходов, уже не говоря о неэффективной, а иногда просто фиктивной приватизации.

Что касается развития малого бизнеса – оно очень полезно в розничной торговле, оказании транспортных, бытовых услуг населению. Но в стратегически важных отраслях, определяющих конкурентоспособность и национальную безопасность мы не найдем инвестора, способного взять на себя решение проблем развития и модернизации отрасли. Кроме того государство не может позволить себе денационализацию или приватизацию таких отраслей.

Преодолеть экономическое противоречие, когда стратегически важные объекты не могут быть переданы в частную собственность, а за счет средств республиканского и местных бюджетов не может быть обеспечено их финансирование в должном объеме, поможет государственно-частное партнерство.

Большие размеры корпорации предполагают большие доходы, что делает возможным финансирование инновационных процессов и модернизацию предприятий – членов корпорации. Корпорация не всегда имеет высокий уровень рентабельности, но возможности инновационного финансирования появляются благодаря большим объемам прибыли.

Таким образом, в современных условиях для развития производственного потенциала, повышения конкурентоспособности экономики, привлечения дополнительных источников финансирования модернизации

ции необходимо всемерно способствовать работе мировых ТНК на территории Республики Беларусь и проводить мероприятия по созданию и развитию ТНК, основой которых будут крупные отечественные предприятия.

Литература:

1. Ленский, Е.В. Корпоративный бизнес / под редакцией О.Н. Сосковца. – Мн.: “Армита– Маркетинг, Менеджмент”, 2001. – 480 с.
2. Ежегодный рейтинг крупнейших корпораций мира “Fortune Global 500” // Электронный ресурс // Режим доступа <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/> / Дата доступа 22.02.2013.
3. Рейтинг Forbes: 2000 крупнейших компаний мира // Электронный ресурс // Режим доступа <http://www.forbes.ru/ekonomika/kompanii/48700-reiting-forbes-2000-krupneishih-kompanii-mira/> / Дата доступа 22.02.2013.
4. Кизима С. ТНК “Беларусь”: перспективы развития модели // Электронный ресурс // Режим доступа <http://www.respublika.info/5498/analysis/article54221/> / Дата доступа 28.12.2012.
5. От белорусских предприятий – к белорусским ТНК // Электронный ресурс // Режим доступа http://neg.by/publication/2004_05_28_4059.html / Дата доступа 18.02.2013.

Іванчук Н. В.,

*викладач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу
Національного університету “Острозька академія”*

ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У структурі реалізованої промислової продукції Рівненської області за 2007-2012 роки характерним було домінування переробної промисловості. Найбільшу питому вагу у продукції цієї галузі займали хімічна та харчова промисловість, причому харчова домінувала у 2009-2010 роках, тоді як хімічна – у 2007-2008 та 2011-2012 рр., відіграючи основну роль у структурі переробної промисловості Рівненщини [5].

На сьогодні хімічна промисловість Рівненщини представлена 12 підприємствами [3], серед яких найбільшим є ПАТ “Рівнеазот” – підприємство, що реалізує понад 90% обсягу продукції хімічної промисловості Рівненської області та належить до суб’єктів великого підприємництва. Тому можна стверджувати, що воно представляє всю галузь хімічної промисловості Рівненщини. Згідно Господарського кодексу України до суб’єктів великого підприємництва належать юридичні особи – суб’єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку країни [1].

ПАТ “Рівнеазот” було створене 13 листопада 1995 р. на базі орендного підприємства “Азот”, яке до 1994 року мало статус державного. У 2003 році процес приватизації підприємства було завершено. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 23.12.2004 р. №1734 “Рівнеазот” входить у перелік підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави [2].

ПАТ “Рівнеазот” є одним з найбільших українських хімічних підприємств, яке належить до холдингу OSTCHEM (Кіпр), що об’єднує підприємства азотної хімії Group DF. Також до холдингу входять ПАТ “Азот” (Черкаси), ПАТ “Концерн Стирол” (Горлівка), ПрАТ “Северодонецьке об’єднання Азот” (Северодонецьк), “Нітроферт” (Кохтла-Ярве, Естонія) і “Таджик Азот” (Сарбанд, Таджикистан) [4].

За даними фінансової звітності ПАТ “Рівнеазот” [6], протягом 2007-2012 років спостерігалась стійка тенденція до зростання середньорічної вартості активів підприємства, які у 2007 році склали 722,3 млн. грн., а у 2012 році – досягли 4714,4 млн. грн., зрісши на 4292,1 млрд. грн., або майже в 6 разів. За весь аналізований період дохід від реалізації зріс від 1116,1 млн. грн. до 2634,8 млн. грн., або в 2,4 раза. Загалом зростання доходу відбулось повільніше, аніж збільшення загальної величини майна ПАТ “Рівнеазот”.

Середня чисельність працівників підприємства в цілому зменшилась на 26% і у 2012 році склала 3959 чол., тоді як у 2007 році становила 5325 чол. Причому найбільша кількість звільнень припала на 2009 рік внаслідок приходу фінансово-економічної кризи.

На кінець 2012 року активи підприємства склали понад 5 млрд. грн., причому за результатами діяльності 2012 року майже 0,9 млрд. грн. склав непокритий збиток. З 2010 року ПАТ “Рівнеазот” повністю перейшло на фінансування за рахунок зобов’язань, оскільки внаслідок збиткової діяльності власний капітал було повністю втрачено.

Нарощення майна акціонерного товариства відбувалось головним чином за рахунок значного збільшення та переважання оборотних активів. У структурі майна підприємства відбувалось стійке зменшення частки необоротних активів та зростання питомої ваги оборотних внаслідок продажу основних засобів у 2007 році, а в наступних роках – внаслідок стрімкого зростання оборотних активів за рахунок збільшення дебіторської заборгованості. Загалом частка необоротних активів зменшилась від 28,3 до 17,5%, а оборотних – зросла від 71,7 до 82,5%. У структурі оборотних активів, починаючи з 2008 року, дебіторська заборгованість перевищила половину і на кінець 2012 року складала 80,5%.

Щодо джерел формування активів варто зазначити, що за 2007-2012 роки спостерігалась стійка тенденція до зменшення частки власного капіталу у структурі фінансових ресурсів підприємства та зростання частки зобов’язань. Основним джерелом фінансування діяльності ПАТ “Рівнеазот” за 2007-2012 рр. виступали поточні зобов’язання, причому формувались вони головним чином за рахунок кредиторської заборгованості, частка якої зросла від 64,8 до 99,4%.

Такі зміни не можна оцінити позитивно з точки зору фінансової стійкості підприємства, оскільки ПАТ “Рівнеазот” стало повністю залежним від кредиторів, а також відбулось значне зростання обсягу коштів, що відтягувались з обороту підприємства іншими контрагентами у вигляді дебіторської заборгованості.

У 2007-2008 роках підприємство мало нестійкий фінансовий стан, тоді як з 2009 року перейшло на кризовий. Протягом 2007-2012 рр.

була відсутня як поточна, так і перспективна платоспроможність при від'ємному значенні фінансового циклу.

На формування сукупного фінансового результату діяльності підприємства, так само як і чистого грошового потоку, справляли суттєвий вплив неопераційні види діяльності, спричиняючи негативну динаміку підсумкових показників. За 2007-2012 роки основна діяльність була збитковою лише у 2009 та 2012 році. За інші роки аналізованого періоду ПАТ “Рівнеазот” отримувало досить високий валовий прибуток, однак за рахунок здійснення інвестиційної та фінансової діяльності підприємства ставало збитковим. У 2012 році чистий збиток компанії склав 895,1 млн. грн., що у 21,6 раза більше, ніж у 2011 році та було зумовлене реалізацією продукції за цінами, нижче собівартості, погашенням відсотків по кредитних зобов'язаннях, а також значними інвестиційними витратами.

Отже, незважаючи на значні інвестиційні вкладення по нарощенню матеріально-технічної бази, ПАТ “Рівнеазот” поки-що не в змозі забезпечити собі достатню фінансову віддачу від вкладеного капіталу та бути фінансово стійким. На сьогодні функціонування цього великого промислового підприємства Рівненщини не можна розглядати як передумову подолання її депресивності, наповнення податковими надходженнями бюджетів та цільових фондів.

Література:

1. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави [Електронний ресурс]: Постанова КМУ від 23 грудня 2004 р. № 1734. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1734-2004-%D0%BF>
3. Каталог провідних підприємств України // Україна сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.com.ua/ukr/catalog/?region=19>
4. Кривошеєв О. Фірташ розширює “Рівнеазот” [Електронний ресурс] // Все. – Режим доступу: <http://vse.rv.ua/news/1366440487-firtash-rozshiryuie-rivneazot.html>
5. Обсяг реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності [Електронний ресурс] // Головне управління статистики у Рівненській області. – Режим доступу: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/>
6. Регулярна інформація – Smida [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/05607824>

Козак Л. В.,
декан економічного факультету Національного університету
“Острозька академія”, кандидат економічних наук, доцент

АГРАРНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ В УКРАЇНІ

Визначальним чинником ефективності сільськогосподарського виробництва в розвинутих країнах є широке застосування різноманітних інструментів державного протекціонізму щодо аграрного сектору. Більшість дослідників економіки сільськогосподарства схиляються до думки, що особливості відтворення капіталу в аграрному секторі пояснюють необхідність фінансової підтримки виробників з метою забезпечення конкурентної норми капіталовіддачі, а специфічні умови формування попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію спонукають втручання урядів більшості країн у сферу зовнішньої та внутрішньої торгівлі [1,2,3]. Найбільш узагальнюючим критерієм оцінки системи аграрного протекціонізму є показник TSE, який визначає рівень витрат суспільства на реалізацію зазначених заходів і виражається у відсотках до валового внутрішнього продукту (рис.1).

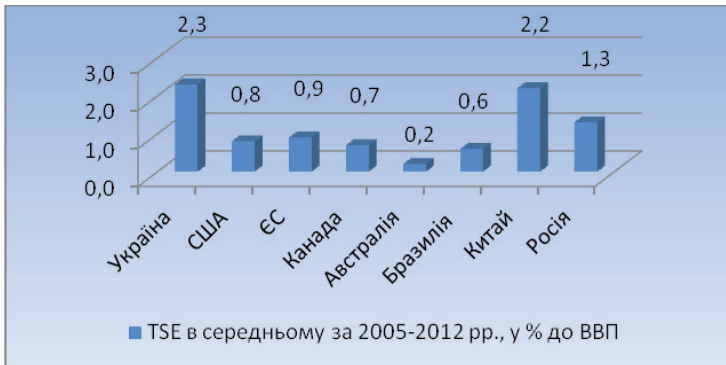


Рис. 1. Рівень сукупної підтримки сільського господарства (TSE) в Україні та провідних країнах світу за 2005-2012рр.*

*Розраховано автором на основі джерела 4.

Як бачимо, за даним критерієм Україна займає першість у світі – TSE складає 2,3% до ВВП, Китай та Росія відповідно посідають другу (2,2%) та третю (1,3%) позицію, а в розвинутих країнах цей показник не перевищує одного відсотка. Наприклад, державні преференції, які отримують сільськогосподарські виробники в ЄС та США, відповідно складають 0,9 та 0,8 відсотка до валового внутрішнього продукту. Звідси ми можемо зробити висновок, що вочевидь не дивлячись на порівняно нижчий рівень державної підтримки вітчизняного аграрного сектору, ці витрати все в більшій мірі стають суспільним тягарем, а відтак в уряді обмежені можливості їх збільшувати.

Не менш важливою характеристикою системи державного протекціонізму аграрного сектору є її структура, тобто розподіл підтримки через певні економічні механізми та рівень прямих та непрямих бюджетних виплат. Опісля фінансової кризи 2007-2008рр., “ною” реалією для сільськогосподарських товаровиробників стало скорочення бюджетної підтримки їх виробничої діяльності, поступове зменшення дотацій (табл. 1).

Таблиця 3.4
Динаміка показників бюджетної підтримки сільського господарства в Україні за 2005-2012 роки* (млн. грн.)

Показники	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Видатки державного бюджету на сільське господарство	6354,7	8333,3	9678,6	11773,6	8615,9	9602,4	10273,8	8005,5
Їх частка в сукупних видатках бюджету (BSE),%	5,62	6,08	5,55	4,88	3,55	3,16	3,08	2,0
Бюджетні трансферти виробникам	1237,0	2164,2	3102,4	4084,6	1320,9	1870,5	1769,1	1530,8
Їх частка в сукупних видатках бюджету на сільське господарство, %	19,47	25,97	32,05	34,81	15,32	19,4	17,22	19,1

У тому числі: Прямі та непрямі дотації на виробництво сільськогосподарської продукції	629,3	1609,9	2188,5	3047,8	827,1	1342,3	898,9	732,0
Забезпечення діяльності Аграрного фонду, всього	4,8	7,7	12,6	15,2	120,0	205,4	250,4	256,1
З них: Здійснення інтервенцій	-	-	-	-	108,2	191,2	235,9	230,4
Фінансова підтримка через механізм здешевлення кредитів	415,1	319,5	551,3	1021,3	373,8	621,6	619,8	-

*Розраховано автором на основі джерела 5.

Попри те, що видатки державного бюджету на сільське господарство в Україні за період з 2005 по 2012 рік зросли від 6,3 до 8,0 млрд. грн. (максимум припадає на 2012 р. – 10,3 млрд. грн.), їх частка в сукупних видатках (показник BSE) опісля 2008 року невинно спадає. Дане скорочення відбувалось за рахунок бюджетних трансферт саме виробникам. Так, ці витрати за означений період скоротились у 2,7 рази: із 4,1 до 1,5 млрд. грн., і зараз складають 19,1 відсотка від загальної суми видатків на сільське господарство. Принципово змінюється структура бюджетної підтримки виробників.

З таблиці ми бачимо, що починаючи з 2009 року значно зростають обсяги бюджетних асигнувань на фінансову підтримку виробників через реалізацію економічних механізмів, зокрема здешевлення кредитів та забезпечення діяльності Аграрного фонду. У 2011-2012 рр. частка цих видатків перевищила позначку 50 відсотків, незважаючи на припинення бюджетних асигнувань на здешевлення кредитів. Реалізація зазначених програм безперечно є надзвичайно важливим чинником у формуванні сприятливого підприємницького середовища в аграрному секторі, передусім тут слід зазначити здійснення товарних інтервенцій Аграрним фондом. Разом з тим, активне безпосереднє дотування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників тривало лише у 2006-2008рр. (в обсязі 1,61-3,04 млрд. грн. щорічно). Нині ці видатки порівняно із зазначеним періодом скоротились у 4,2 рази і в 2012 році склали лише 732,0 млн. грн. З огляду на сказане, сучасну бюджетну по-

літику уряду стосовно вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника ми можемо класифікувати як дискреційну.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз [Текст] : монографія / В. Г. Андрійчук. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.

2. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Вип.5. / [Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г., Камінський І.В. та ін.]; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012.– 438 с.

3. Koester U. Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre. – 4 Auflage. – München: Vahlen, 2011. – 413 S.

4. OECD.Stat Extracts: електронні публікації Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics>.

5. Виконання Державного бюджету. Річний звіт. Розділ II.1. Видатки за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету : електронні публікації Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147449>

Підхомний О.М.,

кандидат економічних наук, доцент, кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Рудик О.Р.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

ІНСТРУМЕНТИ МОДЕЛЮВАННЯ СТИБКОПОДІБНИХ ЗМІН ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Щоб одержати опис системи загалом, економічні теорії пов'язують воедино моделі індивідуального вибору за допомогою того або іншого організаційного принципу, застосовуючи поняття рівноваги. Тут виникають дві проблеми. По-перше, природні принципи не дозволяють однозначно визначити рух системи, рівноваг виявляється “дуже багато”. Неповнота принципів рівноваги приводить до надто широкої множини рішень. По-друге, труднощі полягають в різноманітності правдоподібних принципів. З вальрасівських і кейнсіанських моделей формулюються абсолютно різні висновки, при цьому зовсім не ясно, яку схему слід застосовувати в тій чи іншій ситуації. Перехідні економіки є джерелом численних прикладів такого роду.

Згідно із положеннями синергетики, вихід системи із критичного стану відбувається стрибком у процесі фазового переходу в якісно новий стан із вищим рівнем впорядкованості. Стрибок – це вкрай нелінійний процес, при якому малі зміни параметрів системи, які називають керуючими параметрами, викликають дуже значні зміни стану системи, її перехід у нову якість. Під точкою біфуркації розуміють стан певної системи, при досягненні якого стає можливою деяка множина варіантів її подальшого розвитку. Хоча вибір у точці біфуркації випадковий, здійснюється він із заданої сукупності можливостей, які визначаються характерними для відповідного середовища атрactorами. Атрактор – стан, до якого “притягуються” траєкторії руху системи. У синергетиці достатньо чітко вказано, що жодними зовнішніми діями не можна “нав'язати” системі потрібну кому-небудь поведінку, а можна тільки вибрати найвідповідніший із потенційно закладених у ній шляхів. На думку синергетиків, у реальному житті цей принцип дуже часто пору-

шується, що призводить іноді до важких наслідків в економіці та інших сферах суспільного життя.

Однією з математичних теорій, що описують різкі переходи, є теорія катастроф. Оскільки в точках катастроф навіть незначні рухи можуть вплинути на хід розвитку, дуже корисне є уміння визначати, чи далеко від такої точки знаходиться система. Для цього слід вивчити залежність системи від зовнішніх параметрів в математичних моделях, проте на практиці нерідко зустрічаються випадки, коли у дослідника немає навіть уявних міркувань про те, яким еволюційним рівнянням описується розвиток системи. Але навіть в цих ситуаціях, патологічних з погляду математичного моделювання, можна вказати деякі непрямі ознаки того, що система, яка вивчається, перебуває поблизу точки катастрофи. Розглянемо найважливіші з них.

1. Точки біфуркації часто провокуються зміною параметра управління або керуючої підсистеми, що притягує систему в новий стан.

2. Підвищення розмірності і складності системи викликає збільшення кількості станів, при яких може відбуватися стрибок (катастрофа), і числа можливих шляхів розвитку, тобто чим різномірніші елементи системи і складніші її зв'язки, тим більш вона нестійка.

3. Часова межа катастрофи визначається “принципом максимального зволікання”: система робить стрибок тільки тоді, коли у неї немає іншого вибору.

4. Якщо система притягується станом рівноваги, вона стає закритою і до чергової точки біфуркації функціонує за законами, які властиві закритим системам. Якщо хаос, породжений точкою біфуркації, затягнеться, то стає можливим руйнування системи, унаслідок чого компоненти системи раніше або пізніше включаються складовими частинами в іншу систему і притягуються вже її аттракторами.

Література:

1. Арнольд В. И. Теория катастроф / Владимир Игоревич Арнольд. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 128 с.

2. Бородкин Л. И. Бифуркации в процессах эволюции природы и общества : общее и особенное в оценке И. Пригожина [Электронный ресурс] / Л. И. Бородкин // Информационный бюллетень ассоциации “История и компьютер”. – 2002. – № 29. – Режим доступа : <http://kleio.asu.ru/aik/bullet/29/20.html>.

3. Кричевский М. Л. Интеллектуальные методы в менеджменте / М. Л. Кричевский. – СПб. : Питер, 2005. – 304 с.

4. Курдюмов С. Синергетика – теория самоорганизации [Электронный ресурс] // С. П. Курдюмов : [сайт] / С. Курдюмов, Г. Малинецкий. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/kurmsli.htm>.

5. Малинецкий Г. Г. Математические основы синергетики. Хаос, структуры, вычислительный эксперимент / Георгий Геннадьевич Малинецкий. – М. : КомКнига, 2005. – 312 с.

6. Мандельброт Б. Фракталы и хаос. Множество Мандельброта и другие чудеса / Бенуа Мандельброт. – Ижевск : НИЦ “Регулярная и хаотическая динамика”, 2009. – 392 с.

7. Пригожин И. Философия неустойчивости / И. Пригожин // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–52.

Синчак В. П.,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів Хмельницького університету управління та права

Мазур О. В.,

аспірант кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів Хмельницького університету управління та права

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ МЕХАНІЗМУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Сучасний період розвитку української економіки характеризується активним пошуком заходів щодо відновлення й нарощування промислового потенціалу підприємств. Дієвим інструментом ефективного розвитку виробничого потенціалу є реструктуризація потенційно конкурентоспроможних підприємств, до яких відносяться і підприємства цукрового виробництва, які в сучасності переживають не найкращі свої часи.

Фактична неефективність внутрішнього ринку цукру в Україні разом з потенційними можливостями збільшення обсягів виробництва дають підстави для вироблення стратегічного підходу держави до розвитку галузі. Такий підхід має бути орієнтований на економічну ефективність та підвищення суспільного добробуту. Деться про те, що в умовах обмеженості бюджетних ресурсів й загалом низького рівня доходів більшої частини населення сталий розвиток цукрового комплексу повинен досягатися з використанням переважно позабюджетних джерел інвестування та за фінансової підтримки державою ефективних виробників.

Практика свідчить, що за кризових умов та в наявному інституційному середовищі успішно розвиваються вертикально інтегровані великомасштабні структури, які самостійно забезпечують функціонування усього маркетингового ланцюжка від виробництва цукрового буряку до його реалізації. Цьому сприяє забезпечення цукрових заводів дешевшою власною сировиною, диверсифікація ризиків і можливість використання ефекту масштабу. Вертикально інтегровані бізнес-структури (цукрові холдинги) здатні самі забезпечувати себе сировиною і не потребують такого інструменту державної підтримки, як мінімальна ціна на цукровий буряк. Саме агрохолдинги мають низку безперечних конкурентних

переваг перед іншими формами ведення аграрного бізнесу, зокрема краший доступ до фінансових ресурсів, у тому числі до дешевших кредитів закордонних банків та міжнародних фондів майданчиків, що є вирішальним чинником успіху цукробурякового виробництва [1, с. 14].

Розв'язуючи проблеми цієї галузі АПК, потрібно насамперед розробити методологію, а відтак, стратегію її державного регулювання. У межах цієї стратегії потрібно здійснювати пошук конкретних механізмів підвищення конкурентоспроможності цукрового виробництва, зокрема джерел фінансування довгострокових проектів з підвищення ефективності цукрових заводів. Одним із шляхів отримання коштів для реалізації таких проектів є централізація капіталу в галузі та формування кількох великих цукрових холдингів, які отримуватимуть ефект від економії на масштабі виробництва. Така практика відповідає міжнародному досвіду реструктуризації цукрової промисловості (Східна Німеччина, Молдова, Польща) [15, с. 240–247]. Крім цього, зауважимо, що розвиток аграрних кластерів дозволить вирішити не тільки проблему фінансування підприємств цукрового виробництва, але й сприятиме створенню високотехнологічних і наукоємних об'єднань із замкненим циклом виробництва та високим рівнем доданої вартості у кінцевому продукті, збереження та створення нових робочих місць різної кваліфікації, розвитку соціальної та виробничої інфраструктури, в тому числі і на сільських територіях.

Разом з тим, погоджуємось з думкою українського професора М.Ю. Коденською, яка зазначає, що “конче потрібна державна визначеність щодо перспектив розвитку буряківництва – однієї з найбільш інтенсивних галузей, вихідна продукція якої може бути експортоспроможною” [3, с.280]. При цьому, політика держави має бути спрямована на зміцнення та підтримку фінансово потужних цукрових холдингів як центрів кластерних формувань і стимулювання інноваційного розвитку бурякоцукрового комплексу. Обов'язковою умовою становлення кластерних формувань в АПК є стабільність державної політики, її стратегічна спрямованість на використання експортного потенціалу агропродовольчого сектора, налагодження ефективного державно-приватного партнерства [4]. Для цього, в першу чергу необхідно створити правові засади функціонування і розвитку кластерів в Україні. Адже на даний час жодним законодавчим актом не регулюється така форма кооперації як кластер, а розроблений у 2008 році проект розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні” на даний час не набув статусу офіційного документу.

Також вважаємо, що держава має сприяти концентрації у галузі для скорочення кількості виробників і в середньостроковій перспективі пе-

рейти до бездотаційного вирощування цукрового буряка, а саме: надавати пільгові довгострокові кредити на збільшення переробної потужності перспективних цукрових заводів, розміщених у зонах інтенсивного бурякосіяння, та підвищення якості цукру відповідно до європейських стандартів виробникам, частка у ринку яких становить не менше 5%.

Таким чином, реструктуризація підприємств при ефективному формуванні її механізмів повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва й проведенню на новому рівні структурних перетворень у цукровій промисловості.

Література:

1. Дем'яненко С. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? / С. Дем'яненко // Німецько-український аграрний діалог // Серія консультативних робіт [AgPP № 21]. – 2008. – 20 с. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/agricultural_dialogue/publications/consultancy_work/archive_2008/?pid=1497

2. 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.

3. Сучасні методи вирощування цукрових буряків. Актуальні аспекти підвищення ефективності бурякоцукрового виробництва. Перспективи розвитку сировинної бази для національного цукрового виробництва: матеріали міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України, Київ, 22-23 березня 2011 р. – 283 с.

4. Белічкова Н.І. Методологічні аспекти формування державної політики з розвитку конкурентоспроможності бурякоцукрового комплексу України. / . Н.І. Белічкова // – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10bnibku.pdf>

Шелест Н.А., Черняцова А.В.,
Полесский государственный университет

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ СПОСОБ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

“Если мы не будем управлять рисками, они начнут управлять нами...”

Опыт ведущих международных компаний доказывает, что стабильность развития бизнеса и повышение эффективности управления невозможны без активного использования риск-менеджмента как составной части системы управления компанией вне зависимости от ее масштабов и специфики производства или предоставления услуг.

Система риск-менеджмента направлена на достижение необходимого баланса между получением прибыли и сокращением убытков предпринимательской деятельности и призвана стать составной частью системы менеджмента организации, т.е. должна быть интегрирована в общую политику компании, ее бизнес-планы и деятельность. Только при выполнении этого условия применение системы риск-менеджмента является эффективным[1].

Риск – это финансовая категория. Поэтому на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм. Такое воздействие осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента и особой стратегии. В совокупности стратегия и приемы образуют своеобразный механизм управления риском, т.е. риск-менеджмент. Таким образом, риск-менеджмент представляет собой часть финансового менеджмента.

Риск-менеджмент – неотъемлемый атрибут работы на финансовых рынках. В его основе лежит целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода (выигрыша, прибыли) в неопределенной хозяйственной ситуации [2].

Риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и экономическими, точнее, финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

Объектом управления в риск-менеджменте являются риск, рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска. К этим экономическим отношениям относятся отношения между страхователем и страховщиком, заемщиком и

кредитором, между предпринимателями (партнерами, конкурентами) и т.п.

Субъект управления в риск-менеджменте – это специальная группа людей (финансовый менеджер, специалист по страхованию, аквизитор, актуарий, андеррайтер и др.), которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления.

Конечная цель риск-менеджмента-получение наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска.

Риск-менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией управления понимаются направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решения. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения поставленной цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии. Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления[2].

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента состоит из разного рода и вида информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой. Эта информация включает осведомленность о вероятности того или иного страхового случая, страхового события, наличии и величине спроса на товары, на капитал, финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов, ценах, курсах и тарифах, в том числе на услуги страховщиков, об условиях страхования, о дивидендах и процентах и т.п.

Любое решение основывается на информации. Важное значение имеет качество информации. Чем более расплывчата информация, тем неопределеннее решение. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не при передаче. Информация стареет быстро, поэтому ее следует использовать оперативно.

Риск-менеджмент подразумевает создание необходимой культуры и инфраструктуры бизнеса для:

- выявления причин и основных факторов возникновения рисков;
- идентификации, анализа и оценки рисков;
- принятия решений на основе произведенной оценки;
- выработки антирисковых управляющих воздействий;

- снижения риска до приемлемого уровня;
- организации выполнения намеченной программы;
- контроля выполнения запланированных действий;
- анализа и оценки результатов рискованного решения.

Все предприятия при реализации своих бизнес-процессов систематически сталкиваются с необходимостью управлять различными видами рисков. Поэтому высшее руководство компании должно добиться того, чтобы необходимость риск-менеджмента была признана всеми менеджерами и персоналом организации в качестве одного из факторов первостепенной важности.

Базу для управления рисками образуют следующие основные особенности риск-менеджмента:

Управление рисками связано как с негативными, так и с благоприятными последствиями. Суть управления рисками состоит в том, чтобы определять потенциальные отклонения от запланированных результатов и управлять этими отклонениями для улучшения перспектив, сокращения убытков и улучшения обоснованности принимаемых решений. Управлять рисками означает определять перспективы и выявлять возможности для совершенствования деятельности, а также не допускать или сокращать вероятность нежелательного хода событий [3, с 218].

Управление рисками подразумевает тщательный анализ условий для принятия решений. Управление рисками – это логический и систематический процесс, который можно применять для выбора пути дальнейшего совершенствования деятельности, повышения эффективности бизнес-процессов организации. Это путь, ведущий к обеспечению гарантированной результативности бизнес-процессов. Риск-менеджмент должен быть интегрирован в ежедневную работу предприятия.

Внедрение в практику предприятий системы риск-менеджмента позволяет обеспечить стабильность их развития, повысить обоснованность принятия решений в рискованных ситуациях, улучшить финансовое положение за счет осуществления всех видов деятельности в контролируемых условиях.

Литература:

1. Дмитрий Марцынковский, Исполнительный директор ООО “Русский Регистр-Международная сертификация”, Журнал “Das Management” [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml – Дата доступа: 24.03.2013
2. Электронный ресурс // Режим доступа: <http://a-nomalia.narod.ru/finance-2/100.htm>
3. Андрей Валерьевич Лукашов Независимый консультант, Управление корпоративными финансами. – № 5. – 2005. – С. 15.
4. Стоянова Е. С. “Финансовый менеджмент”. Учебник 2010 г. – 312 с.

Шумак Ж.Г.,

ассистент кафедры экономики и организации промышленного производства Полесского государственного университета

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С развитием рыночной экономики проблема эффективного функционирования предприятий и повышения уровня их конкурентоспособности становится первостепенной. Одним из условий обеспечения конкурентоспособности является снижение себестоимости производимой продукции. При этом для отечественных предприятий наиболее актуальна проблема экономии материальных затрат, поскольку материальные ресурсы являются основным видом ресурсов, потребляемых на предприятиях в процессе производства, и составляют наибольшую величину в структуре себестоимости продукции, оказывая тем самым значительное влияние на сумму прибыли, уровень рентабельности и эффективность производства в целом. Теоретическим и методологическим аспектам данного вопроса посвящены труды В.И. Бельского [1], В.Г. Гусакова [2], В.А. Попкова [3], З.М. Ильиной [4], Н.Н. Котковец [5].

Проблема сбережения и использования ресурсов на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности состоит в том, что с ростом объема потребляемых ресурсов, возникает необходимость к снижению удельных затрат на производство продукции при увеличении выхода товарной продукции из единицы переработанного сырья и его рациональном использовании. В связи с тем, что в структуре себестоимости производимой продукции предприятиями отрасли наибольший удельный вес (около 85%) занимают материальные затраты, они представляют особый интерес для исследований в части ресурсосбережения.

Поэтому, направления ресурсосбережения на предприятиях отрасли должны быть поставлены в зависимость от факторов эффективности использования материальных ресурсов:

- изменение объемов производимой продукции;
- изменение структуры производимой продукции;
- изменение уровня материальных затрат на единицу отдельных видов продукции;

- изменение цен на материальные ресурсы (в результате изменения цены приобретения, воздействия инфляционных процессов);
- изменение норм и отклонение от норм расхода материальных ресурсов (в результате изменения технического уровня производства и улучшения организации производства и труда; внедрения новых прогрессивных технологий; механизации и автоматизации производства);
- замена материальных ресурсов (ликвидация излишних затрат и потерь).

Необходимо отметить, что в отечественной и зарубежной экономической литературе широко представлены работы, посвященные различным аспектам управления затратами (анализ, учет, планирование, контроль) в системе функционирования предприятий. Вместе с тем, в настоящее время в отечественной экономической практике не существует четкой стратегии управления материальными затратами в общем механизме управления затратами; также неизученной является проблема, насколько применимы современные методы управления затратами на отечественных предприятиях. Все это обуславливает необходимость разработки и практического использования соответствующего механизма ресурсосбережения на предприятиях, который позволит контролировать уровень потребления материальных ресурсов, оказывать влияние на изменение материальных затрат, предупреждать негативное воздействие на их величину разнообразных факторов.

Среди причин, сдерживающих процессы ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности Республики Беларусь, можно выделить следующие:

- высокая степень износа основных производственных фондов, что определяет экстенсивное использование ресурсов (необходимо отметить, что большинство активной части фондов предприятий отрасли не соответствует современному научно-технологическому уровню развития и подлежит реконструкции и модернизации либо полной замене);
- недостаток собственных средств предприятий, сдерживающий внедрение новых технологий, технического перевооружения и модернизацию производства;
- низкий уровень использования производственных мощностей, что является препятствием для наиболее полного и рационального использования ресурсов;
- привлечение кредитных ресурсов для авансирования приобретения сырья;
- колебания цен на сельскохозяйственное сырье, необходимость расширения рынков сбыта продукции;
- недостаточная разработанность общей концепции ресурсосбережения на предприятиях.

Ресурсосбережение представляет собой процесс рационализации использования ресурсов предприятия на основе внедрения результатов научно-технического прогресса, оптимизации хозяйственных связей, усиления режима экономии, применения прогрессивных методов управления, обеспечивающих повышение эффективности использования ресурсов. Ресурсосберегающая деятельность предприятий отрасли должна заключаться в комплексном использовании ресурсов, максимальном устранении всех видов потерь, более полном вовлечении в оборот вторичных ресурсов. Таким образом, процесс ресурсосбережения должен включать:

- оценку и анализ эффективности использования ресурсов;
- контроль расхода использования материальных ресурсов и ответственности их фактического расхода нормированному;
- планирование потребления ресурсов в соответствии с производственной программой предприятия;
- нормирование расхода ресурсов;
- оптимизацию структуры производимой продукции с целью повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов и рациональной их сочетаемости;
- выявление и управление факторами, влияющими на эффективность использования ресурсов.

Реализация механизма ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности позволит: выявлять количество потребляемых ресурсов на различных этапах производства; определять потребность в материальных ресурсах в планируемом периоде с учетом планируемых объемов и структуры выпускаемой продукции; максимизировать прибыль в краткосрочном периоде; обеспечить конкурентные преимущества по затратам в долгосрочном периоде.

Комплексный анализ ресурсосбережения и оценка ресурсосберегающего потенциала позволит наглядно представить текущий уровень ресурсосбережения и эффективности сложившегося механизма экономии ресурсов на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности, а также послужит ориентиром для совершенствования их ресурсосберегающей деятельности.

Литература:

1. Бельский, В.И. Финансовый менеджмент: проблемы и перспективы становления в АПК Республики Беларусь / В.И. Бельский, Т.Е. Бондарь. – Минск.: Ин-т экономики НАН Беларусь, 2007. – 136 с.
2. Стратегия устойчивости развития АПК – продовольственная безопасность / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова; Ин-т экономики

НАН Беларуси – Центр аграрной экономики, Минск: Беларус. наука, 2008. – 514 с.

3. Попков, В.А. Экономика АПК Республики Беларусь в условиях рыночных отношений: монография / В.А. Попков. – Горки: Белорусская сельскохозяйственная академия, 1998. – 76с.

4. Ильина, З.М. Конкурентоспособность продукции и продовольственная безопасность. Теоретические и практические аспекты / З.М.Ильина, Н.Н.Батова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 120 с.

5. Котковец, Н.Н. Устойчивость функционирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия в условиях развития международной экономической интеграции : монография / Н.Н. Котковец. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 172 с.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Галецька Т.І.,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії менеджменту і маркетингу Національного університету “Острозька академія”

ІНФРАСТРУКТУРА ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Важливою передумовою для стабільного розвитку лізингу в Україні є формування широкої мережі його інфраструктури (сукупності інституцій, що забезпечують функціонування та розвиток лізингу). Інституція, згідно засадам інституціональної економічної теорії, комплексом правил, цінностей, норм, установок, регуляторів, системою заходів взаємоузгодження та упорядкування діяльності людей. Лізинг, вважаємо, варто розглядати в якості суспільного інституту, тому що держава формує правила лізингової діяльності та мотиваційну поведінку її учасників. Як правило, класифікація елементів інфраструктури здійснюється за двома основними ознаками. По-перше, роллю, яку вони виконують, сприяючи реалізації певних форм лізингу. По-друге, місцем елементів інфраструктури у відтворювальному процесі.

Інфраструктура лізингового ринку забезпечує його функціонування. Вона є складовою економічної інфраструктури країни. Ця сфера лізингового ринку залишається ще недостатньо дослідженою. Вона є багатоплановою і складною. Поки що чітко не визначено концептуальні підходи щодо її змісту та структури, внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків, стратегії та тактики розвитку.

Залежно від функцій розрізняють виробничу, інституційну, інформаційну та кадрову інфраструктуру. Виробнича інфраструктура є найбільшою за масштабами та обсягом функцій. Включає елементи, що забезпечують створення об'єкту лізингу та його рух до споживача: підприємства з виробництва техніки; транспортні системи; складські приміщення тощо.

Інституційна інфраструктура представлена інституціями, які здійснюють регулювання лізингових процесів: комерційні банки; лізингові компанії; державні регуляторні органи; страхові компанії тощо.

У сучасних умовах важливе місце належить інформаційній інфраструктурі, що включає інформаційні й телекомунікативні технології. Вони стають суттєвим чинником зростання ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів лізингової діяльності, страхових організацій, розробки програмного забезпечення. Роль інформаційних технологій в організації регулювання лізингових послуг дедалі зростає, так само як й кадрової інфраструктури. Проведення лізингових операцій потребує відповідного кадрового забезпечення, у т.ч. організації навчальних центрів з підготовки кадрів.

Удосконалення інформаційної інфраструктури лізингу потребує створення банку даних про суб'єктів та об'єктів лізингових угод; запровадження консультаційних експертних систем щодо обміну необхідною інформацією; видавництва спеціальних періодичних видань з проблем лізингового бізнесу. А також державного регулювання на законодавчому рівні порядку його інформаційного забезпечення, яке на сьогодні практично не здійснюється.

Забезпечення умов доступу до інформації сприятиме:

- усуненню інформаційної асиметрії лізингового ринку;
- зниженню рівня витрат на організацію лізингової діяльності, формуванню культури її ведення.

Проте високий рівень інформаційної відкритості лізингової компанії може завдати їй шкоди внаслідок витоку даних, що мають інтерес для конкурентів. Тому на законодавчому рівні потрібно визначити перелік обов'язкової відкритої інформації про діяльність лізингової компанії. Більшість дослідників сходяться на думці, що нею можуть бути: відомості про власників лізингової компанії; склад її ради директорів (правління); напрямки діяльності, структура доходів і лізингового портфеля; методики оцінки ризикованості інвестиційного проекту; права та обов'язки лізингодавця та лізингоодержувача; умови обслуговування об'єкта лізингової угоди тощо.

Вимоги щодо відкритості діяльності повинні стосуватися й компанії з іноземним капіталом. На сьогодні іноземний капітал допущений на даний сегмент ринку фінансових послуг у формі дочірніх компаній, відомості про діяльність яких досить обмежені.

Інфраструктура лізингового ринку формується під впливом багатьох чинників макро– та мікросередовища. На її створення суттєвий вплив мали б справляти спеціалізовані цільові програми уряду, спрямовані на розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки, у т.ч. на основі поширення наукоємких технологій в інноваційній діяльності.

Такі спеціалізовані цільові програми державного регулювання лізингової діяльності повинні містити:

- законодавче забезпечення;
- визначені цілі, строки їх реалізації;
- обсяг фінансових ресурсів у розрізі джерел фінансування за рахунок державного, обласних та місцевих бюджетів;
- розподіл ресурсів за роками;
- розрахунок прогнозованого економічного і соціального ефекту;
- конкретних виконавців програми; їхніх прав та обов'язків, відповідальності.

Удосконаленню лізингового бізнесу також сприяло б створення на базі діючих асоціацій лізингодавців спеціальної організації для координації лізингових відносин в масштабах всієї країни.

Література:

1. Ляхова О.О. Аналіз сучасного стану розвитку лізингу в Україні / О. Ляхова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 251-257.
2. Зайцев О.В. Проблеми розвитку лізингу в Україні та його поточний стан / О.В. Зайцев, О.В. Галахова, Х.Ю. Парашенко // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2012. – № 3. – С. 170-181.
3. Лісовська Н. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Лісовська // Товари і ринки. – 2010. – №1. – С.29-36.
4. Орлова О.М. Лізинг як ефективна форма інвестування на регіональному рівні / О.М. Орлова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 238-244.

Дрогоруб І. В.,
*здобувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Позитивними тенденціями банківського сектора України за роки незалежності були достатні темпи розвитку, приплив прямих іноземних інвестицій та відповідне проникнення банківських послуг в економіку країни.

Незважаючи на те, що в докризовий період спостерігалися позитивні зрушення, негативний вплив на банківський сектор економіки мала світова фінансово-економічна криза, основними наслідками якої для української банківської системи є, насамперед, зниження довіри населення до банків, труднощі з поверненням запозичень, нестабільність на валютному ринку, зростання відсоткових ставок за кредитами, вплив іноземного капіталу, скорочення депозитної бази банків, зниження фінансової стійкості банківських установ.

Окрім цього до проблем на сучасному етапі розвитку банківської системи, на нашу думку, слід віднести низький рівень капіталізації банківського капіталу, значну залежність банківських установ від іноземних кредиторів, недосконалість в управлінні банківськими ризиками, вузький спектр банківських послуг, слабкість законодавчої бази в банківській сфері порівняно з високорозвинутими ринковими економіками. Виникла проблема кадрового забезпечення, оскільки спостерігається недостатній рівень кваліфікації та брак досвіду кадрового персоналу в умовах фінансової нестабільності економіки, низька заробітна плата не сприяє залученню досвідчених фахівців в область банківської діяльності.

Аналіз проблем, що виникли в банківському секторі дозволяє окреслити наступні шляхи їх подолання :

- розширити мережу банківських установ в усіх регіонах країни;
- реорганізацію, об'єднання або ліквідацію проблемних банків проводити швидкими темпами, ввести спрощену процедуру банкрутства банків;
- удосконалити та зробити ефективною роботу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;

- підвищити рівень кваліфікації персоналу через розвиток мережі навчальних закладів, центрів підготовки та перепідготовки фахівців для роботи у банківських установах;
 - розширити спектр банківських послуг та продуктів, підвищити їх якість на основі використання новітніх технологій і обладнання;
 - активізувати кредитування малого бізнесу;
 - підвищувати рівень взаємовідносин банків з клієнтами;
 - удосконалювати процес організації діяльності банківських інститутів в регіоні з урахуванням особливостей соціально-економічного середовища;
 - підвищувати конкурентоспроможність банку на ринку банківських послуг, підтримувати режим справедливої конкуренції не тільки на банківському, а й в реальному секторах економіки;
 - вдосконалювати методологію прогнозування попиту на кредити, ризиків інвестиційно-кредитної діяльності в умовах глобальної фінансової нестабільності;
 - застосовувати міжнародний досвід та особливості характеристик кожного банку, розробити на їх основі довгострокові стратегії розвитку національних банківських установ;
 - зміцнювати ресурсний потенціал шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення нових акціонерів;
 - розширювати клієнтську базу, що дасть змогу збільшити капітал банківських установ;
 - розвивати й надалі удосконалювати законодавство та нормативну базу відповідно до законодавчої бази країн з розвинутою ринковою економікою;
 - підвищити рівень інформаційного забезпечення у діяльності банків;
 - піднімати довіру населення до банківської системи шляхом формування нової ринкової психології людей.
- Вирішення усіх проблем, що стоять перед державою та банківськими установами сприятиме забезпеченню добробуту населення та економічному зростанню держави.

Бородич Я.И., Говоровский Д.Н.,
Полесский государственный университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

По состоянию на сегодняшний день развитие сферы венчурного инвестирования в Республике Беларусь проходит не столь желаемыми и ожидаемыми темпами. Однако некоторые четкие и целенаправленные действия по популяризации и совершенствованию венчурного бизнеса в нашей стране, несомненно, проводятся.

Венчурное инвестирование представляет собой одно из наиболее динамичных и перспективных направлений инновационного развития. Суть венчурных инвестиций заключается в долгосрочном вложении средств в начинающую компанию, в результате, которого фонд получает долю в уставном капитале компании или определенное количество акций. В нашей стране венчурное инвестирование, в том числе, и сама деятельность венчурных организаций, регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 г. №1 (ред. от 11.07.2012) “Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры”. В документе отмечены два основных направления деятельности венчурной компании:

- предоставление средств инновационной организации;
- учреждение таковой или участие в ее уставном фонде[1].

Говоря о венчурных инвестициях, положительным моментом в этой области, следует отметить, что в настоящее время Республика Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса на международном уровне. Подтверждением этому является следующий перечень существующих фактов:

- подписано более 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения;
- порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении (поощрении) и взаимной защите инвестиций;
- Беларусь является членом Сеульской конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (Конвенция MIGA);

– наша страна является участником Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств (ICSID)[2].

Несмотря на все, казалось бы, благоприятные факторы, созданные благоприятные условия, которые существуют в нашем государстве в области стимулирования венчурного инвестирования, тем не менее, научные исследования экономического потенциала развития венчурной индустрии показали, что существует ряд проблем в данной области[4]. Пожалуй, наиболее важной из них является отсутствие отрасли венчурного инвестирования как таковой в Беларуси. Так, например, в западных странах венчурное инвестирование – это целая индустрия, состоящая из венчурных фондов, бизнес-ангелов, изобретателей, инновационных менеджеров и т.д. При этом, в нашей стране такая отрасль начинает свое постепенное становление, как с помощью частных инициатив, так и государственных. Но нужно понимать, что для того, чтобы рынок сформировался, нужен не один десяток лет, поэтому чудес ждать пока не приходится.

Еще одной проблемой является отсутствие потенциальных венчурных инвесторов или их совсем уж незначительное количество. Поэтому стране крайне необходимо привлекать соответствующих лиц в сферу финансирования экономики Беларуси. Это и является первоочередной задачей на данный момент для так называемых “подвижников” данной идеи в Республике.

И еще одной немаловажной проблемой является отставание от мирового технологического прогресса. Можно назвать данную ситуацию технологической пропастью. Ведь отсутствие нано-технологий по своей сути противоречит появлению, а значит и возможному финансированию, венчурных проектов[3].

Таким образом, прежде всего, необходимо принятие соответствующего законодательства в области венчурного финансирования, которое легализует эту деятельность. На сегодняшний день подготовлен проект Указа Президента Республики Беларусь, регулирующий отдельные вопросы венчурной деятельности, но пока он не принят. И сложно судить о перспективах окончательной редакции этого документа. В целом, как показывает мировой опыт, без целенаправленной государственной поддержки запустить венчурные механизмы представляется весьма сложным. Также решением данных проблем может стать разработка Концепции венчурного развития страны и принятие соответствующих мер для ее реализации.

Литература:

1. Киреева, Е.Ф. Государственная налоговая политика и инновации / Е.Ф. Киреева // Экономика глазами молодых: материалы III Международ. эконом. форума молодых ученых (Вилейка, 28-30 мая 2010 г.). – Мн., 2010. – С. 10-15.

2. Министерство экономики РБ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики РБ. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/meru>. Дата доступа: 12.03.2013.

3. Министерство экономики РБ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики РБ. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/mezdunar-ocenka>. Дата доступа: 16.03.2013.

4 [Электронный ресурс] / Центр изучения внешней политики и безопасности. – Режим доступа: <http://ru.forsecurity.org/венчурное-финансирование-в-мире-и-в-беларуси>. Дата доступа: 20.03.2013.

Квасницька Р.С.,

кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету, докторант Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ “ІНСТИТУТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ”

Фінансовий ринок є складною функціонально-організаційною структурою, що виражається економічними відносинами між різноманітними інститутами, які пов’язані з купівлею-продажем фінансових ресурсів.

Сутність, особливості функціонування та розвитку інституційної структури фінансового ринку є предметом дослідження багатьох вчених-економістів (В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, І.О. Бланка, І.О. Лютого, В.П. Ходаківської, В.М. Шелудько та інших), однак єдності щодо змістової характеристики саме поняття “інститути фінансового ринку” в сучасній економічній літературі немає.

Тому, метою нашого дослідження є з’ясування змістової суті поняття “інститут фінансового ринку” та формулювання авторського бачення щодо його трактування на основі використання інституціонального підходу.

Відмітимо, що функціонування фінансового ринку проявляється в певних діях, які регламентовані правилами, нормами, установками, що носять обмежувальний характер та направляють учасників ринку (його інститутів) на виконання тих чи інших дій.

Виходячи з цього, функціонування сучасної національної економіки ґрунтується на цілій системі інституцій, які формують поведінку економічних суб’єктів – інститутів (організацій) і, які взаємопов’язані між собою.

Успішне функціонування фінансового ринку вимагає існування цілого ряду різноманітних інституцій. Зокрема, для реалізації цілей фінансового ринку необхідна наявність відповідних норм та правил, а саме:

- свободи переміщення фінансових ресурсів, уречевлених у фінансових активах;
- забезпечення ліквідності цінних паперів;

- розвинутої інфраструктури фінансового ринку;
- чіткої специфікації прав власності;
- інформаційної прозорості ринку;
- макроекономічної стабільності;
- високого рівня довіри до держави й її інституцій, а також між суб'єктами господарювання, що уможливило деперсоніфікований обмін [4].

Зауважимо, що національна економіка України складається із сукупності інститутів або, іншими словами, інституційних одиниць, які представляють собою одиниці, що самостійно розпоряджаються активами, беруть на себе зобов'язання, від власного імені вступають в майнові та немайнові права й цілком відповідають за прийняті рішення та їх виконання [2].

Інститути поділяються на дві великі групи:

- юридичні особи, що створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства, незалежно від того, які особи або суб'єкти можуть володіти ними чи контролювати їхню діяльність;
- фізичні особи або групи осіб у формі домашніх господарств.

У цьому контексті варто визначитись із конкретизацією суті інституту саме фінансового ринку – об'єкту нашого дослідження. Так, відмітимо, що дефінування поняття “інститут фінансового ринку” як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі є такими, що вкрай рідко зустрічаються.

Наразі тлумачення даного поняття нами було знайдено лише в монографії В.Л. Смагіна “Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки”, в якій автор зазначає, що “інститути фінансового ринку – це структури, що включають ринкових суб'єктів зі специфічними видами діяльності в їх взаємозв'язку та взаємодоповнюваності” [3, с. 43]. Однак, розкриваючи суть інститутів фінансового ринку, В.Л. Смагін синонімізує їх з фінансовими інститутами, що на наш погляд, є помилковим, адже функціонування фінансового ринку забезпечується не лише цим, хоча дуже функціонально важливим, видом інститутів.

Таке ж ототожнення інститутів фінансового ринку, без попереднього трактування змісту даного поняття, з фінансовими інститутами спостерігаємо і у В.І. Кравця, який стверджує, що “організаційно-інституційний аспект аналізу структури фінансового ринку, в нашому розумінні, повинен концентруватись на структуруванні фінансових інститутів в залежності від їх впливу на рух фінансових активів” [1, с.49].

Отже, вбачаючи в понятті “інститути фінансового ринку” ширший, аніж просто фінансові інститути, спектр складових самих інститутів,

вважаємо за доцільне запропонувати авторське бачення трактування суті даного поняття в такий спосіб: інститути фінансового ринку – це учасники фінансового ринку, які своєю діяльністю створюють організаційно-регулятивні умови функціонування ринку та/або здійснюють купівлю-продаж фінансових ресурсів, надають фінансові послуги.

Література:

1. Кравець В.І. Інституційна структура фінансового ринку : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Кравець Вячеслав Іванович. – К., 2011. – 215 с.
2. Положення “Про реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств” затверджене наказом Держкомстату №481 від 16.12.2009 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Смагін В. Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки : [монографія] / В. Л. Смагін. – К.: КНЕУ, 2008. – 232 с.
4. Теліженко О.М. Розвиток фінансового ринку в контексті формування фінансової безпеки країни / О.М. Теліженко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :// <http://www.nbu.gov.ua/>

Кривицька О. Р.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету “Острозька академія”

КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Враховуючи специфіку трансформаційних процесів, що відбувалися в незалежній Україні як в сфері нормативно-правового регулювання, фінансово-економічного та соціально-демографічного розвитку, можна виокремити три етапи становлення страхування життя.

Перший – з 1991 по 1996 рік – етап занепаду радянської системи страхування життя. На початку ринкових реформ страхування життя як особлива галузь економіки так і залишалась нерегульованою. Крім того, стала поступово втрачати свої позиції на страховому ринку. Хоча, у травні 1993 року був виданий Декрет Кабінету Міністрів України “Про страхування”, який передбачав формування страхових резервів зі страхування життя на загальних засадах, проте, без урахування його особливостей, тому забезпечував страховикам можливість сформувати резерви в обсягу, достатньому для здійснення майбутніх виплат, не виставляв вимог до переліку страхових випадків, які можуть бути передбачені договорами страхування життя, обсягу зобов’язань страховика тощо.

Відсутність чіткого правового регулювання та вимог до діяльності страховиків та контролю за ними сприяла їх масовому створенню (див. рис.1).

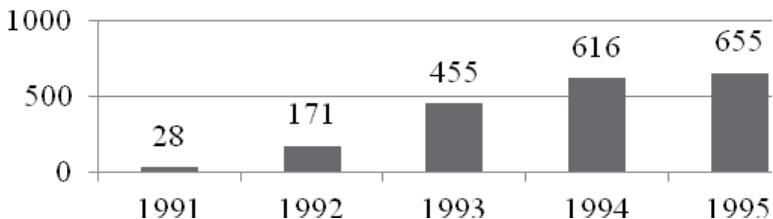


Рис 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 1991 – 1995 рр. (на початок року)

Саме така ситуація зумовила значні “перекуси” в проведенні страхування життя, запровадженні нових видів страхування, які з ним не мали нічого спільного узагалі. Усе це завдало неабиякої шкоди цьому важливому напрямку страхового захисту, підірвало віру страхувальників у його дієвість і реальність. Отже, занепад сектору страхування життя на першому етапі пов’язаний з відсутністю ефективного страхового законодавства, яке б регулювало страхову діяльність.

Другий – з 1996 по 2001 рік – етап зародження українського ринку страхування життя. Основною подією цього етапу було прийняття в березні 1996 року Закону України “Про страхування”, який усунув недоліки Декрету Кабінету Міністрів України “Про страхування”. Крім того, цей закон розділив страхові компанії на ті, які займаються страхуванням життя, та ті, які займаються ризиковими видами страхування. Виявом розуміння специфічних особливостей проведення страхування життя та його місця в системі страхового захисту населення є вимога Закону України “Про страхування” відповідно до якої з 1 січня 1997 року компаніям, які проводять страхування життя, забороняється здійснювати інші види страхування. Такі нововведення відобразилися на кількості страхових компаній в Україні, про що свідчать і дані рисунку 2.

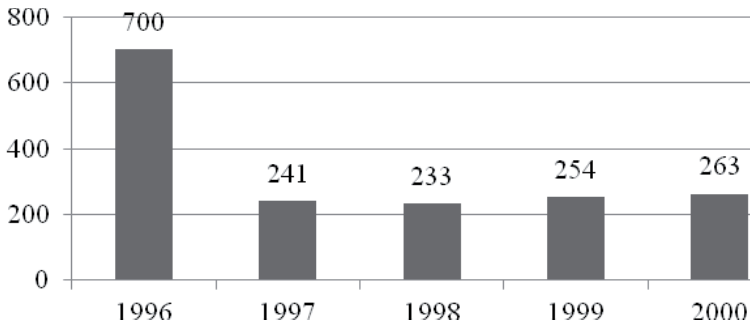


Рис. 2. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 1996 – 2000 рр. (на початок року)

Третій – з 2001 року до сьогодні – етап, який розпочався виходом нової редакції Закону України “Про страхування” у липні 2001 року, значна увага в якому була приділена саме страхуванню життя. Це внесло свої корективи у кількість страхових компаній на ринку України (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 2001 – 2011 рр. (на початок року)

Згідно новоприйнятих змін, стають жорсткішими умови створення та функціонування страхових компаній, мінімальні розміри статутних капіталів яких мають становити як мінімум 1 млн. євро для компаній, що займаються ризиковим страхуванням (non-life) та 1,5 млн. євро для компаній зі страхування життя (life). Змінами до Закону України “Про страхування” також визначено, що страхування життя передбачає обов’язок страховика здійснити страхову виплату відповідно до договору страхування у разі смерті застрахованого. Умови страхування життя можуть передбачати й обов’язок страховика здійснити страхову виплату в разі нещасного випадку із застрахованою особою і/або її хворобою [1].

Отже, страхування життя в Україні формувалося протягом кількох етапів, кожен з яких визначався певними особливостями і впливом факторів, що зумовило виникнення різних видів страхування, в тому числі страхування життя.

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. Огляд ринків Фінансових установ та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.

Литвиненко Я.В.,

кандидат економічних наук, професор, заступник завідувача кафедри банківської справи Національної академії статистики, обліку та аудиту

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОШИРЕННЯ

По своєму економічному змісту банківські послуги є частиною фінансових послуг, але мають свої особливості. Вони являють собою систему взаємовідносин, які складаються між банківськими установами та різними суб'єктами господарювання. Банківська послуга сприяє прискоренню обороту фінансових ресурсів, переміщенню його від одного суб'єкту до іншого і зумовлюється кругообігом фінансових ресурсів. Ринок банківських послуг достатньо широкий: від проведення кредитно-розрахункових послуг до ощадних, трастових та інших. Їх надання має свої особливості в залежності від банківської установи, суб'єкта, якому вона надається, часу надання та інше.

В сучасних умовах розвитку економіки України та банківської системи кількість банківських послуг поступово збільшується. Підвищується якість їх надання, що пов'язано з підвищенням культури обслуговування клієнтів. Але в цій сфері діяльності банківських установ багато позитивних рис та проблем. Більшість банків мають широку мережу відділень; зручні для клієнтів часи роботи; в деяких банках обслуговування клієнтів проводиться достатньо швидко; постійно розширюється мережа банкоматів.

До головних з існуючих проблем можна віднести наступні.

Відсутність інформаційної бази по кількості послуг, які надають банківські установи. Незважаючи на те, що з кожним роком кількість їх надання по українським банкам зростає, все ж таки їх значно менш, ніж в інших країнах світу. Навіть не в кожному банку ведеться реєстр послуг, які він надає своїм клієнтам і не проводиться відповідний аналіз та маркетингові дослідження по їх збільшенню.

Тільки невелика кількість банків надає Інтернет послуги, при наданні послуг не використовуються сучасні технології розрахунків, платіжні картки. В зв'язку з цим при отриманні банківських послуг клієнти банків вимушені багато часу витратити в різних чергах.

В більшості комерційних банків нові послуги вводяться дуже повільно. Виходячи з цього не проводиться системне маркетингове дослідження ринку банківських послуг та знаходження нових ніш. Не завжди своєчасно банківські установи надають інформацію про зміни в переліку та характері наданих послуг, їх новизні, особливостях та новій вартості.

Введення нових видів послуг пов'язано з достатньо великими первинними витратами, що підвищує їх собівартість. Крім того ще велика питома вага при наданні навіть існуючих послуг з застосуванням старих технологій, які передбачають залучення значної кількості робітників банку – касирів, контролерів, консультантів, що також підвищує їх собівартість.

Недостатньо ще банки надають інформації про сутність своїх послуг, або ця інформація неповна, що приводить до непорозуміння в подальшому між клієнтом та банківською установою. Не завжди робітники банку звертають увагу клієнтів на ті особливості, наприклад при укладанні угоди, які в подальшому можуть привести до втрати його доходу.

В останні часи більшість комерційних банків прийняли напрямки на оновлення своїх кадрів, прийняття на роботу молодих фахівців після закінчення вищих навчальних закладів економічного профілю, які в подальшому проходять стажування в інших банківських установах. Але в більшості випадків, з-за консервативності керівництва, їх ініціативи не мають матеріального підтвердження, тому що спочатку потребують додаткових фінансових ресурсів, а це не відповідає меті банку – отримання сьогоденного, а не довгострокового прибутку.

При прогнозування подальшого розвитку сфери банківських послуг найбільш ефективним є застосування маркетингового підходу. Для цього виділяється три головні напрямки: розвиток поточних банківських послуг, розвиток та освоєння нових банківських послуг, проходження та просування банківських послуг.

При проведенні першого напрямку проводиться глибокий та всебічний аналіз банківських послуг, які надаються банком, або існують в цьому регіоні, їх асортимент та якість. Визначається конкурентоздатність тих послуг, які надаються, порівняння проводиться не тільки в середині країни, а і в інших країнах. При цьому можуть застосовуватись різні методи та заходи, від опитування клієнтів банку до проведення інтерактивного спілкування через мережу Інтернет.

В процесі проведення другого напрямку в першу чергу проводиться дослідження та вивчення досвіду банківської системи інших країн світу та кількості банківських послуг, які надаються. Цей напрямок потребує вкладання достатньо великих коштів на проведення наукових дослі-

джен, запровадження нової техніки, залучення висококваліфікованих спеціалістів та фахівців, запровадження системи стимулювання праці. В більшості випадків запровадження нових банківських послуг потребує і відповідних спеціалістів, які їх надають. При розробці стратегії впровадження нового виду банківської послуги обов'язково розраховуються собівартість та можливий прибуток, який планується отримати. Особлива увага приділяється розробці та обґрунтуванню тарифної та цінової політики на банківські послуги. Для цього проводиться сегментація споживачів по різним ознакам (доходності клієнтів банків, віку, рівня освіти, креативності поведінки, видам діяльності, відстані від банківської установи, частота користування банківською послугою та інше). Визначається можливість застосування різноманітних маркетингових цінових стратегій починаючи від впровадження банківської послуги на ринок і до різних стратегій якості.

Напрямок просування банківських послуг на ринок є взаємопов'язаний і продовженням першого та другого напрямку, але має свої особливості та відносну незалежність. Головною складовою цього напрямку є правове забезпечення таких послуг. Їх надання повинно носити юридично-договорний характер. Це передбачає розробку різноманітних юридичних документів згідно з діючим в Україні законодавством і дотримання їх виконання. Надання банківських послуг базується на підставі укладених угод між банком та клієнтом. Від цієї роботи залежить подальша довіра клієнта до банку та продовження різноманітних стосунків.

Подальший розвиток сфери банківських послуг в Україні може проходити по наступним напрямкам.

Розширення кількості та асортименту надання банківських послуг. Крім традиційних банківських послуг, потрібно розширювати кількість банківських послуг і надавати різні консультаційні послуги щодо бухгалтерського ведення рахунків, купівля-продаж цінних паперів та моніторинг них, забезпечення угод з нерухомістю, спільне інвестування різноманітних проектів, в тому числі і з фізичними особами, робота з дорожніми чеками та векселями, факторингові послуги, надання поручительства, зберігання цінностей та надання можливості користування банківськими скриньками, проведення тематичних семінарів для клієнтів банку, різноманітні страхові послуги, інтерактивне обслуговування клієнтів за допомогою Інтернет зв'язку та інше.

Розширення сфери надання банківських послуг. В сучасних умовах до 90% всіх банківських послуг сконцентровано в великих місцях (Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Львів та інше). Практично відсутнє надання банківських послуг в сільській місцевості. В більшості це

пов'язано з відсутністю розвинутою банківської інфраструктури, що ускладнює взагалі обслуговування цього населення.

Для усунення цієї проблеми можливо утворення особливих так званих гібридів об'єднання відділень пошта-банк, які характерні для деяких країн Європи. Поштові відділення мають найбільш розгалужену мережу своїх відділень по всій країні і практично в всіх сільських населених пунктах. В деяких країнах складова банківських послуг, які надаються такими установами може буде більшою, ніж поштою.

Потрібно розширювати міжнародні зв'язки з банківськими установами інших країн світу. При цьому можливо надання спільних банківських послуг з іноземними банками щодо переводу грошових ресурсів з іноземних рахунків, депозитні операції в валюті, інвестування грошових ресурсів в спільні проекти тощо.

Література:

1. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг. – К.: ЦУЛ, 2009. – 776 с.
2. Банківська справа /за ред. А.М.Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
3. Копилюк О.І., Музичка О.М. Банківські операції. – К.: ЦУЛ, 2012. – 536 с.
4. Снігурська Л.П. Банківські операції і послуги. Навч. Посіб. – К.: МАУП, 2006. – 456 с.

Маліновська О.Я.,

кандидат економічних наук, доцент Львівської державної фінансової академія

КРЕДИТНІ СПІЛКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У розвиненому суспільстві фінансові послуги мають не менше значення, ніж виробництво. Найбільш динамічно розвивається той сегмент сфери послуг, який пов'язаний із задоволенням потреб суспільного виробництва та споживання, і зокрема, фінансово-кредитне обслуговування, страхові послуги, інформаційне і бухгалтерське обслуговування. Одним із учасників ринку фінансових послуг є ощадно-кредитні кооперативи – кредитні спілки, які в Україні завжди були формою самоорганізації громади. Кредитні спілки, як форма самоорганізації населення, виникли як реакція на потреби у наданні швидких, недорогих і, разом з тим, конкурентоспроможних фінансових послуг. Забезпечення конкурентності фінансових послуг, що пропонуються кредитними спілками можливе за однієї обставини – надійності та стійкості фінансового посередника. Тим самим розпочато відтворення кооперативного сектора вітчизняної економіки в русі історичних кооперативних традицій українського народу. Відсутність глибинного розуміння як серед широких верств населення, так і серед законодавців та урядовців, правильного сприйняття самої кооперативної ідеї, як ефективного інструменту самоорганізації та самопомоги населення, дотепер є найбільшою проблемою на шляху розвитку кредитної кооперації. Проте, в сучасних умовах саме кооперативні форми об'єднання людей, кооперативні форми господарювання здатні суттєво вплинути як на економіку держави, так і в значній мірі гарантувати соціальний захист населення України.

Однією із сучасних тенденцій розвитку світової фінансової системи є суттєве збільшення обсягу кредитних операцій, поширення розрахунків у кредит. В економічно розвинених країнах разом з великими транснаціональними банками в кредитній системі представлені і установи дрібного кредиту, так звані кредитні кооперативи або ж кредитні спілки, що є структурними одиницями кредитної кооперації.

За роки світової фінансово-економічної кризи, кредитна система України зазнала суттєвих змін. На сьогодні можна стверджувати, що в

Україні функціонує континентальна модель фінансово-кредитної системи, яка являє собою дворівневу банківську систему і небанківські фінансово-кредитні установи, в якій основна частка – 95% – фінансово-кредитних операцій належить банківському сектору, а небанківські фінансові установи перебувають на початкових стадіях свого розвитку [2].

Відповідно до Закону України “Про кредитні спілки”, кредитна спілка (далі – КС) – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об’єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об’єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [1].

Кількість кредитних установ постійно зростає станом на 30.09.11 становила 48 одиниць, а станом на 01.10.12 становить 141 одиницю[4].

Слід зазначити, що особливо важливою є відмінність кредитних спілок від інших фінансових установ, яка полягає у неприбутковості. Якщо інші фінансові установи, як правило, створюються однією групою людей (власників) для отримання прибутку в результаті надання фінансових послуг іншій групі осіб (клієнтів), то кредитний кооператив засновується його членами на основі кооперації грошових коштів з метою забезпечення фінансовими послугами самих себе.

В основу діяльності неприбуткових установ покладені основні принципи організації фінансів суб’єктів господарювання за методом неприбуткової діяльності, а саме: фінансова самостійність, самокупність і самозабезпечення, неприбутковість і фінансова відповідальність. Функціонування кредитної спілки стає можливим завдяки об’єднанню членів в єдину організацію, що, у свою чергу, дозволяє за рахунок індивідуальних вкладів кожного члена спілки сформувати необхідний початковий капітал для здійснення господарської діяльності. Якщо ж кредитна спілка прагне розширити свою діяльність, то це можливо як за рахунок доходів, що отримує кредитна спілка від здійснення своєї статутної діяльності, так і в результаті залучення додаткових, добровільних, благодійних чи інших надходжень.

Унікальність кредитної спілки полягає в тому, що його власниками є ті ж люди, які користуються його послугами. У зв’язку з цим кредитні спілки, як правило, видають кредити під нижчі відсотки, а на вклади нараховують вищі відсотки, ніж інші суб’єкти фінансового ринку. Це стає можливим завдяки низьким операційним затратам кредитних спілок та особливостям неприбуткового фінансового механізму діяльності.

За роки розвитку кредитних спілок в Україні не тільки був нагромаджений певний досвід, а й висвітилися проблеми, які негативно впливають на їх розвиток, стримують його та заважають розбудові в Україні

міцної та повноцінної системи кредитних спілок. Ці проблеми умовно можна поділити на дві великі групи – глобальні та оперативні. Глобальні проблеми стосуються відродження кредитних спілок в цілому, оперативні – конкретних проблем діяльності кредитних спілок в різних областях та регіонах.

Глобальними проблемами, які впливають на розвиток кредитно-кооперативного руху в Україні, є:

1) недостатнє розуміння державними органами та широкими верствами населення кооперативної природи кредитних спілок як неприбуткових громадсько-фінансових організацій;

2) відсутність необхідної законодавчо-нормативної бази діяльності та проблема визначення статусу кредитної спілки;

3) відсутність системи державного нагляду та підтримки.

Враховуючи вищезазначене, відмітимо основні переваги та недоліки кредитних спілок у сучасних умовах. З огляду на вищесказане, можна сформулювати кілька перспективних напрямів використання наявного потенціалу кредитних спілок:

– здійснити запровадження на загальнодержавному й регіональному рівнях системи стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок;

– забезпечити ефективну систему нагляду й контролю за дотриманням і виконанням основних показників діяльності кредитних спілок;

– у разі невиконання встановлених нормативів і небажання усунути недоліки запроваджувати санкції та відкривати процедуру поглинання кредитних спілок більш потужними спілками, що приведе до природного укрупнення спілок та підвищення їх конкурентоспроможності в майбутньому;

– створити систему страхування вкладів від фінансових ризиків;

– створення інституції, яка б формувала єдину базу позичальників, що надасть можливість знизити частку прострочених і неповернених позик;

– забезпечити функціонування інфраструктурних установ, які повинні надавати послуги кредитним спілкам у сфері навчання, консультативного супроводження, інформаційних технологій, організації доступу до кредитних історій позичальників, мінімізації фінансових ризиків, аудиту тощо.

Основними напрямками розбудови допоміжної інфраструктури є створення стабілізаційного фонду, бюро кредитних історій, агенції з роботи із проблемними кредитами, страхової компанії, аудиторського бюро й освітнього центру.

Таким чином, фінансово-кредитний потенціал ефективно функціонуючих кредитних спілок є досить значним, тому що досягається за ра-

хунок наявних переваг над іншими фінансовими установами, зокрема, банками. Основні показники діяльності кредитних спілок України свідчать про поступове нарощення капіталу і, відповідно, обсягу наданих послуг.

Для забезпечення ефективного функціонування кредитні спілки повинні зорієнтувати свої цілі на зміцнення довіри в інвесторів та клієнтів, зберігати і примножувати залучені кошти, а також задовольняти інтереси позичальників. Можна справедливо стверджувати, що кредитні спілки мають перспективи зайняти належне місце в розбудові нашої держави і стати важливим елементом фінансової системи країни. Проте, слід зазначити, що досягнення успіху в діяльності кредитних спілок в Україні значною мірою залежить від ефективності управління ними та репутації, яку вони створюють своєю діяльністю.

Література:

1. Закон України “Про кредитні спілки” від 20 грудня 2001 р., № 2908 – III. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrcu.kiev.ua>.
2. Сидоренко О.М., Леонова О.В. Місце та роль кредитних спілок на фінансовому ринку України / О.М. Сидоренко, О.В. Леонова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 172-174.
3. Кредитні спілки України [Електронний ресурс] // Офіц. веб-сторінка. – Режим доступу: www.ukrcu.kiev.ua.
4. Бюлетень кредитних спілок [Електронний ресурс] // Офіц. веб-сторінка. – Режим доступу: www.ukrcu.kiev.ua.
5. Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Божкова Т.В.,

старший викладач кафедри економіки, обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну

Свіщов М.В.,

кандидат економічних наук, професор кафедри економіки, обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну

ЛОГІСТИЧНІ ПОТОКИ ЯК СКЛАДОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність організації планування та здійснення процесу виробничого споживання матеріальних ресурсів прямо впливає на конкурентоспроможність продукції і самого підприємства. В зв'язку з цим особливості розвитку сучасної економіки на перший план виводять такі концепції управління, які б орієнтували виробника розглядати технологічний процес як єдиний і багатогранний комплекс операцій, що безпосередньо пов'язані з переміщенням предметів праці і супроводжуються інформаційними та фінансовими потоками. Це акумулюється в логістичному підході до організації постачальницько-збутової сфери діяльності.

При цій умові на підприємстві суттєво зростає роль та права служби, пріоритетним завданням якої є управління наскрізними матеріальними потоками, що надходять ззовні (вхід до системи), проходять матеріальні склади підприємства-споживача, виробничі цехи основного виробництва, склади готової продукції і відвантажуються у вигляді готового продукту (вихід з системи). Не слід забувати, що в ряді виробництв (залежно від специфіки продукції) до цього ланцюга можуть бути приєднані екологічні (збір та переробка відходів) та сервісні елементи, які є складовими системи.

При цьому фактором, який дозволяє об'єднати всі елементи системи в єдиний, чітко діючий механізм, є матеріальний потік. Саме він передбачає вибір та використання відповідної логістичної системи, розповсюдження принципів логістики на всі рівні та форми господарювання.

Однією з основних причин поширення логістики як системи є можливість зменшення витрат. В Україні на перевезення, зберігання матеріалів,

продукції витрачається до 15÷20% загальних витрат. Тому вибір логістичної системи є одним з факторів підвищення ефективності виробництва.

Логістика як складова економічної науки вирішує задачі, що виникають та мають безпосереднє відношення до системи руху, передачі матеріальних цінностей. Останні формують основу матеріального потоку, який супроводжується інформаційним та фінансовим потоками.

Господарча діяльність будь-якого підприємства передбачає значну кількість ресурсних потоків, переміщуваних під час закупівлі, надходження на переробку у виробництво, збуту продукції. Ресурсні потоки можуть протікати між різними підприємствами або ж всередині окремо взятого. Вони характеризуються певними номенклатурно-асортиментними позиціями; початковими, проміжними та кінцевими пунктами; величиною запасів у цих пунктах, інтенсивністю та кількістю ресурсів, що проходять через пункти в одиницю часу, взаємозв'язком потоків, способом їх переміщення та ін. Все це передбачає необхідність систематизації поточкових процесів, виділяючи ознаки субстанціональні (матеріальна наповненість множин), технологічні (розмежування управлінських можливостей і повноважень), організаційні (планування і оптимізація), фінансово-економічні (зміна форм вартості). Організація і управління поточковим процесом повинні забезпечувати ритмічність погодженої роботи всіх ланок виробництва за єдиним графіком і рівномірного випуску, забезпечувати максимальну безперервність процесів виробництва, достатню гнучкість і маневреність, безперервність планового управління. Комплексне, синхронне керування всіма типами потоків стає вищим досягненням логістики на відповідному рівні.

Для побудови та вибору системи логістики на підприємстві необхідно провести аналіз та дати оцінку логістичного потенціалу. Для цього необхідно сформувати систему показників та визначити процедуру оцінки логістичного потенціалу. Практика формування та використання логістичних систем на зарубіжних підприємствах, багаторічний досвід вітчизняних в галузі постачальницько-збутової діяльності дає можливість певного узагальнення щодо підходу до його оцінки.

Цей підхід передбачає:

- визначення організаційних форм та місць виникнення і практичного здійснення операцій, що об'єднують матеріальні, інформаційні та фінансові потоки;

- визначення параметрів, що характеризують названі потоки і дають змогу встановити їх рівень, провести аналіз і дати оцінку структури, стану й використання всіх елементів логістичної системи, її потенціалу;

- визначення дефіциту (резервів) логістичного потенціалу та його узагальнюючої оцінки;

– визначення заходів щодо підвищення рівня логістичного потенціалу підприємства.

Звичайно, названий перелік робіт повинен мати відповідну систему показників, кількісних значень, які дозволяють оцінити промислові потоки. Ці показники повинні бути об'єктивними, мати чітку вимірну базу, бути співставимі, давати комплексну оцінку ефективності рішень, стимулювати позитивну динаміку процесів.

Практика роботи підприємств в галузі логістики показує, що показники слід розподілити за такими групами: ті, що характеризують поставки, виконання договірних зобов'язань; ті, що характеризують роботу транспорту; ті, що характеризують роботу складського господарства.

Роботи зарубіжних та вітчизняних авторів свідчать про те, що немає єдиного підходу до кількісного та якісного визначення показників, які характеризують логістичний потенціал.

Їх перелік нерідко нараховує більше 40 найменувань; вагомість та значимість кожного визначається специфікою виробництва, особливостями постачання та споживання предметів праці, збуту готової продукції.

Узагальнення даних, їх аналіз дозволило запропонувати для оцінки логістичного потенціалу, його ефективності використання показників, котрі охоплюють всі елементи логістичної системи, включаючи заготівельну, транспортну, складську, виробничу, збутову, сервісну.

Даючи оцінку логістичного потенціалу, виділяють основні, а саме: коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (K_1), коефіцієнт матеріалоемності (K_2), коефіцієнт рівномірності поставок (K_3), коефіцієнт виходу готової продукції (K_4), коефіцієнт використання матеріалів (K_5), коефіцієнт оборотності запасів (K_6), коефіцієнт якості матеріалів (K_7), коефіцієнт обслуговування споживачів (K_8), коефіцієнт ефективності логістичних витрат (K_9). Перелік може бути розширеним. Після чого визначають зведений показник логістичного потенціалу.

Якщо вагомість показників рівнозначна, розрахунок виконується за формулою середньої геометричної:

$$K_{\text{зв}} = \sqrt[9]{K_1 * K_2 * K_3 * K_4 * K_5 * K_6 * K_7 * K_8 * K_9} .$$

Якщо вагомість показників різна, то для оцінки логістичного потенціалу розрахунок здійснюється за формулою середньої геометричної зваженої, тобто для визначення вагомості показників використовується експертна оцінка.

Розраховане значення зведеного показника доцільно порівняти з граничними рівнями; після чого робиться висновок відносно наявності дефіциту чи резервів логістичного потенціалу та пропозиції щодо змін.

Визначення кількості та характеру показників, що характеризують складові логістичної діяльності залежать від складності і масштабів виробництва, рівня спеціалізації, інших характеристик виробництва, зв'язків з постачальниками та споживачами.

Кількісна оцінка названих параметрів, котрі є основою оперативного та поточного обліку, звітності, в їх динаміці характеризує рух інформації, що, в свою чергу, визначає кількісну характеристику інформаційних потоків.

Трудомісткість їх обробітку прямо впливає на визначення обсягу робіт, обґрунтування кількості працівників, вибір методів за засобів управління матеріальними потоками. Витрати часу на обробітку інформаційного потоку (T_i) встановлюється за залежністю:

$$T_i = \sum_1^n (0,45Q_3 + 1,8Q_{\Pi} + 1,125Q_{\text{д}} + 3,71Q_{\text{М}} + 4,05Q_{\text{дл}}) * t_i,$$

де Q_3 – загальна кількість символів в документі; Q_{Π} – кількість символів порівнянь, округлень; $Q_{\text{д}}$ – кількість символів додаткових, від'ємних; $Q_{\text{М}}$ – кількість символів множення; $Q_{\text{дл}}$ – кількість символів ділення; t_i – трудомісткість дій інформаційного обробітку символів; n – кількість документів.

Розглянуті положення дають можливість більш повно і об'єктивно оцінити елементи логістичного потенціалу виробничого підприємства та його використання.

Література:

1. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. – Львів: “Львівська політехніка”, 2005.
2. Эффективность логистического управления./Под ред. проф. Миротина Л.Б. – М.: Экомен, 2004.
3. Окландер М.А. Логістична система підприємства. – Одеса: “Астропринт”, 2004.
4. Пономарьова Ю.В. Логістика. Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.
5. Тридід О.М. та ін. Логістика. Навч. Посібник. – К.: “Професіонал”, 2008.

Вдовенко Н. М.,

доктор економічних наук, доцент кафедри технологій, економіки та менеджменту у тваринництві Національного університету біоресурсів і природокористування України

СПЕЦІАЛЬНІ ФОРМИ ПЕРВИННОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Відповідно до статей 8 та 9 Закону України “Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів” [6] з метою запровадження спеціальних форм первинної документації для юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців, які здійснюють виробництво рибопосадкового матеріалу та товарної продукції водних біоресурсів в умовах аквакультури, та отримання повної, всебічної й об’єктивної інформації щодо обсягів виробництва продукції аквакультури, яка стане підставою для заповнення форми звітності № 1А-риба (річна) “Виробництво продукції аквакультури за 20__р.” [2] виникла необхідність затвердження спеціальних форм первинної документації для суб’єктів рибного господарства у галузі аквакультури:

№ А-01 Акт № __ про переведення поголів’я з групи в групу”;

№ А-02 “Відомість про наявність ремонтного поголів’я (за видами риб) __”;

№ А-03 “Відомість про наявність маточного поголів’я (за видами риб) __”;

№ А-04 “Журнал отримання статевих продуктів від маточного поголів’я”;

№ А-05 “Журнал спостережень за інкубацією ікри”;

№ А-06 “Акт № __ про результати інкубації ікри”;

№ А-07 “Відомість про результати нересту”;

№ А-08 “Акт № __ про результати підросування личинки”;

№ А-09 “Акт № __ про розведення живих кормів”;

№ А-10 “Акт № __ про зариблення”;

№ А-11 “Зведена відомість про зариблення”;

№ А-12 “Відомість про результати контрольного лову”;

№ А-13 “Акт № __ про облов”;

№ А-14 “Зведена відомість облову”;

№ А-15 “Акт № __ умовного визначення кількості риби в необлужених водних об’єктах”;

№ А-16 “Акт № __ на вибуття поточних біологічних активів рибництва (загибель риби)”;

№ А-17 “Графік спуску та облову ставів, садків, басейнів, лотків, інших об’єктів”;

№ А-18 “Акт № __ про внесення добрив”;

№ А-19 “Акт № __ про підготовку нерестових ставів”;

№ А-20 “Лімітно-забірна картка на корми для риби”;

№ А-21 “Відомість про годівлю риби і витрати кормів”;

№ А-22 “Акт № __ визначення справедливої вартості продукції аквакультури (ікра, личинки, мальки, цьоголітки, однорічки, ремонтний молодняк, плідники, товарна риба)”.

Нові спеціальні форми первинного обліку для сільськогосподарських товаровиробників затверджені Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України 19.06.2012 № 362 “Про затвердження спеціальних форм первинної документації для суб’єктів рибного господарства в галузі аквакультури”. Форми містять розширену та узгоджену між собою інформацію з питань відображення в них балансової вартості поголів’я риб (грн), обсягів реалізації як ремонтного, маточного поголів’я (грн), так ікри та личинки (в тис. шт. і тис. грн), наявність в них кодів синтетичного обліку, код згідно з ЄДРПОУ (реєстраційний номер облікової картки платника податків / серія та номер паспорта) [1].

Спеціальні форми первинної документації [4] розроблено з дотриманням сучасних теоретико-методологічних підходів до формування зведеної інформації підприємствами, які здійснюють виробництво, а також з урахуванням вимог, установлених П(С)БО 30 “Біологічні активи”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 № 790 та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджених наказом Міністерством фінансів України № 1315 від 29.12.06 [3].

Перевагою зазначених форм є забезпечення суцільного, безперервного спостереження і відображення в обліку всієї господарської діяльності рибницького підприємства і його окремих процесів – виробництва, постачання, реалізації. Крім того, інформація, яка відображається в нових формах узгоджена з новою Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010, і використовуватиметься для представлення та аналізу статистичної, фінансової та іншої економічної інформації. Очікувані вигоди від прийняття регуляторного акта для: а) держави – вирішення питання щодо виконання вимог національного законодавства стосовно запровадження спеціальних форм звітності в галузі рибного господарства та одержання цілісної та всебічної інформації щодо вироб-

ництва продукції аквакультури. Створення цілісної системи організації збирання, опрацювання звітних даних щодо виробництва та реалізації продукції аквакультури; б) суб'єктів господарювання – запровадження єдиних спеціальних форм первинної документації для суб'єктів рибного господарства у галузі аквакультури, організації обліку продукції аквакультури на усіх стаціях виробничого процесу та покращення якості зведеної інформації під час заповнення річного звіту за формою № 1А-риба (річна) “Виробництво продукції аквакультури за 20__р.”.

Отже, уніфікація документів форм первинної документації для суб'єктів рибного господарства у галузі аквакультури забезпечує широту використання, можливість всебічного опрацювання інформації на обчислювальній техніці. Детальна характеристика кожної господарської операції в формах первинної документації і можливість зберегти цю документацію в архіві протягом тривалого часу, створюють умови не тільки для поточного, але і подальшого контролю за діяльністю рибницького господарства. При цьому, отримана за даними обліку інформація про наявні виробничі потужності, обсяги товарного виробництва, сировинну та кормову базу, витрати кормів за видами риб.

Отже, наведення порядку у формуванні та отриманні інформації щодо виробництва рибопосадкового матеріалу та товарної риби потребує від рибницьких господарств удосконалення обліку на всіх стадіях виробничо-технологічного процесу.

Література:

1. Про затвердження спеціальних форм первинної документації для суб'єктів рибного господарства в галузі аквакультури: Наказ Мінагрополітики України від 19.06.2012 № 362.

2. Про затвердження форми звітності № 1А-риба (річна) “Виробництво продукції аквакультури за 20__р.” та інструкції щодо її заповнення: Наказ Мінагрополітики України від 21.03.2012 № 141.

3. Про внесення змін до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів. Рибництво: Наказ Міністерства фінансів України від 02.06.2010 № 302.

4. Альбом спеціалізованих форм первинної документації для підприємств аквакультури / Н. М. Вдовенко. – К. : Вітас ЛТД, 2012. – 56 с.

5. Про затвердження Зон аквакультури (рибництва) та рибопродуктивності по регіонах України: Наказ Мінагрополітики України від 30.01.2013 № 45, зареєстровано в Мін'юсті України від 11.02.2013 № 240/22772 (дата набуття чинності з дня набрання чинності Законом “Про аквакультуру”).

6. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів: Закон України від 08.07.2011 № 3677–VI // Офіційний вісник України. – 2011. – № 59. – С. 120.

Марченко С.В.,

кандидат економічних наук, професор кафедри економіки, обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Сучасність розвитку економіки характеризується глибокими змінами в усіх сферах її діяльності, що впливають на систему управління. Щоб утримати свою здатність до функціонування система управління підприємством повинна відповідати на кожний такий вплив відповідною протидією. Це вимагає від керівників уміння бачити перспективи, приймати обґрунтовані рішення, які сприяють зростанню конкурентоспроможності підприємств. Роль інформаційних чинників, які впливають на процеси прийняття управлінських рішень, з розвитком науки і техніки і появою якісно нових інформаційних потреб підвищується. Така тенденція викликає необхідність розробки виключно нових інформаційних механізмів, які беруть участь в процесі прийняття управлінських рішень.

В сучасних умовах, коли накладні витрати являються значними, спрощені методи розподілу накладних витрат на основі звуженої бази даних по зарплаті основних робітників не можуть бути виправданими.

Оскільки витрати на ведення більш сучасних систем обліку витрат знизилися, зріс попит на більш точні дані по собівартості продукції. На цьому фоні і виникли функціональні (за видами діяльності) системи обліку. Ще в 1949р. Гетц (3) виступив за функціональні принципи, коли писав, що з точки зору основних параметрів управлінських проблем планування і контроль кожного первинного класу (накладних витрат) повинен бути однорідним. Деякі з цих параметрів, у відношенні яких можуть змінюватися значення накладних витрат, – це кількість одиниць випущеної продукції, кількість замовлень, кількість операцій, потужність підприємства, кількість видів продукції і т. ін..

Існують три основні причини, які пояснюють необхідність системи обліку витрат для отримання інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень:

1. Система інформації повинна залучати належну увагу керівників, коли йдеться мова про потенційно неприбуткові види продукції, по

яким необхідно провести більш детальне дослідження. При прийнятті рішень релевантні витрати уточнюються тільки тоді, коли в цьому виникає потреба і тільки по тим релевантним витратам, яких можна уникнути, коли зупиняється виробництво певного виду продукції.

2. Рішення по вибору видів продукції для виробництва не повинні розглядатися незалежно один від одного. Для ресурсів, що використовуються сумісно, прирістні (усунені) витрати для окремого продукту можуть бути нульовими. Як стверджує Купер (2), що рішення про відмову продовжувати випускати якийсь продукт, як правило, не змінює величину “постійних” накладних витрат. І навпаки, відмова від випуску 50 видів продукції майже неминуче приведе до їх істотних змін. Тобто, рішення про відмову випускати окремі види продукції не дорівнює рішення про відмову їх випускати відразу всі. Щоб приймати подібні рішення і щоб ці рішення були обґрунтованими, необхідна така система обліку, яка дозволить розглядати ситуацію в цілому, а не по окремим складовим.

3. Враховувати при прийнятті рішень, що багато накладних витрат, в залежності від виробничої ситуації, стають релевантними. Раніше вважалося, що накладні витрати постійні і нерелевантні. Проте за останні роки на багатьох підприємствах ці витрати зросли. Із цього можна зробити висновок: їх більше не можна розглядати як постійні і нерелевантні.

В довгостроковому плані витрати на сумісно використовувані ресурси істотно коливаються із зміною на них попиту. В цю категорію попадають витрати на всі допоміжні функції такі, як: закупка матеріалів, обробка матеріалів, організація виробництва, складські роботи, експедиція і обробка замовлень споживачів. Витрати на ці види діяльності не можна простежити до конкретної продукції, а якщо навіть це можливо, то витрати будуть настільки великими, що переважають можливі вигоди. Відповідно, щоб оцінити вплив, який справляють прийняті рішення на допоміжні види діяльності і на майбутні витрати, пов'язані з ними, система обліку витрат повинна враховувати накладні витрати, використовуючи для цього їх причинно – наслідковий розподіл за видами продукції.

Чим більша частка витрат організації, не пов'язана з обсягом випущеної продукції, в загальних накладних витратах і чим вища диверсифікованість випущеної продукції, тим важливіше управляти витратами на основі видів діяльності (або виконуваних функцій). Використання такої інформації є важливою для прийняття управлінських рішень, зокрема й стратегічних.

Щоб впровадити функціональні системи обліку витрат і калькулювання собівартості необхідно здійснити чотири кроки:

- 1) виявити основні види діяльності , які мають місце в організації ;
- 2) розподілити витрати по центрам витрат для кожного виду діяльності;
- 3) визначити фактори витрат для кожного із основних видів діяльності ;
- 4) розподілити витрати, що мають відношення до видів діяльності за видами продукції на основі попиту на ці види діяльності.

Таким чином, використовувати функціональну систему можна для надання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, більш точного розподілу витрат по цільовим витратам, зниження витрат, складання бюджетів на основі видів діяльності, виміру показників функціонування, визначення порівняльної бази за видами діяльності, управління процесами.

Література:

1. Друри К. “ Управленческий и производственный учет “/ Колин Друри.– М. ЮНИТИ, 2007– 1401, [342-343] с.
2. Cooper,R. (1990b) Explicating the logic of ABC, Management Accounting November, 58-60с.
3. Goetz,B. (1949) Management Planning and Control: A Managerial Approach to Industrial Accounting, McGraw-Hill, 142.

Огороднікова І.І.,

старший науковий співробітник відділу вивчення міжнародного досвіду та європейської інтеграції Науково-дослідного інституту фінансового права

ДОСВІД США ЩОДО ПОРЯДКУ ПЕРЕХОДУ ВІД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДО ПОДАТКОВОГО З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКОВИМ ПОДАТКОМ

Одна з найбільш поширених тенденцій в світовій обліковій практиці – розрахунок податку на прибуток за даними бухгалтерського обліку, оскільки повне зближення цих двох систем неможливо через наявність певних розбіжностей у методології обліку, о закріплює податкове законодавство.

Затвердження Міністерством фінансів Положення бухгалтерського обліку “Податкові різниці” Наказом від 25.01.2011 [1] стало причиною великої кількості суперечок серед науковців, та практикуючих бухгалтерів, економістів та юристів. Так, згідно п. 1 розділу III зазначеного Положення у фінансовій звітності відображаються постійні та тимчасові податкові різниці, які мають враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду, що підлягають вирахуванню та оподаткуванню. Проте, залишається ряд не вирішених запитань, зокрема, на підставі яких даних буде визначатись об'єкт оподаткування прибутковим податком, як саме будуть закріплені так звані податкові різниці (корегування) в податковій звітності і, насамкінець, яким чином буде побудовано логарифм взаємодії бухгалтерського та податкового обліку.

У США, наприклад, давно вже існують методики переходу від бухгалтерського обліку до податкового. Розглянемо концепцію визначення об'єкту оподаткування податком на прибуток за даними бухгалтерського обліку, враховуючи особливості законодавства США. Визначення в декларації про прибутковий податок оподатковуваного прибутку здійснюється шляхом розрахунку податкових обмежень, закріплених у Податковому кодексі США (Internal Revenue Code TITLE 26 (далі – IRC)) [3], а порядок заповнення декларації та відповідних додатків (Schedule

М-1, М-3), що містять конкретний перелік податкових корегувань детально роз'яснено у спеціальних інструкціях.

Незважаючи на те, що в податковому законодавстві США закладено два види обліку і облікових даних (податковий облік та бухгалтерський облік), на практиці оподатковуваний прибуток обчислюється виходячи з даних бухгалтерського обліку.

На даний момент форми податкової звітності щодо звітування про податок на прибуток в США розроблені таким чином, що корпорації повинні узгоджувати в податковій декларації (IncomeTaxReturn) чистий прибуток, визначений згідно норм бухгалтерського обліку з оподатковуваним доходом, визначеним згідно норм IRC. Порядок узгодження різниць між прибутком, що визначається у фінансовій звітності та розраховується у цілях оподаткування, враховуючи відповідні обмеження, встановлені нормами IRC щодо врахування витрат/доходів, визначається для більшості компаній згідно Додатком М-1(ScheduleM-1) до Форми 1120. Проте дана форма закріплює кілька дискретних та 4 згрупованих показників, що передбачають розрахунок об'єкту оподаткування, враховуючи відповідні корегування. Проте, така схема довгий час не була досконалою, адже потребувала певної деталізації переліку даних, що підлягають корегуванню.

Внаслідок чого, 7 липня 2004 року Податкова служба США розробила нову форму Додатку до податкової декларації в порядку реагування на ситуацію в сфері регулювання діяльності великих корпорацій.. Зокрема ситуацію прояснив Додаток М-3 (ScheduleM-3), який закріпив 26 показників Доходів/ Збитків (Income (Loss)) та 37 показників Витрат/ Відрахувань (Expense/deduction), що підлягають корегуванню на значення відповідних тимчасових та / або постійних податкових різниць. При складанні Додатку М-3 до податкової декларації враховуються всі значення фінансової звітності, що, відповідно є базовими показниками. Таким чином, між бухгалтерським обліком і податковим обліком існує стійкий і контрольований зв'язок.

Детальний аналіз Форми 1120, Інструкцій до неї, у системі з узагальненням положень Податкового законодавства, та Стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності США, дали підставу стверджувати що об'єктом оподаткування, є суми, зазначені у фінансовій звітності (IncomeStatement).

Таким чином, особливістю системи обліку США є те, що податкові корегування, що відображаються у податковій звітності (зокрема Додаток М-3) визначаються за нормами податкового законодавства, базою розрахунку є показники звіту про прибутки і збитки, а тому відсутня потреба вести окремо реєстри бухгалтерського та податкового обліку.

Отже, вивчення досвіду США є досить корисним для розробки більш досконалої системи звітності в Україні, зокрема форми декларації про прибуток. Пропонуємо закріпити у формі декларації про прибуток як базу розрахунку показники звіту про фінансові результати, що буде автоматично корегуватися на закріплені в Податковому кодексі України показники відповідних тимчасових та постійних податкових корегувань. З цією метою постає потреба розробки відповідних методичних рекомендацій щодо розробки системи розрахунку та порядку відображення корегувань даних бухгалтерського обліку з метою визначення об'єкту оподаткування прибутком підприємств,

Література:

1. Положенн ябухгалтерського обліку "Податкові різниці" : затв. Наказом Міністерством фінансів від 25.01.2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ligazako.net.ua>
2. Instructions for Form 1120 U.S. Corporation Income Tax Return [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.irs.gov/form1120
3. InternalRevenueCode (26 USC) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fourmilab.ch/ustax/www/contents.html>

Харчук Ю.Ю.,
здобувач, викладачка факультету фінансів, обліку і аудиту Національного університету "Острозька академія"

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДВНЗ УКРАЇНИ ЗА
ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
"FUZZY LOGIC TOOLBOX"**

На сучасному етапі розвитку національної економіки України вищі навчальні заклади державної та комунальної власності (далі – ДВНЗ), що становлять 70 % від загальної кількості вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, прагнуть розширити свої можливості щодо використання самостійно зароблених коштів, забезпечення автономії в питаннях формування та розподілу фінансових ресурсів. Спроможність навчальних закладів успішно функціонувати, вчасно і в повному обсязі реалізовувати всі заплановані ними заходи визначає їхню фінансову стійкість (далі – ФС), що дає можливість вільно маневрувати коштами залежно від зміни пріоритетності напрямів статутної діяльності. За умови залежності ДВНЗ від асигнувань з Державного та/або місцевих бюджетів (що лише частково забезпечує їхню діяльність) постає проблема якісного та інформативного обліково-аналітичного забезпечення ФС таких закладів.

Мета дослідження полягає в уточненні сутності фінансової стійкості ДВНЗ та оцінці її рівня за допомогою програмного забезпечення "Fuzzy Logic Toolbox".

Так, у процесі дослідження не виявлено однозначного підходу до трактування сутності ФС як економічної категорії. Тому фінансову стійкість ДВНЗ запропоновано трактувати як стан фінансових ресурсів, що забезпечує виконання ВНЗ завдань якісної організації навчально-наукової діяльності та формування професійної конкурентоздатності випускників на основі повного та своєчасного фінансового забезпечення цільовими коштами попередньо затверджених видатків (витрат). При цьому отримання запланованих цільових фінансових ресурсів (бюджетних коштів за загальним фондом, бюджетних коштів за спеціальним фондом) є основою результативної господарської діяльності (в тому числі виконання цільових бюджетних програм).

На основі вивчення наявних методик оцінки ФС суб'єктів господарювання за абсолютними та відносними показниками та за умови невідзначеності й наявності непорівнюваних між собою якісних та кількісних показників фінансової стійкості ДВНЗ доцільним є використання апарату нечіткої логіки при оцінці її рівня.

Розроблена автором вперше інтелектуальна модель оцінки фінансової стійкості ДВНЗ (визначення інтегрального показника) за допомогою програмного забезпечення “Fuzzy Logic Toolbox” на основі поєднання кількісних та якісних показників та використання апарату нечіткої логіки включає в себе виконання такого алгоритму: 1) визначення характеристик системи (табл. 1); 2) представлення параметрів моделі у вигляді лінгвістичних змінних; 3) визначення функцій належності нечітких термів; 4) формування бази правил, яка надалі перетворюється в систему нечітких логічних рівнянь [2; 4].

Таблиця 1
Параметри, що впливають на фінансову стійкість ДВНЗ

Позначення	Параметри	Спосіб визначення
Хк1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\Phi.№ 1 ((p. 330 + p.340 + p. 350 + p. 360 + p.370)-(p.110 + p.120 + p.130 + p.140))}{\Phi.№ 1 (p. 330 + p.340 + p. 350 + p. 360 + p.370)}$
Хк2	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	$\frac{\Phi.№ 1 (p. 330 + p.340 + p. 350 + p. 360 + p.370)}{\Phi.№ 1 (p.480)}$
Хк3	Коефіцієнт фінансового забезпечення (фінансового ризику)	$\frac{\Phi.№ 1 (p. 380 + p.390 + p. 400 + p. 410 + p.420 + p.430 + p. 440)}{\Phi.№ 1 (p. 330 + p.340 + p. 350 + p. 360 + p.370)}$
Хк4	Коефіцієнт співвідношення проведених витрат (витрат) і отриманих доходів за загальним та спеціальним фондами	$\frac{\Phi № 9 (p.020 + p.400)}{\Phi № 9 (p.010 + p.100)}$
Хк5	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	$\frac{\Phi № 1 (p. 420)}{p. 180}$

Хк6	Коефіцієнт співвідношення затверджених кошторисом видатків спеціального і загального фондів	Видатки спеціального фонду/Видатки загального фонду
Хк7	Коефіцієнт співвідношення касових і фактичних видатків	Сума касових видатків ДВНЗ/Сума фактичних видатків ДВНЗ
Іфз	Інтергальний показник фінансового забезпечення ДВНЗ	$I_{фз} = 25X_{к1} + 21,43X_{к2} + 17,86X_{к3} + 14,29X_{к4} + 10,71X_{к5} + 7,14X_{к6} + 3,57X_{к7}$
Хя1	Оцінка якості науково-педагогічного потенціалу	Рейтинг найкращих ВНЗ України ЮНЕСКО “Топ-200 Україна”
Хя2	Оцінка якості навчання	Рейтинг найкращих ВНЗ України ЮНЕСКО “Топ-200 Україна”
Хя3	Оцінка міжнародного визнання	Рейтинг найкращих ВНЗ України ЮНЕСКО “Топ-200 Україна”
Хя4	Задоволеність випускників ВНЗ отриманою ними освітою і можливістю застосування її в трудовій діяльності	Рейтинг найкращих ВНЗ України “Компас”
Хя5	Сприйняття роботодавцями якості освіти в українських ВНЗ	Рейтинг найкращих ВНЗ України “Компас”
Хя6	Сприйняття експертами якості освіти в українських ВНЗ	Рейтинг найкращих ВНЗ України “Компас”
Хя7	Співпраця між ВНЗ і компаніями-роботодавцями	Рейтинг найкращих ВНЗ України “Компас”
Ір	Інтегральний показник рейтингу ДВНЗ	$\frac{(M_{з1} - M_{i1})}{M_{з1}} + \frac{(M_{з2} - M_{i2})}{M_{з2}} + \dots / n,$ де $M_{з1}$ – загальна кількість місць у рейтингу № 1; $M_{з2}$ – загальна кількість місць у рейтингу № 2; M_{i1} – місце досліджуваного ДВНЗ в рейтингу № 1; M_{i2} – місце досліджуваного ДВНЗ в рейтингу № 2; n – кількість рейтингів

Чк	Частка контрактників від плану	Звіти приймальної комісії ДВНЗ
Чдзф	Частка доходів загального фонду у фінансовому забезпеченні ДВНЗ	$(\Phi \text{ №}9 (p.010) / \Phi \text{ №}9 (p.010 + p.100)) * 100\%$

Представлений набір показників є одним із можливих варіантів і може формуватися експертом індивідуально для кожного окремого ДВНЗ з урахуванням специфіки його діяльності. Усі параметри інтелектуальної моделі подані у вигляді лінгвістичних змінних. Значення носія функції належності термів на універсальній множині u для усіх лінгвістичних змінних сформовано на основі правила “золотого перегину”. Оскільки всі значення відповідають нормальному закону розподілу випадкових величин, то функції належності мають форму розподілу Гауса. Мінімальне та максимальне значення параметру для функцій належності визначено шляхом нормалізації попередньо отриманих інтервалів за правилом “золотого перегину” [1; 3] (табл. 2).

Таблиця 2

Чинники фінансової стійкості ДВНЗ, описані як лінгвістичні змінні

Позначення і назва змінної	Універсальна множина	Терми для оцінювання
Іфз – Інтегральний показник фінансового забезпечення ДВНЗ	(0-100) балів	0-50 – низький (Н), 50-81 – середній (С), 81-100 – високий (В)
Ір – Інтегральний показник рейтингу ДВНЗ	(0-100) балів	0-50 – низький (Н), 50-81 – середній (С), 81-100 – високий (В)
Чк – Частка контрактників від плану	(0-100) балів	0-50 – низька (Н), 50-81 – достатня (Д), 81-100 – висока (В)
Чдзф – Частка доходів загального фонду у фінансовому забезпеченні ДВНЗ	(0-100) балів	0-45 – низька (Н), 45-72 – середня (С), 72-89 – висока (В), 89-100 – дуже висока (ДВ)

Для кожного значення терму лінгвістичної змінної побудовано функцію належності, яка на універсальній множині (0;100) балів має дзвоноподібну форму. Такої ж форми набувають терми інтегрального

показника фінансової стійкості ДВНЗ. Терми інтегрального показника фінансової стійкості ДВНЗ можуть набувати значень від 0 до 1: (низький (Н) – від 0 до 0,45 бала, середній (С) – від 0,45 до 0,72 бала, високий (В) – від 0,72 до 0,89 бала, дуже високий (ДВ) – від 0,89 до 1 бала.

Експертна система на базі нечітких знань містить такий механізм нечіткого логічного виведення, щоб можна було робити висновки про рівень фінансової стійкості ДВНЗ на основі всієї необхідної вхідної інформації. Після розв'язання рівнянь для кожного з термів вихідної змінної отримано низку термів – результатів виведення за кожним правилом. На основі сформованих правил для вхідних змінних визначається вихідна зміна – інтегральний показник ФС конкретного ДВНЗ за відповідний період часу. Результати оцінки рівня ФС за показниками фінансової звітності досліджуваних ДВНЗ за 2011 рік подано у таблиці 3.

Таблиця 3
Значення вихідних даних та інтегрального показника фінансової стійкості у 2011 році для досліджуваних ДВНЗ

Показники	НаУОА*	НУВГП**	ХУУП***
Іфз – Інтегральний показник фінансового забезпечення ДВНЗ	82,14	46,43	64,29
Ір – Інтегральний показник рейтингу ДВНЗ	28,50	47,25	47,75
Чк – Частка контракторів від плану	90,24	79,53	81,85
Чдзф – Частка доходів загального фонду у фінансовому забезпеченні ДВНЗ	64,22	58,07	38,80
Іфс – Інтегральний показник ФС ДВНЗ	0,74 (високий)	0,83 (високий)	0,59 (середній)

* Національний університет “Острозька академія”, м. Острог (Рівненська область)

** Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне (Рівненська область)

*** Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький (Хмельницька область)

Відповідно до отриманих результатів, запропоновано реалізацію таких заходів: використання змішаного державного фінансового забезпечення на основі залучення бюджетних коштів (частина грошей (50%

відповідно до міжнародної практики та реальних умов фінансового забезпечення (ДВНЗ) фінансується з Державного бюджету та/або місцевих бюджетів з урахуванням кількості студентів і специфіки фаху, а решта – під конкретні наукові, освітні чи інноваційні бюджетні програми з перевіркою їх виконання); оптимізацію джерел самофінансування за рахунок акумулювання додаткових фінансових ресурсів шляхом фандрайзингу; впровадження гнучких сертифікатних програм на вітчизняному та міжнародному ринку освітніх послуг; проведення адресної персоналізованої профорієнтаційної роботи з абітурієнтами в межах своїх регіонів та за ними; розширення структури навчальних закладів на основі реалізації політики ступеневої освіти; здійснення результативної наукової та науково-дослідної роботи, активна участь у залученні грантів, міжнародних наукових докторських програмах; забезпечення інформативними блоками офіційних сайтів навчальних закладів, здійснення своєчасного та якісного обліку доходів, витрат (витрат) та фінансових результатів господарської діяльності ДВНЗ в підсистемах бухгалтерського обліку з метою обліково-аналітичного забезпечення достатнього рівня їхньої фінансової стійкості на національному та міжнародному ринках освітніх послуг.

Література:

1. Клебан Ю. В. Розробка моделі оцінки ефективності інвестицій із застосуванням нечіткої логіки [Електронний ресурс] / Ю. В. Клебан. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/...84/Kleban%20.pdf>.
2. Харчук Ю. Ю. Фінансування діяльності вітчизняних державних вищих навчальних закладів в умовах сталого національного розвитку / С. О. Левицька, Ю. Ю. Харчук // Науково-методичний журнал “Нова педагогічна думка” Рівненського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти. – Рівне : Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти, 2013. – Випуск № 1. (Ч.1) – С. 7–11.
3. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
4. Kharchuk Yu. Yu. Application of Fuzzy Logic System for Estimation of Financial Stability of Higher Educational Institutions of State and Communal Forms of Ownership/ S. O. Levicka, Yu. Yu. Kharchuk // Wybrane problemy współczesnej gospodarki – zarys problematyki. Monografia – Ostrowiec świętokrzyski: Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu świętokrzyskim, 2013. – S. 176–185.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ФІНАНСАХ

Антонюк П.П.,

*магістр, старший викладач кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету*

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ПІДТРИМКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Соціальна безпека підприємства є функціональною складовою його економічної безпеки. Рівень соціальної безпеки підприємства значною мірою залежить від результативності діяльності самого суб'єкта господарювання. Оптимізація рівня соціальної безпеки підприємств значною мірою залежить від своєчасності її оцінки та аналізу, оперативності моніторингу та управління. Якість управлінських рішень залежить певною мірою від повноти інформації та її своєчасної обробки. Саме рівень аналітичної обробки вхідної інформації, за напрямками оцінки соціальної безпеки обумовлює своєчасність та оперативність управлінських рішень.

Питання та проблеми оцінки соціальної безпеки все частіше стають об'єктом дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців. Соціальну безпеку на рівні держави вивчали В.А. Гошовська, Д.В. Зеркалов, О.І. Іляш, В.М. Нижник, О.Ф. Новиков, Е. М. Лібанова, В.В. Серебрянников, В.А. Скуратівський та ін. Деяко обмежена кількість дослідників, що вивчають рівень соціальної безпеки на рівні підприємства. Основними з них є В.Л. Безбожний, Т.В. Голубєва, О.І. Іляш, Б.Ф. Купчак, В.Л. Лугова, Н.Г. Мехеда, О.М. Ляшенко та ін. Аналіз економічної літератури, щодо оцінки стану соціальної безпеки на рівні підприємства дав змогу зауважити, що на сьогодні не існує її єдиних характеристик і відповідно відсутні концептуальні підходи до оцінки та аналізу стану соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання. Крім того окремі автори, що вивчають соціальну безпеку підприємства, розглядаючи її як функціональну складову економічної безпеки, не пропонують при тому критеріїв її оцінки.

Практично всі науковці пропонують вивчати такі показники: розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість по заробітній платі; частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо [1, с. 509; 2, с. 388; 3, с. 112]. Важливим недоліком, зазначених показників, на нашу думку, є те що вони характеризують лише окремі кількісні характеристики рівня соціальної безпеки, не пов'язуючи при тому її рівень з результативністю діяльності підприємства. Автор додатково пропонує вивчати такі показники: співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати; співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві; відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства; відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню відносно чистого прибутку підприємства [4, с. 93]. Важливо відзначити, що деякі показники та параметри оцінки рівня соціальної безпеки є слушними, оскільки представляють співвідношення окремих показників між собою, але при тому автор не виділяє конкретних характеристик рівня соціальної безпеки і не підкреслює прямиї зв'язок її рівня з проміжними та кінцевими результатами діяльності суб'єкта господарювання.

Відповідно до нашої концепції, щодо соціальної безпеки підприємства та етапів її оцінки, соціальна безпека представляє комплексне поняття, що являє собою як кількісну, так і якісну характеристику продуктивності та результативності діяльності підприємства. Відповідно до етапів дослідження рівня соціальної безпеки ми вважаємо доцільним виділити такі напрями: оцінка кількісних характеристик, через інтенсивність їх динаміки; оцінка якісних характеристик, через продуктивність та результативність діяльності підприємства. Стосовно кількісних характеристик, ми вважаємо за доцільне підтримати існуючі підходи щодо запропонованих показників, що розглядалися вище [1,2,3,4]. Систему якісних характеристик ми вважаємо такою, що не відповідає сучасному стану розвитку економіки, а відповідно такою, що потребує удосконалення.

Вивчаючи економічну та спеціальну літературу щодо ефективності використання трудових ресурсів та оцінки їх продуктивності, необхідно відмітити, що практично всі науковці пропонують використовувати загальний універсальним показником, а саме продуктивність праці працюючих і робітників. Найбільш розповсюдженим показником продуктивності праці є виробіток, який визначається відношенням обсягу випущеної продукції (робіт, послуг, товарообігу) до середньооблікової чисельності працівників або робітників [5, с.459; 6, с.31; 7, с.67; 8, с.64].

Додатково до вищеперерахованих показників пропонується розраховувати фінансову продуктивність, яка дорівнює відношенню прибутку до середньооблікової чисельності працівників, робітників [9, с.270]. Продуктивність праці часто ототожнюють з виробітком продукції на одного працівника та пропонують розраховувати продуктивність праці за чистою та умовно-чистою продукцією; під продуктивністю праці розуміється її результативність [10, с.261-264, 267; 11, с.290].

Є.С. Стоянова та Т.Б. Крилова при оцінці діяльності капіталістичного підприємства пропонують, для оцінки ефективності використання трудових ресурсів використовувати показники ефективності з розрахунку на одного робітника [12, с.63] та аналогічні показники на одного зайнятого, а саме: обсяг реалізованої продукції на одного робітника, витрати на утримання одного робітника, сума активів на одного робітника, середньорічна вартість обладнання на одного робітника та ін. Автори наголошують, що доцільно розраховувати також прибуток від основної діяльності на одного зайнятого [13, с.126-128]. Розглянуті вище показники, можуть бути застосовані при оцінці продуктивності діяльності підприємства, з позицій оцінки рівня його соціальної безпеки.

Необхідно створити систему показників, які пов'язані між собою єдиним підходом і єдиною методикою розрахунку, що дасть змогу системно та комплексно оцінити рівень соціальної безпеки окремих суб'єктів господарювання.

У зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін – продуктивність системи виробництва і обслуговування. Отже, ефективність виробництва і продуктивність системи – це по суті терміни-синоніми, які характеризують одні й ті ж результативні процеси. При цьому слід усвідомлювати, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці і прибутковість виробництва [14, с. 248].

П.Ф. Друкер вважає доцільним для будь-яких комерційних підприємств досліджувати результативність їх діяльності, яка формується залежністю між потребами і результатами, що відстають. Автор наголошує, що відсутність прибутковості та позитивних результатів на підприємствах промисловості свідчить про їх невідповідність економічним умовам [15, с.68-69].

У вітчизняній літературі для оцінки результативності будь-якої підприємницької діяльності пропонується використовувати фінансову результативність [16, с.265-267].

Саме продуктивність та результативність діяльності підприємств, на нашу думку, є характеристиками рівня їх соціальної безпеки, що пред-

ставляють собою якісний результат діяльності як самого підприємства, так і його працюючих й представляє собою співвідношення конкретного результату (витрати, доходи, фінансові результати) і витрат, що забезпечили його отримання.

Використання кількісних та якісних характеристик стану соціальної безпеки дасть змогу своєчасно здійснювати аналіз та контроль її рівня та розробляти ефективні оперативні управлінські рішення щодо його підтримки.

Література:

1. Економіка підприємства: Підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] / За загальною ред. Й. М. Петровича. – [2-ге вид., виправл.] – Лівів: “Магнолія 2006”, 2008. – 580с.
2. Шваб Л.І. Економіка підприємства : Підручник. – К.: Каравела, 2001. – 416 с.
3. Фокіна Н.П., Бокій В.І. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. – №8(26). – С. 111–114.
4. Жиглей І.В. Соціальна безпека суб’єкта господарювання: місце та роль бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Сер. “Економічні науки”. – 2008. – №3(45). – С. 88–95.
5. Мазаракі А.Л. Економіка торгівельного підприємства: Підручник для вузів / А.Л. Мазаракі; під. ред. проф. Н. Ушакової. – К.: Хрещатик. – 1999. – 800 с.
6. Попович П.Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві / П.Я. Попович – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 209 с.
7. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. посібник / В.М. Івахненко. – К: ”Знання-Прес”, 2000. – 207 с.
8. Войнаренко М.П. Деякі вимоги до розробки системи показників ділової активності суб’єкта господарювання / М.П. Войнаренко, Г.І. Рзаєв // Вісник технологічного університету Поділля. Серія “Економічні науки”. – 1997. – №1. – С. 51–53.
9. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н.А. Русак, В.А. Русак – Мн. : Выш., шк. 1997. – 309 с.
10. Стражев В.И., Русак И.А. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник. / В.И. Стражев, И.А. Русак / под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн. Виш. школа, 1998. – 396 с.
11. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов. / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова / М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000. – 471 с.

12. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под. ред. Е.С. Стояновой. – 4-е издание, перераб. и доп. – М. : Изд-во “Перспектива”, 1999. – 405 с.

13. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. / Т.Б. Крылова –М.: Финансы и статистика, 1991. – 383 с.

14. Економіка підприємства: підручник; в 2 т. / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Вид-во “Хвиля-Прес”, Донецьк: Мале підприємство “Поиск”. Т-во книголюбів, 1995. – Т. 1 – 280 с.

15. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. з англ. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.

16. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посібник. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.

Вітлінський В.В.,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Коляда Ю.В.,

кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Семашко К.А.,

аспірант кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ НЕЛІНІЙНОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Рішення в економіці мають бути не лише своєчасними і адекватними, вони обов'язково мають урахувати можливі наслідки. Отже, потрібно генерувати та оцінювати сценарії можливого розвитку економічних процесів. А це об'єктивно призводить до необхідності розробляти адекватні математичні моделі динаміки економічної еволюції, враховуючи цілі та мету дослідження.

Економіко-математичні моделі (ЕММ) використовуються для вивчення того, що знаходиться як так і поза інтуїцією дослідника та вказують на потребу проведення модельних експериментів. Одне із головних призначень економіко-математичного моделювання полягає в тому, щоб сприяти вибору або формуванню релевантного рішення, надаючи своєчасно достовірну інформацію суб'єкту прийняття рішень – комп'ютерні сценарії можливого розвитку подій за наявності певних умов. Тому моделювання економічних систем завжди сприяє більш глибокому пізнанню сутності їхнього функціонування.

Економічні реалії характеризуються неперервною еволюцією, яка є дискретною і супроводжується старінням складових (структури і елементів) досліджуваної економічної системи. Залежно від низки чинників ЕММ можуть бути трьох видів: дискретні відображення, звичайні диференційні рівняння (ЗДР) і рівняння в частинних похідних. Поки що більш розповсюджені перші два види здійснення економіко-мате-

матичного моделювання, оскільки третій з низки супроводжується значними труднощами щодо застосування математичних методів. Якісний аналіз змістовних ЕММ, як попередній етап моделювання в економіці, сприяє створенню категорійного апарату методології модельного комп'ютерного дослідження перебігу економічних процесів. Заключний етап розроблення такого підходу завершується кількісним вивченням результатів моделювання, інтерпретуючи їх у термінах предметної області.

Зазначимо, що традиційне використання економетрики для розв'язання проблем економічного аналізу є досить успішним за домінування лінійної парадигми. Але природа економіки нелінійна, економічний світ став значно динамічнішим, ніж раніше. Нагально постали питання адекватного відображення радикалізації відносин між об'єктами і суб'єктами господарювання, а саме: а) необхідність прогнозування можливих наслідків управління або прийняття тих чи інших рішень, тобто зазирнути у найближче майбуття; б) катастрофічний розвиток деяких явищ та подій, наприклад, економічні "чуда і провали".

Навіть адаптивне економетричне моделювання [1] виявилось неспроможним здійснити прогнозне оцінювання подій, що видно на прикладі економічної еволюції свого часу держави СРСР.

Отже, нагально постає завдання побудови ЕММ нелінійної економічної динаміки у просторі подій, водночас визначившись з числом системи координат. Крім первісних гіпотез необхідно сформулювати правила отримання математичних рівнянь моделі, приймаючи до уваги досвід економістів записувати балансові співвідношення (вести статистику), що є близьким до способу головних пропорцій, відомого також у синергетиці.

Водночас, використання білінійного принципу взаємодії виявляється недостатнім, особливо для періоду глибоких трансформацій – парадигми нелінійності як домінанти економічного розвитку. Адекватна ЕММ економічної динаміки має використовувати та доповнювати статистичну інформацію, хоча та інколи просто відсутня (наприклад стосовно тіньової економіки). Наявність статистичних та експертних даних сприяє додатковому контролю за правильною ЕММ. В окремих випадках модель доповнює експериментальні дані.

Важливим напрямком у створенні ЕММ економічної динаміки є врахування стану насиченості економічних процесів. Вплив лагів, який добре відомий економістам, також має бути врахованим у моделях нелінійної економічної динаміки. Поки що спостерігається лише констатація факту запізнення та наголошується на його важливості. Тому необхідні прогнозні сценарії розвитку подій – графічні результати комп'ютерного

моделювання економіки з варіацією параметрів щодо умов здійснення сценарію. У результаті якісного і кількісного дослідження ЕММ формується уявлення про поведінку економічного об'єкта, зважаючи на систематичний дрейф його елементів і складових, змінюваність структурних взаємозв'язків і взаємовпливів між ними.

На нашу думку, ключовими координатами економічного простору подій є наступні економічні чинники: 1) капітал – K ; 2) трудові резерви – L ; 3) попит на інвестиції – I ; 4) споживання – C або його норма; 5) платоспроможний попит – Q ; 6) виробнича функція – F ; 7) агрегована ціна – P ; 8) норма накопичення – ρ 9) відсоткова ставка – r . Наприклад, нелінійна функція Кобба-Дугласа (статична модель), використовує перші дві координати; лінійне рівняння Харрада-Домара і нелінійне Солоу - ґрунтуються на чинниках 1 і 3 – одномірні моделі макроекономічної динаміки [1]. Наведемо приклади нелінійних динамічних тримірних ЕММ: у відомій системі рівнянь Лоренца фігурують координати 5-7 [3]; стійкість фінансової системи описується в координатах 3, 7, 9 [2]; ринкова економіка суспільства відображається в координатах 1, 5 і 8) [4].

Очевидно, що всі зазначенні ЕММ побудовані у підпросторах економічного простору подій. Загальна ЕММ макроекономічної динаміки складається з дев'яти нелінійних звичайних диференціальних рівнянь. Таку диференціальну систему рівнянь можна інтегрувати числовими методами, будувати інтегральні криві, які відобразатимуть змінюваність динаміки економічних чинників з плином часу, і фазові портрети – взаємозалежності між змінними моделі (координатами простору). Якісний аналіз викликатиме певні труднощі, втрачаючи свою наочність порівняно з моделями мінімальної розмірності (два, три ключові чинники).

Можна розглядати інші рушійні сили (причини) запуску і функціонування економічного механізму досліджуваних економічних систем, що відобразатиметься на розмірності економічного простору подій – ЕММ нелінійної динаміки.

Методологією розподілу на підпростори охоплюються не лише згадувані вище ЕММ, але можна отримати й нові описи нелінійної макроекономічної динаміки і відстежувати нелінійні взаємозв'язки й взаємовпливи між ключовими змінними моделі (економічними чинниками). Звісно, спосіб утворення підпросторів ґрунтується на запитах економічної практики.

Наостанок, з огляду на тезу Маршалла про спорідненість різноманітних систем, маємо зважати на здобутки, зокрема, математичної біології, проводячи глибокі паралелі між нею і економічними системами.

Література:

- 1 Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібн. – К.:КНЕУ, 2005. – 438 с.
2. G. Cai, J. Huang. A new finance chaotic attractor // Int.J. of Nonlinear Science. – 2007. – vol.3. – p. 213-226.
3. Коляда Ю.В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки: монографія – К.:КНЕУ, 2011. – 297 с.
4. Магницкий Н.М. Теория динамического хаоса. – М.: ЛЕНАНД, 2011. – 320 с.

Великоіваненко Г.І.,

кандидат фізико-математичних наук, професор кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Трокоз Л.О.,

аспірантка кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ У КРЕДИТНІЙ ПОЛІТИЦІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Кредитна політика комерційного банку представляє собою комплекс дій, метою яких є підвищення прибутковості кредитних операцій та зведення до мінімуму кредитного ризику. Важливо зауважити, що підвищення рівня банківських ризиків відбувається за відсутності дієвої кредитної політики чи наявності у ній протиріч, а також при недотриманні її вимог службовцями комерційного банку.

Кредитний процес – це серйозна робота комерційного банку, що здійснюється з метою створення якісного та максимально дохідного портфеля кредитних операцій. Від чіткості та організації кредитного процесу залежить рівень кредитного ризику, повна відсутність якого неможлива у банківській практиці. Саме кредитний ризик є основним серед притаманних комерційним банкам ризиків [1, с. 50]. Зазначимо, що система управління кредитним ризиком будується відповідно до розробленої комерційним банком власної кредитної політики [2, с. 311].

Комерційні банки виступають у якості кредиторів суб'єктів ринкових відносин, у зв'язку з чим виникає гостра потреба у адекватному оцінюванні кредитоспроможності клієнтів-позичальників. Тому, з метою вирішення завдання об'єктивного аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників, комерційні банки постійно проводять роботу, спрямовану на удосконалення існуючих методик оцінювання кредитоспроможності, а за відсутності таких, здійснюють розробку нових.

Особливістю кредитної діяльності комерційних банків є те, що на неї чинять вплив різні фактори ризику, які у свою чергу тягнуть за собою можливість непогашення кредитного зобов'язання з боку позичальника

у визначений термін. Тому, наданню кредитних коштів має передувати ґрунтовний аналіз факторів, через які можливе непогашення кредитної позики. За такого аналізу і відбувається дослідження кредитоспроможності клієнтів комерційного банку [3, с. 234]. Оцінювання кредитоспроможності клієнта-позичальника є необхідною умовою щодо укладання кредитної угоди з банком-кредитором [4, с. 97].

Одним з найпоширеніших методів оцінювання кредитоспроможності позичальників комерційного банку є кредитні скорингові системи, що здійснюють оцінювання ймовірності повернення чи неповернення клієнтом позичкових коштів. Серед існуючих підходів до побудови скорингових систем виокремлюють наступні: аплікаційний (application), поведінковий (behavioral), колекторський (collection) та шахрайський (fraud). Методи розроблення скорингових моделей поділяються на такі, що ґрунтуються на статистичних даних та експертних оцінках. Так, на етапі нарощування кредитного портфеля, оцінювання кредитоспроможності позичальників здійснюється експертним методом. Проте, в окремих випадках можливе й застосування статистичного скорингу придбаного у компаній-розробників таких моделей.

Для розроблення скорингових систем, які ґрунтуються на використанні статистичних даних, використовують регресійний, кластерний та дискримінантний аналіз, дерева рішень, інструментарій нейронних мереж і нечіткої логіки.

З плином часу змінюються соціально-економічні умови, відбуваються зміни людського світогляду і скорингові системи не є стабільними до таких змін. Тому, існує гостра необхідність у постійному моніторингу роботи скорингових моделей та їх оновлення шляхом залучення нових статистичних даних щодо позичальників комерційного банку.

Автоматизація процесу оцінювання кредитоспроможності позичальників потребує інноваційних рішень, які б забезпечували гнучкість скорингових моделей в умовах постійних змін економічного середовища. Для підвищення точності прогнозування необхідним є поєднання декількох скорингових моделей, що прогнозують одну й ту саму величину, наприклад, ймовірність настання дефолту позичальника, проте розроблених на підґрунті різних підходів. Так, використання мультискорингового підходу можливе шляхом поєднання інструментарію теорії нечіткої логіки та технологій штучних нейронних мереж. Таке поєднання створює можливості для здійснення більш адекватного оцінювання кредитоспроможності позичальників банку, внаслідок урахування усієї наявної інформації (як статистичних даних, так і експертних знань) та проводити ефективне налагодження економіко-математичних моделей на підґрунті реальної статистичної інформації [5, с.318].

Література:

1. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: Российский и зарубежный опыт [Текст] / Е.Б. Ширинская / Под редакцией Н.Ф. Карпычева [2 изд., переработанное и дополненное]. – Москва “Финансы и статистика”, 1995. – 160 с.
2. Мороз А.М. Кредитний менеджмент: Навч. посібник [Текст] / А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2009. – 400 с.
3. Рид Э. Коммерческие банки [Текст] / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит // общ. ред. д.э.н. В.М. Усоскина. – М.: Прогресс, 1983. – 501 с.
4. Панова Г.С. Банковское обслуживание частных лиц [Текст] / Г.С. Панова. – М.: АО ДИС, 1994. – 352 с.
5. Великоіваненко Г.І. Моделювання внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку [Текст] / Г.І. еликоіваненко, Л.О. Трокоз // Економічний аналіз : збірник наукових праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: ВПЦ Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 11. – Частина 1. – 468 с. – С. 313-319.

Заболоцький Т.М.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри комп'ютерних технологій, Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

Цяпа О.В.,

студент 5-го курсу Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

СТАТИСТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОЦІНОК ВАГ ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ З НАЙМЕНШИМ РІВНЕМ VAR У ВИПАДКУ ЗАЛЕЖНИХ СПОСТЕРЕЖЕНЬ

Метод вибору раціональної структури портфеля фінансових активів вперше описаний в роботі Марковіца [1]. Основною ідеєю описаного в [1] підходу є мінімізація ризику портфеля при заданому рівні очікуваної дохідності. Зауважимо, що у своїй роботі Марковіц використовує дисперсію портфеля як міру ризику та математичне сподівання дохідності для обчислення очікуваної дохідності портфеля. Завдяки своїй простоті цей метод широко використовується у фінансовому секторі. Особливої уваги заслуговує процедура вибору раціональної структури портфеля шляхом безумовної мінімізації ризику (дисперсії портфеля), тобто без накладання умови на рівень очікуваної дохідності. Результатом цього є портфель з найменшою дисперсією, очікувана дохідність якого є найменшою серед портфелів побудованих за правилом Марковіца. Збільшуючи рівень очікуваної дохідності портфеля до $+\infty$ отримаємо множину портфелів, яка має назву ефективна множина портфелів. В [2] показано, що в просторі середне-дисперсія ця множина є параболою, а в просторі середне-стандартне відхилення – гіперболою.

Проведені в кінці XX – початку XXI століття дослідження в області фінансів та теорії портфеля показали, що вибір дисперсії за міру ризику портфеля є доволі невдалим. Це зумовлено такими недоліками дисперсії як, наприклад, двостороннє сприйняття ризику (при зростанні імовірності отримання екстремально високих прибутків, зростає і ризик (дисперсія) портфеля), нехтування моментами вищих порядків (не враховується асиметрія поведінки дохідностей фінансових активів), недостатня інформативність дисперсії (описується лише розсіювання дохід-

ності відносно середнього значення) та інші. Зважаючи на поширеність та універсальність методу Марковіца вибору раціональної структури портфеля наявність таких недоліків не могла залишитися поза увагою науковців та практиків. В практичній діяльності фінансових установ великої популярності набули квантильні міри ризику, які при обчисленні ризику беруть до уваги відповідні квантили розподілу функції втрат. Завдяки цьому в процесі обчислення ризику певного фінансового інструменту враховуються лише можливі втрати, береться до уваги можлива несиметричність розподілу та частково враховується наявність важких хвостів. Найвідомішою квантильною мірою ризику є *Value-at-Risk* (надалі *VaR*). *VaR* при рівні довіри α характеризує мінімальний рівень втрат з імовірністю $(1-\alpha)$. На практиці для рівня довіри використовують значення $\{0.9, 0.95, 0.99, 0.999\}$. Властивості цієї міри досліджувалися в роботах [3]-[6]. Так, наприклад в [6], розглянуто проблему невизначеності параметрів для основних характеристик портфеля з найменшим рівнем *VaR* та знайдено точні розподіли оцінок цих характеристик.

На даний момент лише в декількох роботах розглядається проблема дослідження властивостей оцінок ваг та характеристик портфеля за умови, що дохідності елементів портфеля є автокорельованими. Для оцінок ваг та характеристик портфеля з найменшою дисперсією такі дослідження проведені в роботах [7]-[8]. Зважаючи на це, основною метою роботи є дослідження статистичних властивостей ваг портфеля з найменшим рівнем *VaR* за умови, що дохідності фінансових активів з яких складено портфель є автокорельованими.

Нехай ми формуємо портфель з k фінансових активів. Позначимо вектор дохідностей цих активів в момент часу t через X_t . Припустимо, що $\{X_t\}$ поводить як k -вимірний стаціонарний процес з середнім $M(X_t)=\mu$ та матрицею автоковаріацій $\Gamma(h)=\text{Cov}(X_t, X_{t+h})$.

Позначимо дохідність портфеля з вектором ваг w через $X_{w_t} = \sum_{i=1}^k X_{t_i} w_i = \mathbf{X}_t' \mathbf{w}$, тоді у випадку нормально розподілених дохідностей $VaR_\alpha(X_{w_t}) = z_\alpha \sqrt{\mathbf{w}' \tilde{\mathbf{\Gamma}}(0) \mathbf{w} - \mathbf{w}' \mathbf{i}}$, де $z_\alpha = -\Phi^{-1}(1-\alpha)$ є α квантилю стандартного нормального розподілу. У нашому випадку квантиль z_α потрібно замінити на $d_\alpha(w)$, де $P\left\{\frac{\mathbf{X}_{w_t} - \mathbf{w}' \mathbf{i}}{\sqrt{\mathbf{w}' \tilde{\mathbf{\Gamma}}(0) \mathbf{w}}} < d_\alpha(w)\right\} = 1 - \alpha$, тобто $VaR_\alpha(X_{w_t}) = d_\alpha(w) \sqrt{\mathbf{w}' \tilde{\mathbf{\Gamma}}(0) \mathbf{w} - \mathbf{w}' \mathbf{i}}$.

Надалі ми припускаємо, що $d_\alpha(w)$ не залежить від ваг портфеля, тобто $d_\alpha(w) = d_\alpha$. Таке припущення виконується для широкого класу розподілів, наприклад, для еліптичних розподілів.

Аналогічно до [5] можемо розв'язати задачу безумовної мінімізації *VaR* портфеля при рівні довіри α та отримати наступні ваги

$$\mathbf{w}_{VaR} = \mathbf{w}_{GMV} + \frac{\sqrt{V_{GMV}}}{\sqrt{d_\alpha^2 - s}} \mathbf{R}\mathbf{i}, \quad (1)$$

$$\text{де } \mathbf{w}_{GMV} = \frac{\tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1}\mathbf{i}},$$

$$V_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{i}'\tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1}\mathbf{i}},$$

$$\mathbf{R} = \tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1} - \frac{\tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1}\mathbf{i}\mathbf{i}'\tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1}}{\mathbf{i}'\tilde{\mathbf{A}}(0)^{-1}\mathbf{i}},$$

$$s = \mathbf{i}'\mathbf{R}\mathbf{i}$$

\mathbf{i} – k -вимірний вектор, елементами якого є одиниці. Варто зауважити, що \mathbf{w}_{GMV} є вектором ваг портфелю з найменшою дисперсією, а V_{GMV} – його дисперсією.

Ваги портфеля з найменшим рівнем VaR (1) залежать від невідомих на практиці параметрів μ та $\Gamma(0)$. Отже, необхідно ці параметри певним чином оцінити. Існує декілька методів оцінки параметрів розподілу, проте одним з найвідоміших є історичний метод, який використовується в даній роботі. Нехай нам задано значення дохідностей X_1, X_2, \dots, X_n . На основі цих значень будемо вибиркові оцінки

$$\hat{\mathbf{i}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \mathbf{X}_i, \quad \hat{\mathbf{A}}(0) = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\mathbf{X}_i - \hat{\mathbf{i}})(\mathbf{X}_i - \hat{\mathbf{i}})' \quad (2)$$

Підставляючи оцінки (2) у вираз (1) отримаємо вибиркові оцінки ваг портфеля, які позначимо $\hat{\mathbf{w}}_{VaR}$.

З (1) бачимо, що ваги портфеля з найменшим рівнем VaR існують тоді і лише тоді коли виконується умова $s < d_\alpha^2$. Аналогічно, вибиркові оцінки є коректними лише у випадку виконання умови $\hat{s} < d_\alpha^2$, де \hat{s} – вибиркова оцінка параметра s .

Лема 1. Нехай ми формуємо портфель з k фінансових активів. Позначимо X_t – k -вимірний вектор дохідностей в момент часу t . Припустимо, що $\{X_t\}$ поводить як k -вимірний стаціонарний процес з середнім $M(X_t) = \mu$ та матрицею автоковаріацій $\Gamma(h) = \text{Cov}(X_t, X_{t+h})$. Нехай крім цього $\Gamma(0)$ є додатньо визначена. Тоді

$$\lim_{n \rightarrow \infty} P\{\hat{s} < d_\alpha^2\} = 1.$$

Результат леми 1 дозволяє нам сформулювати наступну теорему без врахування умови $\hat{s} < d_\alpha^2$.

Теорема 1. За виконання умов леми 1 маємо

$$\sqrt{n}(\hat{\mathbf{w}}_{VaR} - \mathbf{w}_{VaR}) \xrightarrow{d} N(\mathbf{0}, \mathbf{S}),$$

де $\mathbf{0}$ – k -вимірний нуль вектор, а \mathbf{S} – $k \times k$ матриця.

Вираз для \mathbf{S} є доволі громіздким, тому, зважаючи на редакційні обмеження, ми його не наводимо.

Література:

1. Markowitz H. Portfolio selection / H. Markowitz // Journal of finance. – 1952. – №7. – P. 77-91.
2. Merton R. C. An analytical derivation of the efficient frontier / R. C. Merton // Journal of financial and quantitative analysis – 1972. – №7. – P. 1851 – 1872.
3. Вітлінський В.В. Комплексний підхід застосування методології Value-at-Risk / В.В. Вітлінський, А.Б. Камінський // Економічна кібернетика. – 2004. – № 5-6. – С. 4-14.
4. Камінський А.Б. Моделивання ставлення до ризику при застосуванні методології Value-at-Risk / А.Б. Камінський // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2005. – Випуск 6. – С. 145-154.
5. Alexander G. J. Economic implication of using a mean-VaR model for portfolio selection: a comparison with mean-variance analysis / G. J. Alexander, M. A. Baptista // Journal of economic dynamics & control. – 2002. – №26. – P. 1159 – 1193.
6. Bodnar T. Minimum VaR and Minimum CVaR optimal portfolios: estimators, confidence regions, and tests / T. Bodnar, W. Schmid, T. Zabolotsky // Statistics & Risk Modeling. – 2012. – №29. – P. 281-314.
7. Okhrin Y. Distributional properties of optimal portfolio weights / Y. Okhrin, W. Schmid // Journal of econometrics. – 2006. – №134. – P. 235-256.
8. Bodnar T. Statistical inference of the efficient frontier for dependent asset returns / T. Bodnar, W. Schmid, T. Zabolotsky // Statistical papers. – 2009. – №50. – P. 593-604.

Кмитюк Т.Л.,
аспірантка кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА ПЕРЕВАГИ

Мотивація персоналу займає одне із центральних місць у системі управління будь-яким соціально-економічним об'єктом. Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [4].

Традиційно теорії мотивації розділяють на дві великі групи: змістовні та процесійні [4]. Змістові теорії мотивації аналізують фактори, що справляють вплив на поведінку людини, її трудову активність. Дані теорії дають опис структури потреб, їхнього змісту, ієрархії, пріоритетності. Найвідоміші змістові теорії мотивації: теорія ієрархії потреб Маслоу, теорія Альдерфера, теорія двох факторів Герцберга, теорія набутих потреб Мак-Клелланда. Всім цим змістовим теоріям властиві дві загальні характеристики. По-перше, в кожній чітко сформований певний погляд на мотивацію, який підтверджений емпіричними дослідженнями і вже досить довго застосовується в практиці управління. По-друге, всі теорії змістовної мотивації основну увагу приділяють аналізу факторів, які лежать в основі мотивації, і практично не приділяють уваги аналізу процесу мотивації, що є основним недоліком всіх теорій змістовної мотивації.

До процесійних належать теорії, які представляють явище мотивації як процес, який можна проаналізувати, описати, спроектувати і спрогнозувати результати його реалізації, не заглиблюючись надто в природу і зміст самих мотивів. В даний час існує три основні процесійні теорії мотивації, а саме: теорія очікування В.Врума, теорія справедливості Адамса, теорія Портера. Як змістовні так і процесійні теорії мають щось особливе та відмінне, що дає можливість одержати визнання теоретиків і внести вклад у розробку знань про мотивацію. Але, основним недоліком даних теорій мотивації є те, що вони лише описують процес мотивації, а не кількісно вимірюють її рівень, тобто носять якісний аналіз.

Широко значення набуло застосування методів опису мотивації, що базуються на використанні математичного моделювання та сучасних інформаційних технологій. Так праці [2, 7, 8], присвячені опису мотивації праці, методам та моделям її оцінювання на підприємствах. Побудовані моделі базуються на математичному інструментарії такому, як: теорії ігор, методів оптимізації, теорії графів та теорії марковських процесів, в одному з досліджень за основу взято агентний підхід до визначення матеріального стимулювання. У працях розроблено комплекс моделей управління розвитком індивідуального трудового потенціалу працівників, який містить модель ієрархії потреб, моделі управління професійною адаптацією, моделі управління мотивацією та навчанням, модель управління кар'єрою, запропонована математична модель узагальнює існуючі моделі стимулюючих контрактів. Також здійснено угруповання методів мотивації за ознакою однорідності, ввівши і запропонувавши кількісні характеристики (інтенсивність і важливість) та шкали для їх оцінювання, розроблено економіко-математичну модель мотивації до праці, що дозволяє розраховувати величину мотивації в кількісному вираженні і знаходити ефективність діяльності співробітника при відомій величині мотивації.

В інших дослідженнях [4, 9, 10] – акцент робиться на управління мотивацією персоналу. Як висновок випливає те, що кінцевою метою управління трудовим потенціалом із застосуванням мотивації є забезпечення життєздатності підприємства за рахунок підвищення ефективності системи оплати праці. В дослідженнях розроблено концепцію моделювання процесів управління мотивацією персоналу підприємства, модель життєздатної системи управління мотивацією персоналу підприємства.

Запропоновано економіко-математичну модель у вигляді множинної нелінійної регресії, яка дозволяє визначити закономірність зміни величини преміальної складової мотиваційної системи управління залежно від зміни значень основних базових показників ефективності, що надає можливість прогнозувати рівень витрат на преміювання працівників і своєчасно приймати управлінські рішення щодо поліпшення мотиваційної діяльності.

У роботах [1, 5, 11] представлені економіко-математичні моделі для визначення оптимальної мотивації в інноваційній сфері. Так як одним з основних чинників інноваційного розвитку є працівники, то першочерговим завданням управлінців має бути мотивація творчих працівників до інновацій. В працях систематизовано основні тенденції та особливості форм і методів активізації інноваційної діяльності. Особливий акцент робиться на мотивацію праці науковців, персоналу підприємств,

дослідників і розробників нововведень. Запропоновано рейтинг трудових цінностей за різних типів мотивації та груп показників для оцінювання трудового внеску.

Описуються ряд задач з управління персоналом, де теорія ігор вступає як потужний засіб не тільки моделювання ситуацій, але й в якості обґрунтування шляхів для побудови механізмів оптимального управління розвитком персоналу. За допомогою теорії ігор він визначає ті технології управління персоналом, які мають найвищу ефективність в досягненні мети керівника. Особлива увага зосереджена на тому, яким саме чином поставити теоретико-ігрову задачу.

Подано підхід до персоналу, як домінуючої компоненти інноваційного потенціалу організації та запропоновано методичний інструментарій по оцінюванню і стимулюванню персоналу інноваційних організацій.

На жаль, незначна кількість публікацій, які присвячені дослідженню проблемам мотивації науково-педагогічних працівників. Наприклад, в праці [6]. Акцент робиться на матеріальне стимулювання науково-педагогічного персоналу ВНЗ. Проблеми щодо вдосконалення мотиваційного механізму у вищій школі зумовлені через недосконалу систему державного регулювання оплати праці НПП, що обмежує можливості керівництва вузів щодо розробки та впровадження ефективних мотиваційних механізмів, а також через систему оплати праці й преміювання НПП. В зв'язку з цим можна вважати доцільними такі пропозиції, що для прийняття управлінських рішень та підвищення ефективності мотивації потрібно досконаліше дослідити менш досліджувані сфери економіко-організаційних систем. Оскільки суть ефективного управління полягає в тому, що люди розглядаються як основа у конкурентній боротьбі, яких потрібно мотивувати, розвивати разом з іншими ресурсами з урахуванням характеру роботи, конкретних результатів праці, ініціативності, дисципліни, бажання підвищити свою кваліфікацію.

Література:

1. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник (третє видання). – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.

2. Котляров И.Д. Математическое моделирование мотивации к труду : автореф. дис. на получения наук. ступень канд. экон. наук : спец. 08.00.13 "Математические и инструментальные методы экономики"/ И.Д. Котляров – Санкт-Петербург, 2001 – 22с.

3. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 345 с.

4. Лисенко Ю.Г. Стратегічне управління персоналу: Вид. 2-е, пер. і доп./ Андрієнко В.Н., Белікова Т.Ю. – Донецьк: ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2005.– 201с.

5. Миляева, Л.Г. Оценка и стимулирование персонала организаций в условиях инновационной среды: монография / Л.Г. Миляева, С.А. Фомина; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2008. – 156 с.

6. Мокіна Ю.В. Математичні моделі в системах управління ефективністю діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 “Економіко-математичне моделювання”/ Ю.В. Мокіна. – Київ, 2006 – 18 с.

7. Новиков Д.А. Стимулирование в социально-экономических системах / Базовые математические модели. М.: Институт проблем управления РАН, 1998. – 216 с.

8. Пунтус С. А. Математическое моделирование процессов стимулирования труда работников в коммерческих организациях автореф. дис. на получения наук. ступень канд. экон. наук : спец. 08.00.13 “Математические и инструментальные методы экономики”/ С. А. Пунтус С. А. – Москва, 2002. – 23 с.

9. Смірнова Ірина Іванівна. Розвиток мотиваційної системи управління на промислових підприємствах : Дис... канд. наук: 08.00.04 – 2008. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук Маріуполь – 2008

10. Тимохіна Я.В. Моделювання процесів управління мотивацією персоналу підприємства автореф. дис. на здобуття наук. ступень канд. екон. наук: спец. 08.00.11 “Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці”/ Я.В. Тимохіна – Донецьк, 2009. – 19 с.

11. Шиян А.А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті. Навчальний посібник. –164 с.

Соколовський Д. Б.,

старший науковий співробітник, кандидат економічних наук Інституту економіки промисловості НАН України

ЗАСТОСУВАННЯ ІГРОВОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ПЛАТНИКА І ПОДАТКІВЦЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Пропоноване дослідження присвячено аналізу проблеми ухилення від сплати податків, відомої у світовій науці під назвою “tax evasion problem”, за допомоги теоретико-ігрової моделі. Формальну постановку задачі “tax evasion” вперше здійснили М. Alligham і А. Sandmo [1], які запропонували просту базову модель взаємодії платника податків і податківця:

$$E(U) = (1 - p)U(R - \tau(X)) + pU(R - \tau(X) - \gamma(R - X)), \quad (1)$$

де $E(U)$ – функція сподіваної корисності платника податків; U – функція корисності платника; R – фактичний дохід платника; X – задекларований дохід платника; τ – податкове навантаження; p – ймовірність перевірки декларації даного платника податковими органами; γ – штрафний коефіцієнт за ухилення платника від оподаткування.

Модель (1) послужила основою для великої кількості задач, пов’язаних із проблемою tax evasion. Із багатьма із них можна ознайомитись в оглядових статтях J. Slemrod і S. Yitzhaki [2], в якій розглянуто засадничі аспекти планування, ухилення і адміністрування податків та А. Sandmo [3], що підбиває певні підсумки досліджень за 3 десятиліття з початку артикуляції проблеми.

Попри це, слід зауважити певну однобокість і обмеженість засадничої моделі (1), спричинену специфікою задач, які планувалося вирішувати з її допомогою. Так, у ній відсутні: функція корисності податкової; гарантоване виявлення порушення при перевірці декларацій, у яких наявне ухилення; гарантоване не-виявлення порушення при перевірці декларацій, у яких відсутнє ухилення; відсутність вартості проведення перевірок декларацій, унаслідок чого постає питання: чому би не провести тотальну перевірку, гарантувавши безумовність покарання за ухилення від сплати податків; відсутність вартості дизайну платника – в дано-

му випадку, принаймні, маскуванню ухилення, що викривлює загальну картину: залучивши безкінечний за потужністю ресурс бухгалтерів, юристів тощо, платник однозначно заплутає будь-якого податківця із кінцевим ресурсом перевірок.

Ці обмеження призводять до безпосередньої залежності поведінкових переваг платника від, переважно, єдиного параметру – вигляду його функції корисності U , бо, наприклад, за одиничної функції сподіваної корисності рішення задачі оптимізації поведінки платника є очевидним, хоча і сумнівним, зважаючи на практичні спостереження. Так, можна довести, що в такому випадку поведінка платника залишається парадоксально незмінною для будь-якої ставки оподаткування. Тому, починаючи із праці [1], багато уваги приділялося аналізу функції корисності U , її вигляду, властивостям, зокрема, монотонності, диференційованості тощо. Численні дослідження (див., напр., [4-8]) було спрямовано на питання оптимізації взаємозв'язку між імовірністю виявлення порушень і величиною штрафних санкцій, а також використання цих інструментів для боротьби з ухиленням від сплати податків.

Метою даного дослідження було, не зациклюючись на функції сподіваної корисності (більше того – знехтувавши нею), проаналізувати залежність оптимальної поведінки як платника, так і податківця від параметрів системи їх взаємовідносин: вартості здійснення стратегій сторонами, прозорості контролю, а також – як вона змінюється під впливом податкового тягаря для різних за потужністю платників.

Розглянемо взаємовідносини між податківцем і платником податків, які, втім, передбачають неповноту інформації сторін, а отже – нечіткість вимірювання (“непрозорість”) оцінки діяльності платника, що спричиняє можливість опортунізму як із боку платника, так і з боку податківця. Природно вважається, що ступінь переконливості платника (як при опортунізмі, так і при сумлінній діяльності), а також рівень обізнаності податківця залежать від величини ресурсів, витрачених сторонами на вирішення цих питань.

За цих умов модель стосунків принципала й агента описується групою Γ :

$$(G, H) = \left\{ \begin{array}{cc} \{0; R - \nu\} & \{\tau R; (1 - \tau)R - \mu\} \\ \left\{ \begin{array}{l} p(\nu, \pi)(1 + \gamma)\tau R - \pi; \\ (1 - p(\nu, \pi)(1 + \gamma)\tau)R - \nu \end{array} \right\} & \left\{ \begin{array}{l} (1 + q(\mu, \pi)(1 + \gamma))\tau R - \pi; \\ (1 - (1 + q(\mu, \pi)(1 + \gamma))\tau)R - \mu \end{array} \right\} \end{array} \right\}, \quad (2)$$

де параметри R , τ , γ було визначено вище; p , q – частоти виявлення, відповідно, фактичного та фіктивного ухилення платника від оподаткування; π , ν , μ – ресурси, відповідно, на контроль платника, на маскуванню платником ухилень і на демонстрацію ним сумлінності своєї діяльності.

Для моделі (2) було розраховано умови нешевих рівноваг у чистих стратегіях, а саме: $E_{00} = \{\text{не перевіряти; ухилятися}\}$, $E_{01} = \{\text{не перевіряти; не ухилятися}\}$, $E_{10} = \{\text{перевіряти; ухилятися}\}$, $E_{11} = \{\text{перевіряти; не ухилятися}\}$:

$$E_{00} : v - \mu < \tau R < \frac{\pi}{p(v, \pi)(1 + \gamma)} \quad (3)$$

$$E_{01} : \tau R < \min \left(v - \mu; \frac{\pi}{q(\mu, \pi)(1 + \gamma)} \right) \quad (4)$$

$$E_{10} : \tau R > \max \left(\frac{\pi}{p(v, \pi)(1 + \gamma)}; \frac{v - \mu}{1 - (p(v, \pi) - q(\mu, \pi))(1 + \gamma)} \right) \quad (5)$$

$$E_{11} : \frac{\pi}{q(\mu, \pi)(1 + \gamma)} < \tau R < \frac{v - \mu}{1 - (p(v, \pi) - q(\mu, \pi))(1 + \gamma)} \quad (6)$$

На основі моделі (2) і умов (3)-(6) було побудовано імітаційну модель взаємовідносин податківця і платника, за допомоги якої досліджено проблему оптимізації реального податкового навантаження, початок якої відраховується від висунення Лафером гіпотези про те, що функція фактичного податкового навантаження від декларованого має такі властивості: функція є випуклою; значення функції на всьому відтинку $[0; 1]$ є меншими за аргумент; в точках 0 і 1 її значення дорівнюють 0 ; максимум функції знаходиться між точками 0 і 1 [9, 395].

Тракування кривої Лафера із зазначеними властивостями полягають у такому. Сплачувати податки, тобто віддавати власноруч зароблений дохід не хоче ніхто. При цьому, чим більше податок, тим менше бажаних його платити. Нарешті, за стовідсоткового податку (коли передбачається відбирати все зароблене) цілком резонно не знаходиться жодного бажаного його платити. Такий опис ситуації виглядає дещо спрощено. Платники або погоджуються сплачувати податок і платять його, або відмовляються і не платять. При цьому не розглядаються причини, що спонукають платників до виконання своїх обов'язків, можливо, проти їхнього бажання, а також не враховується можливість покарання тих, хто ухилився від сплати з доплатою коштів у казну.

Окреслена вище ігрова модель (3), описуючи взаємовідносини платників і податківців більш докладно, дозволяє врахувати зазначені чинники. Поза тим, із її аналізу видно, що поведінка платників залежить не лише від податкового тиску, як в однофакторній моделі Лафера, а і від продуктивності самого платника, а також – від низки параметрів середовища взаємовідносин.

Імітаційне моделювання взаємодії податківців і платників показало, що функція фактичного податкового навантаження від декларованого потенційно має не один, як у кривій Лафера, а три локальні максимуми.

Такий висновок може сприяти більш досконалому проектуванню податкового навантаження в умовах реальної економіки.

Література:

1. Allingham M. G. Income Tax Evasion: a Theoretical Analysis / M. G. Allingham, A. Sandmo // *J. Public Economic*. – 1972. – V. 1, № 3/4. – P. 323-338.
2. Slemrod J. Tax Avoidance, Evasion and Administration / J. Slemrod, S. Yitzhaki // *NBER*. – WP № 7473. – 2000. – 79 p.
3. Sandmo A. The theory of tax evasion: A retrospective view / A. Sandmo // *Norwegian School of Economics and Business Administration*. – 2004. – № 31/04. – 31 p.
4. Srinivasan T. N. Tax Evasion: a Model / T. N. Srinivasan // *J. Public Economic*. – 1973. – V. 2. – P. 4. – P. 339-346.
5. McCaleb T. S. Tax Evasion and the Differential Taxation of Labor and Capital Income / T. S. McCaleb // *Public Finance*. – 1976. – V. XXXI. – № 2. – P. 287-294.
6. Singh B. Making Honesty as the Best Policy / B. Singh // *J. Public Economic*. – 1973. – V. 2, № 3. – P. 257-263.
7. Christiansen V. Two Comments on Tax Evasion / V. Christiansen // *J. Public Economic*. – 1980. – V. 13, № 3. – P. 389-393.
8. Baldry J. C. The Enforcement in Income Tax Laws: Efficiency Implications / J. C. Baldry // *Economic Rec.* – 1984. – Juno. – P. 156-159.
9. Rosen H. S. *Public Finance* / Rosen H. S. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1985. – 641 p.

ЗМІСТ**РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ
ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Береславська О.І. УКРАЇНА І СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА: ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ	3
Болдак А.К. О РЕГИСТАЦИИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ СУБЪЕКТОВ АГРОЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	6
Дем'янюк О. І. ПРОБЛЕМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ УКРАЇНИ	9
Зглюй Т.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	14
Кириленко О.П. ЗАГРОЗИ І ВИКЛИКИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	17
Недзведовська О.Є. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ПЕНСІОНЕРІВ В УКРАЇНІ	20
Новосьолова О.С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РОЛІ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ	23
Румак О. А. К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	26
Смірнова О.М. ДОСВІД США У ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ КОРПОРАЦІЙ	29
Топішко І.І. ДО ПИТАННЯ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ В ОПЛАТІ ПРАЦІ	33
Топішко Н.П. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОЇ РОЛІ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	36
Шаманська Н. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ЙОГО РЕФОРМУВАННЯ	39

Шаманська О. С.

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: СУТНІСТЬ, МОТИВИ, ЧИННИКИ	42
-------------------------------------------------------------------------	----

Шулик Ю.В.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ТА РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ)	45
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

dr Paweł Dziekański

ANALIZA SAMODZIELNOŚCI FINANSOWEJ SAMORZĄDU, JAKO PODSTAWY DECYZJI ZARZĄDCZYCH JEDNOSTKI	49
---------------------------------------------------------------------------------------------------	----

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Березяк І. І.

ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	53
----------------------------------------------------------------	----

Грабар Р.Н.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ КАК ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕТОРЫ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ	56
--------------------------------------------------------------------------------------	----

Іванчук Н. В.

ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	60
------------------------------------------------------------------------------------	----

Козак Л. В.

АГРАРНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ В УКРАЇНІ	63
----------------------------------------	----

Підхомний О.М., Рудик О.Р.

ІНСТРУМЕНТИ МОДЕЛЮВАННЯ СТРИБКОПОДІБНИХ ЗМІН ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	67
--------------------------------------------------------------------------	----

Синчак В. П., Мазур О. В.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ МЕХАНІЗМУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА	70
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Шелест Н.А., Черняцова А.В.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ СПОСОБ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ	73
-------------------------------------------------------------------------	----

Шумақ Ж.Г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	76
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Галецька Т.І.	
ІНФРАСТРУКТУРА ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	80
Дрогоруб І. В.	
ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	83
Бородич Я.И., Говоровский Д.Н.	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	85
Квасницька Р.С.	
ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ “ІНСТИТУТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ”	88
Кривицька О. Р.	
КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	91
Литвиненко Я.В.	
ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОШИРЕННЯ	94
Маліновська О.Я.	
КРЕДИТНІ СПІЛКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	98

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Божкова Т.В., Свищов М.В.	
ЛОГІСТИЧНІ ПОТОКИ ЯК СКЛАДОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	102
Вдовенко Н. М.	
СПЕЦІАЛЬНІ ФОРМИ ПЕРВИННОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ	106
Марченко С.В.	
ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	109
Огороднікова І.І.	
ДОСВІД США ЩОДО ПОРЯДКУ ПЕРЕХОДУ ВІД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДО ПОДАТКОВОГО З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКОВИМ ПОДАТКОМ	112

Харчук Ю.Ю.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДВНЗ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ “FUZZY LOGIC TOOLBOX”	115
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ФІНАНСАХ

Антонюк П.П.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ПІДТРИМКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	121
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Вітлінський В.В., Коляда Ю.В., Семашко К.А.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ НЕЛІНІЙНОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	126
-------------------------------------------------------------------------	-----

Великоіваненко Г.І., Трокоз Л.О.

ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ У КРЕДИТНІЙ ПОЛІТИЦІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	130
-----------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Заболоцький Т.М., Цяпа О.В.

СТАТИСТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОЦІНОК ВАГ ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ З НАЙМЕНШИМ РІВНЕМ VAR У ВИПАДКУ ЗАЛЕЖНИХ СПОСТЕРЕЖЕНЬ	133
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Кмитюк Т.Л.

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА ПЕРЕВАГИ	137
------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Соколовський Д. Б.

ЗАСТОСУВАННЯ ІГРОВОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ПЛАТНИКА І ПОДАТКІВЦЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ	141
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Фінансова система України: становлення та розвиток

Матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції

Редактор Ігор Пасічник

Відповідальний за випуск Людмила Козак

Упорядник Ольга Недзведовська

Технічний редактор Роман Свинарчук

Комп'ютерна верстка Наталії Крушинської

Художнє оформлення обкладинки Катерини Олексійчук

Формат 42х30/4.

Папір офсетний. Друк цифровий.

Ум. друк. арк. 11,25. Гарнітура “TimesNewRoman”

Наклад 50 прим.

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету “Острозька академія”
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідцтво про державну реєстрацію
РВ №1 від 8 серпня 2000 року.