



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 15

Острог — 2010

ББК 65. 9(4)
УДК 336 (477)
Н 34

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

*Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету “Острозька академія”
Протокол № 4 від 24 листопада 2010 р.*

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Н 34 Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог:
Видавництво Національного університету “Острозька академія”,
2010. – Випуск 15. – 524 с.

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

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

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету
“Острозька академія”, 2010

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336. 144. 38

Дем'янишин В. Г.,*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,***Сіташ Т. Д.,***викладач кафедри фінансів ВІЕ Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМАТИКА ТА СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

У статті здійснено оцінку та розглянуто проблеми і причини недостатнього фінансування галузі охорони здоров'я. Запропоновано окремі стратегічні напрями удосконалення та оптимізації фінансування охорони здоров'я відповідно до вимог ринкової економіки.

Ключові слова: охорона здоров'я, планування, фінансування, медична допомога, медичні послуги, бюджетні кошти, медичне страхування.

В статье осуществлена оценка и рассмотрены проблемы и причины недостаточного финансирования отрасли здравоохранения. Предложены отдельные стратегические направления совершенствования и оптимизации финансирования здравоохранения в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Ключевые слова: здравоохранение, планирование, финансирование, медицинская помощь, медицинские услуги, бюджетные средства, медицинское страхование.

The estimation is carried out and reasons of the insufficient financing of industry of health protection are considered. Separate directions of improvement and optimization of financing of health protection are offered in accordance with the requirements of market economy.

Key words: health, planning, finance, medical care, medical services, budget, health insurance.

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я відіграє важливу роль у забезпеченні добробуту громадян. Видатки на охорону здоров'я є продуктивними та позитивно впливають на економічний розвиток держави. Але маючи неабиякий потенціал, національна система охорони здоров'я не задовольняє сучасних потреб і, водночас, є однією з найменш реформованих галузей.

Існуюча мережа закладів охорони здоров'я в багатьох випадках неадекватна реальним потребам населення, а наявні ресурси використовуються неефективно. Головними причинами цього є: невідпрацьованість

організаційно-економічного механізму формування і використання ресурсного потенціалу системи охорони здоров'я в умовах становлення ринкових відносин, зокрема, незадовільна координація з боку органів управління охорони здоров'я діяльності лікувально-профілактичних закладів; послаблення функцій стратегічного і поточного планування; відсутність багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я та збереження залишкового принципу, відсутність дієвих стимулів щодо реструктуризації медичної допомоги і раціонального використання ресурсів тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми охорони здоров'я завжди викликали дискусії. У вітчизняній та зарубіжній літературі висвітлені результати багатьох наукових розробок, присвячених цій тематиці, які лишаються актуальними до сьогодні.

Дослідженню окремих напрямів у галузі охорони здоров'я в Україні присвячені праці таких науковців, як О. Амоша, В. Антонюк, О. Гордей, Я. Карамішев, О. Кириленко, В. Лехан, В. Лисак, А. Підаєв, В. Рудень, Ж. Тощенко, В. Федосов, С. Юрій і ін. Зокрема, окремі питання організації управління, фінансування системи охорони здоров'я, її реформування розглянуто у працях О. Басвої, В. Баранова, Л. Богуш, З. Гладуна, О. Голяченко, С. Гошала, В. Євсєєва, Я. Жаліла, В. Куценко, В. Новікова, В. Попової, Н. Соломатіна та ін.

Огляд літературних джерел вітчизняних та зарубіжних авторів свідчить про те, що зміст і сутність державного управління системою охорони здоров'я тісно пов'язаний з проблемою ризику прийняття помилкових рішень при плануванні та на етапі реалізації, а сучасний стан фінансування охорони здоров'я в Україні є незадовільним і не відповідає ринковим засадям господарювання.

Мета і завдання дослідження. Метою нашого дослідження є теоретичне обґрунтування методологічних підходів до моделювання процесу управління системою охорони здоров'я в умовах трансформаційного суспільства у сфері фінансування галузі, які відображають багатоаспектну та складну проблему, що потребує всебічного комплексного аналізу та виявлення шляхів її практичного вирішення.

Виклад основного матеріалу. Недосконала з економічного та управлінського погляду модель системи охорони здоров'я, успадкована від колишнього СРСР, у нових економічних умовах виявилась неефективною і зумовила зменшення доступності медичної допомоги для широких верств населення. Дефіцит бюджету галузі, що спостерігається впродовж всього періоду незалежності України, призвів до значного погіршення якості медичного обслуговування і стану здоров'я нації.

Загальні економічні проблеми негативно позначилися на фінансуванні охорони здоров'я. Дефіцит державних коштів призвів до залучення пацієнтів у процес відшкодування витрат на надання медичної допомоги (передусім витрат на лікарські засоби, харчування у стаціонарних відділеннях), в

країні поширилася неофіційна оплата медичних послуг. За даними Держкомстату України, частка бюджетних асигнувань в охорону здоров'я скоротилася з 81,4 % у 1996 р. до 58,3 % у 2009 р., а якщо взяти до уваги неофіційні дані про масштаби тіньових платежів населення за медичні послуги, то питома вага коштів загального оподаткування скорочується до 48% [6].

Фінансова недоступність медичної допомоги поєднується з нерациональним використанням значної частки державних асигнувань у секторі охорони здоров'я. Застарілі підходи до розподілу фінансових ресурсів на підставі показників потужностей (числа ліжок-місць і кількості відвідувачів) спричиняють деформацію структури надання медичних послуг з перевагою обсягів спеціалізованих і стаціонарних послуг над первинною допомогою.

Стосовно використання фінансових ресурсів охорони здоров'я можна констатувати, що в динаміці з роками ситуація практично не змінюється. Змінюються тільки обсяги фінансування, а коливання з року в рік становлять 2–3%. Велика частина цих обсягів поглинається заробітною платою медичних працівників та оплатою комунальних послуг (понад 70% всіх видатків спрямовується на фінансування діяльності лікувально-профілактичних закладів). Бюджетні видатки на охорону здоров'я розподіляються відповідно до елементів затрат. Витрати на оплату праці та комунальні платежі становлять дві третини видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, в той час як на закупівлю товарів, матеріалів та послуг витрачається лише одна п'ята, а на капітальні видатки одна десята сукупних видатків.

Очевидно, що наявна модель системи охорони здоров'я України продемонструвала свою неефективність, про що свідчать показники її діяльності. Спостерігається постійне зростання незадоволеності населення наявною системою, тому сьогодні здійснюються енергійні зусилля щодо реформування цієї системи.

У більшості країн з ринковою економікою охорона здоров'я забезпечує функцію виявлення захворювань, їх профілактику та лікування хворих. Ці завдання виконують державна, страхова та приватна медицина. Щодо України як країни з ринковою економікою система охорони здоров'я далі функціонує за "радянськими" принципами (бюджетне фінансування, централізований розподіл ресурсів, розпорошення коштів та інших ресурсів по різних відомствах). Як наслідок, виникла розбалансованість: управлінська, функціональна, інфраструктурна. Ринкові зміни та соціальне розшарування суспільства в Україні потребують нових підходів до управління всією системою охорони здоров'я.

В Україні існує потужна мережа закладів охорони здоров'я (24 464 одиниці), з них: 3 900 лікарень, 7 200 амбулаторно-поліклінічних закладів, 1 064 станції швидкої допомоги, 324 самостійні стоматполіклініки та 6 676 стоматологічних відділень у складі Міністерства охорони здоров'я. Однак сучасна система фінансування установ охорони здоров'я не створює стимулів для ефективного лікування пацієнтів, а низькі показники здоров'я

в Україні частково відображають проблематичну ситуацію, що пов'язана з дієвістю стимулів на рівні цих установ. Україна має достатню кількість лікарів та середнього медичного персоналу, цілком достатню кількість ліжок, а у кінцевому результаті – ту якість медичної допомоги, рівень якої не здатний задовольнити пацієнтів, оскільки до сьогодні в Україні фінансування охорони здоров'я практично зводиться до фінансування ліжко-місця. Адекватна мотивація персоналу у галузі до праці є порушеною та не ефективною.

Результати проведення аудиторських досліджень свідчать, що протягом останніх п'яти років фінансування заходів охорони здоров'я населення України за рахунок бюджетних коштів становило від 3 до 4,5 відсотків видатків Державного бюджету України. Такі обсяги фінансування зберігаються навіть за умов, коли відповідно до Основ законодавства про охорону здоров'я державне фінансове забезпечення галузі не може бути меншим 10 відсотків національного доходу. Однак з 2002 року до 2009 року ці видатки були профінансовані в середньому лише на 83 відсотки. У зведеному бюджеті фінансування охорони здоров'я становить близько 3,5 відсотків ВВП. За висновками Всесвітньої організації охорони здоров'я, за умов, коли витрати на охорону здоров'я становлять менше п'яти відсотків від ВВП, система охорони здоров'я не здатна виконувати свої функції.

Проведений Рахунковою палатою аналіз доводить, що 20 із 23 державних цільових програм у галузі охорони здоров'я не відповідають вимогам чинного законодавства. Зокрема, вони: не передбачають загального обсягу коштів, необхідних для виконання програм; не містять вартісних та часових показників виконання кожного заходу; не розмежовують джерела фінансування програм; не мають розрахунків очікуваних результатів. У результаті суспільство отримало просте фінансування окремих медичних установ за бюджетні кошти замість забезпечення державних пріоритетів у галузі охорони здоров'я.

Окрім цього, зазначимо, що сумарні видатки на охорону здоров'я у загальному фонді зведеного бюджету України за 2005-2009 рр. зросли з 6,4 млрд. грн. до 16,9 млрд. грн. Обсяги видатків на охорону здоров'я місцевих бюджетів за аналізований період збільшилися з 5,3 млрд. грн. до 13,4 млрд. грн. або у 2,5 раза, а Державного бюджету – з 1,1 млрд. грн. до 3,5 млрд. грн. або у 3,2 раза [5].

З огляду на зазначене можна зауважити, що видатки на галузь охорони здоров'я характеризуються нестабільною динамікою. Незважаючи на щорічне збільшення номінальних обсягів видатків, їх економічна та функціональна структури залишаються майже без змін, що свідчить про відсутність стратегічних підходів до перспективних цілей та ручне управління фінансування галузі охорони здоров'я.

Аналізуючи фінансування галузі охорони здоров'я за рахунок Державного бюджету, виявилось, що його обсяги збільшуються, проте це навіть

не мінімальний рівень фінансування чи рівень виживання медичної галузі.

Незважаючи на проведення цілого комплексу заходів, які декларувалися як процес реформування, система охорони здоров'я в Україні за роки незалежності не зазнала істотних організаційних змін і залишилася лише прилаштованою до реального фінансування.

Тому назріла необхідність реорганізації медичної допомоги в системі охорони здоров'я, а саме, здійснення цілеспрямованих і керованих перетворень системного характеру, які передбачали б гарантоване державою фінансування витрат на замовлення послуг, багатокладність фінансування джерел, формування адресних фінансових потоків, забезпечивши державний контроль їх витрат. І, безумовно, ці організаційні перетворення системи медичної допомоги потребують реформування національного центру управління – Міністерства охорони здоров'я України. Виконання обґрунтованих, конкретних заходів такого спрямування дасть можливість досягти ефективності у розробці та впровадженні державних програм збереження та покращення стану здоров'я і якісного життя громадян України.

Загалом можна констатувати, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів доцільним є чітке визначення джерел фінансування охорони здоров'я, оскільки недостатньо використовуються фінансові можливості держави у належному грошовому забезпеченні як галузі, так й окремих установ. До того ж є недоліки методичного та організаційного характеру, відсутні дієві механізми стимулювання праці в амбулаторних та лікувальних закладах. Сучасний стан охорони здоров'я характеризується:

- поглибленням фінансової кризи, що пов'язано з нестабільністю та недостатністю фінансування галузі;
- недосконалістю законодавчих і нормативних актів, які впливають на забезпечення умов для поліпшення стану здоров'я населення та підвищення ефективності використання галуззю трудових, матеріально-технічних та фінансових ресурсів відповідно до засад ринкової економіки;
- нераціональною організацією існуючої системи надання медичної допомоги;
- суттєвим відставанням рівня середньомісячної заробітної плати в галузі охорони здоров'я від оплати праці у промисловості;
- звуженням економічного стимулювання діяльності працівників охорони здоров'я;
- браком сучасних медичних технологій;
- практичною відсутністю ринку медичних послуг.

У широкому розумінні, на нашу думку, доцільно не лише визначити бажаний кінцевий стан функціонування такої системи, але й розробити план дій, який повинен стати базою для переходу від наявної ситуації до умов, коли при мінімальних витратах треба досягти максимальної медичної, соціальної та економічної ефективності, забезпечити доступність і якість основних видів медичної допомоги.

Побудова стратегії розвитку охорони здоров'я в Україні має бути покладена в основу наукових стратегічних досліджень, які б забезпечували інтегральний системний підхід до аналізу процесів, що відбуваються в системі охорони здоров'я, та побудованих на цих методологічних засадах практичних рекомендацій. Підтримуючи підходи Д. Карамішева, С. Гошала, А. Підаєва, Я. Жаліло, Н. Соломатіна, Ж. Тоценка та інших науковців, ми вважаємо, що стратегічні засади оптимізації системи та фінансування видатків у галузі охорони здоров'я мають концентруватися навколо трьох головних характеристик, властивих системі:

1. Визначення реалістичності завдань і відповідності наявним ресурсам.
2. Урахування та встановлення особливостей причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи.
3. Встановлення наявних загроз здійснення стратегії та об'єктивних її обмежень [2].

Ми поділяємо думку Д. Карамішева та вважаємо, що стратегічні засади у сфері організації системи охорони здоров'я і управління нею мають полягати у проведенні комплексу заходів, що можуть включати такі компоненти:

- збалансувати державні гарантії щодо забезпечення населення медичною допомогою з фінансовими можливостями держави;
- забезпечити стійкість і прозорість багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я;
- впровадити механізми фінансового планування й механізми оплати праці, що стимулюють підвищення ефективності використання ресурсів в охороні здоров'я;
- розвиток механізмів координації діяльності всіх ланок системи управління охороною здоров'я;
- реформування системи фінансування охорони здоров'я;
- реструктуризацію мережі лікувально-профілактичних установ;
- удосконалювання правових форм та економічних механізмів функціонування медичних організацій.

За такої ситуації, на нашу думку, перспективним для подальших стратегічних засад є розгляд системного підходу як універсального методу дослідження соціальних систем, а саме з'ясування основних принципів системного підходу як теоретичного підґрунтя для розробки дієвої довго- та середньострокової стратегії розвитку системи охорони здоров'я. Це дасть змогу комплексно оцінити те чи інше явище відповідно на державному, регіональному чи місцевому рівнях управління системою охорони здоров'я та прийняти більш вивірені і науково обґрунтовані стратегічні управлінські рішення.

На всіх етапах свого розвитку держава повинна приділяти значну увагу розвитку соціальної сфери, включаючи охорону здоров'я. Фінансовий стан країни є індикатором фізичного розвитку її населення, тому надзвичайно важ-

ливо досліджувати всі напрями його забезпечення. Впровадження ефективних механізмів фінансування – це важлива складова процесу реорганізації системи охорони здоров'я, яка передбачає низку кардинальних змін у цій галузі.

Огляд останніх досліджень та спеціальної економічної літератури, у якій розкриваються проблеми фінансування галузі охорони здоров'я, підтверджує, що стан системи охорони здоров'я безсумнівно вимагає негайних заходів щодо її реформування. Однак у науковій літературі бракує реальних пропозицій, спрямованих на оптимізацію системи та фінансування галузі охорони здоров'я.

В Україні залишається невирішеним питання вибору шляху розвитку системи охорони здоров'я. Нині співіснують дві основні концепції розвитку охорони здоров'я.

Перша концепція – "Європейський вибір" ґрунтується на принципах:

- планування, оцінювання та фінансування заходів у системі охорони здоров'я здійснюється лише за остаточним результатом (за кількістю вилікуваних хворих, наданою медичною послугою);
- багатоканальність фінансування галузі;
- програмний принцип фінансування з бюджету;
- запровадження обов'язкового соціально-медичного страхування;
- розвиток добровільного медичного страхування;
- медична допомога надається суворо за встановленими стандартами;
- пріоритет первинній медико-санітарній допомозі;
- господарська самостійність лікувального закладу, незалежно від форми власності;
- громадський контроль за діяльністю закладів та наглядові ради в кожному закладі.

Друга концепція побудована на принципах економіки СРСР. Ця концепція у зміненому вигляді фактично працює у теперішній системі охорони здоров'я, тобто здійснюється планування, оцінювання та фінансування процесу надання медичної допомоги, а не оцінювання результатів лікування конкретного хворого. Використовують показники ліжко-днів, кількості відвідувань поліклініки, тарифні ставки та відпрацьований робочий час. Немає стандартів надання медичної допомоги. Є тільки кількісні нормативи, які не дають змоги оцінити кінцевий результат, повна господарча залежність ЛПЗ від нормативів та статей фінансування, вищих органів управління, ручний режим управління, контроль та звітність виключно за кількісними показниками, а також відсутність громадського контролю.

Враховуючи думки різних вітчизняних економістів, зокрема О. Басвої, З. Гладуна, В. Рудня [4], ми вважаємо доцільною реалізацію концепції "Європейський вибір" та надаємо перевагу таким способам виходу із кризи в охороні здоров'я, а саме:

1. Залишити за МОЗ і ГУОЗ функції стратегічного управління та управління підсистемою охорони здоров'я.

2. Законодавчо закріпити та делегувати владні повноваження самостійного управління керівникам лікувально-профілактичних закладів.

3. Ухвалити “Закон про обов’язкове державне соціальне медичне страхування”.

4. Створити “Єдиний медичний простір” (виведення бюджетних закладів із підпорядкування різних відомств, таких, наприклад, як Міністерство транспорту, СБУ, МВС та інші).

5. Законодавчо забезпечити та децентралізувати розподіл бюджетних фінансових та матеріально-технічних ресурсів у сфері охорони здоров’я через прийняття відповідних законодавчих та нормативно-регулюючих актів.

Серед заходів, що розглядаються багатьма вітчизняними економістами щодо забезпечення сталого та достатнього за обсягами фінансування як головної запоруки нормального функціонування системи охорони здоров’я в будь-якій країні, ми поділяємо думку В. Рудня [4] та, своєю чергою, виокремлюємо стратегії подолання якісного дефіциту ресурсів, які включають дві підгрупи, а саме:

- стратегії стримування витрат (або контролю за витратами);
- стратегії ефективного розподілу ресурсів.

Зауважимо, що загальними характеристиками стратегій стримування витрат та підвищення ефективності розподілу ресурсів є те, що вони:

- спонукають платника здійснювати контроль за витратами на макрорівні, а провайдера здійснювати контроль за витратами на мікрорівні;
- носять універсальний характер (можуть бути застосовані у будь-якій з моделей збору коштів як при бюджетному фінансуванні, так і при фінансуванні за моделлю соціального страхування).

Без перебільшення, ключовою стратегією забезпечення ефективного розподілу ресурсів є запровадження контрактних відносин. Фактично саме цей елемент у поєднанні з забезпеченням автономного статусу публічних медичних закладів є чи не основною відмінністю, що відрізняє орієнтовані на фінансування за рахунок загальних податків контрактні моделі систем охорони здоров’я низки європейських країн (наприклад, Великобританія, Скандинавські країни, Італія тощо) від системи охорони здоров’я України, що ґрунтується на характерній для радянських часів інтегрованої моделі розподілу ресурсів, у якій відсутні контрактні відносини.

Висновки. У результаті проведеного дослідження ми дійшли таких висновків.

1. В основі реформування економічних засад системи охорони здоров’я має бути створення прозорих фінансово-економічних механізмів цільового накопичення та адресного використання коштів, необхідних для реалізації в повному обсязі конституційних прав громадян на охорону здоров’я, медичну допомогу та медичне страхування.

2. Джерелами фінансування охорони здоров’я пропонуємо вважати:

кошти бюджетів, добровільного медичного страхування; кошти накопичувальних фондів територіальних громад і благодійних фондів, благодійні внески та пожертвування юридичних і фізичних осіб; кошти, одержані за надання платних медичних послуг, а також інші джерела, не заборонені законодавством. Своєю чергою, кошти бюджетів будуть джерелом фінансового забезпечення населення загальнодоступною медичною допомогою в межах визначеного базового рівня надання безоплатної медичної допомоги та його медикаментозного і технологічного забезпечення. А кошти добровільного медичного страхування, накопичувальних фондів територіальних громад спрямовуватимуться на задоволення індивідуальних потреб населення у медичних послугах понад базовий рівень безоплатної медичної допомоги. Такий підхід у комплексі основною вимогою визначає дотримання закладами охорони здоров'я всіх форм власності в обов'язковому порядку державних соціальних нормативів у сфері охорони здоров'я та забезпечення їх належного фінансування.

3. Характерним для процесу реформування охорони здоров'я має бути перехід до фінансування не мережі закладів галузі, а конкретної медичної послуги кожному пацієнту та визначення базового безоплатного рівня медичної допомоги з щорічним його переглядом залежно від затверджених бюджетних призначень на поточний рік.

4. Удосконалення системи планування та фінансування охорони здоров'я, на нашу думку, має передбачати пряму залежність розмірів фінансування медичних установ від обсягу та якості медичних послуг, які вони надають при раціональному й ефективному використанні коштів, що виділяються.

5. За умов, які склались сьогодні, об'єктивно впливає потреба суттєвого перегляду наявної державної фінансової політики в галузі охорони здоров'я і реалізації заходів для підвищення ефективного використання трудових, матеріально-технічних ресурсів для забезпечення функціонування установ охорони здоров'я.

Література:

1. Гордей О. Д. Вплив фінансових важелів на рівень життя населення / О. Гордей // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 78.
2. Карамішев Д. В. Стратегічні дослідження у державному управлінні системою охорони здоров'я / Д. В. Карамішев // Статистика України. – 2008. – № 2.
3. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: Монографія / Новікова О. Ф., Амоша О. І., Антонюк В. П. та ін. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2008. – 468 с.
4. Рудень В. В. Фінансування медичного забезпечення в Україні: проблеми та шляхи розв'язання / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 25-35.
5. http://www.moz.gov.ua/docs/docs_u.php?d=0&n=12.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336. 226. 212. 1

Бобох Н. М.,*аспірант кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету ім. Лесі Українки*

БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ

У статті проаналізовано досвід зарубіжних країн у визначенні бази податку на нерухомість, запропоновано власні рекомендації до обґрунтування бази оподаткування як одного з основних елементів системи оподаткування нерухомого майна в Україні.

Ключові слова: податок на нерухомість, система оподаткування нерухомості, база оподаткування, ринкова вартість, орендна вартість, площа нерухомості, коригувальні коефіцієнти, оцінка нерухомості.

В статье проанализирован опыт зарубежных стран в определении базы налога на недвижимое имущество, предложены собственные рекомендации к определению базы налогообложения, как одного из основных элементов системы налогообложения недвижимого имущества в Украине.

Ключевые слова: налог на недвижимость, система налогообложения недвижимости, база налогообложения, рыночная стоимость, арендная стоимость, площадь недвижимости, корректирующие коэффициенты, оценка недвижимости.

Experience of foreign countries in determination the base of property tax is analysed, own recommendations to ground of taxation base as one of basic elements of the system taxation real estate in Ukraine are offered.

Keywords: property tax, system of taxation of the real estate, base of taxation, market value, leasing cost, area of the real estate, correctings coefficients, estimation of the real estate.

Постановка проблеми. Запровадження податку на нерухомість в Україні є сьогодні одним із найважливіших завдань щодо реформування податкової системи України. При побудові ефективної моделі оподаткування нерухомості необхідно насамперед визначитися з базою податку, що являє собою один із основних елементів податку на нерухомість. Адже основою всіх моделей оподаткування нерухомості є саме база оподаткування.

Сьогодні немає однозначних підходів до вирішення цього питання. Суб'єкти, що здійснюють оцінку нерухомості в Україні досі не мають єдиної методики оцінювання, а методики, що існують, є малоефективні-

ми і не обґрунтованими, оскільки вони дають можливість маніпулювати результатами оцінки з метою заниження податкових зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам оцінки нерухомості у контексті запровадження податку на нерухомість приділено значну увагу у публікаціях Т. Яроцької, С. Федчука, Л. Чубук, Д. Баюри, Н. Калінюк, В. Заяць, О. Євтуха, В. Мельник, М. Мельник, Ю. Кушнірчук. Незважаючи на певний рівень опрацювання зазначених питань, в економічній літературі недостатньо розкриваються проблеми обґрунтування бази податку на нерухомість в Україні та досі законодавчо не врегульовано це питання з врахуванням особливостей розвитку вітчизняного ринку нерухомості.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз зарубіжно-го досвіду в застосуванні методів визначення бази оподаткування нерухомості та розробка власних пропозицій щодо обчислення бази податку на нерухомість в Україні з врахуванням особливостей національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці існує два способи визначення бази податку на нерухомість. Перший спосіб значно полегшує адміністрування податку і ґрунтується на простій методиці, що передбачає розрахунок податку залежно від фактичної площі, яку займає нерухомість. Як переконує досвід країн Центральної та Східної Європи, використання такого способу значно спрощує та здешевлює адміністрування цього податку на першому етапі його введення в податкову практику. Ця модель застосовується у випадку відсутності розвинутого ринку нерухомості та низького рівня доходів населення, що не дають змоги запроваджувати податок на нерухомість, заснований на ринковій вартості [1, с. 54].

Те, що податок на нерухомість, обчислений на основі площі нерухомості, може стати джерелом відчутних надходжень до бюджету, підтверджується прикладом Польщі. Його надходження становлять близько 1% ВВП країни, або близько 15% загальних доходів громад.

Для коригування якісних і функціональних особливостей нерухомості використовуються коефіцієнти, що враховують цілі використання нерухомості, її географічне розташування, наявність транспортних сполучень та інші чинники. Вони виводяться за допомогою середнього значення для кожної групи майна в межах заздалегідь виділених зон [2, с. 48]. Але, незважаючи на це, така методика використовується все меншою кількістю країн, особливо розвинутих. Адже при її використанні найбільший тягар податків припадає на найбільші за розміром об'єкти нерухомості, однак, вони не обов'язково будуть спроможними сплачувати високі податки. Результатом такої методики може стати занадто низьке оподаткування більш цінного об'єкта нерухомості та занадто високе оподаткування менш цінних об'єктів.

Другий спосіб побудований на основі вартісних підходів до податкової бази: ринкової вартості, орендної вартості або відновної вартості об'єкта.

Ринкова вартість об'єкта – це капітальна вартість, тобто акумульована вартість об'єкта на зазначену дату або ціна майна у випадку його продажу. Метод оподаткування нерухомості на основі ринкової вартості нерухомості використовується в умовах активного ринку, коли здійснюється достатня для порівняння кількість продаж об'єктів нерухомості з подібними характеристиками [3, с. 125]. Такий метод є характерним для країн з розвинутими економічними відносинами (США, Канада, Австралія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Данія, Японія).

Орендна вартість – сума потенційного річного рентного доходу, одержаного від оренди майна. Метод вартості оренди використовується невеликою кількістю країн (в окремих штатах Австралії, Франції та для нежитлового майна у Великобританії). Це пояснюється тим, що це дохідний метод, який розглядає потенційно найкраще і найвигідніше використання нерухомого майна. Однак не завжди нерухомість може використовуватися найвигідніше. Це, насамперед, стосується житлової нерухомості. Хоча цей метод стимулює найкраще використання нерухомості, але, з іншого боку, він може призвести до виникнення непосильного податкового тягаря для власників, що призводить до необхідності продажу об'єкта нерухомості [4, с. 48].

Метод відновної вартості (витратний метод) при розрахунку бази оподаткування об'єкта нерухомості в світовій практиці не набув широкого поширення і використовується кількома країнами (Індонезія, Японія, Південна Корея). Метод заснований на визначенні суми витрат для будівництва повністю ідентичного об'єкта і застосовується, якщо об'єкт нерухомості відносно новий, на ринку не укладалися угоди з аналогічним майном, а елементи благоустрою відносно унікальні.

Деякі країни (США, Канада, Нідерланди) застосовують всі ці методи оцінки нерухомості комплексно, залежно від типів нерухомого майна.

При визначенні вартості нерухомого майна використовується не індивідуальна оцінка кожного окремого об'єкта, а масова (кадастрова) оцінка всього нерухомого майна окремої адміністративно-територіальної одиниці на основі комп'ютеризованих моделей масової оцінки. Це дозволяє оцінити велику кількість об'єктів при відносно невеликих витратах [1, с. 19]. Моделі масової оцінки широко використовуються у всіх розвинених країнах. Конкретна модель підбирається з врахуванням важливих чинників, які впливають на ринкову вартість різних типів і видів нерухомості, для кожної території і виду майна (землі сільськогосподарського призначення, об'єкти комерційного використання).

Часто при оцінці нерухомості на основі її ринкової вартості виникають певні труднощі. Розрахунок ринкової вартості по надзвичайно великій кількості об'єктів житлової нерухомості, кожен із яких до певної міри унікальний, є трудомістким і дорогим процесом. Крім того, повинна відбуватися періодична переоцінка нерухомості у зв'язку з можливою зміною її ринкової вартості, що також є, з погляду адміністрування податку, досить

витратною процедурою. Все це призводить до того, що вартість, отримана таким способом, може відрізнятись від оцінки, яку дає такому об'єктові його власник. Податковим законодавством більшості країн йому дається право у встановлені терміни обґрунтувати свою оцінку, заповнивши в місцевих податкових органах відповідну типову форму. Але у більшості випадків оцінки за цими моделями завжди досить близькі до ринкової вартості об'єктів [5].

Світовий досвід оцінки нерухомості показує, що найбільш справедливими результати дає оцінка, заснована на ринкових показниках оцінюваного об'єкта, за умов якої власники об'єктів нерухомості, яка має більшу вартість, сплачують більші податки.

Враховуючи високу точність ринкових оцінок і практику оподаткування нерухомості у більшості країн, пропонується як податкову базу в Україні використовувати сукупну вартість землі та будівель, що на ній знаходяться. Використання єдиної системи оподаткування забезпечує принципи ефективності та справедливості. Такий підхід запобігатиме існуванню великої кількості оціночних механізмів, які можуть привести до неефективності процесу оцінки нерухомості та стягнення податків, до зростання витрат на ці процеси та проведення несправедливих оцінок нерухомості. Мало б і позитивні наслідки застосування єдиної методики оцінки землі і покращень, розташованих на ній. Адже наявні нині механізми оцінки земель і інших об'єктів нерухомого майна, відмінного від землі, є неефективними та надто витратними, бо здійснюються за різними методиками і різними органами. Неефективність процесу оцінки спричиняє несправедливі оцінки нерухомості.

Незважаючи на те, що використання ринкової вартості нерухомості як бази оподаткування дасть найбільш точний і справедливий результат, такий підхід в умовах недостатньо розвинутого та нестабільного ринку нерухомості в Україні не виправдає себе. Справедливість податку на нерухоме майно, розрахованого на основі на ринкової вартості, є дискусійною в умовах відокремленого оподаткування землі і покращень на ній. Бо якщо розглянути вартість будинку в якомусь селі, недалеко від столиці, то визначальним чинником формування вартості будинку є саме вартість землі. І застосування ринкової вартості до будинку спричинить подвійне оподаткування. Тому якщо і визначати податок на нерухоме майно на основі ринкової вартості, то лише за умови оподаткування землі з покращеннями як єдиного об'єкта.

Однією з перешкод, які заважають використанню найбільш точного метода розрахунку вартості, – методу аналога продажів, – є низька ринкова активність у деяких регіонах країни, що не дозволяє впровадити цей підхід у масовому масштабі. Крім того, для використання цього методу необхідно визначитися, яка нерухомість є "аналогічною", тобто які критерії для цього використовувати. Однак загальновідомо, що в угодах купів-

лі-продажу нотаріусами часто фіксується не реальна, а занижена вартість (найчастіше – балансова вартість БТІ) нерухомості. Тому “аналогічні” квартири можуть мати (документально) абсолютно різну вартість. Крім того, ринкова ціна змінюється з часом, тобто протягом звітного року змінюється база податку.

Враховуючи ці чинники, запровадження податку на нерухоме майно в Україні на основі ринкової вартості є необґрунтованим сьогодні. Аналогічні проблеми постануть у разі використання вартості оренди (капіталізації доходу) як бази оподаткування. Цей метод може бути застосований не до всіх об’єктів нерухомості, а лише до тих, які приносять дохід. У протилежному випадку оподаткування нерухомості буде додатковим податком на доходи, а не на багатство, виникне потреба частішого перегляду податкової бази (наприклад, щорічного, а не через 3-5 років).

Враховуючи певну розробленість і дієвість механізмів оподаткування землі на цей час, значний досвід оподаткування земельних ділянок та відсутність однозначних теоретичних і практичних підходів до оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, вважаємо за доцільне не поєднувати на початковому етапі запровадження податку на нерухомість ці два податки в єдиний податок. Тому на першому етапі запровадження податку на нерухомість (на період складання кадастру і проведення робіт з оцінки нерухомого майна для цілей оподаткування) за базу оподаткування варто взяти площу нерухомості та залишити чинну систему оподаткування майна (землі). Такий підхід Міжнародний банк радить використовувати країнам з перехідним типом економіки.

Використання площі нерухомості як бази оподаткування дозволить уникнути зловживань у вигляді заниження вартості нерухомості як державними органами, які будуть оцінювати майно, так і незалежними оцінювачами. Адже експертні оцінки носять дуже часто суб’єктивний характер. Крім того цей метод забезпечує менші витрати, пов’язані з адмініструванням податку на нерухомість та створенням бази даних про нерухоме майно. Лише набувши певного досвіду у стягненні цього податку, сформувавши інформаційну базу, стане можливим перехід на використання ринкової вартості як бази оподаткування.

Враховуючи зарубіжний досвід, вважаємо за доцільне поділяти нерухомість за функціональним призначенням на такі групи, як житлова, виробнича та комерційна (магазини, офіси, готелі, ресторани тощо). Різний підхід до неподібних за функціональним призначенням об’єктів нерухомості зумовлений різним рівнем доходності зазначених видів нерухомості, а отже, різним податковим потенціалом. Відповідно до такого поділу, мають відрізнятися суб’єкти та база оподаткування, ставки податку, способи оцінки майна, можливі пільги тощо.

При житловому використанні вартість нерухомості повинна визначатись на основі методу аналога продажу. Для ефективного використання

цього методу слід попередньо визначити кількість аналогічних об'єктів, що будуть використані для порівняння (наприклад, не менш як три). Лише у разі визначення вартості нових будівель, або будівель, аналоги для яких не можуть бути визначені (це найчастіше стосується об'єктів промислової нерухомості), доцільно застосовувати затратний метод.

При комерційному використанні вартість повинна визначатися на основі приведеної накопиченої вартості оренди для зазначених або аналогічних приміщень. Якщо визначити вартість на основі цього методу неможливо, то слід брати за основу вартість відтворення ідентичного об'єкта нерухомості із застосуванням дисконтуючого коефіцієнта (залежно від віку об'єкта).

Використовуючи спочатку площу нерухомості як базу оподаткування, варто паралельно застосовувати вагові коригувальні коефіцієнти, що враховуватимуть місце розташування окремого об'єкта і коригуватимуть вартість нерухомості. Адже одним з основних факторів, що впливає на формування вартості нерухомості, є місце розташування об'єкта (місто чи село, центр міста чи його околиця). Це дозволить здійснювати оподаткування більш справедливо.

У проекті Податкового кодексу України, що був прийнятий у першому читанні і оприлюднений 11 листопада 2010 р., також передбачається як базу оподаткування використовувати площу нерухомості, неоподатковуваний мінімум пропонується встановити в розмірі 120 кв. м. для квартири та 250 кв. м. для будинку. Пропонується також не оподатковувати 40 кв. м. на одну особу, якщо у квартирі зареєстровано більше 2 осіб та більше 5 осіб у будинку. Проектом передбачається застосовувати диференційовані ставки залежно від площі об'єкта нерухомості: для квартир, загальна площа яких не перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, загальна площа яких не перевищує 500 кв. метрів, ставки податку не можуть перевищувати 1 відсоток мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року; для квартир, загальною площею понад 240 кв. метрів, та будинків понад 500 кв. метрів, ставка податку становить 2,7 відсотка мінімальної заробітної плати.

На наш погляд, запровадження податку на нерухомість за такими ставками дозволить отримати мізерні надходження, а цей податок не буде виконувати роль оподаткування багатства, адже власник будинку площею 450 кв. м. сплатить лише близько 1 800 грн. податку за рік ($450 \text{ кв. м.} - 250 \text{ кв. м.}) * 0,01 * 869 \text{ грн.} = 1\,738 \text{ грн.}$).

Щодо такого значного за обсягами об'єкта нерухомості сума річного податку на нерухоме майно є дуже незначною і значного навантаження на багаті верстви населення податок нести не буде. Крім того, негативним є встановлення норми про право сільських, міських і селищних рад самостійно визначати ставку податку для квартир площею до 240 кв. м. та для будинків площею до 500 кв. м. Можливість встановлення ставок щодо

найдорожчих об'єктів нерухомості місцевими органами влади спричинить захист інтересів окремих впливових верств населення й заниження ними і так незначних сум податків. Тому розрахована нами сума є максимальною щодо об'єкта нерухомості площею 450 кв. м., адже місцеві органи влади можуть встановити ставку не 1% від мінімальної заробітної плати, а, наприклад, 0,5%, тоді, відповідно, надходження будуть меншими у два рази.

До внесення змін у проект Податкового кодексу планувалось застосовувати фіксовані ставки податку на житлову нерухомість – 10 грн. за 1 кв. м. перевищення площі над неоподатковуваним мінімумом. Іншою нормою кодексу було визначено застосування місцевими радами коригуючих коефіцієнтів (від 0,5 до 1,5), що враховуватимуть місце розташування об'єкта житлової нерухомості та його технічний стан.

На нашу думку, непродуманим було виключення норми про застосування коригуючих коефіцієнтів з останнього варіанта законопроекту, адже це дозволило б більш справедливо визначати вартість об'єкта нерухомості. Зміна механізму фіксованих сум податку на змінні ставки є позитивною, бо дозволить враховувати певною мірою індекс інфляції, хоча і зменшить потенційні фінансові надходження.

Для побудови ефективного податку на нерухомість в Україні вважаємо за необхідне зменшити розмір неоподаткованого мінімуму площі з 250 кв. м. для житлового будинку до 150 кв. м., застосовувати диференційовану шкалу оподаткування (від 1 до 5% від мінімальної заробітної плати) та коефіцієнти, що коригуватимуть оподатковувану базу залежно від розташування об'єкта нерухомості.

Висновки. В світовій практиці оподаткування нерухомості використовується два підходи до визначення бази оподаткування нерухомості. Перший підхід передбачає розрахунок податку на основі площі нерухомого майна. Другий підхід є вартісним і містить методи ринкової, орендної та відновної вартості. Площа, як база оподаткування, використовується у більшості країн Центрально-Східної Європи, ринкова вартість – у більшості розвинутих країн, використання методу орендної вартості (Австралія, Франція, Великобританія) є обмеженим через можливість виникнення непосильного податкового тягаря для платників. Вважаємо, що в умовах недостатньо розвинутого та нестабільного ринку нерухомості в Україні за базу оподаткування на першому етапі запровадження податку на нерухомість слід взяти площу нерухомості, залишивши чинну систему оподаткування землі. Такий підхід дозволить уникнути зловживань у вигляді заниження вартості нерухомості. Лише набувши певного досвіду у стягненні податку на нерухомість, сформувавши інформаційну базу, стане можливим перехід на використання ринкової вартості як бази оподаткування, що дає найточнішу оцінку.

Література:

1. Багрій О. О. Методичні підходи до формування податку на нерухомість в Україні // НТІ. – 2009. – № 2. – С. 51-55.
2. Багрій О. О. Податок на нерухомість як необхідний елемент податкової системи держави // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2006. – № 6. – С. 46-49.
3. Блонська В. І. Майнове оподаткування як елемент податкових систем в економіках добробуту // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. 4. – С. 122-129.
4. Левин Ю. А. О налоговом регулировании рынка жилой недвижимости // Финансы. – 2009. – № 6. – С. 46-49.
5. Макленнон Барбара Н., Бонз Річард Е., Падко. Оподаткування нерухомості. – <http://masters.donntu.edu.ua/2006/ggeo/sayenko/library/art08.htm>.
6. Лекарь С. Світовий досвід у справлянні податку на нерухоме майно // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 23-27.

УДК 336:332. 1

Карлін М. І.,*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету ім. Лесі Українки*

НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність категорії “фінансова спроможність регіону”, форми її прояву в економічних відносинах, шляхи проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні з урахуванням готовності до цього окремих територіальних громад і регіонів.

Ключові слова: фінансова спроможність регіону, реальна фінансова спроможність регіону, потенційна фінансова спроможність регіону, адміністративно-територіальна реформа, Україна, Польща, Волинська область, Бельгія, Європейський Союз.

В статье рассмотрена сущность категории “финансовая состоятельность региона”, формы ее реализации в экономических отношениях, пути проведения административно-территориальной реформы в Украине с учетом готовности к этому отдельных территориальных обществ и регионов.

Ключевые слова: финансовая состоятельность региона, реальная финансовая состоятельность региона, потенциальная финансовая состоятельность региона, административно-территориальная реформа, Украина, Польша, Волынская область, Бельгия, Европейский Союз.

In article the essence of a category “a financial possibility of region”, forms of its realisation in economic relations, ways of carrying out of administrative-territorial reform in Ukraine taking into account readiness for it of separate territorial societies and regions is considered.

Keywords: financial possibility of region, financial possibility of region, potential financial possibility of region, administrative-territorial reform, Ukraine, Poland, Volyn region, Belgium, the European Union.

Постановка проблеми. Посилення диференціації регіонального розвитку в Україні та необхідність реформування міжбюджетних відносин зумовлюють пошук нових підходів до фінансового забезпечення регіонів України. В цьому плані важливо з'ясувати рівень фінансової спроможності кожного регіону України, шляхи його нарощення, щоб зменшити

перерозподільні фінансові процеси в країні. Складність та актуальність поставленої задачі пояснюється недостатністю теоретичних і практичних напрацювань щодо фінансової спроможності регіону в Україні. Не оцінивши реальну спроможність регіону важко провести адміністративно-територіальну реформу в Україні. В цьому плані важливо вивчити досвід Польщі, яка пішла на укрупнення регіонів, чого поки не робить влада в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню окремих складових фінансової спроможності регіону та необхідності проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні присвячені роботи І. Алексєєва, О. Амоші, Р. Безсмертного, П. Буряка, О. Василика, І. Вахович, В. Гейця, З. Герасимчук, М. Долішнього, О. Західної, М. Козоріз, І. Луніної, В. Малиновського, П. Мельника, В. Олуйка, В. Опаріна, Н. Павліхи, В. Павлова, В. Радіонової, І. Сторонянської, Л. Тарангул та низки інших вчених.

Разом з тим, низка теоретичних і методичних питань щодо підвищення реальної фінансової спроможності регіону потребує подальших досліджень. Зокрема, необхідно визначити зміст цієї економічної категорії та форми її прояву, структуру механізму забезпечення фінансової спроможності регіону, фактори впливу на зміцнення фінансової спроможності регіонів нашої країни в сучасних умовах, резерви зростання фінансової спроможності регіонів України. Це дозволить на належному рівні підготувати та провести адміністративно-територіальну реформу у нашій країні.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є з'ясування суті економічної категорії "фінансова спроможність регіону", форм прояву та напрямів її забезпечення, проведення адміністративно-територіальної реформи в нашій країні.

Виклад основного матеріалу. Фінансова спроможність регіону як економічна категорія тісно пов'язана з такими категоріями, як: фінансова безпека регіону, стійкість фінансової системи регіону, конкурентоспроможність регіону, фінансові ресурси регіону та іншими. Важливо дослідити ці взаємозв'язки та відмінності фінансової спроможності регіону від названих категорій. Насамперед, важливо дослідити близькі за змістом категорії "фінансова безпека регіону" і "фінансова спроможність регіону". Це дозволить виявити і форми прояву фінансової спроможності регіону.

Досить цікавим у науковому плані є розгляд фінансової безпеки регіону в контексті сталого розвитку, запропонований доктор економічних наук, професор І. М. Вахович [1, с. 92-96]. Розглядаючи фінансову безпеку через призму регіональних інтересів сталого розвитку, вона виділяє такі ключові характеристики безпечного функціонування регіону, які в значною мірою також характеризують й фінансову спроможність регіону, її форми прояву:

– захищеність інтересів регіону (населення, природи та виробництва) від впливу несприятливих чинників, небезпек та загроз на основі висо-

кого рівня конкурентоспроможності регіону. Цей підхід зосереджує увагу на дослідженні сталого розвитку як статичної величини, тобто явища, яке дане, завершене, вже відбулось і спостерігається у конкретних проявах (досягнутий рівень захищеності економіки тощо);

- стійкість до впливу внутрішніх і зовнішніх негативних дій, при якій забезпечується усунення чи нейтралізація загроз задоволення інтересів регіону. Цей підхід дозволяє виділити і протистояння загрозам;

- стабільність соціоеколого-економічної ситуації в регіоні на основі активної протидії впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Цей підхід дозволяє розглядати розвиток регіону у динаміці з позиції здатності, можливості та готовності, тобто враховує перспективи сталого розвитку;

- збалансованість фінансових потоків за напрямками сталого розвитку регіону, що дозволяє забезпечити пропорційність задоволення потреб регіону. Тут враховується підтримання рівня сталості розвитку регіональної системи;

- забезпеченість регіону достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань фінансовими ресурсами, фінансова незалежність регіону у можливості задоволення цих потреб. Цей підхід поєднує у собі наявний фінансовий стан регіону з потенційними фінансовими можливостями забезпечувати захист регіональних фінансових інтересів;

- ефективність витрачання фінансових ресурсів на потреби функціонування регіональної економіки, соціального захисту та природоохоронних заходів на основі застосування якісних фінансових послуг, технологій та інструментів [1, с. 92, с. 95].

Зрозуміло, що з погляду різної реальної фінансової спроможності окремих регіонів України забезпечити вищевказані характеристики їх безпечного функціонування на сьогодні здається неможливим, але, як мету, це завдання треба ставити при проведенні адміністративно-територіальної реформи в нашій країні. Особливо це важливо в контексті зменшення “тінізації” економіки України та окремих її регіонів.

Для підвищення реальної фінансової спроможності регіонів України та з метою подолання “тіньової” економіки необхідно ввести податок на нерухомість і закріпити його за місцевими бюджетами, віддати на місця до 20% податку на прибуток підприємств, збільшити ресурсні платежі (за воду, за землю тощо). За допомогою цих та інших заходів вдасться підвищити як рівень фінансової безпеки регіону, так і рівень фінансової спроможності регіону. Проблемою є те, що Податковий кодекс України (2010 р.) не передбачає введення ефективного податку на нерухомість, що негативно позначиться на реальній фінансовій спроможності регіонів України. Водночас, Бюджетним кодексом України 2010 року цей податок передбачено як джерело місцевих доходів.

Фінансова спроможність регіону включає в себе внутрішню і зовнішню складові (форми прояву), які важливо дослідити. Внутрішня складова

фінансової спроможності регіону включає: рівень реалізації фінансового потенціалу регіону; забезпечення регіону фінансовими ресурсами для надання населенню регіону основних соціально-економічних послуг; податкоспроможність регіону тощо.

Зовнішня складова фінансової спроможності регіону характеризується рівнем його включення у перерозподільчі відносини в масштабах України. В цьому важливо оцінити як реальну, так і потенційну фінансову спроможність регіону. На наш погляд, потенційна фінансова спроможність регіонів є значно вищою, ніж це показується в офіційній статистиці. Причина цього явища – значна “тінізація” економіки України (до 30-50% за різними оцінками).

Дуже близькою до категорії “фінансова спроможність регіону” є категорія “фінансова стійкість регіону”. На думку кандидата економічних наук О. Р. Західної, стійкість фінансової системи регіону необхідно розглядати як спроможність збалансувати фінансові потоки, залучати необхідні фінансові ресурси для реалізації програмних заходів соціально-економічного розвитку регіону, забезпечувати його економічний саморозвиток та фінансову безпеку всупереч впливу ендогенних та екзогенних дестабілізуючих чинників, а також формувати фінансове підґрунтя для розвитку регіону в майбутньому [2, с. 7].

На нашу думку, фінансова стійкість регіону є складовою категорії “фінансова спроможність регіону”, оскільки вона характеризує потенційні фінансові можливості регіону.

Своєю чергою, фінансова спроможність регіону є складовою категорії “конкурентоспроможність регіону”, оскільки вона характеризує конкурентоспроможність регіону з фінансової сторони.

У цілому, у загальному вигляді, зміст економічної категорії “фінансова спроможність регіону” можна визначити так: це фінансова здатність регіону задовольняти основні соціально-економічні потреби жителів регіону та забезпечувати фінансування загальнодержавних функцій, пропорційно фінансовим можливостям регіону. Проблемою є визначення як реальних, так і потенційних фінансових можливостей регіону та визначення частки кожного регіону України у фінансуванні загальнодержавних функцій. На наш погляд, це буде ефективніше зробити, якщо укрупнити регіони України (до 10-11 регіонів замість 27). Разом з тим, в укрупненні областей повинна бути зацікавлена громадськість цих областей, а не тільки Центр.

Фінансова спроможність регіону як економічна категорія відображає складну гаму економічних відносин між різними суб’єктами: між окремим регіоном і державою в цілому, між різними регіонами України, всередині окремого регіону [між громадою обласного центру і територіальною громадою області, що, відповідно, уособлюється (досить часто суперечливими) економічними взаєминами між міською радою і обласною радою] з приводу розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів регіону, насам-

перед – понадпланових] тощо. Важливо виявити всі ці групи взаємин, їх суб'єкти, зрозуміти економічні інтереси кожного суб'єкта, економічні протиріччя між різними суб'єктами, які в цілому і характеризуються категорією “фінансова спроможність регіону”. Все це дозволить краще зрозуміти сутність економічних відносин як всередині окремого регіону, так і економічні протиріччя між окремими регіонами України. В кінцевому підсумку пропонований нами підхід до аналізу змісту економічної категорії “фінансова спроможність регіону” дозволить виявити та вирішити не тільки економічні суперечності між окремими регіонами, а й зменшити політичне протистояння між Західною і Східною Україною, провести адміністративно-територіальну реформу без суттєвих проблем.

Необхідність реформи фінансових відносин в Україні в контексті адміністративно-територіальної реформи зумовлена, насамперед, такими проблемами:

- низька якість послуг, що надаються на місцях. У більшості сільських, селищних бюджетів видатки на виплату заробітної плати й нарахування на неї становлять понад 90 %;

- зношена інфраструктура. Комунальна інфраструктура зношена більше ніж на 60%. Кількість аварій у ЖКГ за останні роки зросла в 5 разів. Близько 90% доріг загального є дорогами місцевого значення. При цьому 70% автодоріг потребують капітального ремонту. Згідно з розрахунками Всесвітнього Банку, протягом наступних 10 років місцева інфраструктура України вимагатиме інвестицій на 29 млрд. дол. США.

Причинами вказаних проблем є:

- низька фінансова самостійність регіонів. Згідно з розрахунками Асоціації міст у 2009 р. недофінансування видатків на місцевому рівні сягнуло 12,1 млрд. грн. Питома вага доходів, що не враховуються при розрахунках трансфертів, у 2006-2009 рр. становила 10-13% і має тенденцію до скорочення. При цьому брак ресурсів на делеговані повноваження знижує відповідальність місцевої влади за якість наданих послуг;

- недостатньо прозорий розподіл міжбюджетних трансфертів.

Україна також мусить взяти до уваги негативний досвід Бельгії, де недооцінка регіональних економічних та мовних суперечностей між Фландрією та Валлонією може призвести до перетворення Бельгії на конфедерацію або до розпаду країни взагалі за чехословацьким варіантом на дві країни.

Підвищення фінансової спроможності регіонів України, в тому числі шляхом укрупнення областей, дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності й нашої країни у світі, який, на жаль, знижується.

У рейтингу Індексу міжнародної конкурентоспроможності 2009-2010 рр. Україна займає 82 місце серед 133 країн. Згідно з підсумковим Звітом про конкурентоспроможність України, який у червні 2010 р. презентував Фонд “Ефективне управління” у межах спільного проекту із

Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), наша країна опустилася на 10 позицій [3].

У регіональному ж рейтингу конкурентоспроможності з 20 регіонів перше місце, як і раніше, займає Київ. У міжнародному рейтингу він – на 59 місці (поруч з Угорщиною та Панамою). Далі з незначним відставанням іде Дніпропетровська область. Потім Закарпатська і Львівська області (67 та 69 місце в міжнародному індексі – поряд з Уругваєм та Румунією), і АР Крим з Донецькою областю (72 та 73 місця – між Казахстаном і Латвією). Завершує так звану групу лідерів Харківська область – 76 місце в міжнародному індексі (між Колумбією та Єгиптом).

Полтавська, Черкаська, Хмельницька, Запорізька, Одеська, Луганська та Херсонська області знаходяться в середині рейтингу. Низький рівень конкурентоспроможності демонструють Волинська, Рівненська, Івано-Франківська, Сумська та Житомирська області. А наприкінці списку – Вінницька область. Вона посіла 111 місце в міжнародному індексі поряд із Сенегалом і Сербією.

Необгрунтована практика регіонального порівняння викликає постійні нарікання з боку областей, де виробляється лівова частка валового внутрішнього продукту країни, а також постійні дискусії про те, "хто кого годує" [4].

Чинний Закон "Про стимулювання розвитку регіонів" поки не дає відповіді на такі питання. Значна частина його спрямована на вирішення проблем депресивності територій.

Звичайно, регіональну політику можна розуміти і як інструмент подолання депресивності. Але якщо слідувати критеріям, закладеним у законі, то у нас у стані депресивності перебуватиме половина країни.

Тому при всій важливості таких завдань, як подолання депресивності і забезпечення соціальних стандартів для всіх громадян, регіональна політика не може бути зведена виключно до їх вирішення. Її головна мета значно ширша – створити умови для максимального розкриття і використання внутрішнього потенціалу регіонів.

У цьому контексті адміністративно-територіальна реформа в Україні повинна розглядатися, перш за все, як передумова реалізації державної регіональної політики.

Майбутня адміністративна реформа в Україні включає в себе шість блоків. Перший з них передбачає модернізацію центральних органів виконавчої влади. Найцікавіше і найцінніше тут те, що при збереженні наявної кількості міністерств-двадцяти передбачається скоротити кількість центральних органів виконавчої влади та урядових органів держуправління на 25 відсотків. Планується скорочення й контрольно-наглядових функцій та дерегуляція цих органів.

Передбачається модернізувати і систему професійного навчання держслужбовців та посадових осіб місцевого самоврядування. Наголошено, що Україна не може миритися з ганебним 146 місцем у світовому рейтингу

корупції. У шостому блоці передбачено: безпаперові технології, тобто так званий електронний обіг документів, створення національної бази особових справ держслужбовців і переведення надання суспільних держпослуг у режим он-лайн.

Найбільше дискусій викликає реформування місцевих органів виконавчої влади. Так, за одним із проєктів, пропонується створити на території Волинської області 49 громад, замість майже півтисячі сільських рад. Планується, що на території Любомльського району буде лише три таких громади – Любомльська, Головинська та Гушанська, а Шацький район із статусу власне району перейде у статус громади. Громади взагалі на Волині мають об'єднуватися в 5-6 чи то повітів, чи округів, а областей може взагалі не бути [5].

Зрозуміло, що поки це лише один із запропонованих проєктів, але із зазначеного випливає, що він буде чи не основним. У селах, які перестануть бути центрами сільрад, лишаться лише старости. Найбільша проблема при цьому – створення належної інфраструктури. Запровадження планованої реформи та розбудова нових органів влади можлива лише за допомоги Євросоюзу. Планується, що вже в 2011 році ЄС надасть Україні 80 мільйонів євро, крім того, будуть продовжені українсько-канадський та українсько-данський проєкти технічної допомоги із залученням додаткових коштів не менш як 10 мільйонів євро.

Система бюджетного вирівнювання визначає взаємодію між Державним бюджетом і регіональними бюджетами, яка дозволяє будь-кому з громадян держави отримувати певний рівень суспільних послуг, незалежно від того, на території якого регіону він проживає. Конкретними механізмами реалізації горизонтального бюджетного вирівнювання в Україні є система міжбюджетних трансфертів.

Останніми роками постійно зростає роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів та частки ВВП, яка перерозподіляється через систему трансфертів.

Згідно з вимогами Бюджетного кодексу України, місцеві бюджети не можуть бути затверджені з дефіцитом. Винятком є тільки бюджети міст обласного та республіканського підпорядкування, республіканський бюджет Автономної Республіки Крим, які можуть ухвалюватися з дефіцитом бюджету розвитку. Але на практиці дефіцит бюджету розвитку застосовується нечасто.

Для підвищення ефективності системи міжбюджетних трансфертів треба розробити чіткі та прозорі критерії, згідно з якими можна оцінювати результати державної політики вирівнювання доходів регіональних бюджетів.

Для удосконалення порівняльності та вироблення гармонізованих підходів до розвитку і фінансування територій та надання їм відповідного фінансування в ЄС розроблено класифікацію адміністративно-терито-

ріальних одиниць (NATS 8), яку було узаконено рішенням Єврокомісії 2001/0046 від 14. 02. 2001р. Наразі офіційно зареєстровані субнаціональні адміністративно-територіальні одиниці на рівнях NATS 1, 2, 3, кожна з яких отримала свій код. Подібний підхід було б доцільно застосувати в Україні, провівши відповідне укрупнення сільських рад, районів і областей, одночасно розширивши їх повноваження, в тому числі й у сфері управління своїми фінансами, яких катастрофічно не вистачає насамперед бюджетам нижчого рівня.

Щодо кожного рівня в країнах ЄС встановлено рекомендовані повноваження, які доцільно здійснювати на цих рівнях, та орієнтовну кількість населення, яка належить до кожного рівня, що треба застосувати і в Україні.

У ЄС всі територіальні одиниці регіонального плану, які відповідають цим критеріям, розглядаються в одній категорії. Крім того, не рекомендується надавати однакові повноваження регіонам, які не перебувають в одній "ваговій категорії". Тому заслуговують на увагу пропозиції відомих вчених України про укрупнення районів і областей і зменшення кількості останніх до 6-10, хоча це поки не враховується при розробці концепції адміністративно-територіальної реформи, що зекономить як управлінські витрати, так і стимулюватиме розвиток окремих регіонів, насамперед депресивних.

Виходячи з досвіду Польщі та вимог Єврокомісії від 14. 02. 2001 р., ми пропонуємо для обговорення громадськістю авторський варіант реформування адміністративного устрою України, який включатиме створення 10 укрупнених областей або регіонів: 1) Західно-поліський (Волинська, Рівненська, Житомирська області, центр – м. Рівне); 2) Західноукраїнський (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області, центр – м. Івано-Франківськ); 3) Подільський (Тернопільська, Хмельницька, Вінницька області; центр – м. Хмельницький); 4) Центральний (Київська, Чернігівська, Черкаська, Кіровоградська області, центр м. – Черкаси); 5) Причорноморський (Одеська, Миколаївська, Херсонська області; центр – м. Миколаїв); 6) Північно-східний (Сумська, Харківська, Полтавська області, центр – м. Полтава); 7) Донбаський (Донецька, Луганська області, центр – м. Горлівка); 8) Придніпровський (Дніпропетровська і Запорізька області, центр – м. Дніпропетровськ); 9) Кримський (Автономна Республіка Крим і м. Севастополь, центр – м. Сімферополь); 10) м. Київ. При такому підході оптимізується як кількісний склад населення регіонів, так їх просторовий розвиток, максимально враховуються історичні та національні особливості розвитку кожної області та регіону [6].

Пропонована зміна традиційних центрів ряду регіонів України пояснюється двома основними причинами: 1) загостренням екологічної та транспортної ситуації у великих містах (Київ, Львів, Одеса, Харків, Донецьк); 2) необхідністю розвитку менш розвинутих територій і відповідних центрів цих регіонів, про що свідчить досвід зарубіжних країн.

Ідея територіального поділу столиці держави та адміністративного центру, що знаходиться поруч, не нова: її реалізували в багатьох країнах світу. Найбільш відомий приклад – США, де місто Вашингтон належить до окремого адміністративного округу, а не якомусь із штатів. Крім того, в більшості штатів функції столиці здійснюють невеликі містечка, а не масштабні мегаполіси, які є “візиткою” певного штату. Так, столицею штату Нью-Йорк є не однойменне місто на Гудзоні, а Олбані, в якому проживають лише 93,5 тис. чол. В Іллінойсі, де є Чикаго, керівництво здійснюють урядовці із Спрінгфілда, чисельність якого в 24 рази менша. В Каліфорнії головне місто не Лос-Анджелес і не Сан-Франциско, а Сакраменто, сьомий за розмірами населений пункт. У Неваді Лас-Вегас підпорядкований значно меншому Карсон-Сіті.

Аналогічна ситуація має місце і в Європі. Наприклад, у ФРН Берлін виокремлений в окрему адміністративну одиницю, а оточує його федеральна земля Бранденбург зі столицею в Потсдамі, що розташований у приміській зоні Берліна. Англійський регіон Великий Лондон (найменший за розмірами, але лідер за ВВП на душу населення) знаходиться між двома іншими: Східною та Південно-Східною Англією. В Бельгії столиця також користується особливим статусом [7].

Виокремлення адміністративного центру регіону із столиці має декілька цілей. Перш за все, ця міра є інструментом форсованого соціально-економічного розвитку невеликого міста, яке зосереджує певну частину переселених до нього урядовців, за якими “підтягуються” філії банків та корпорацій. Досить часто саме статус регіонального центру забезпечує головні доходні статті міських бюджетів у тих самих США [7].

Укрупнення областей повинно бути доповнене об’єднанням районів, яких нараховується 490, а пропонується зменшити до 135-136. З рекомендацій ЄС видно, що в Україні доцільно планувати розмір районів (за кількістю населення) у межах 250-300 тис. чоловік, але при умові, що наявні послуги влади будуть наближені до людей. Наші оцінки, зроблені для областей Західного Полісся, дозволяють говорити про необхідність виділення по 4 укрупнені райони в кожній із цих областей: у Волинській області – 1) Ковельський (північні райони Волині), 2) Володимир-Волинський (західні райони області); 3) Луцький (південні і східні райони Волинської області), 4) м. Луцьк; у Рівненській області – 1) Сарненський (північно-західні райони); 2) Рівненський (центральні райони), 3) Дубнівський (південно-західні райони); 4) м. Рівне; в Житомирській області – 1) Новоград-Волинський (західні райони); 2) Коростенський (північно-східні райони); 3) Житомирський (південні райони); 4) м. Житомир. Можливим варіантом територіального реформування могло б бути створення не 4-х, а п’яти районів, насамперед у Житомирській області.

Прийнятий 8. 07. 2010 р. новий Бюджетний кодекс України повинен позитивно вплинути на фінансову спроможність регіонів, хоча деякі питання залишилися невирішеними [8].

Не почутими, на жаль, залишилися пропозиції передати на Державний бюджет фінансування державних програм соціального захисту, на реалізацію яких органи місцевого самоврядування не мають жодного впливу.

Взагалі, щодо місцевих бюджетів новий Бюджетний кодекс зафіксував певне матеріальне поліпшення їхнього стану. Насамперед зроблено спробу зменшити ризики їх "підвисання" внаслідок неприйняття Державного бюджету. Віднині, якщо ця проблема виникне, трансферти до місцевих бюджетів будуть вважатися такими, які були в проекті закону про Державний бюджет, поданому урядом до парламенту.

Нарешті усунуто проблему із платою за землю, яку раніше ділили між власними надходженнями територіальних громад і надходженнями, закріпленими за обласними та районними бюджетами. Несправедливим було те, що до міст обласного значення спрямовувалося 75% плати за землю, а до бюджетів сіл, селищ та міст районного значення – тільки 60%. Тепер плата за землю повністю належить до доходів бюджетів міст, сіл, селищ.

Ще одне нововведення – фінансові нормативи бюджетної забезпеченості розраховуватимуться на підставі державних соціальних стандартів і нормативів. Поки що це декларація. Коректно здійснити такі розрахунки можливо лише після впорядкування адміністративно-територіального устрою. І Мінфін готовий до цього, вводячи термін "об'єднання територіальних громад, створених відповідно до закону" – прообраз майбутніх адміністративно-територіальних одиниць – громад. Розрахунки трансфертів до таких об'єднань здійснюватимуться як для міст обласного значення і надаватимуться безпосередньо з Державного бюджету.

В останні десятиріччя в світі були випробувані десятки методів для вирішення економічних проблем окремих регіонів. Їх, на думку Н. Тоганової [9, с. 109], можна поділити на глобальні й локальні. До глобальних методів можна зарахувати всі пропозиції щодо зміни адміністративно-територіального поділу та радикального перегляду фінансової політики держави та/або регіонів щодо всієї країни або окремо стосовно окремого регіону. До локальних методів Н. Тоганова зараховує регіональну політику ЄС в цілому, так і самої держави, регіональний маркетинг-менеджмент та промислову політику (або як її аналог – кластерну). Методи першої групи напряму впливають на конкурентні переваги регіону (вартість робочої сили регіону і т. ін.), а методи другої групи можна віднести до "м'яких" чинників (будівництво об'єктів соціальної інфраструктури, імідж регіону тощо). На наш погляд, для підвищення фінансової спроможності менш розвинених регіонів України (в т. ч. і Волині) необхідно використовувати як глобальні, так і локальні методи вирішення економічних проблем регіонів.

Висновки. Фінансова спроможність регіону як економічна категорія відображає відносини між різними суб'єктами: між окремим регіоном і державою в цілому, всередині окремого регіону (між громадою обласного

центру і територіальною громадою області) тощо з приводу розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів регіону.

Зміст економічної категорії “фінансова спроможність регіону” можна визначити так: це фінансова здатність регіону задовольняти основні соціально-економічні потреби жителів регіону та забезпечувати фінансування загальнодержавних функцій, пропорційно фінансовим можливостям регіону.

Важливими формами прояву фінансової спроможності регіону є його фінансова стійкість, фінансова безпека, реальна фінансова спроможність регіону, потенційна спроможність регіону. .

Фінансова спроможність регіону є складовою більш загальної категорії – “конкурентоспроможність регіону”.

Підвищення фінансової спроможності регіонів України за рахунок адміністративно-територіальної реформи дозволить зменшити як економічне, так і політичне протистояння між Західною і Східною Україною.

Важливим напрямом підвищення фінансової спроможності регіонів України повинно стати проведення адміністративно-територіальної реформи з дотриманням вимог Євросоюзу та досвіду Польщі.

Література:

1. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації: [монографія] / І. М. Вахович. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 496 с.
2. Західна О. Р. Механізм забезпечення стійкості фінансової системи регіону. Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / 08.00.08. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 20 с.
3. Савицький О. Єдина надія – на реформи / О. Савицький // День. – 2010. – 1 липня. – С. 5.
4. Скорик Н. Заглянути за горизонт / Н. Скорик // Дзеркало тижня. – 2010. – 15 травня. – С. 4.
5. Лис В. Якими будуть громади, що замінять сільради? / В. Лис // Волинь – нова. – 2010. – 3 червня. – С. 4.
6. Проблеми і шляхи розвитку депресивного регіону (на прикладі областей Поліського економічного регіону): [монографія] / За ред. М. І. Карліна. – Луцьк: РВВ “Вежа” Волин. держ. ун.-ту ім. Лесі Українки, 2006. – 322 с.
7. В деревню к теткам // Бизнес. – 2010. – 23 августа. – С. 21-22.
8. Ганущак Ю. Новий Бюджетний кодекс: на фінансові революції не очікуйте / Ю. Ганущак // Дзеркало тижня. – 2010. – 10 липня. – С. 7.
9. Тоганова Н. Укрупнение регионов ФРГ: Хозяйственный потенциал и политические барьеры / Н. Тоганова // МЭиМО. – 2010. – № 1. – С. 108-114.

УДК 336. 148

Лубкей Н. П.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглянуто особливості проведення громадського бюджетного контролю в Україні. Виявлено основні проблеми здійснення громадського контролю за використанням коштів місцевих бюджетів та визначено шляхи їх подолання.

Ключові слова: громадський бюджетний контроль, місцевий бюджет, розпорядники бюджетних коштів, кошторис.

В статье рассмотрено особенности осуществления общественного бюджетного контроля в Украине. Обнаружено основные проблемы осуществления общественного контроля за использованием средств местных бюджетов и определено пути их преодоления.

Ключевые слова: общественный бюджетный контроль, местный бюджет, распорядители бюджетных средств, смета.

The features of implementation of the public budget control in Ukraine have been considered. The main problems of implementation of the public control by the using of funds of the local budgets have been set and the ways of their overcome have been determined.

Key words: public budget control, local budget, administrators of budget funds, estimates.

Постановка проблеми. Питання ефективного та цільового використання бюджетних коштів завжди гостро стоять у всіх державах. Для їх вирішення у кожній країні функціонує система державних органів бюджетного контролю. Проте для успішного вирішення зазначених проблем цього недостатньо. Тільки належна увага і контроль з боку усього суспільства (громадський контроль) може забезпечити ефективне використання бюджетних коштів. При цьому особливу увагу варто звернути на громадський контроль за видатками місцевих бюджетів, адже саме споживачам загальносуспільних послуг найлегше проконтролювати якість і рівень їх надання на місцях.

В Україні громадський контроль за використанням коштів місцевих бюджетів практично відсутній. Це зумовлено, насамперед, відсутністю відповідного нормативного забезпечення, що фактично робить неможли-

вим як проведення ефективного громадського бюджетного контролю, так і реалізацію його результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Майже в усіх навчальних виданнях чи монографічних дослідженнях, що стосуються питань бюджету та бюджетного контролю в Україні, громадський фінансовий контроль або громадський бюджетний контроль лише згадується [1, с. 443-444; 2, с. 369; 3, с. 91]. Більш детально проблеми здійснення громадського бюджетного контролю за використанням коштів місцевих бюджетів висвітлюють у своїх працях такі вітчизняні вчені, як О. Домбровський, Б. Малиняк, І. Марков, В. Ханас. Проте сьогодні відсутнє комплексне наукове дослідження з питань громадського бюджетного контролю за використанням коштів місцевих бюджетів в Україні, яке б включало всебічний аналіз окреслених проблем.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження основних проблем здійснення громадського контролю за використанням коштів місцевих бюджетів та розробка шляхів їх подолання. Для досягнення цієї мети визначено такі завдання: 1) розглянути вітчизняну практику здійснення громадського бюджетного контролю на сучасному етапі, його особливості та форми проведення; 2) сформулювати перелік основних проблем здійснення громадського контролю за використанням коштів місцевих бюджетів; 3) визначити напрями вирішення проблем проведення ефективного громадського бюджетного контролю в Україні.

Виклад основного матеріалу. Громадський бюджетний контроль полягає у виявленні й попередженні порушень бюджетного законодавства, проявляється у контрольній діяльності громадськості за законністю та ефективністю дій учасників бюджетного процесу. Громадський контроль здійснюють громадські організації, засоби масової інформації, окремі фахівці (фізичні особи) на основі добровільності та без жодних матеріальних та фінансових відшкодувань [3, с. 91]. Переважно громадський бюджетний контроль застосовується в процесі фінансування соціального забезпечення та соціального захисту населення [2, с. 369].

Отже, громадський контроль здійснюється безоплатно і з власної ініціативи суб'єкта контролю. Така ініціатива може бути лише за наявності зацікавленості контролюючого суб'єкта у проведенні громадського бюджетного контролю та наявності передумов для його належного здійснення з можливістю реалізації матеріалів контролю.

Загалом громадськість зацікавлена у здійсненні відповідного контролю, адже бюджети формуються в основному за рахунок податків, носіями яких (незалежно від того, хто їх сплачує) є громадяни. Таким чином, основним суб'єктом бюджетного контролю мають бути громадяни [1, с. 444]. Вони повинні контролювати, як використовуються їхні кошти, акумульовані у "загальному котлі" – бюджеті. З іншого боку, населення є споживачем загальноносуспільних благ та послуг, що фінансуються за рахунок

бюджетів. Зважаючи на цей аспект, громадськість зацікавлена у ефективному та цільовому використанні бюджетних коштів, наданні загальносупільних послуг на передбаченому рівні.

Проте в Україні відсутні передумови для належного здійснення громадського бюджетного контролю, а тим більше – для реалізації його матеріалів. Насамперед, відсутній спеціальний закон, який би регламентував порядок здійснення громадського бюджетного контролю, оформлення та реалізацію його результатів. Проект Закону України "Про громадський контроль" було розроблено ще у 2004 р., але так і не прийнято до сьогодні [4]. І хоча його положення далекі від досконалості, упродовж шести років можна було доопрацювати та прийняти відповідний законодавчий акт, який би надав громадськості певні повноваження (безперечно більші, ніж наявні) у здійсненні бюджетного контролю.

Важливою передумовою здійснення громадського бюджетного контролю за використанням коштів місцевих бюджетів є вільний доступ контролюючих суб'єктів до інформації про виконання місцевого бюджету в необхідному обсязі.

Сьогодні в Україні діє низка нормативно-правових актів, що передбачають оприлюднення інформації про місцеві бюджети та порядок надання такої інформації громадянам [5, с. 20]. Зокрема, положення Конституції України вказують на право громадян у письмовій чи усній формі подавати індивідуальні або групові звернення до органів місцевого самоврядування, посадових осіб, які зобов'язані розглянути такі звернення і дати обґрунтовану відповідь у встановлений законом термін. У Законі України "Про звернення громадян" детально вказано види і порядок подання таких звернень та одержання відповідей [6]. Згідно із Законом України "Про інформацію" громадяни можуть звертатись до державних органів, органів місцевого самоврядування із інформаційним запитом щодо надання їм доступу до офіційних документів, письмової або усної інформації. Упродовж десяти днів такий запит підлягає вивченню та має бути задоволений, у випадку позитивного рішення, протягом місяця. Варто зазначити, що державними органами не надається лише інформація з обмеженим доступом, яка є конфіденційною або таємною [7].

У Бюджетному кодексі України зазначено обов'язок місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування публікувати інформацію про місцеві бюджети, в тому числі рішення про місцеві бюджети та періодичні звіти про їх виконання. Згідно із Постановою Кабінету Міністрів України від 4 січня 2002 р. № 3 "Про Порядок оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади", на веб-сайтах обласних державних адміністрацій розміщується інформація про виконання відповідних бюджетів; відомості про сплату місцевих податків та зборів; відомості про проведення закупівлі товарів (робіт, послуг) за державні кошти; цільові програми у відповідній сфері тощо.

Аналіз норм законодавства, що регламентує можливість отримання громадянами інформації про виконання місцевого бюджету, показав, що основними її джерелами в Україні є:

1) веб-сайти обласних державних адміністрацій, інших державних органів влади, які оприлюднюють у мережі Інтернет інформацію про свою діяльність;

2) засоби масової інформації (перш за все, місцеві друковані періодичні видання);

3) відповіді на подані громадянами або групами громадян запити.

У загальнодоступних джерелах інформації (із засобів масової інформації) в Україні громадськість може почерпнути лише обмежену інформацію про виконання місцевих бюджетів. Зокрема, цей факт підтверджує дослідження проблем громадського контролю за виконанням обласного бюджету Тернопільської області, здійснене Б. Малиняком, О. Домбровським та В. Ханасом [8, с. 37]. Це дослідження також свідчить про те, що одержати розгорнуту інформацію про використання коштів місцевих бюджетів за запитами громадських організацій дуже складно. Так, на 11 інформаційних запитів, надісланих громадськими організаціями до головних розпорядників бюджетних коштів обласного бюджету Тернопільської області, було одержано 7 відповідей, лише одна з яких була повною [8, с. 36].

Отож, основними проблемами здійснення громадського контролю за використанням коштів місцевих бюджетів в Україні є:

– відсутність ефективної нормативно-правової бази, що регламентує порядок здійснення громадського бюджетного контролю, оформлення та реалізацію його результатів;

– недостатній обсяг та деталізація інформації, що оприлюднюється органами місцевого самоврядування у мережі Інтернет та засобах масової інформації, для здійснення повномасштабного ефективного громадського бюджетного контролю;

– бюрократична та недостатньо результативна процедура одержання інформації про використання коштів місцевих бюджетів шляхом подання громадянами (групами громадян) звернень та запитів до органів місцевого самоврядування та головних розпорядників бюджетних коштів;

– відсутність у громадян та їх об'єднань досвіду та практичних навичок здійснення громадського бюджетного контролю за використанням коштів місцевих бюджетів;

– недостатня обізнаність населення про його права на отримання інформації про виконання місцевих бюджетів та про права на отримання певних послуг і благ за рахунок бюджетних коштів.

З метою вирішення перерахованих проблем та формування ефективної системи громадського бюджетного контролю за використанням коштів місцевих бюджетів в Україні доцільно:

1) прийняти спеціальний нормативний акт, який би регламентував поря-

док здійснення громадського контролю, в тому числі і громадського бюджетного контролю. При підготовці такого документа за основу можна взяти Проект Закону України "Про громадський контроль" № 6246 від 11. 10. 2004 р.;

2) розробити дієвий механізм реалізації матеріалів громадського бюджетного контролю;

3) зобов'язати органи місцевого самоврядування публікувати у засобах масової інформації та висвітлювати на відповідних веб-сайтах розгорнуту інформацію про використання коштів місцевих бюджетів, виконання бюджетних програм. З цієї метою варто більш чітко вказати у законодавчих актах, яку саме інформацію повинні оприлюднювати органи місцевого самоврядування в ЗМІ, а також передбачити відповідальність посадових осіб за несвоєчасне та неповне висвітлення такої інформації;

4) зобов'язати головних розпорядників коштів місцевих бюджетів подавати органам місцевого самоврядування розгорнуті звіти про використання бюджетних коштів та виконання бюджетних програм, оприлюднювати такі звіти у ЗМІ;

5) запровадити традиції інформування розпорядниками бюджетних коштів громадян, яким вони надають послуги, про діяльність розпорядника бюджетних коштів; про права громадян щодо надання їм послуг за рахунок бюджетних коштів; про виконання кошторису відповідних бюджетних установ.

Література:

1. Бюджетний менеджмент: підр. / [Федосов В., Опарін В., Сафонова Л. та ін.]; за ред. В. М. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

2. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

3. Фінанси: підр. / [Юрій С. І., Алексєєнко Л. М., Зятковський І. В. та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

4. Проект Закону України "Про громадський контроль" № 6246 від 11. 10. 2004 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=19085.

5. Малиняк Б. Аналітичний звіт за результатами проекту "Громадський моніторинг відкритості органів місцевої влади Тернопільської області в сфері місцевих бюджетів" / Б. Малиняк, В. Ханас. – Тернопіль: Лібра Терра, 2010. – 98 с.

6. Закон України "Про звернення громадян" № 393/96-ВР; редакція від 11. 06. 2009 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

7. Закон України "Про інформацію" № 2657-ХІІ; редакція від 13. 10. 2010 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>.

8. Малиняк Б. Аналітичний звіт за результатами проекту "Залучення громадян до формування та контролю за виконанням обласного бюджету Тернопільської області" / Б. Малиняк, О. Домбровський, В. Ханас. – Тернопіль: Лібра Терра, 2010. – 108 с.

УДК 336. 221(477)

Луцик А. І.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПЕЦИФІЧНОГО АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розкрито особливості справляння акцизного збору з окремих груп товарів. Досліджені проблеми регулювання економічної діяльності та формування податкових надходжень

Ключові слова: акцизний збір, фіскальна і регулююча функції, виробник, споживач.

В статье раскрыты особенности взимания акцизного сбора с отдельных групп товаров. Исследованы проблемы регулирования экономической деятельности и формирования налоговых поступлений.

Ключевые слова: акцизный сбор, фискальная и регулирующая функции, производитель, потребитель.

It's described facilities of administration of excise on independent groups of goods in the essay. Researched problems of regulation of economic activity and forming tax revenue.

Key words: excise, fiscal function and regulate functions, producer, consumer.

Постановка проблеми. Акцизний збір як форма специфічних акцизів є досить важливим фіскальним інструментом держави. Роль акцизного збору у соціально-економічних процесах визначається і його здатністю регулювати інтерес виробників до входження у такі сфери бізнесу, як виробництво алкоголю, тютюну, транспортних засобів, паливо-мастильних матеріалів. Вилучення надприбутку з окремих високорентабельних галузей виробництва підакцизних товарів, а також зменшення споживання продуктів, які несуть шкоду здоров'ю та навколишньому середовищу, теж є функціональним проявом та проблемами акцизного оподаткування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аспекти акцизного оподаткування досліджуються у роботах таких вчених: В. Андрущенко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Лютого, П. Мельника, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та інших.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є виділення мож-

ливостей покращення регулюючого впливу акцизного збору на економіку при збереженні достатнього фіскального прояву. Зважаючи на це, завданнями дослідження є моніторинг проблем справляння окремих підакцизних товарів та визначення можливих напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Сутність податків можна розглядати в аспекті виконання ними функцій – фіскальної і регулюючої. В усіх державах на різних етапах їхнього історичного розвитку податки виконували передусім фіскальну функцію, тобто забезпечували централізацію певної частини ВВП у Державному бюджеті з метою фінансування державних витрат. Протягом останніх двох десятиліть значного розвитку набула регулююча функція податків, сутність якої полягає у впливі податків на різні аспекти діяльності платників, коли можна стимулювати або стримувати діяльність економічних суб'єктів у відповідних напрямках, а отже, регулювати соціально-економічні процеси в країні. Щодо регулюючої ролі акцизного збору, то інколи вона взагалі не визнається, вважається, що це фіскально орієнтований податок, однак його включення до ціни товару фактично обмежує платоспроможний попит споживача, за рахунок чого досягається регулююча функція. Шляхом зміни ставок та введення пільг на товари не першої необхідності здійснюється вплив на обсяги їх споживання, особливої ваги цей факт набуває у питаннях споживання шкідливих для здоров'я товарів: алкоголю, тютюну. Через споживання та попит держава отримує можливість регулювання обсягів виробництва.

Акцизний збір має низку позитивних ознак у порівнянні з іншими податками, таких як:

- висока швидкість надходження до бюджету, оскільки перерахування відбувається відразу після реалізації товару чи послуги;
- відсутність ризику несплати у випадку нерентабельного виробництва, оскільки збір не залежить від прибутку підприємства;
- при зростанні добробуту та споживання населення збільшуються надходження акцизного збору до бюджету, а отже, – і доходи держави;
- регулярно і швидко надходить до бюджету, зважаючи на наявність постійної потреби населення у споживанні підакцизних товарів;
- оскільки споживання майже рівномірне в територіальному розрізі, акцизний збір дає змогу вирівнювати регіональний рівень податкового навантаження;
- має стримуючий вплив на споживання товарів, шкідливих для здоров'я населення. Держава отримує можливість регулювати рівень споживання населенням певних груп товарів – стимулювати споживання більш якісних та стримувати споживання небезпечних для здоров'я людей груп товарів;
- диференціюючи податкові ставки, держава отримує можливість впливу на розвиток виробництва і сфери послуг, а також здійснювати рівномірний розподіл податкового навантаження на різні соціальні верстви

населення, причому у платників не формується так зване “фіскальне відчуття” не лише у порівнянні з прямими податками, а й з іншим непрямим податком – податком на додану вартість. Тобто сплата податку відбувається менш помітно для платника, оскільки відбувається шляхом включення в ціну певного виду товару.

Однак не варто абстрагуватись і від тих недоліків, що негативно впливають на соціально-економічне становище через необґрунтоване використання непрямих податків. Найбільший недолік – це відсутність безпосередньої залежності від розміру доходів платників. Групи осіб з низьким рівнем доходу як податок у ціні споживчих товарів сплачують більшу частку свого доходу порівняно з високодохідними групами.

До інших недоліків акцизного збору можна віднести відносну дорожнечу їх адміністрування (порівняно з прямими податками) та недостатню ефективність у частині поліпшення структури споживання через зменшення в ній частки шкідливих товарів, оскільки відбувається зміщення таких товарів в “тіньовий” сектор.

Вважається, що специфічні акцизи лягають тягарем лише на плечі споживачів, і деякі автори навіть стверджують, що виробнику байдуже, яку частку прибутку у формі акцизу необхідно віддати державі, адже фактично сплачує її споживач. Вважаємо, що не лише споживачі несуть тягар сплати акцизного збору. Виробник (продавець) не в змозі змусити споживача заплатити увесь податок, який стягується з його товару, оскільки збільшена ціна спричинить зменшення споживання цього товару. Податок припадає в цьому випадку частково на споживача, який змушений заплатити більш високу ціну за оподатковуваний товар, а частково – на виробника, який із вирахуванням податку отримує менше. Таким чином, бюджет отримусь надбавку, що сплачує покупець, та частину прибутку, якою змушений поступитися виробник. У цьому якраз і полягає властивість непрямих податків. Тому при розробці підходів щодо вдосконалення специфічних акцизів необхідно враховувати як соціальне становище споживачів, так і економічний стан виробників підакцизних товарів. Потрібно також враховувати й еластичність попиту на такі товари. Вплив специфічних акцизів на розподіл податкового тягара через еластичність попиту стисло можна описати так: специфічні акцизи переносяться на кінцевого споживача залежно від ступеня еластичності попиту на товари, оподатковувані цими податками. Чим менш еластичний попит, тим більша частина податку перекладається на споживача. Чим більш еластичний попит, тим менша частина податку перекладається на споживача, а більша сплачується за рахунок прибутку виробника.

Уряд, використовуючи регулятивний потенціал специфічних акцизів і враховуючи еластичність попиту та пропозиції товарів або групи товарів за певної економічної ситуації, повинен ефективно впливати на перерозподіл податкового тягара між виробниками та покупцями, відповідно сти-

мулюючи або стримуючи їх діяльність. Тому за допомогою зміни розміру специфічних акцизів з'являється можливість впливати на обсяги виробництва та споживання, нівелюючи вплив економічних циклів та регулюючи кон'юнктуру ринків.

Важливим моментом у системі оподаткування є виникнення, врахування та усунення "тіньового" сектору економіки. Щодо справляння акцизного збору, то доходи "тіньового" сектору формуються переважно за рахунок таких товарів, як контрабандні тютюн, горілчані вироби, автомобілі, з яких не сплачується ні податок на додану вартість, ні акцизний збір. За рахунок контрабандної торгівлі цими товарами держава недоотримує значні кошти до бюджету і змушена збільшувати ставки податків, щоб хоч якось виправити становище. Збільшення ставок провокує перехід підприємців, які займаються реалізацією підакцизних товарів, у тінь з метою уникнення сплати занадто високих податків, що утворює замкнуте коло. В кінцевому результаті страждає споживач через високі ринкові ціни, сплачені високі податки та недоотриманий дохід. У випадку, наприклад, необґрунтованого підвищення ставок акцизних зборів загальне споживання підакцизних товарів широкого вжитку (алкоголю, тютюну) скоротиться несуттєво, проте значно зросте його нелегальна частина, особливо серед незаможних верств населення. Це спричинить негативний ефект для економіки держави і добробуту споживачів. У такому випадку як варіант вирішення наявної проблеми може бути посилення податкового контролю та особливо відповідальності за виробниками підакцизних товарів. Хоч це і створюватиме додатковий психологічний тиск на таких виробників, але, вважаємо, він врівноважується високою рентабельністю підакцизних товарів та шкідливістю їх для здоров'я людини (алкогольні напої та тютюнові вироби).

Обсяги надходжень від акцизного збору залежать від таких основних чинників, як: законодавчо встановлений перелік підакцизних товарів; величина (обсяг) підакцизних товарів, що споживається населенням; ставки акцизного збору та надані пільги; частка "тіньового ринку" (зокрема, щодо алкогольної та тютюнової продукції). Регулюючий вплив акцизного оподаткування проявляється через диференціацію ставок акцизного збору та надання пільг суб'єктам господарювання при його сплаті. Диференціація ставок акцизного збору дозволяє через цінові механізми впливати на обсяги виробництва підакцизних товарів та рівень споживання. При визначенні розмірів ставок акцизного збору та їх диференціації потрібно також враховувати можливості споживання цього виду товару окремими верствами населення (залежно від їх доходів) та порівняльності цих ставок з відповідними ставками країн – сусідів, що перешкоджатиме поширенню контрабанди підакцизних товарів в Україні.

В останні роки все більше дискусії викликає питання підвищення ставок акцизного збору на тютюнові вироби. Завдяки подорожчанню сигарет

можна досягти певного зниження їх споживання. Крім здоров'я нації, підвищення акцизів має на меті: наближення до стандартів оподаткування тютюну в Євросоюзі, припинення контрабанди українських сигарет до країн ЄС та наповнення бюджету. Проте, збільшуючи ставки, не потрібно забувати, що це може спричинити зростання попиту на дешеву нелегальну продукцію, яка, зазвичай, має погану якість і може загрожувати життю та здоров'ю споживачів.

Підвищення ставок податку у 2009-2010 роках було певною мірою суттєвим. Мінімальне податкове зобов'язання зі сплати акцизного збору на тютюнові вироби без фільтра було збільшено з 25 грн. до 50 грн. за 1 000 сигарет, з фільтром – з 47 грн. до 100 грн. за 1000 цигарок [2].

Одним із серйозних аргументів вітчизняних виробників тютюнових виробів проти підвищення ставок акцизного збору є загроза контрабанди цього товару на територію держави, а також нелегального виробництва продукції з метою уникнення оподаткування. Проте, проаналізувавши результати роботи митних органів можна побачити, що виявлені масштабні нелегальні виробництва сигарет зазвичай орієнтовані не на збут в Україні, а на вивіз цигарок до країн ЄС. Наприклад, у Чернівецькій області в 2009 році українські прикордонники попередили спробу незаконного переміщення 62 300 пачок сигарет “Plagatul” з марками акцизного збору Республіки Молдова при спробі вивезти їх з України до Румунії. Тобто, ці цигарки спочатку нелегально ввезли до України, але лише для того, щоб переправити їх до Румунії, адже там ставки акцизу набагато вищі, ніж в Україні. У тому ж році в Азовському морі прикордонники затримали 65 500 пачок сигарет при спробі переправити їх з України до Росії. Дешеві марки цигарок коштують у Молдові та Росії менше, ніж в Україні, і тому їх контрабанда до нашої держави має місце.

Зменшення виробництва сигарет є досить помірним, що свідчить про відсутність масової контрабанди сигарет до України як країни кінцевого споживання. Усе це обґрунтовує та аргументує пропозиції уряду про підвищення ставок акцизу на тютюнові вироби.

В Україні зростання доходів Державного бюджету традиційно розглядається як головна, якщо не єдина мета політики оподаткування. Проте існують три інші серйозні проблеми (регулятивного характеру) політики оподаткування тютюнових виробів:

- вимоги Рамкової конвенції Всесвітньої організації охорони здоров'я із боротьби з тютюнопалінням;
- проголошення інтеграції до ЄС, що вимагає виконання директив ЄС щодо оподаткування тютюнових виробів, а також зменшення стимулів для контрабанди сигарет до країн Європи;
- координація політики оподаткування із сусідніми країнами, які не входять до ЄС (Росія, Молдова та Білорусь).

Завжди актуальним є оподаткування палива, оскільки ціна на цей то-

вар може бути визначальною для ціни на інші товари. Незважаючи на світову тенденцію збільшення споживання нафтопродуктів, їх споживання внаслідок збільшення оподаткування впало на 10% та на 15% відповідно для бензину та дизпалива. На тлі високих цін (у вітчизняних економічних умовах) продовжує спадати реалізація пального згідно з даними Держкомстату, за сім місяців 2009 року споживання бензину в Україні знизилося на 5,6% до 2,6 мільйона тонн, а дизпалива – на 17,7% до 2,7 млн. т.

Незважаючи на спірність питання про підвищення ставок податку саме на цей вид продукції, Міністерство фінансів вказує на необхідність гармонізації ставок оподаткування нафтопродуктів із європейськими (табл. 1).

Таблиця 1
Ставки акцизного збору на бензин у деяких країнах Європи у 2009 році
(євро/1 000 літрів) [6]

Країна	Ставка
Україна	110
Словенія	421,61
Латвія	423,07
Болгарія	424,38
Литва	579,24
Словакія	597,49
Бельгія	637,67
Франція	639,6
Швеція	645,64
Німеччина	721
Великобританія	807,05

Негативним результатом підвищення ставок акцизного збору на нафтопродукти може стати зниження якості продукту, що позначиться на споживачах. Варто зазначити, що Україна уже має досвід використання автозаправниками розведеного бензину, пов'язане з підвищенням цін на нафтопродукти і спробою уряду ці ціни стримувати. Пізніше ситуація трохи покращилася, конкуренція змусила трейдерів боротися за споживача.

За умов відчутного підвищення цін на нафтопродукти може повторитися така ситуація, особливо, враховуючи той факт, що якість товару не

контролюється державою. Ні нафтобази, ні дрібні мережі АЗС не роблять такої перевірки, вони можуть не створювати власних лабораторій.

Є товари, ціни на які суттєво пов'язані з іншими цінами – якщо подорожчає бензин, слідом за ним подорожчає і дизельне пальне через зростання попиту на нього та інші пов'язані товари. Для тієї категорії споживачів, яка використовує пальне у своєму бізнесі, це буде привід підняти ціни. За такої ситуації слід передбачати вірогідність спекуляцій при формуванні цін на товари і послуги, собівартість яких включає затрати на пальне. У політиці уряду потрібно утриматись від підвищення акцизного збору на паливо до моменту стабілізації економіки, незважаючи на європейські стандарти.

Висновки. Для удосконалення системи справляння акцизного збору необхідно:

- враховувати у визначенні ставок акцизного збору не лише фінансовий потенціал, але й інфляційні коливання, коефіцієнти відповідно до індексів споживчих цін, динаміки зростання ринків та курсу валют;
- продовжувати практику щорічного підвищення ставок акцизного збору на такі товари, як алкогольна і тютюнова продукція та спирт етиловий до досягнення ними рівня оподаткування у Європі;
- удосконалювати методи контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів, а також протидію контрабанді товарів із країн, де нижчий рівень оподаткування, з метою попередження та викриття тіншового обороту;
- збільшити вагу екологічного чинника в практиці акцизного оподаткування за прикладом більшості країн Європи, зокрема диференціювати ставки податку на автомобілі, залежно від ступеня викидів в атмосферу у напрямку застосування знижених ставок для більш екологічно чистих автомобілів;
- удосконалити законодавчу базу зі стягування акцизного збору на основі вимог Директив Ради ЄС, а також основних положень зарубіжного досвіду функціонування податку;
- систематизувати та застосовувати єдині методологічні підходи у законодавстві щодо справляння акцизного збору та прийняти Податковий кодекс.

Внаслідок наявних проблем у сфері специфічного акцизного оподаткування створюються широкі можливості для розвитку тіншового сектору економіки і ухилення від оподаткування. Реформування системи оподаткування акцизним збором повинно бути комплексним з метою вирішення усіх набутих історично та зумовлених кризовим станом економіки проблем.

Література:

1. Бех Г. В. Законодавче визначення акцизного збору в Україні / Г.В.Бех//Збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практич-

ної конференції (1-2 грудня 2000 року). – Ірпінь: Академія ДПС України, 2000. – Ч. 2. – С. 103-105.

2. Закон України "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)" від 11.07.1996 р. № 313/96 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=313%2F96-%E2%F0>

3. Ігнатова І. С. Специфічні акцизи як засіб перерозподілу ресурсів в економіці / І. С. Ігнатова // Статистика України. – 2007. – № 2. – С. 34-38.

4. Лютий І. О. Податки на споживання в економіці України / І. О. Лютий. – К.: Знання, 2005. – 335 с.

5. Сіренко О. Дороге пальне скоротило обсяги продажів [Електронний ресурс] / О. Сіренко // Економічна правда. – 2009. – 26 серпня. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/4a94fe5a49ea0/>

6. Excise Duty Tables. – European Commission Directorate General for Taxation and the Customs Union Excise duties and transport, environment and energy taxes. – Part II. – Energy products and Electricity, July 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm#.

УДК 336. 1

Осадчук О. С.,*магістр Національного університету "Острозька академія"*

САМОСТІЙНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ФАКТОР ЗМІЦНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

У статті досліджено вплив фінансової автономії місцевих бюджетів України на рівень регіональної привабливості, висвітлено основні проблеми та внесено пропозиції щодо вдосконалення механізму регулювання фінансових відносин у контексті оптимального рівня децентралізації та централізації між органами влади.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансова автономія, бюджетна децентралізація.

В статье исследовано влияние финансовой автономии местных бюджетов Украины на уровень региональной привлекательности, отражены основные проблемы и внесены предложения относительно совершенствования механизма регуляции финансовых отношений в контексте оптимального уровня децентрализации и централизации между органами власти.

Ключевые слова: местные бюджеты, финансовая автономия, бюджетная децентрализация.

The article features analysis the influence of financial independence of local budgets of Ukraine on the level of regional appeal and suggests the ways of improvement of mechanism of adjusting financial relation between the central power and local self-government in the context of optimum correlation of centralization and decentralization.

Key words: local budgets, financial independence, budget decentralization.

Постановка проблеми. Розвиток фінансової системи України в контексті загальносвітових тенденцій передбачає зростання рівня фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Однак сьогодні не існує позитивного взаємозв'язку між рівнем фінансової самостійності й економічним розвитком територій. Держава не може успішно розвиватися, не даючи гарантій фінансової незалежності органам місцевого самоврядування, від яких у кінцевому підсумку залежать їхні реальні владні функції. Основою самостійності місцевих бюджетів різних рівнів повинні бути власні та закріплені доходи, які в середньому в Україні за 2004-2008 роки становили 56%. Найбільшу питому вагу у власних доходах повинні займати місцеві податки та збори: в Україні місцеве оподаткування не виконує ні регулю-

ючої, ні фіскальної функції (частка місцевих податків і зборів становить 1-3%). Така ситуація суперечить світовій практиці, оскільки у США місцеві податки у загальній сумі прибутків місцевих бюджетів становлять 58%, в Австрії – 72%, Японії – 55%, Франції – 48%, Англії – 38%. З огляду на це актуальним є пошук шляхів, за допомогою яких можна було б досягти реальної автономії регіонів України і утвердження їх у ролі каталізатора економічного розвитку держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні проблеми, пов'язані з фінансовою самостійністю муніципалітетів України, місцевого оподаткування, організації міжбюджетних відносин, фінансового вирівнювання розвитку регіонів, входять до кола наукових інтересів багатьох вчених. Вони знайшли відображення у працях О. Василика, М. Карліна, О. Кириленка, В. Кравченка, І. Луніної, Ц. Огонь, К. Павлюк, С. Слухая, В. Суторміної та інших. Проте аналіз цих праць свідчить, що більшість ключових теоретичних положень щодо фінансового забезпечення адміністративно-територіальних одиниць та місцевого оподаткування розроблена досить ґрунтовно. Однак варто зауважити, що ця сфера потребує детальніших досліджень, зокрема, що стосується пошуку альтернативних джерел наповнення доходної частини місцевих бюджетів, необхідності процесу реформування місцевого оподаткування відповідно до умов соціально-економічного розвитку регіонів.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є визначення пропозицій щодо підвищення привабливості регіонів України шляхом забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів України на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу. Вперше значущість впливу фінансової автономії органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток території обґрунтував Ч. Тібу, що запропонував модель споживацького вибору та визначив існування взаємозв'язку між співвідношенням суми сплачених податків, вартості, обсягу та якості одержаних платниками суспільних послуг та вибором місця проживання [2, с. 13]. Аналізуючи ситуацію, що склалася в Україні, варто зауважити, що зазначений зв'язок існує не в усіх регіонах країни, що впливає на характер міжбюджетних відносин, наявність конкурентних переваг над сусідніми територіями та породжує загострення такого процесу, як урбанізація. Місцеві бюджети, які мають бути інструментом позитивного розвитку, нині є формальними документами, які місцева влада використовує для демонстрації своєї фінансової неспроможності та неможливості задовольняти життєво важливі потреби населення.

Значним недоліком бюджетної політики є зростаюча залежність місцевих бюджетів України від трансфертів з Державного бюджету (на 17,5% у 2008 році порівняно з 2001 роком). Збільшення доходної частини місцевих

бюджетів України забезпечується в основному за рахунок трансфертів: у 2004-2008 роках мало місце перевищення їх темпів росту над темпом росту власних та закріплених доходів (за винятком 2007 року, коли було збільшено ставку податку з доходів фізичних осіб), що відображено на рисунку 1. Така динаміка підтверджує, що фактично протягом останніх років розширення видатків місцевих бюджетів відбувається без належного зміцнення їх доходної спроможності, натомість необґрунтовано зростає централізована підтримка, що є пасивним інструментом впливу на фінансове забезпечення та стабільність регіонів.

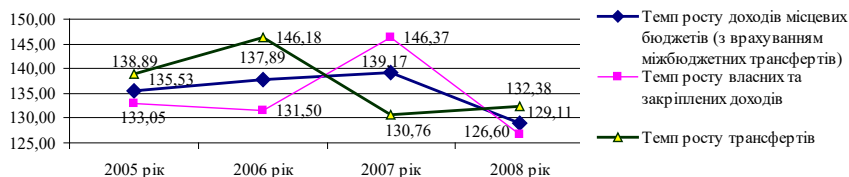


Рис. 1. Темп росту доходів місцевих бюджетів України, їх власних та закріплених доходів та трансфертів, %

Аналізуючи структуру доходів загального фонду місцевих бюджетів України, що відображено на рисунку 2, доходимо такого висновку, що у структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів України питома вага податку з доходів фізичних осіб за досліджуваний період у середньому становила 74,13% (тобто фактично цей податок забезпечував виконання місцевих бюджетів), а у 2007 році, у зв'язку із розширенням бази оподаткування, досяг максимального значення за досліджуваний період – 77,47%. Частка плати за землю в середньому становила 9,64%.

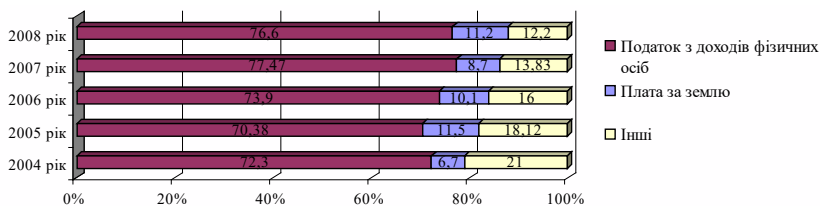


Рис. 2. Зміна структури доходів загального фонду місцевих бюджетів України у 2004-2008 роках

З огляду на проведений аналіз, варто зауважити, що в Україні якість структури доходів місцевих бюджетів є дуже низькою. Ситуацію загострюють і наслідки фінансової кризи, зокрема зростання безробіття та показника зовнішньої трудової міграції, що обернено пропорційно впливають на надходження податку з доходів фізичних осіб.

Доходна частина місцевих бюджетів знаходиться у тісному зв'язку із податковою політикою держави та із постійним зростанням ролі пільгово-го оподаткування зазнає втрат (рисунок 3).

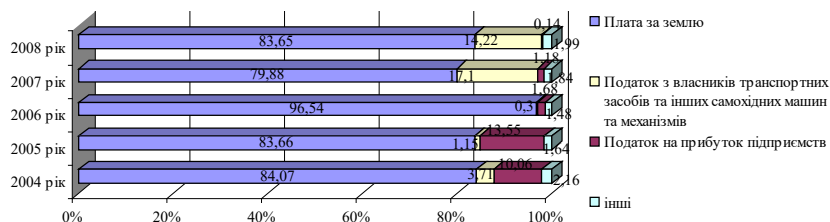


Рис. 3. Зміна структури наданих пільг у доходах місцевих бюджетів України за 2004-2008 роки

Протягом 2004-2008 років найбільше доходна частина місцевих бюджетів втратила від пільг, що були надані при сплаті податку на землю, оскільки їх частка у структурі була найбільшою і становила в середньому 85,56% (276,2 млн. грн.). Значною також була частка пільг наданих при сплаті податку на прибуток підприємств, проте їх питома вага скоротилася від 10,06% у 2004 році до 0,14% у 2008 році та податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів (його частка зросла з 3,71% у 2004 році до 14,22% у 2008 році). Через нагромадження податкових пільг та колізій законодавства набули поширення тіньові схеми ухилення від оподаткування. Необґрунтована диференціація платників податку не забезпечує реалізацію принципу обов'язковості, тому постулат Бенджаміна Франкліна “Сплатити податки й померти мусить кожен” для вітчизняних платників податків є неприйнятним: не стільки через небажання платити податки, скільки через недосконалість законодавства та те, що український платник податків регулярно зіштовхується з однією з 10 найскладніших податкових систем світу, а точніше, другою за рахунком серед найбільш незручних (після Білорусії і перед Конго) [6].

Практично проблему незалежності фінансів органів місцевого самоврядування можна розглядати з різних позицій. Перша полягає в тому, що економічно розвинуті області, які можуть забезпечити себе повністю фінансовими ресурсами, прагнуть незалежності, тому що можуть бути самостійними. Друга – чи можуть бути самостійними і незалежними регіони, якщо вони на цьому етапі залежать від тих фінансових ресурсів, які їм виділяє держава: тобто коли офіційні трансферти є основною складовою частиною доходної частини місцевих бюджетів.

Серед місцевих бюджетів, що мають міжбюджетні відносини з Державним бюджетом у 2004-2008 роках, більшість (близько 90%:) є дотаційними. Спостерігається подальше збільшення частки дотаційних бюджетів

і, відповідно, скорочення бюджетів-донорів: із 56 у 2004 році до 46 у 2008 році. Бюджети-донори у середньому забезпечували близько 1,9% доходної частини Державного бюджету. Основними бюджетами-донорами виступають бюджети міст: у 2008 році таких було 40 із 46.

Таким чином, аналіз ситуації, що склалася на регіональному рівні та чинників, що на неї впливають, доводить необхідність здійснення ефективних заходів, спрямованих на врегулювання досліджуваного явища. Для цього необхідно відійти від політики “залагодження” поточних проблем і сформулювати пакет тактичних та стратегічних заходів, які б доповнювали один одного та в результаті давали синергійний ефект.

Щоб реалізувати заплановане, необхідно здійснити такі кроки:

- крок перший – подолати проблеми статистики щодо “прикрашання реальних фактів”, аналізувати ситуацію якою вона є, а не такою, якою б її хотілося бачити, – інакше розробка будь-яких заходів втратить свою ефективність;

- крок другий – вести боротьбу з нераціональним використанням як матеріальних, так і фінансових ресурсів. Цю проблему можна вирішити ефективно, застосовуючи програмно-цільовий метод бюджетування, головна увага в якому приділяється досягненню бажаного результату та максимально значущих соціальних зрушень від їх використання за призначенням;

- крок третій – реформування податкової системи;

- прийняти Податковий кодекс;

- залишити частину надходжень від ПДВ на місцях (доходи у тій частині, що надходитиме до місцевих бюджетів (оскільки це споживчий податок, для якого сплата податку і фактичне податкове навантаження належать до різних регіонів), розподіляти між регіонами пропорційно кількості їх жителів);

- усунути колізії у таких законах, як Земельний кодекс України, Закон України “Про плату за землю” і Закон України “Про оренду землі”, оскільки наявні невідповідності призводять до недобросовісної конкуренції та щорічно позбавляють місцеві бюджети понад 4 млрд. грн. доходів (фактично сума плати за землю стала визначатися не видом землекористувача і земельної ділянки, а видом правоустановчого документа, який у нього є);

- підвищити ставку єдиного податку, що дозволить повернутися до диференційованого підходу при його встановленні;

- закріпити за місцевими бюджетами всіх рівнів частину податку на прибуток підприємств недержавної форми власності із зарахуванням його за місцем здійснення виробничої діяльності підприємств та місцем знаходження філій, що сприятиме інноваційно-інвестиційному розвитку територій;

- збільшити роль місцевих податків та зборів у доходній частині бюджетів шляхом підвищення ставок на їх окремі види (зокрема податку з реклами), посилити контроль за повнотою сплати окремих місцевих податків і зборів (насамперед це стосується ринкового збору та збору за при-

паркування автотранспорту, оскільки ці платежі здійснюються, як правило, за готівку: з'являється можливість безкарного присвоєння належних до сплати сум в адміністраторів податків), відмовитися або вдосконалити механізм справляння неефективних податків і зборів (збори за проведення кінозйомок та телезйомок, за виграші на бігах, збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, а також збір із власників собак), збільшити їх кількість відповідно до наявності у регіонах відповідних об'єктів оподаткування;

- ввести податок на нерухомість: спочатку тільки для фізичних осіб (оскільки на тлі стагнації будівельного ринку, введення податку зробить нерухомість абсолютно непривабливою з погляду інвестицій, крім того, малий та середній бізнес не витримає такого податкового навантаження), а вже після стабілізації ситуації на ринку – для юридичних осіб. Запровадження такого податку зробить неможливими спекуляції на ринку нерухомості, вплине на політику регулювання цін, дозволить зупинити хаотичне купування житла з метою його перепродажу;

- ліквідувати систему пільгового оподаткування;

- сприяти формуванню податкової культури та дисципліни платників податків. Одним із результатів проведеної реформи має бути забезпечення реального зв'язку між обсягом податків, що сплачуються, та кількістю благ, що отримує населення (за останніми дослідженнями Центру Разумкова, 65,9% респондентів при сплаті податків вважають, що у них відбирають чесно зароблені гроші, які розкрадуть чиновники, і лише 4,3% – що вони повернуться до них через державні витрати) [6].

- четвертий крок – реформувати бюджетний процес. Сьогодні ключовим принципом фінансової діяльності держави є пріоритетність публічних витратів щодо доходів казни. Із запровадженням в Україні практики планування витратів на основі прогнозованого обсягу доходів, можна було б уникнути необґрунтованих витратів та стимулювати органи місцевої влади до ініціативності, самостійного пошуку нових джерел фінансових ресурсів, оскільки застосування цільових трансфертів призводять до того, що стає вигіднішим залишатися реципієнтом, ніж переходити у розряд донорів;

- п'ятий крок – проведення адміністративно-територіальної реформи. Варто зазначити, що в Україні є багато адміністративно-територіальних одиниць, які мають окремий бюджет, але не мають власної доходної бази і не можуть її мати, оскільки кількість населення надто мала. Їх збільшення дозволило б зменшити обсяги міжбюджетних трансфертів, зменшити витрати на державне управління, забезпечити реалізацію принципу субсидіарності та стимулювати процеси бюджетної децентралізації;

- шостий крок – забезпечення пріоритетності розвитку сільського господарства як каталізатора розвитку регіонів. За умови збільшення доданої вартості в кінцевій харчовій продукції, адаптації сільськогосподарського

виробництва до вимог споживачів зовнішніх ринків (і внутрішніх), переорієнтувавши його на глибшу переробку аграрної сировини, органічні технології, поліпшення якості та безпеки продовольства, Україна має шанс збільшити кількість робочих місць, а надалі інвестувати кошти в розвиток інфраструктури, стабілізувати чисельність населення у сільській місцевості.

Висновки. Отже, ситуація із фінансовим забезпеченням муніципалітетів зайшла в суперечність із життєвими реаліями, що суттєво обмежує фінансову маневреність органів місцевого самоврядування. Для виходу із ситуації, що склалася, необхідно провести низку реформ. Реформ, які б не лобіювали інтереси діючих чиновників, а таких, що принесли б реальні результати вже завтра. За словами класика політичної економії Адама Сміта, “Великі народи ніколи не бідніють від марнотратства й нерозумної поведінки приватних осіб, але вони бідніють часом від марнотратства своїх урядів”.

Україна – молода держава, у якої ще є шанс реалізувати себе на геополітичній карті світу. Для цього необхідно побудувати фундамент із сильних та самостійних регіонів.

Література:

1. Будзай І. Стратегічний Шлях прискореного розвитку українського суспільства – через аграрний сектор економіки // www.novavulya.iatp.org.
2. Жеременко Є. В. Використання коштів місцевих бюджетів України. – 2005. – № 8. – С. 12-18.
3. Сенченко А. Запалення легенів заклинаннями не лікується // Дзеркало тижня. – 2009. – № 9.
4. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми, перспективи // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86-97.
5. www.sta.gov.ua.
6. www.uceps.org.
7. www.ac-rada.gov.ua.

УДК 336. 148:37. 015. 6

Письменна Т. В.,*аспірантка Тернопільського національного економічного університету*

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ВИДАТКІВ НА ОСВІТУ

У статті досліджено думки вітчизняних і зарубіжних учених і практиків щодо проблеми оцінки ефективності державного фінансового контролю за допомогою системи критеріїв і показників. Визначено систему показників результативності та дієвості контрольної діяльності у сфері освіти окремих контролюючих органів. Здійснено аналіз основних показників результативності та дієвості бюджетного контролю за видатками на освіту.

Ключові слова: ефективність державного фінансового контролю, критерій результативності бюджетного контролю, критерій дієвості бюджетного контролю, показники результативності бюджетного контролю за видатками на освіту, показники дієвості бюджетного контролю за видатками на освіту.

В статье исследованы мнения отечественных и зарубежных ученых и практиков о проблеме оценки эффективности государственного финансового контроля с использованием системы критериев и показателей. Определена система показателей результативности и действенности контрольной деятельности в сфере образования отдельных контролирующих органов. Проанализированы основные показатели результативности и действенности бюджетного контроля над расходами на образование.

Ключевые слова: эффективность государственного финансового контроля, критерий результативности бюджетного контроля, критерий действенности бюджетного контроля, показатели результативности бюджетного контроля над расходами на образование, показатели действенности бюджетного контроля над расходами на образование.

The views of Ukrainian and foreign scientists and experts on the problem of evaluating the effectiveness of state financial control through a system of criteria and indicators are investigated. The system efficiency indicators of control activities in education separate regulatory agencies are detected. The basic efficiency indicators of budgetary control expenditure on education are analyzed.

Keywords: efficiency of state financial control, budget control performance criterion, criterion of effectiveness of budget control, indicators of budgetary control over expenditures for education, indicators of effectiveness of budget control expenditures on education.

Постановка проблеми. Через високу залежність від негативних наслідків кризових явищ і процесів вітчизняна економіка показала свою нестабільність, що, зокрема, проявилось в зниженні рівня показників економічного та соціального розвитку країни. За таких обставин актуалізувалося значення хронічної проблеми нестачі бюджетних коштів для повноцінного досягнення пріоритетів і цілей соціально-економічної політики України. Така ж проблема супроводжує функціонування системи освіти в Україні та, відповідно, перешкоджає забезпеченню повноцінного її розвитку. В таких умовах виникла потреба в підвищенні якості управління бюджетними коштами в сфері освіти, забезпеченні результативності, ефективності та прозорості їх використання. Із зазначеного випливає, що теперішні обставини спонукали до організації та здійснення бюджетного контролю за видатками на освіту на принципах обов'язковості, стратегічної спрямованості, всебічності, системності, регулярності та дієвості.

Ініціативні та повсякчасні заклики про необхідність підвищення ефективності державного фінансового контролю лунають майже від кожного фахівця з контрольно-ревізійної практики. Проте не всі з них відважилися на дослідження проблеми оцінки ефективності державного фінансового контролю за допомогою системи критеріїв і показників. Доречно зазначити, що поняття ефективності державного фінансового контролю не розтлумачено в жодному з нормативно-правових актів, які регулюють бюджетні правовідносини в Україні, а також в тих актах законної сили, положення яких упорядковують діяльність органів державного фінансового контролю. Необхідно також констатувати про відсутність на сьогодні розроблених і затверджених на рівні окремих контролюючих органів методик оцінки ефективності державного фінансового контролю. Отже, проблема оцінки ефективності бюджетного контролю як одного з найважливіших видів державного фінансового контролю потребує наукового дослідження, що повинно, своєю чергою, забезпечити її усунення в практиці бюджетного контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За результатами всебічного знайомства з напрацюваннями вітчизняних і зарубіжних учених і практиків з цієї проблематики стало очевидним, що на рівні малодосліджених знаходяться нині питання тлумачення поняття ефективності державного фінансового контролю, а також розробки повної системи критеріїв і показників, за допомогою яких має здійснюватися оцінка ефективності державного фінансового контролю. Проте виняток становлять наукові праці Д. Дементьєва, І. Дрозд, Л. Овсяннікова, В. Симоненка, В. Шевчука, О. Шуліко та інших, у яких цим питанням приділяється посиленна увага. Крім цього, став явним факт відсутності загальновизнаного підходу до оцінки ефективності державного фінансового контролю. Таким чином, названі обставини підносять на найвищий щабель актуальності питання здійснення оцінки ефективності бюджетного контролю як одного з найважливіших видів державного фінансового контролю шляхом застосування системи критеріїв і показників.

Мета і завдання дослідження. Перед науковим дослідженням поставлено мету – визначити систему показників ефективності бюджетного контролю за видатками на освіту. Для її досягнення необхідно вирішити низку важливих завдань:

- дослідити бачення вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків щодо проблеми оцінки ефективності державного фінансового контролю за допомогою системи критеріїв і показників;

- визначити систему показників результативності контрольної діяльності у сфері освіти державної контрольно-ревізійної служби, контрольно-ревізійних підрозділів міністерств і відомств, Рахункової палати;

- з'ясувати склад таких показників, які визначають дієвість бюджетного контролю за видатками на освіту, здійснюваного органами державної контрольно-ревізійної служби, контрольно-ревізійними підрозділами міністерств і відомств, Рахунковою палатою;

- здійснити аналіз основних показників результативності та дієвості бюджетного контролю за видатками на освіту в 2002–2008 рр.

Виклад основного матеріалу. Майже всі дослідники окресленої вище проблеми розцінюють як тотожні поняття ефективності державного фінансового контролю й ефективності діяльності контролюючих органів, тобто вважають їх рівноцінними за змістовим наповненням. Зокрема, з їх числа знавець теорії та практики державного фінансового контролю В. Симоненко переконаний в тому, що оцінку ефективності державного фінансового контролю потрібно здійснювати за критеріями результативності, дієвості й економічності. На його думку, названі критерії застосовуються з метою оцінки ефективності діяльності Рахункової палати (табл. 1). Так, зміст критерію результативності державного фінансового контролю зводиться до відповідності результатів діяльності контролюючого органу завчасно запланованим показникам; дієвість державного фінансового контролю проявляється у впливі контролюючого органу на протиправні дії підконтрольного об'єкта; відповідно до критерію економічності витрати на організацію та здійснення дієвого державного фінансового контролю повинні знаходитися на мінімальному рівні.

Таблиця 1

Критерії та показники ефективності діяльності Рахункової палати

Критерії ефективності діяльності Рахункової палати	Показники
Критерій результативності	Виявлений обсяг коштів, які використані з порушенням чинного законодавства; виявлений обсяг неефективно використаних коштів; кількість виявлених адміністративних правопорушень та оформлених протоколів за ними.

Критерій дієвості	Кількість виконаних приписів згідно з оформленими протоколами про адміністративні правопорушення; обсяг коштів, повернутих до Державного бюджету та на бюджетні рахунки організацій; кількість втілених пропозицій Рахункової палати; збільшення дохідної чи забезпечення економії видаткової частини бюджету; кількість зроблених поправок до чинного законодавства; кількість постанов Кабінету Міністрів України, прийнятих за висновками Рахункової палати; кількість рішень (наказів, розпоряджень, нормативних актів), прийнятих за висновками Рахункової палати; кількість кримінальних справ, відкритих за висновками Колегії Рахункової палати.
Критерій економічності	Обсяг коштів, витрачених на здійснення державного фінансового контролю; обсяг коштів, витрачених підконтрольним об'єктом на підготовку матеріалів для вповноважених на перевірку осіб; рівень економічності як відношення отриманого економічного ефекту від реалізації висновків і пропозицій Рахункової палати до витрат на її утримання.

Примітка. Побудовано на основі [7, с. 139-140].

Окрім зазначеного, В. Симоненко переконує у важливості оцінки ефективності роботи спеціалістів, уповноважених на проведення перевірок. Так, він наголошує на необхідності розрахунку системи коефіцієнтів, зокрема коефіцієнта інтенсивності роботи контролера за формулою:

$$KIP = K_n / K_{\phi}, \quad (1)$$

де KIP – коефіцієнт інтенсивності роботи контролера;

K_n – кількість контрольних заходів, які проведені контролером;

K_{ϕ} – кількість контрольних заходів, що проведені структурним підрозділом чи органом контролю в цілому.

Не менш потрібним, на думку В. Симоненка, поряд із попереднім є розрахунок коефіцієнта результативності контролю за формулою:

$$KP = O_n / O_{\phi}, \quad (2)$$

де KP – коефіцієнт результативності контролю;

O_n – обсяг нецільового використання бюджетних коштів, виявлений за результатами контрольного заходу;

O_{ϕ} – обсяг коштів, підданих перевірці.

Як переконаний В. Симоненко, об'єктивна та повна оцінка ефективності державного фінансового контролю можлива за умови розрахунку коефіцієнта дієвості контролю за формулою:

$$KDK = O_{cf} / O_n, \quad (3)$$

де KDK – коефіцієнт дієвості контролю;

$O_{сф}$ – обсяг коштів, повернутих до Державного бюджету за результатами контрольних заходів;

O_n – обсяг нецільового використання бюджетних коштів, виявлений за результатами контрольних заходів.

Крім того, оцінка ефективності державного фінансового контролю вважатиметься незавершеною у випадку відсутності розрахованого коефіцієнта окупності роботи контролера за формулою:

$$KOP = O_{сф} / O_{кж}, \quad (4)$$

де KOP – коефіцієнт окупності роботи контролера;

$O_{сф}$ – обсяг коштів, повернутих до Державного бюджету за результатами контрольних заходів, у розрахунку на одного контролера;

$O_{кж}$ – обсяг коштів, витрачених на утримання контролера.

Таким чином, вітчизняним ученим-практикам, зокрема В. Симоненку, треба завдячувати за напрацювання, що пов'язані з розробкою системи критеріїв, показників і коефіцієнтів, за допомогою яких можна здійснити об'єктивну та повну оцінку ефективності державного фінансового контролю. За нашими спостереженнями, здобутки В. Симоненка не є поодинокими в теорії державного фінансового контролю, оскільки його погляд поділяють інші фахівці, які у своїх працях [4, с. 63-66] досліджують проблему оцінки ефективності державного фінансового контролю.

На переконання колективу авторів у складі І. Дрозд і В. Шевчука навчального посібника "Державний фінансовий контроль" (2007 р.), здійснити оцінку ефективності фінансового контролю можна за допомогою системи таких показників: обсяг виявлених за результатами контролю нестач, незаконних витрат і крадіжок товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів; сума відшкодованих матеріальних збитків державі та відсоток відшкодування матеріальних збитків державі в загальному обсязі виявлених незаконних витрат, нестач і крадіжок; співвідношення обсягу відшкодованого державі збитку до витрат на проведення контролю [2, с. 111-116].

Окрім зазначеного, І. Дрозд і В. Шевчук пропонують такий підхід до оцінки ефективності фінансового контролю, який зводиться до визначення ризику здійснення неефективного фінансового контролю за формулою:

$$CP_{зжк} = P_{писк} * P_{невкд} * P_{нвок}, \quad (5)$$

де $CP_{зжк}$ – сукупний ризик здійснення неефективного контролю;

$P_{писк}$ – ризик помилкової ідентифікації суб'єктів контролю;

$P_{невкд}$ – ризик неякісного виконання контрольних дій;

$P_{нвок}$ – ризик неправильного вибору об'єктів контролю.

Отже, з формули випливає, що здійснення неефективного фінансового контролю може бути спричинене хибною ідентифікацією суб'єктів контролю, неякісним виконанням контрольних дій, а також неправильним вибором об'єктів контролю, тобто в ролі чинників виступають складники системи фінансового контролю – суб'єкти контролю, контрольні дії й об'єкти контролю [2, с. 111-116].

Актуальна проблема оцінки ефективності фінансового контролю знайшла своє висвітлення на сторінках наукових праць російських спеціалістів, які взялися за розробку універсальних показників оцінки ефективності фінансового контролю. Так, вони пропонують з метою оцінки ефективності фінансового контролю застосовувати критерії економічності, результативності, дієвості й інтенсивності. Поміж усіх критеріїв доцільно за важливістю виділити критерій дієвості фінансового контролю, відповідно до якого існує потреба в розрахунку таких показників: сума недостач і нецільових видатків, повернутих до бюджету, а також кількість і сума виконаних розпоряджень.

Заслугує на увагу думка російського фахівця з вище окресленої проблеми Д. Дементьєва, який пропонує оцінювати ефективність фінансового контролю за критерієм динамічності шляхом розрахунку системи показників. Зокрема, він обґрунтовує, що повна й об'єктивна оцінка ефективності фінансового контролю за критерієм динамічності можлива за умови розрахунку:

1) питомої ваги відшкодування фінансових порушень за формулою:

$$ПВ = (ВФП/ФП) * 100\%, (6)$$

де ВФП – сума відшкодованих фінансових порушень;

ФП – сума виявлених фінансових порушень.

2) питомої ваги відшкодування недостач за формулою:

$$ПВ = (СП / ДП) * 100\%, (7)$$

де СП – сума стягнених податків і санкцій до бюджету;

ДП – сума донарахованих податків за результатами камеральних або виїзних перевірок.

3) показника повернених сум до бюджету на одного ревізора за формулою:

$$ЕР = СП / ЧР, (8)$$

де СП – стягнені податки та санкції до бюджету;

ЧР – чисельність ревізорів [1].

На думку О. Шуліко, поняття “ефективність” можна застосовувати щодо всіх сфер діяльності, в яких відбувається витрачання грошових коштів, у тому числі до контрольної діяльності. Вартує уваги її наукова позиція, яка обґрунтовує місце та роль оцінки ефективності фінансового контролю в процесі контрольної діяльності. Так, як зазначає О. Шуліко, процес здійснення контролю – це діяльність суб'єктів контролю, спрямована на досягнення поставлених цілей найбільш ефективними способами шляхом вирішення визначених завдань і застосування відповідних принципів, методів і техніки контролю. На першій стадії здійснення фінансового контролю відбувається встановлення норм функціонування, оцінка виконання встановлених норм, коригування відхилень від установлених норм і правил; на другій стадії – безпосереднє проведення контрольних дій; на третій стадії – збір даних про результати контрольних

заходів, порівняння й оцінка фактичного й очікуваного результатів, оцінка ефективності контролю [9, с. 32-26].

Отже, на основі зазначеного можна дійти висновку про те, що оцінка ефективності фінансового контролю втілюється на завершальному етапі процесу його здійснення, а її роль настільки важлива, що виключення оціночних дій після закінчення контрольної діяльності призвело би до незавершеності процесу здійснення фінансового контролю. Як вважає О. Шуліко, оцінка ефективності фінансового контролю можлива за умови розрахунку показників:

1) ефективності роботи контролера за формулою:

$$E = C_{\epsilon} \div 3_{\kappa}, (9)$$

де E – ефективність роботи контролера;

C_{ϵ} – виявлена сума нецільового та незаконного витрачання коштів у розрахунку на одного контролера;

3_{κ} – затрати на утримання одного контролера.

2) рівня повноти виконання органом фінансового контролю функцій за формулою:

$$P = (\Phi_{\text{факт}} \div \Phi) * 100\%, (10)$$

де P – рівень повноти виконання органом фінансового контролю функцій;

$\Phi_{\text{факт}}$ – кількість фактично виконуваних органом фінансового контролю функцій;

Φ – кількість функцій, належних до виконання органом фінансового контролю.

Треба зауважити, що повна оцінка ефективності фінансового контролю не можлива без розрахунку таких показників, як обсяг повернутих державі коштів у розрахунку на одного контролера, а також кількість проведених контрольних заходів, загальна сума повернутих державі коштів, кількість справ, переданих до правоохоронних органів.

На думку Л. Овсяннікова, проблема оцінки ефективності фінансового контролю потребує науково обґрунтованого невідкладного вирішення. На його переконання, замість оцінки ефективності діяльності органів державного фінансового контролю на виправдане застосування претендує поняття "оцінка якості роботи органів фінансового контролю" [5, с. 41-46]. Інші дослідники проблеми оцінки ефективності державного фінансового контролю в своїх наукових працях доводять правдивість думки, яка зводиться до того, що "ефективність контрольної діяльності можна оцінити не тільки порушеннями, відображеними в акті та вираженими через конкретні показники збитків, але й сукупністю її об'єктивних наслідків" [8, с. 50-52]. Процитоване твердження ґрунтується на тому, що здійснення фінансового контролю передбачає отримання не тільки результату контрольної діяльності, а й економічного або соціального ефекту, який визначає корисний результат фінансово-господарської діяльності підконтрольних об'єктів.

Вважаємо, що всі запропоновані вітчизняними та зарубіжними науковцями та практиками коефіцієнти та показники можна застосувати в процесі здійснення оцінки ефективності бюджетного контролю за видатками на освіту. Крім того, тільки завдяки їх комплексному застосуванню можна забезпечити об'єктивність і повноту оцінки ефективності бюджетного контролю як одного з найважливіших видів державного фінансового контролю. Проте, на нашу думку, серед чисельних коефіцієнтів і показників доцільно виокремити такі з них, які забезпечують оцінку ефективності бюджетного контролю за критеріями результативності та дієвості. Такий вибір обґрунтовується наявною хронічною проблемою нестачі бюджетних коштів для повноцінного досягнення пріоритетів і цілей розвитку сфери освіти в Україні.

Так, зміст критерію результативності полягає в досягненні контролюючими органами запланованих результатів здійснення контрольно-ревізійних заходів. Як приклад, зазначимо, що до основних показників результативності діяльності державної контрольно-ревізійної служби належать такі: обсяг порушень у сфері освіти, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів; обсяг порушень у сфері освіти, які не призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів; питома вага виявлених порушень у сфері освіти. Результати контрольної діяльності контрольно-ревізійних підрозділів міністерств і відомств, які мають у підпорядкуванні навчальні заклади, підтверджуються такими показниками: обсяг порушень у сфері використання фінансових ресурсів на освіту, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів держави; інші порушення фінансової дисципліни у сфері освіти. Своєю чергою, Рахункова палата звітує про результати контрольних заходів за допомогою таких основних показників: обсяг незаконного використання коштів Державного бюджету у сфері освіти; обсяг неефективного використання коштів Державного бюджету в сфері освіти. За показниками в табл. 2 можна дати оцінку результативності діяльності в сфері освіти контролюючих органів у складі Державної контрольно-ревізійної служби та Рахункової палати в 2002–2008 рр.

Відповідно до критерію дієвості, вповноважені контролюючі органи повинні застосовувати відповідні каральні заходи до порушників фінансово-бюджетного законодавства. Так, основними показниками, які визначають дієвість бюджетного контролю за видатками на освіту, здійснюваного органами державної контрольно-ревізійної служби, є такі: обсяг усунутих порушень фінансової дисципліни; кількість осіб, притягнутих до адміністративної, дисциплінарної та матеріальної відповідальності; обсяг накладених адміністративних штрафів. Своєю чергою, про дієвість бюджетного контролю у сфері використання бюджетних коштів на освіту, який здійснюється контрольно-ревізійними підрозділами міністерств і відомств, свідчать такі показники: обсяг усунутих порушень фінансової дисципліни; кількість осіб, притягнутих до дисциплінарної та матеріальної відповідальності.

Таблиця 2
Показники результативності бюджетного контролю за видатками
на освіту в 2002–2008 рр.

Органи бюджет- ного конт- ролю	Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Державна конт- рольно- ревізійна служба	Обсяг порушень у сфері освіти, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів (млн грн)	7,64	3,1	48,165	8,844	82,81	127,2	114,405
	Обсяг порушень у сфері освіти, які не призвели до втрат фінан- сових і матеріальних ресурсів (млн грн)	496,6	112,6	205,4	212,3	308,5	799,9	1033,226
	Питома вага виявлених пору- шень у сфері освіти (%)	4,81	1,26	6,9	2,28	3,23	5,04	3,79
Рахункова палата	Обсяг незаконного використан- ня коштів Державного бюджету в сфері освіти (млрд грн)	0,1025	–	0,3346	0,4211	0,0448	0,0122	–
	Обсяг неефективного викорис- тання коштів Державного бю- джету в сфері освіти (млрд грн)	0,0004	0,0029	0,06	0,0531	0,0364	–	0,0315

Примітка. Побудовано на основі [6; 3].

Таблиця 3
Показники дієвості бюджетного контролю за видатками
на освіту в 2002–2008 рр.

Органи бюджетного контролю	Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Державна контрольно- ревізійна служба	Обсяг усунутих усіх по- рушень фінансової дис- ципліни в сфері освіти (млн грн)	488,7	111,1	202,59	–	331	608,9	913,4
	Кількість осіб, притяг- нутих до адміністратив- ної відповідальності	518	17	628	–	797	16	1029
	Обсяг накладених адмі- ністративних штрафів (млн грн)	0,037	–	0,02	–	0,037	–	–

Примітка. Побудовано на основі [6].

Рахункова палата як орган бюджетного контролю за видатками на освіту звітує про дієвість здійснюваних нею контрольно-аналітичних та експертних заходів за допомогою таких показників: кількість звітів, актів, висновків та інформацій, направлених до Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, міністерств і відомств і підпорядкованих їм навчальних закладів з метою відповідного реагування, усунення виявлених порушень та відшкодування збитків, заподіяних Державному бюджету. В табл. 3 розміщені основні показники дієвості бюджетного контролю за видатками на освіту в 2002-2008 рр.

Висновки. За результатами аналізу показників у табл. 2 і 3, а також підбиваючи підсумок усьому зазначеному вище, доречно сформулювати такі висновки:

1. Найкращий результат своєї роботи державна контрольно-ревізійна служба показала в 2002 р. і 2007–2008 рр. (загальна сума виявлених порушень у сфері використання фінансових ресурсів на освіту дорівнювала, відповідно, 504,24 млн. грн., 927,1 млн. грн., 1147,64 млн. грн.). Упродовж досліджуваного часу в структурі всіх порушень фінансової дисципліни виявлені державною контрольно-ревізійною службою фінансові правопорушення у сфері використання фінансових ресурсів на освіту займали зовсім малу питому вагу (найменшу в 2003 р. – 1,26 %). У 2002–2008 рр. Рахункова палата зарекомендувала себе як результативно діючий орган бюджетного контролю за видатками на освіту. Як аргумент цьому, обсяг виявленого нею незаконного, в тому числі нецільового використання коштів Державного бюджету, а також неефективного використання бюджетних коштів у сфері освіти був найбільшим у 2005 р. (0,4742 млрд. грн.).

2. За період 2002–2008 рр. найбільш дієвою була контрольна діяльність державної контрольно-ревізійної служби в 2002 р., оскільки нею було усунуто з 504,24 млн. грн. виявлених фінансових правопорушень у сфері освіти 488,7 млн. грн. (96,92 %). У 2004 р. значення досліджуваного показника знаходилося на рівні 202,59 млн. грн., а в 2006–2008 рр. – 331 млн. грн., 608,9 млн. грн., 913,4 млн. грн., що також свідчить про високу дієвість контрольної діяльності державної контрольно-ревізійної служби. Крім цього, про найвищий ступінь дієвості ревізій та перевірок засвідчують показники роботи державної контрольно-ревізійної служби за 2008 р., згідно з якими нею було притягнуто до адміністративної відповідальності 1029 осіб.

3. У системі показників і коефіцієнтів ефективності бюджетного контролю загалом і бюджетного контролю за видатками на освіту зокрема важливе місце займають такі з них, які забезпечують його оцінку за критеріями результативності та дієвості. Поряд з ними, об'єктивна та повна оцінка ефективності бюджетного контролю за видатками на освіту можлива за умови розрахунку також й інших показників і коефіцієнтів, зокрема коефіцієнтів інтенсивності й окупності роботи контролера, а також показників

ефективності роботи контролера та рівня повноти виконання органом фінансового контролю функцій.

Література:

1. Дементьев Д. В. Оценка эффективности финансового контроля / Д. В. Дементьев [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2004/4/119.pdf. – Назва з екрана.
2. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль: [навчальний посібник] / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : ТОВ "Імекс-ЛТД", 2007. – 304 с.
3. Звіти Рахункової палати України за 2002-2008 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=48032&cat_id=32826. – Назва з екрана.
4. Кукурудз О. Оцінка ефективності державного фінансового контролю / О. Кукурудз // Вісник КНТЕУ. – 2006. – № 2. – С. 63-66.
5. Овсянников Л. Н. Финансовый контроль и экономическая наука / Л. Н. Овсянников // Финансы. – 2009. – № 4. – С. 41-46.
6. Окремі показники роботи органів державної контрольно-ревізійної служби за 2002–2008 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/45124>. – Назва з екрана.
7. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с.
8. Симонова Л. А. Эффективность государственного финансового контроля / Л. А. Симонова // Финансы. – 2006. – № 4. – С. 50-52.
9. Шулико Е. В. Теоретические аспекты организации финансово-бюджетного контроля: [монография] / Е. В. Шулико. – Пенза : Информационно-издательский центр, 2007. – 60 с.

УДК 336. 148

Піхоцький В. Ф.,

кандидат економічних наук, доцент, заслужений економіст України, Територіальне управління Рахункової палати по Львівській, Волинській, Рівненській та Тернопільській областях

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ОДНА З НАЙВАЖЛИВІШИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено роль фінансового контролю як однієї з найважливіших функцій державного управління, запропоновано шляхи підвищення його ефективності.

Ключові слова: державне управління, фінансові відносини, дефіцит, державний борг, незалежний орган державного фінансового контролю.

В статье определено роль финансового контроля как одной из важнейших функций государственного управления, предложено направления повышения его эффективности.

Ключевые слова: государственное управление, финансовые отношения, дефицит, государственный долг, независимый орган государственного финансового контроля.

The article has determined the role of financial control as one of the most important function of state management, offered the ways to increase its efficiency.

Keywords: state management, financial relations, deficit, national debt, independent organ of state financial control.

Постановка проблеми. Сучасні фінансові відносини потребують високопрофесійного управління з боку державних та місцевих органів влади, які мають забезпечувати ефективно, результативно і прозоре управління державними фінансами. За таких умов необхідний ефективний фінансовий контроль як важлива ланка системи управління національною економікою. Однак розвиток ринкових відносин ставить перед теорією і практикою фінансового контролю нові завдання. Так, існує потреба в уточненні концептуальних основ формування й розвитку фінансового контролю, його організації, осмисленні того, як функціонують його органи, опрацюванні новітніх методологій і досвіду здійснення контрольних заходів. Трансформаційна модель фінансового контролю вимагає впровадження якісно нового менеджменту на сучасному етапі розвитку економіки України, яка дедалі більше набуває властивостей змішаної.

Система державного фінансового контролю, яка побудована в Україні, не повною мірою забезпечує на належному рівні фінансово-бюджетну дисципліну як у цілому в державі, так і на регіональному рівні зокрема. Це є наслідком низки проблем, які створюють тенденції щодо зростання кількості та обсягів основних фінансових порушень. Основною метою діяльності державного фінансового контролю необхідно визначити забезпечення попередження та недопущення фінансово-бюджетних порушень. Проблема полягає в тому, що система державного фінансового контролю не відповідає основним сучасним європейським вимогам.

Сьогодні варто зазначити, що на етапі розвитку ринкової економіки має місце надмірний вплив на систему фінансового контролю, з одного боку, ринку та його важелів, а з іншого – адміністративної системи управління й конкретної особи (суб'єкта контролю), що підриває довіру до державного управління. Як наслідок – у суспільстві поступово розвивається упереджене ставлення до державного фінансового управління. За таких умов поліпшенню іміджу країни значною мірою може сприяти посилення фінансового контролю за соціально-економічними процесами в державі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми контролю, у тому числі фінансового, вже тривалий час є об'єктом уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Формуванню системи фінансового контролю в умовах становлення ринкових відносин присвячено, зокрема, праці О. Барановського, Л. Білухи, О. Василика, Ю. Данилевського, І. Стефанюка, В. Федосова, І. Чугунова, Д. Ірвіна, Д. Хана, Х. Хевенса, Р. Томсона, В. Симоненка тощо.

Названі дослідження визначають теоретичні і практичні аспекти регулювання фінансових відносин, характеризують наявні у цій сфері проблеми, пропонують способи їх розв'язання, вносять пропозиції з реформування системи державного фінансового контролю як внутрішнього, так і зовнішнього. Проте проблема є багатоаспектною та потребує додаткового дослідження.

Мета і завдання дослідження. Фінансовий контроль є втіленням контрольної функції управління фінансами і здійснюється шляхом застосування певних методологічних заходів, спрямованих на перевірку обґрунтованості процесів достатнього і законного формування та економічного і ефективного використання суспільних або приватних ресурсів.

Метою дослідження є визначення ролі фінансового контролю як однієї з найважливіших функцій державного управління та розробка пропозицій щодо підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу. Бюджет як інструмент економічного регулювання є потужним засобом проведення соціально-економічної політики держави, важелем, з допомогою якого державні органи впливають на процес виробництва й розподілу фінансових і виробничих ресурсів як у країні, так і в регіонах. Бюджетна політика має сприяти стійкому й ефек-

тивному економічному розвитку країни й кожного регіону. Вдосконалення бюджетної політики, внесення змін до методів планування, затвердження й виконання бюджету, а також застосування нових методів контролю за його виконанням варто розглядати як важливий інструментальний засіб підвищення результативності й ефективності управління соціально-економічним розвитком регіонів. Отже, сучасний етап соціально-економічного розвитку держави потребує поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі держави, поліпшення його прозорості, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та здійснення фінансового контролю на всіх етапах соціально-економічного розвитку держави.

Забезпечення сталого суспільного розвитку неможливе без втручання держави в національну економіку на всіх рівнях, особливо в умовах нестабільності та фінансово-економічних криз.

Держава з допомогою різних методів та інструментів стимулює економічне зростання, стримує інфляцію, забезпечує стійкість національної валюти і т. ін.

Головна мета державного регулювання полягає в забезпеченні умов для стабільного, неперервного процесу відтворення національного господарства як єдиного цілого, інтегрованої системи і досягнення на цій основі росту економічної ефективності на макrorівні й міжнародної конкурентоспроможності та економічної безпеки розвитку.

Об'єктивна необхідність державного втручання зумовлена неспроможністю ринку забезпечувати весь спектр суспільних потреб та інтересів, гармонійний розвиток економічної політики держави, що визначає умови й засоби суспільного відтворення в необхідних пропорціях і масштабах, підтримку балансу соціально-економічних інтересів усіх верств населення.

Основною метою державного регулювання економіки є забезпечення належних умов для сталого економічного розвитку й на цій основі – підвищення рівня життя населення. Відповідно до цієї мети формуються основні завдання державного регулювання економіки, зокрема, забезпечення сталого збалансованого економічного зростання й розвитку, належного рівня зайнятості населення і продуктивності праці, ефективного використання ресурсів у державі, позитивного сальдо платіжного балансу країни тощо.

Децентралізація економіки внаслідок економічних реформ призвела до погіршення державного контролю над багатьма економічними процесами, зокрема використання фінансових ресурсів. Зарубіжною практикою доведено: децентралізація дає позитивний результат лише в тому випадку, якщо вона супроводжується посиленням державного контролю над процесами в бюджетно-фінансовій сфері. Саме тому потрібно проаналізувати як світову, так і вітчизняну практику здійснення фінансового контролю в контексті трансформаційних процесів економіки.

Актуальність посилення фінансового контролю зумовлена також необхідністю протистояти негативним явищам у економічній сфері. Як по-

казала практика, зростання економічних злочинів у конкретних сферах свідчить про слабкість у них фінансового контролю. Починаючи з 2000 року кількість виявлених злочинів зростає в галузі зовнішньоекономічної діяльності, у кредитно-фінансовій сфері, на ринку товарів і послуг, на банківському й валютному ринках, крім того, почастишали випадки хабарництва, комерційного підкупу.

Зростання порушень у сфері економічної діяльності свідчить не тільки про необхідність посилення державного фінансового контролю. Воно вказує на те, що економічний механізм господарювання є недосконалим та містить дуже багато слабких сторін, що сприяє скоєнню таких злочинів. Тому формування ефективної системи фінансового контролю має здійснюватися разом із удосконаленням усього механізму функціонування економіки.

Необхідність посилення контролю взагалі й фінансового зокрема зумовлюється також тим, що вітчизняна економіка розвивається в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів, зростання державного боргу, тож ефективне управління використання останніх не можливе без відповідного контролю.

На жаль, і досі поширене нецільове використання державних фінансових ресурсів, що свідчить про недостатню ефективність наявної системи фінансового контролю, зокрема зовнішнього фінансового контролю, що не залежить від виконавчої влади і здійснюється стороннім органом, уповноваженим на проведення компетентних дій у сфері перевірки стану дотримання фінансової дисципліни окремими учасниками фінансових відносин, та у процесі якого беруть участь органи як загальної, так і спеціальної компетенції у сфері фінансових відносин.

Проблеми ефективності витрат державних коштів і здійснення зовнішнього фінансового контролю діяльності виконавчої влади досить актуальні для України. Адже нині від рівня якості прийнятих законодавчих актів, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів і використанням державної власності, ефективності їх застосування на практиці виконавчою владою залежить ступінь досягнення поставлених цілей соціально-економічного розвитку країни. Тому цілком зрозуміло, що контроль за діяльністю виконавчої влади щодо управління державними коштами, за результатами якого давалися б оцінки ефективності їх використання при виконанні бюджетів різних рівнів, повинен здійснювати незалежний орган зовнішнього державного фінансового контролю, яким є Рахункова палата.

Сьогодні проблема полягає в тому, що невизначеність механізму встановлення відповідальності посадових осіб, уповноважених на здійснення державного фінансового контролю, створюють умови для значного зниження рівня фінансово-бюджетної дисципліни як в цілому по країні, так і в більшості регіонів.

Показники, які характеризують фінансово-бюджетну дисципліну, свід-

чать про значну кількість та обсяги фінансових порушень, а також тенденції щодо їхнього зростання.

Виходячи з цього, однією з основних причин несформованості цілісної системи державного фінансового контролю можна виділити недосконале законодавство. Сьогодні система державного фінансового контролю України функціонує без існування основного закону, який би встановлював основні поняття у цій сфері, чітко розподіляв би завдання, функції та повноваження між органами державної та місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю, визначав відповідальність та незалежність відповідних уповноважених посадових осіб. Бюджетний кодекс України не врегульовує цих питань. Норми чинних законів та нормативно-правових актів у сфері державного фінансового контролю не завжди узгоджуються між собою. Методичні рекомендації та інструкції охоплюють лише окремі аспекти. У вищих навчальних закладах фактично відсутній системний навчальний курс з підготовки та перепідготовки відповідних кадрів у цій сфері.

Наслідком безсистемності у правовому полі стала розбалансована система органів, що забезпечують державний фінансовий контроль та аудит. Діяльність державних органів, що здійснюють контрольні, контрольно-ревізійні, наглядові та фіскальні дії щодо бюджетних коштів, регламентується окремими спеціальними законами і нормативно-правовими актами. Хоча у Конституції України (стаття 98) лише Рахункову палату визначено як орган, що здійснює контроль за використанням коштів Державного бюджету. Верховною Радою України були прийняті зміни до цієї статті, що значно розширили повноваження Рахункової палати у частині парламентського контролю за формуванням державного і місцевих бюджетів та виконанням місцевих бюджетів. Проте Президентом України (ще у 2003 році) було застосовано право вето щодо цього закону.

Поряд з цим, у Законі України “Про місцеве самоврядування” встановлено, що державний контроль за діяльністю органів і посадових осіб місцевого самоврядування може здійснюватися лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією України та законами України, і не повинен призводити до втручання органів державної влади чи їх посадових осіб у здійснення органами місцевого самоврядування наданих їм власних повноважень.

Реформа державного фінансового контролю як елемента управління фінансовими ресурсами значно відстає від реформи міжбюджетних відносин. Відбулася передача певної частини повноважень щодо управління бюджетними ресурсами до органів місцевого самоврядування, проте не здійснилося відповідне делегування повноважень стосовно відповідальності за неефективне управління.

Виходячи з пріоритету державної політики України щодо вступу до ЄС, одним із важливих аспектів у цьому процесі є адаптація системи

державного фінансового контролю до європейських вимог. Необхідно у контексті реформи системи державного управління, що започаткована в Україні, взагалі змінити підходи щодо поняття "контроль" і наблизити його до європейських тлумачень. Система контролю повинна бути спрямована на виправлення порушень та недопущення їх надалі. Система фінансового контролю на місцеву рівні повинна мати постійний характер. Побудувати ефективну систему фінансового контролю в Україні, яка б забезпечувала стабільний стан фінансово-бюджетної дисципліни в регіонах, можливо лише за наявності ефективно функціонуючої системи внутрішнього контролю в органах місцевої влади на всіх рівнях (області, міста, села тощо), тобто системи муніципального фінансового контролю. З цією метою необхідно розробити та схвалити на законодавчому рівні оновлену сучасну модель системи фінансового контролю в Україні.

І як наслідок, аналіз результатів проведених впродовж 2008-2010 років контрольних-аналітичних заходів Рахункової палати України свідчить, що більшість бюджетних правопорушень продовжують мати системний характер, вони повторюються із року в рік. Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягів порушень у звітному році були бюджетні правопорушення, які можна класифікувати у наступні узагальнені види:

- використання коштів Державного бюджету України з порушенням бюджетного законодавства;
- використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав;
- планування з порушенням чинного законодавства;
- використання коштів Державного бюджету України з порушенням Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти";
- незаконне виділення коштів з резервного фонду Державного бюджету;
- відволікання коштів держбюджету у дебіторську заборгованість;
- наявність завищених асигнувань та зайво одержаних бюджетних коштів у зв'язку з необґрунтованим складанням кошторисних призначень;
- нецільове використання коштів, передбачених держбюджетом на капітальні вкладення;
- втрати Державного бюджету України внаслідок прийняття незаконних управлінських рішень;
- порушення, пов'язані з неналежним веденням бухгалтерського обліку;
- бюджетні правопорушення, пов'язані з розміщенням та виконанням державного замовлення тощо.

Що стосується порушень, які характеризують неефективне використання державних коштів, то вони набули системного характеру, повторюються з року в рік. Так, найбільш характерними були такі:

- неефективне використання та втрати бюджетних коштів внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень;
- неефективне управління коштами через недоліки в плануванні або відсутність обґрунтованого прогнозування і планування;
- неефективне використання коштів шляхом тривалого їх утримання без використання;
- неефективне використання коштів спеціального фонду Державного бюджету;
- неефективне використання коштів на проведення науково-дослідних робіт;
- неефективне використання коштів на придбання основних засобів (обладнання);
- неефективне використання коштів сплачених відсотків за залученими кредитами та штрафних санкцій тощо.

Основними порушеннями та недоліками при адмініструванні доходної частини Державного бюджету, виявленими у звітному році, були:

- недоотримання податків та зборів внаслідок звуження податкової бази;
- неналежний контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) та виконанням умов надання пільг;

- неправомірне списання та реструктуризація податкового боргу тощо.

Висновки. Питання формування системи державного фінансового контролю в Україні набуває особливої важливості як у теоретичному, так і в практичному плані, оскільки вона є однією зі складових устрою влади в державі, особливим видом управління справами держави та суспільства, необхідним елементом демократичного керування суспільними, насамперед, фінансовими ресурсами.

Роль державного фінансового контролю особливо значуща в період перебудови форм управління економікою, оскільки особлива специфіка цього виду управлінської діяльності дозволяє активно впливати на інтенсивність цих процесів.

Фінансовий контроль як функція державного управління характерний для будь-якої держави. Разом із тим, у демократичній державі він набуває особливого характеру. Контроль з боку держави за створеними суспільними інститутами й окремими аспектами життя його громадян і господарюючих суб'єктів обов'язково доповнюється незалежним фінансовим контролем за діями самої держави з боку парламенту, органів державного аудиту та інститутів громадянського суспільства.

За умов недостатньо розвинутого в Україні громадянського суспільства загальний контроль органів центральної виконавчої влади повинен доповнюватися незалежним державним фінансовим контролем, який зумовлюється існуванням різних гілок державної влади. Зміни самої форми фінансової роботи державних органів, у тому числі у зв'язку з більш

чітким і визначеним розподілом функцій влади, робить створення системи фінансового контролю однією з невід'ємних складових надходження державних доходів, а також за законністю й ефективністю використання бюджетних коштів та розпорядження державною власністю стає одним із напрямів сучасної економічної політики.

Використання ринкових механізмів для задоволення потреб суспільства певною мірою обмежує сферу безпосереднього державного управління українською економікою, зумовлює перехід до опосередкованого державного управління економічними процесами. Отже, основними функціями держави дедалі більше стає визначення стратегії та тактики економічного розвитку на благо суспільства та створення цілісної системи державного фінансового контролю за їх реалізацією.

Державний фінансовий контроль – одна з найважливіших функцій державного управління, спрямована на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та іншою державною власністю, а також на своєчасне вжиття необхідних відповідних коригувальних і запобіжних заходів. Від ефективності державного фінансового контролю багато в чому залежить економічне благополуччя нації.

Призначення фінансового контролю – сприяння успішній реалізації фінансової політики, ефективному використанню фінансових ресурсів. Інститут фінансового контролю виступає як найважливіша складова фінансового механізму. Фінансовий контроль варто розглядати і як міжгалузеву багатофункціональну дисципліну.

Організація та функціонування чіткої системи фінансового контролю – обов'язковий, невідмінний елемент фінансової політики держави, і тому її вдосконалення має здійснюватися не автономно, а як першочерговий захід у загальній системі перебудови фінансового механізму.

На сучасному етапі розвитку України можна констатувати, що цілісна система державного фінансового контролю в нашій державі ще не сформувалася, хоча її основні елементи вже функціонують. Проте вони діють розрізнено, не координовано, за умов недосконалої і часом суперечливої нормативно-правової бази, яка регламентує їх діяльність.

Правомірне, ефективне, економне та раціональне використання державних коштів є важливою передумовою правильного управління державними фінансами та дієвості прийнятих відповідними установами управлінських рішень. Досвід зарубіжних країн засвідчує, що для досягнення цієї мети необхідний ефективно діючий вищий орган фінансового контролю (ВОФК), незалежний статус якого законодавчо закріплений.

Література:

1. Бюджетний кодекс України № 2542-ІІ від 21. 06. 2001 р. Український інвестиційний журнал. – 2001. – № 4. – С. 3-38.
2. Звіт Рахункової палати України за 2008 рік. – К., 2009.
3. Симоненко В. К., Барановський О. І., Петренко П. С. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект). – К.: Знання України, 2006. – С. 129-186.
4. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України. – К.: НІОС, 2002. – С. 608.
5. Ващенко І. Парламентський контроль у структурі державного фінансового контролю в Україні // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 53-60.
6. Данилевський Ю. А. Финансовый контроль в СССР. – М., 1992. – С. 152.
7. Симоненко В. К. Чому потрібна єдина державна система фінансово-економічного контролю // Дзеркало тижня. – 25 квітня. – 2005. – 151 с.

УДК 336. 69:339. 7+339. 922

Притула Т. М.,*аспірант Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана,
м. Київ*

РОЛЬ ІНСТИТУТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ЗДІЙСНЕННІ МОНІТОРИНГУ ЗА ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ

У статті досліджено особливості моніторингу за фінансовими потоками в бюджетній сфері Європейського Союзу. Проаналізовано правові засади, еволюцію та роль інститутів співтовариства у бюджетному процесі та здійсненні фінансового контролю.

Ключові слова: бюджет ЄС, інститути ЄС, фінансові потоки, фінансовий контроль.

В статье исследовано особенности мониторинга за финансовыми потоками в бюджетной отрасли Европейского Союза. Проанализировано правовые засады, эволюцию и роль институтов содружества в бюджетном процессе и осуществлении финансового контроля.

Ключевые слова: бюджет ЕС, институты ЕС, финансовые потоки, финансовый контроль.

Researched the peculiarities of financial flows monitoring in the budget sphere of the European Union. Analyzed legal aspects, evolution and the role of EU institutions in the budget process and conducting financial control.

Key words: EU budget, EU institutes, financial flows, financial control.

Постановка проблеми. Фінансові потоки в Європейському Союзі (ЄС) виникають, з одного боку, через видатки загального бюджету 27 країн-членів ЄС на спільні політики в різних секторах економіки таких як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, соціальна політика, забезпечення зовнішньої та безпекової політики, фундаментальних прав та свобод громадян, а також у вигляді трансфертів та субсидій членам ЄС на сільське господарство, структурні реформи, фінансову та технічну допомогу новим членам та потенційним кандидатам на вступ.

В останні роки найбільша частка фінансових потоків з бюджету ЄС спрямовується в межах політики гуртування, а це – 45% загального бюджету ЄС, новим членам з метою скорочення дисбалансу в їх економічному розвитку, забезпечення економічного зростання, зайнятості та конкурентоспроможності. Сільське господарство – друга основна, за величиною

та значенням, категорія спрямування фінансових потоків, що становить понад 40% загальних витрат бюджету ЄС.

З іншого боку, фінансові потоки виникають завдяки надходженням від митних тарифів на імпорт продукції з третіх країн, митних зборів від реалізації спільної сільськогосподарської політики, а також відрахувань надходжень ПДВ країн-членів до єдиного бюджету спільноти за гармонізованою ставкою. Проте найбільша частка фінансових потоків до бюджету ЄС поступає завдяки введеному на початку 90-х років четвертого джерела доходів, що полягає у відсотковому відрахуванні, на пропорційній основі, від об'єму ВВП кожної країни-члена. В сукупності цей вид фінансових потоків формує так звану “систему власних ресурсів ЄС”.

Із зростанням бюджету ЄС щорічно зростають і його фінансові потоки. Зокрема, у 2004 році загальний бюджет співтовариства становив 111,3 млрд. євро, а у 2009 році вже досягнув 133, 8 млрд. євро (табл. 1).

Таблиця 1
Загальний зведений бюджет ЄС у 2004-2009 рр.

Рік	Загальна сума, млрд. євро	%, зміна до попереднього року
2004 (ЄС-25)	111,3	–
2005	116,5	6,2
2006	121,1	4,5
2007 (ЄС-27)	126,5	5
2008	128,1	2,2
2009	133,8	2,5

Джерело: <http://ec.europa.eu/budget>

Така значна сума та тенденція її щорічного зростання, безумовно, потребувала побудови певної системи моніторингу на рівні наднаціонального об'єднання на предмет її законного, ефективного та результативного використання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню дослідження особливостей бюджетного процесу в ЄС, його значення для подальшого розвитку процесу європейської інтеграції, а також вдосконаленню бюджетного процесу в Україні на основі європейської практики у вітчизняній науковій літературі приділяється недостатня увага. В Україні практично відсутні концептуальні науково-теоретичні й практичні дослідження з цієї тематики. В окремих доробках це питання має лише фрагментарний та епізодичний характер. Проте для нашої держави актуальність комплексного вивчення цього питання не втрачається, а посилюється у зв'язку з її прагненням інтегруватися до Європейського Союзу.

Питання функціонування фінансових систем в країнах-членах ЄС,

загального бюджетного процесу та характерних аспектів організації державного фінансового контролю в цілому та в контексті реалізації спільних політик ЄС досліджувалися вітчизняними вченими А. А. Мазаракі, В. К. Симоненком, Л. О. Миргородською, І. Я. Чугуновим, О. В. Пильтяйем, Г. В. Кучером, С. О. Булгаковою, Н. Г. Савченком, П. Ю. Буряком, О. Г. Гупало, О. І. Барановським. Серед іноземних вчених варто відзначити Ю. А. Борко, О. В. Буторіна, Г. А. Решину, М. М. Лівенцева, Ніколаса Мусиса, Десмонда Дайнена, Бриджита Лафана, Майкла Шеклтона, Гелен і Вільям Волеса. Серед вчених, які вивчали нормативно-правове поле забезпечення функціонування ЄС в цілому та його бюджетної політики зокрема, варто згадати І. А. Грицяка, С. Ю. Кашкіна, М. Гердегена, П. Свободу.

Мета і завдання дослідження. Здійснити правовий аналіз процесу формування єдиної бюджетної політики ЄС, еволюції системи фінансового контролю та посилення бюджетної дисципліни за фінансовими потоками. Узагальнити повноваження, роль та значення інститутів, що здійснюють відповідну функцію в ЄС, дати їм відповідну характеристику.

Виклад основного матеріалу. Після прийняття першого бюджету Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у 1958 році виникло питання щодо необхідності здійснення в межах співтовариств певного моніторингу за рухом бюджетних потоків, а також представлення державам-членам та їх платникам податків достовірну інформацію про те, як вони витрачаються. Проте створення єдиної системи контролю ускладнювалося через функціонування різноманітних бюджетів (операційних, адміністративних, на проведення науково-дослідних робіт), які забезпечували діяльність трьох співтовариств: Європейського об'єднання з вугілля та сталі (ЄОВС), Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом) та Європейського економічного співтовариства (ЄЕС).

Процес об'єднання автономних бюджетів цих співтовариств у єдиний бюджет Європейського економічного співтовариства розпочався згідно "Угодою про злиття", підписаної у Брюсселі в 1965 році. Крім цього, відповідно до цієї Угоди була створена єдина Європейська Комісія і єдина Європейська Рада, що сприяло процесу формування бюджетної процедури та дисципліни [1, с. 27].

Варто зауважити, що до злиття кожне із європейських співтовариств мало і свій орган фінансового контролю з нечітко виписаними функціями. Наприклад, в ЄОВС Радою призначався аудитор терміном на 3 роки з правом бути переобраним [2, ст. 78(6)], а в ЄЕС та Євратомі були створені відповідні Комітети контролю [3, ст. 206]. Рада наділялася правом призначати аудиторів терміном на 6 років, але договором не була прописана їх загальна кількість. Тобто, скільки членів Комітету вона вважала за необхідне, стільки й призначала. Саме це, з огляду на зростання бюджету, породжувало проблеми його контролю. Однак ні окремі аудитори, ні Комітети із-за їх малої чисельності, недостатнього професійного досвіду та

доволі невизначених повноважень не могли вирішувати завдання в повному обсязі та на належному рівні.

З об'єднанням цих інститутів та бюджетів, перед керівними органами постало стратегічне завдання вибудувати певну вертикаль контролю за належним управлінням фінансовими потоками єдиного бюджету, в тому числі за належним розподілом видатків та доходів, раціональністю та ефективністю їх використання. Так, згідно з Брюссельською “Угодою про злиття”, замість окремих аудиторів та Комітетів контролю в 1967 році був створений єдиний орган фінансового контролю – Аудиторська рада зі штатом 24 особи, серед яких було лише 9 аудиторів. Проте протягом всього часу своєї роботи Аудиторська рада знаходилася в постійному конфлікті з Європейською Комісією. Члени Ради зіштовхувалися з тим, що їх рекомендації і зауваження на адресу управління Комісії не знаходили належного реагування та не приносили позитивних результатів.

Початок 70-х років ознаменувався початком валютної інтеграції, викликаній розвалом Бреттон-Вудської валютної системи, першою енергетичною кризою, яка доволі знизила темпи економічної інтеграції та першою хвилею приєднання нових держав-членів до Співтовариства. Задля подолання економічних труднощів в ЄЕС була проведена низка бюджетних реформ. Перша з них, у відповідності з підписаною 22 квітня 1970 року угодою у Люксембурзі, закріпила фінансову автономію Спільноти, включила в єдиний бюджет ЄЕС витрати Євратома на науково-дослідні та конструкторські роботи (НДДКР), інвестиційні програми, сприяла розвитку нових напрямів інтеграції у сфері екології, соціальної політики, охорони здоров'я, науки та техніки [4, с. 23]. Лише операційний бюджет ЄОВС залишився за цією спільнотою, забезпечуючи її функціонування аж до 2002 року (рис. 1).



Рис. 1. Об'єднання (злиття) бюджетів Європейських співтовариств (1965-1970 рр.)

Процес об'єднання бюджетів ЄЕС повністю завершився до кінця 1970 року. Співтовариства стали фінансуватися за рахунок системи власних ресурсів, яка складалася із сільськогосподарського мита, введеного в межах спільної с/г політики, загального митного тарифу і частки податку на додану вартість (ПДВ), яка існувала в країнах-членах.

Друга бюджетна реформа (Брюссельська угода від 22 липня 1975 року) була направлена на вдосконалення бюджетного процесу шляхом розширення фінансових повноважень Європейського Парламенту (до 1979 року – Асамблея Співтовариств) і створення спеціального органу бюджетного контролю – Європейського суду аудиторів (ЕСА) [1, с. 29].

Його створення було продиктоване вимогами та потребами часу внаслідок розширення бюджетної політики ЄС, створенням "системи власних ресурсів", зростанням видатків на економічну політику, спільну с/г політику, а також нові сфери, такі як спільну політику щодо рибальства, першу рамкову науково-дослідну програму. А це, своєю чергою, вимагало більш детального й об'єктивного моніторингу за фінансовими операціями Співтовариства, оцінювання ефективності управління їх фінансовими потоками та системами на предмет законного, ефективного та результативного їх використання, змінюючи меншу за штатом і авторитетністю Аудиторську раду, яка відала фінансами трьох співтовариств.

Європейський суд аудиторів сьогодні став центральним наднаціональним органом всією існуючої системи фінансового контролю ЄС. Проте до 1993 года ЕСА не вважався окремим інститутом ЄС. Лише у лютому 1992 року, після підписання Маастрихтської угоди про створення ЄС, який вступив в силу з 1 жовтня 1993 року, ЕСА було надано статус інституту ЄС, що засвідчило про зростання його ролі та авторитету. Однак суттєвих змін у його функціях та повноваженнях не відбулося [6].

Амстердамською угодою 1997 року, ЕСА був остаточно визнаний інститутом ЄС, а його повноваження були розповсюджені на другу та третю опори Європейського Союзу (зовнішню політику і політику безпеки, правосуддя та внутрішні справи). Угодою передбачалося роль Суду щодо заходів у боротьбі з шахрайством та бюджетними правопорушеннями. На доповнення, Угодою було підтверджено право ЕСА вносити клопотання перед Судом ЄС щодо захисту його прав щодо інших інституцій ЄС. По суті, ЕСА, виконуючи контрольну функцію, сформував п'яту гілку влади, після законодавчої, яку виконує за розподілом повноважень Європарламент та Європейська Рада, виконавчої – Європейська Комісія та судової – Суд ЄС [5, с. 107].

ЕСА фактично розпочав свою діяльність у жовтні 1977 році зі штаб-квартирою у Люксембурзі, ставши одноосібним спеціальним інститутом зовнішнього контролю ЄС, основна функція якого полягає в здійсненні контролю за виконанням спільного бюджету ЄС. Водночас, ЕСА є єдиним інститутом Союзу, який має право перевіряти діяльність всіх інших інститутів і органів ЄС за використанням фінансових ресурсів у межах їх бюджетів та представляти свій аудиторський висновок.

Особливу роль у забезпеченні моніторингу та фінансового контролю за фінансовими потоками в ЄС відіграє і Європейський Парламент (ЄП). Кожного року Парламент, за рекомендацією Ради, дає дозвіл на закриття

виконання бюджету за минулий фінансовий рік, після вивчення представлених балансових звітів, щорічного звіту ЄСА, а також рекомендацій Комісії та інших інституцій за результатами їх перевірок.

У період з 1958 до 1970 рік, Європарламент інформували щодо виконання бюджету лише за відповідними актами, які готувалися Радою і Комісією. В 1971 році він отримав право затверджувати акти щодо забезпечення виконання бюджету спільно з Європейською Радою. З 1977 року Парламент самостійно видає акти щодо забезпечення виконання бюджету після відповідних рекомендації Ради.

Європарламент може приймати рішення щодо переносу термінів схвалення виконання бюджету у випадку, коли парламентаріїв не задовольняють ті чи інші аспекти управління бюджетом з боку Комісії. Така ситуація мала місце у грудні 1998 року, під час пленарного голосування акт щодо забезпечення виконання бюджету був відхилений. Створена спеціальна експертна група виступила проти Комісії з фактами зловживань, шахрайства та неналежного управління. В результаті, 16 березня 1999 року чинна Європейська Комісія була розпущена [7, с. 147-152].

Парламент також відіграє важливу роль у процесі формування бюджету, а саме – має право змінювати структуру “необов’язкових витрат”, не змінюючи їхніх загальних розмірів. Він також наділений іншими повноваженнями щодо здійснення моніторингу та контролю. З цієї метою ним був створений Комітет з питань бюджетного контролю, який здійснює контроль за виконанням бюджету ЄС і бюджету Європейського фонду розвитку. Цей Комітет відповідає за рішення Парламенту щодо затвердження бюджету. Комітет також відповідає за формування, закриття і аудит всіх видаткових і доходних статей ЄС, інституцій ЄС та інших органів, які фінансуються з бюджету ЄС, включаючи контроль за діяльністю Європейського інвестиційного банку [8, с. 106].

Комітет контролює ефективність різних програм фінансування, спрямованих на реалізацію політики Союзу. Він також аналізує рішення щодо виявлених фактів зловживань і шахрайства та інших протиправних дій у процесі виконання бюджету ЄС, а також заходів, які вживаються з метою запобігання подібних фактів і збереження загальних фінансових інтересів Союзу.

Варто зазначити і про активну співпрацю Комітету з ЄСА. Зокрема, Комітет включений у процес підбору та призначення членів Колегії ЄСА, а також розгляду його звітів. Комітет також спільно з Судом Аудиторів розробляє проекти Фінансових правил щодо управління та виконання норм щодо загального бюджету ЄС. Враховуючи складну структуру бюджету ЄС, окремі члени Комітету спеціалізуються в конкретних сферах діяльності Союзу і готують парламентські відповіді на спеціальні звіти ЄСА відповідно до їх повноважень і компетенції.

Рада ЄС, будучи іншим законодавчим інститутом, має також повноваження щодо розгляду та затвердження бюджету ЄС в частині затверджен-

ня рішень про розміри та структуру "обов'язкових" витрат, а також відхиляти пропозиції Парламенту щодо структури витрат більшістю голосів. Незважаючи на ці бюджетні повноваження, Рада ЄС не має визначених контрольних функцій.

Єврокомісія як головний виконавчий орган в ЄС бере активну участь у бюджетному процесі та контролі за його виконанням. Вона щорічно готує проект бюджету ЄС та звітує перед Радою та Парламентом про його виконання. Крім цього, в Єврокомісії створені відповідні системи внутрішнього контролю. Вона має також своїх внутрішніх аудиторів, які проводять перевірки на предмет законності та цільового використання коштів ЄС. За результатами цих перевірок, які ґрунтуються, в першу чергу, на оцінці ризиків, готуються звіти, якими можуть скористатися і зовнішні аудитори [4, с. 30-32].

З 1998 року Європарламент, Рада та Комісія укладають угоди про бюджетну дисципліну та удосконалення бюджетного процесу. Вони відіграють важливу роль у правовому регулюванні бюджетного процесу ЄС. У зазначених угодах конкретизуються розподіл компетенцій та організаційні аспекти взаємин між інститутами ЄС у бюджетному процесі.

Іншим важливим органом, який здійснює фінансовий моніторинг і контроль за фондами та фінансовими потоками в ЄС – це Європейське бюро у боротьбі з шахрайством, яке було створене відповідно до рішення Європейської Комісії у 1999 році, але абсолютно від нього незалежне [9]. Головне завдання Бюро – захист фінансових інтересів Союзу і запобігання шахрайства у використанні фондів ЄС всіма інституціями, а також координація фінансового управління всіх інституцій, створених на рівні держав-членів. Наприкінці 90-х років, проблема захисту фінансових інтересів Союзу і, разом з тим, боротьба із зловживаннями та шахрайством набули великого, в тому числі політичного значення.

Сьогодні в Бюро працює більше 400 співробітників, які до цього працювали в національних правоохоронних органах і мають досвід розслідування випадків шахрайства. Як і члени ЄСА, вони повністю незалежні та не приймають ніяких вказівок з боку основних інституцій ЄС, органів влади, юридичних та фізичних осіб. Генеральний директор Бюро призначається ЄК терміном на п'ять років, перед обговоренням та схваленням його кандидатури Парламентом та Радою ЄС [10].

Особливістю діяльністю Бюро є те, що він зобов'язаний представити кожний рік звіт про свою діяльність Комісії, Парламенту, Раді та Суду аудиторів та інформувати їх про виявлені випадки шахрайства. У своїй діяльності Бюро приділяє особливу увагу серйозним правопорушенням, здійснюючи власні слідчі дії, а також співпрацює з спеціальними органами держав-членів, які, своєю чергою, повинні інформувати Бюро про виявленні випадки зловживань та шахрайства.

Сьогодні основні учасники системи фінансового контролю: Європейський Парламент, ЄСА, Європейське бюро у боротьбі з шахрайством тісно

співпрацюють один з одним. Визнано, що така співпраця сприяє більш ефективному та прозорому контролю за фінансовими потоками та моніторингу за ефективним використанням фінансових ресурсів ЄС. Проте, на нашу думку, чітко прописаного та закріпленого правового механізму їх співпраці немає. На практиці, при виявленні фактів зловживань або шахрайства витрачання бюджетних коштів, ЄСА направляє необхідну документацію в Європейське бюро у боротьбі з шахрайством, яке, своєю чергою, відповідно до повноважень, напряду взаємодіє з правоохоронними органами. До цього часу, недостатньо чітко прописаний правовий механізм оперативного реагування органів захисту фінансових інтересів ЄС власне на наднаціональному рівні, а не в межах національного законодавства його країн-членів.

На додаток до роботи, яку здійснює ЄСА, в Європі існують незалежні національні аудиторські інститути, які здійснюють аудит європейських фондів, якими керують національні уряди. В основному, ці органи здійснюють повноваження у сфері контролю за власними ресурсами (національними внесками до загального бюджету ЄС), використанням коштів, виділених у межах реалізації спільних політик, оскільки наділені відповідним правом та механізмом моніторингу та контролю щодо їх надходжень та використання.

Узагальнюючи викладений матеріал, на нашу думку, можемо констатувати, що сьогодні, враховуючи повноваження чотирьох основних інститутів ЄС: Європейського Парламенту, Європейської Ради, Європейської Комісії та в частині судової функції – Суду ЄС, відбувається їх повноцінна співпраця з ЄСА в частині фінансового і бюджетного контролю. В сукупності така співпраця, у широкому розумінні, формує цілісну систему фінансового контролю в ЄС. Кожен із цих інститутів має своє коло контрольних повноважень за витрачанням бюджетних коштів спільноти. Водночас, ЄСА спільно з такими спеціалізованими організаціями як Європейське бюро у боротьбі з шахрайством (OLAF) разом із національними вищими органами фінансового контролю формують систему фінансового контролю ЄС у більш вузькому значенні.

Висновки. На нашу думку, вивчення досвіду організації та здійснення фінансового контролю за фінансовими потоками у бюджетній сфері ЄС є актуальним і для України з огляду, по-перше, на велику кількість контролюючих органів, які дублюють між собою функції. По-друге, відсутність законодавчого акта “Про єдину систему державного фінансового контролю”, який би класифікував систему внутрішнього та зовнішнього контролю в Україні, визначав перелік та загальні принципи функціонування їх інститутів, передбачив їхню ієрархію, підпорядкованість, особливості здійснення фінансового контролю, а також співпрацю між ними на всіх етапах бюджетного процесу.

У сучасних умовах жорсткої бюджетної економії, спричиненої світовою фінансовою кризою, надзвичайно актуальним є посилення контроль-

ної функції за ефективним та цільовим витрачанням бюджетних коштів. У цьому контексті, важливе значення повинно надаватися реформуванню системи державного фінансового контролю. На нашу думку, для започаткування цього процесу, було б доречно, в першу чергу, створити відповідний Комітет з реформування системи державного фінансового контролю під головуванням Президента України, до якого б увійшли представники Верховної Ради України, Кабінету Міністрів, Рахункової палати. Важливою передумовою для проведення такої реформи в Україні є вивчення особливостей та принципів функціонування бюджетного механізму в Європейському Союзі, нормативно-правових засад формування та функціонування його інститутів, які наділені контрольними функціями та повноваженнями.

Література:

1. Кашкин С. Ю. Введение в право Европейского союза: учебник / С. Ю. Кашкин, П. А. Калиниченко, А. О. Четвериков; под ред. С. Ю. Кашкина. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 384 с.
2. Treaty establishing the European Coal and Steel Community (Paris, 18 April 1951) – Офіційний електронний довідник з історії Європи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ena.lu/>
3. Treaty establishing the European Economic Community (Rome, 25 March 1957) – Офіційний електронний довідник з історії Європи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ena.lu/>
4. Бюджетна система України та Євросоюзу: монографія / [С. О. Булгакова, О. І. Барановський, Г. В. Кучер та ін.]; за гол. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. тогр.-екон. ун-т, 2009. – 409 с.
5. Public Audit in Europe: Achievements and Outlook / EUROSAL. – Издательский дом "Финансовый контроль". – Moscow, 2005. – 348 p.
6. Treaty establishing the European Union (Maastricht, 7 February 1992) – Офіційний електронний довідник з історії Європи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ena.lu/>
7. Crespo M. G. Public expenditure control in Europe: coordinating audit functions in the European Union / M. G. Crespo – Edward Elgar Publishing, 2005. – 193 p.
8. Corbett R. The European Parliament / R. Corbett, F. Jacobs, M. Shakleton. – John Harper Publishing, 2007. – 407 p.
9. Commission decision № 1999/352 of 28 April 1999. – Офіційний сайт Європейської Комісії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>
10. European Anti Fraud Office – Європейське бюро у боротьбі з шахрайством. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ec.europa.eu/>

УДК 336. 51:352

Русін В. М.,*викладач (аспірант) кафедри фінансів ТНЕУ*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗПОДІЛУ ВИДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ ДЕРЖАВНОЮ ВЛАДОЮ ТА ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті розглянуто методологічні засади розподілу видаткових повноважень між державною владою та органами місцевого самоврядування під впливом різних чинників. Проаналізовано погляди науковців на проблему розмежування відповідних повноважень.

Ключові слова: *місцеве самоврядування, територіальна громада, видаткові повноваження, державні витрати, витрати місцевих органів влади, суспільні блага, фінансування видаткових повноважень.*

В статье рассмотрены методологические аспекты распределения расходных полномочий между государственной властью и органами местного самоуправления под воздействием разных факторов. Проанализированы взгляды научных работников на проблему разграничения соответствующих полномочий.

Ключевые слова: *местное самоуправление, территориальное общество, расходные полномочия, государственные расходы, расходы местных органов власти, общественные блага, финансирования расходных полномочий.*

The article has investigated methodological aspects of distribution of expenses powers between the state and local government under the influence of different factors. The scientific approaches to differentiation of those powers have been analyzed.

Keywords: *Local government, territorial society, expenses powers, government spending, charges of local authorities, public benefits, financings of expenses powers.*

Постановка проблеми. Здобувши незалежність Україна встала на шлях побудови демократичної, соціально-правової держави. Основним завданням демократичного устрою є створення такої моделі організації влади, яка забезпечувала б найбільш сприятливі умови для реалізації прав і свобод громадян, задоволення їхніх потреб та надання послуг. Світовий досвід доводить, що побудова раціонального державного устрою, в якому система державної влади і органів управління вирішувала б ці завдання, неможливо без створення основ будь-якої демократичної держави – місце-

вого самоврядування. При цьому органи місцевого самоврядування повинні бути наділені реальними повноваженнями та забезпечені відповідно адекватними фінансовими ресурсами. У цьому випадку першочерговим завданням, яке потрібно вирішувати, є розподіл повноважень між державою і органами місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розподілу видаткових повноважень між державою і місцевим самоврядуванням була актуальною протягом усього часу існування місцевого самоврядування в Україні і досить гострою залишається зараз. Цій проблематиці присвячено праці видатних науковців кінця XIX – початку XX ст., серед яких К. Воблий, А. Д. Градовский, П. Кованько, А. Марков, І. Озеров, А. Г. Тимофеев, Л. Ходській. У роки радянської влади вітчизняними науковцями на особливому значенні розподілу видаткових повноважень між рівнями влади не наголошувалось, оскільки тогочасна фінансова система була жорстко централізованою і унітарною. В колишньому СРСР функції та основні компетенції між рівнями державної влади не були розмежовані. Серед сучасних науковців цій проблемі присвячено праці О. Василика, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, В. Опаріна, В. Федосова та ін.

На жаль, трапилось так, що фінансова система України як суверенної держави почала будуватися приблизно на тих самих засадах, на яких вона була побудована в колишньому Радянському Союзі. В першу чергу це стосується бюджетної системи України. До цього часу управління сукупними бюджетними видатками і доходами фактично здійснювалося з єдиного центру [1, с. 17].

Відповідно до Конституції України місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селищ та міста самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України [2]. Європейська хартія місцевого самоврядування, ратифікована в Україні у 1997 р., наголошує, що місцеве самоврядування означає право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення [3]. Однак більшість норм нормативних актів досі залишаються декларативними.

В Україні органи місцевого самоврядування не отримали реальної можливості самостійно і в повному обсязі реалізувати видаткові повноваження. За роки незалежності спостерігається передача все більшої кількості соціальних видатків до місцевих бюджетів, однак фінансова база місцевих бюджетів залишається недостатньою для їх повного фінансування. Місцеві бюджети в основному наповнюються за рахунок міжбюджетних трансфертів та джерел доходів походження і обсяги яких не підконтрольні цим органам.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у методологічному дослідженні різних наукових підходів щодо засад розподілу видаткових повноважень між державною владою та органами місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. Наука про місцеве самоврядування бере свій початок від спроби відповісти на запитання: чи здійснює територіальна громада та її інституції окрему, відмінну від державної владу, чи вона виконує функції та повноваження інституцій держави [4, с. 16]? Вчені багатьох поколінь з часів виникнення перших спілок знову й знову порушували питання щодо розмежування завдань держави та місцевої влади [5, с. 11]. Професор Л. В. Ходській зазначає, що при досить тісному взаємозв'язку місцевої територіальної влади з державою і при однорідності, а інколи навіть збіганні цілей місцевої влади і всієї держави, неможливо встановити абсолютного поділу потреб на загальнодержавні та місцеві. Практичний їх поділ у кожній державі визначається певною мірою за принципом “относительной целесообразности”, досить часто опираючись на традиції, що склалися історично [6, с. 537]. А. П. Марков вважає, що спроби зазначити межі в діяльності на місцях для місцевого самоврядування як органу досягнення місцевих інтересів взагалі не може бути в жодному випадку вирішено. Для цього необхідно запропонувати точні ознаки, за допомогою яких можна було б розмежувати місцеві потреби від державних потреб [7, с. 3]. Формуючи висновки про взаємини держави та місцевого самоврядування, А. Г. Тимофеев зазначає: суттєвої різниці в справах, що належать до компетенції цих інститутів немає. Все засноване на тому, що держава визнає за необхідність передачі певних повноважень на місця, і, по суті, діяльність місцевого самоврядування та держави залишається однорідною. А. Д. Градовський вважав, що система місцевого самоврядування є внутрішньою системою управління, при якій держава передає деякі із своїх завдань до компетенції місцевої влади, з чого випливає, що вони повинні діяти на правах державної влади, тобто мати можливість реалізувати в дозволених їм межах “акты власти” [8, с. 11].

Проблема розмежування державних витрат на витрати центральних і місцевих органів влади постає на початку 90-х років після запровадження в Україні інституту місцевого самоврядування [9, с. 233].

Досвід багатьох держав виробив деякі загальні принципи раціонального розподілу по рівнях влади в державі обов'язків по наданню певних послуг і адекватного закріплення за відповідними бюджетами необхідних видаткових повноважень [10, с. 46].

Залежно від характеру процесу формування місцевого управління в сучасних умовах склалося дві основні світові моделі організації публічної влади на місцях – європейська континентальна й англо-саксонська [8, с. 24]. Основними рисами англо-саксонської моделі є відносна самостійність місцевої влади від державної, незалежність від державної влади у вирішенні питань місцевого значення, відсутність на місцях представників

державної влади, що контролюють діяльність місцевих органів. Англосаксонська модель у світовій практиці набула більш ширшого застосування аніж європейська континентальна.

У фінансовій науці сформувалось три основні теорії щодо функцій місцевих органів влади і відповідно розмежувань між завданнями центральної та місцевої влади [11, с. 53]:

- 1) теорія природних прав людини;
- 2) державницька теорія місцевого самоврядування;
- 3) теорія суспільного-господарського самоврядування (трохи згодом її було названо теорією муніципального дуалізму).

В основі теорії природних прав громади лежить твердження, що громада як самоврядний територіальний колектив є таким самим самоцінним утворенням, як і держава, та що громада як колектив людей виникла раніше, ніж держава. Це означає, що громада має природні права, які їй державою не надавалися, і виходить, що не можуть бути нею вилучені. Кожен орган місцевого самоврядування має власну компетенцію, яку він самостійно визначає. Держава може впливати на діяльність територіального колективу через законодавство.

Протилежними за змістом є положення державницької теорії місцевого самоврядування. В її основі лежать твердження, що органи місцевого самоврядування є органами державного управління і створюються державною владою для реалізації її функцій та завдань на місцевому рівні. Відповідно до цієї теорії, орган місцевого самоврядування не може розглядатися як інститут, рівноцінний державі. Обсяг функцій та завдань, що належать до органів місцевого самоврядування, цілком визначаються державною владою.

Відповідно до суспільно-господарської теорії органи місцевого самоврядування мають власну компетенцію тільки у сфері неополітичних відносин, тобто у сфері суспільно-господарських чи так званих місцевих справах. Вони вирішуються самостійно без втручання держави. Однак сфера "політичних відносин перебуває цілком у компетенції держави". Ця теорія місцевого самоврядування надає органам місцевого самоврядування подвійні функції і завдання. У сфері політичних відносин інститут місцевого самоврядування міститься у структурі державної влади, виконує її завдання, у питаннях місцевих господарських та суспільних справ він діє поза межами державної влади і є самостійним.

Професор В. І. Кравченко вважає, що в першу чергу структура розподілу видаткових повноважень залежить від побудови системи державного устрою в країні. Виходячи з цих принципових відмінностей федеративних і унітарних країн, формуються принципово різні моделі розподілу функцій, компетенцій та сфер відповідальності рівнів державної влади та місцевого самоврядування в країнах з унітарним та федеративним державним устроєм [1, с. 16]. Вважається, що в унітарних державах бюджетна систе-

ма складається з двох ланок: державного та численних місцевих бюджетів (бюджети міст, сіл, селищ, округів та ін.). У федеративних державах бюджетна система складається з трьох ланок: державного чи федерального бюджету або бюджету центрального уряду; бюджетів членів федерації (провінцій у Канаді, штатів у США, кантонів у Швейцарії, ландів – земель у Німеччині та ін.); місцевих бюджетів. У федеративних країнах державна влада має, по суті, дворівневий характер, оскільки як сама федерація є державою, так і суб'єкти федерації є державами. Організація місцевого самоврядування у федеративних країнах визначається не федеральною владою, а державною владою суб'єктів федерації. В унітарних країнах центральна влада визначає засади організації місцевого самоврядування. У таких країнах органи місцевого самоврядування вступають у безпосередні відносини з центральною державною владою.

Автори підручника “Бюджетний менеджмент” за загальною редакцією В. М. Федосова наголошують на тому, що у процесі розподілу видатків можуть застосовуватись два підходи. Перший передбачає розподіл за територіальною ознакою – місцезнаходження об'єкта фінансування. Другий виходить із відомчого підпорядкування – фінансування ведеться з бюджету того рівня, до якого належить орган управління, якому підпорядкований об'єкт фінансування [12, с. 99].

Варто погодитись з професором І. О. Луніною, яка вважає, що для формування ефективного та чіткого розподілу повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування необхідно скласти повний перелік усіх суспільних благ у відповідних сферах: оборона; правосуддя; внутрішня безпека; зовнішньо-економічні зв'язки; освіта (у тому числі початкова, середня, вища); послуги з охорони здоров'я; будівництво доріг; утримання доріг різних категорій; транспорт та транспортна інфраструктура; комунально-побутова інфраструктура; будівництво житла; соціальне забезпечення; соціальний захист та соціальні пільги; охорона навколишнього середовища тощо [13, с. 364]. Тому перш ніж розподіляти повноваження варто з'ясувати сутність суспільних благ, що повинні надаватися.

В. Г. Дем'янишин вважає, що складний і суперечливий процес розмежування видатків має ґрунтуватися на наукових принципах і регулюватися чинним законодавством. Вчений вдало зазначає, що саме принципам розмежування в економічній літературі та правових державних актах не приділяється належної уваги, внаслідок чого практика такого розмежування видатків є недосконалою і зумовлює справедливую критику в Україні [14, с. 105].

Розподіл видаткових повноважень між рівнями влади в Україні відображено у Бюджетному кодексі України. Відповідно до цього нормативного документа, видатки на здійснення повноважень, що виконуються за рахунок коштів Державного бюджету та місцевих бюджетів, поділяються на три групи [15]:

1) видатки на забезпечення конституційного ладу держави, державної цілісності та суверенітету, незалежного судочинства, а також інші передбачені цим Кодексом видатки, які не можуть бути передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню;

2) видатки, які визначаються функціями держави та можуть бути передані до виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню з метою забезпечення найбільш ефективного їх виконання на основі принципу субсидіарності;

3) видатки на реалізацію прав та обов'язків Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, які мають місцевий характер та визначені законами України.

Таким чином вже розподіленні повноваження між органами державної влади та органами місцевого самоврядування можуть передаватися у вигляді делегування, що є вторинним правовим механізмом перерозподілу повноважень.

Актуальним залишається питання фінансування розмежованих видаткових повноважень органами місцевого самоврядування. Фінансування видатків, що належать до першої групи, здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України. Видатки віднесені до другої та третьої груп здійснюються за рахунок коштів місцевих бюджетів (у тому числі трансфертів з Державного бюджету України). Видатки передбачені у другій та третій групах розмежовуються між рівнями місцевих бюджетів. Розмежування видів видатків між місцевими бюджетами здійснюється на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача. Відповідно до цих критеріїв бюджетні видатки поділяються на такі групи [15]:

1) перша група – видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують необхідне першочергове надання соціальних послуг, гарантованих державою, і які розташовані найближче до споживачів. Видатки цієї групи здійснюються з бюджетів сіл, селищ, міст (у тому числі міст Києва та Севастополя) та їх об'єднань;

2) друга група – видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують надання основних соціальних послуг, гарантованих державою для всіх громадян України. Видатки цієї групи здійснюються з бюджетів міст республіканського значення Автономної Республіки Крим, міст обласного значення, районних бюджетів, міст Києва та Севастополя;

3) третя група – видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують гарантовані державою соціальні послуги для окремих категорій громадян, або фінансування програм, потреба в яких існує в усіх регіонах України. Цю групу видатків здійснюють з бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів та бюджетів міст Києва та Севастополя.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, держава може передавати органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за

відповідної передачі бюджетних ресурсів. На практиці часто трапляється так, що одне і те саме завдання різними нормативними документами належить до різних чи декількох рівнів влади одночасно. Ще одним недоліком є те, що нині немає прийнятих державних соціальних стандартів щодо рівня фінансування тих чи інших потреб, які повинні складати основу при плануванні та виконанні видатків з місцевих бюджетів.

Висновки. Отже, підсумовуючи викладене вище зазначимо, що структура видаткових повноважень залежить від багатьох чинників, а саме: політичних, правових, економічних, історичних, організаційних та ін. Тому для кожної держави, в тому числі і України, необхідно напрацювати свій підхід до розподілу цих повноважень по рівнях влади.

Для вітчизняної економіки досить важливим є акцентування уваги на можливості застосування європейської континентальної моделі організації публічної влади на місцях, відповідно до якої місцеві органи влади відіграють важливу роль у вирішенні проблем соціально-економічного та адміністративно-правового характеру. Вона стане об'єктом протистояння між прихильниками та противниками абсолютної монархії, парламентаризму і місцевої влади.

Література:

1. Кравченко В. І. Фінанси місцевого самоврядування України: проблеми становлення. / В. І. Кравченко. – К.: Вид. дім “KM Academia”, 2001. – 460 с.
2. Конституція України: Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2222-IV від 08.12.2004 р. – К.: Велес, 2007. – 48 с.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985 – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.
4. Лазор О. Д. Основи місцевого самоврядування: Навчальний посібник / О. Д. Лазор. – 3-є видання доповнене і перероблене. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 432 с.
5. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
6. Ходский Л. В. Основы государственного хозяйства. Курс финансовой науки / Л. В. Ходский. – 4-ое издание. Переработанное и дополненное. – С.-Петербург, 1913. – 580 с.
7. Марков А. П. Местные финансы. Очерки по вопросам финансового законодательства / А. П. Марков. – Издательство “СОЮЗ” Харьковского Кредитного Союза Кооперативов, 1918. – 163 с.
8. Прудников А. М. Местное самоуправление (управление) в зарубежных странах: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности “Юриспруденция” / [А. С. Прудников, Л. А. Ларина, М. В. Максютин, и др.]; под. ред. А. Прудникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2007. – 271 с.
9. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: Навч. посібник / В. І. Кравченко. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 487 с.
10. Шевцов А. Н. Экономические ресурсы муниципального развития:

финансы, имущество, земля / А. Н. Шевцов. – Изд. 3-е, испр. и существ. доп. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 224 с.

11. Миргородська Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

12. Бюджетний менеджмент: Підруч. / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафанаова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

13. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.

14. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

15. Бюджетний кодекс України від 21. 06. 2001 № 2542-ІІІ. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=2542-14>.

УДК 336. 221

Синчак В. П.,*доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів Хмельницького університету управління та права***Ярмоленко Ю. Ю.,***Хмельницька МДПІ*

СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА СПЛАТОЮ ПОДАТКІВ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проаналізовано особливості державного контролю за діяльністю суб'єктів малого підприємництва. Наведено авторське визначення методу спостереження в державному фінансовому контролі за сплатою податків та обґрунтовано доцільність його застосування в перспективі.

Ключові слова: метод спостереження, податковий контроль, державний фінансовий контроль, державний фінансовий контроль за сплатою податків.

В статье проанализированы особенности государственного контроля функционирования субъектов малого предпринимательства. Представлено авторское определение метода наблюдения в государственном финансовом контроле уплаты налогов и обоснована необходимость его применения в перспективе.

Ключевые слова: метод наблюдения, налоговый контроль, государственный финансовый контроль, государственный финансовый контроль уплаты налогов.

The features of state control over the activities of small businesses are analyzed. The author's definition of the method of monitoring in the state financial control over tax payments is given, and the expedience for its use in the prospects is grounded.

Keywords: the method of monitoring, tax control, state financial control, state financial control over tax payments.

Постановка проблеми. Із запровадженням в Україні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, унормуванням термінів, періодів податкових перевірок і перехід на ризиково-орієнтовану систему відбору платників для їх проведення податковими інспекціями, суттєво зменшилась роль традиційно застосовуваних методів у державному податковому контролі за сплатою податків суб'єктами малого підприємництва. За таких умов відтермінується в часі, а отже, і мінімізується вплив суб'єкта

на підконтрольний об'єкт, що позначається на величині податкових надходжень через порушення термінів переходу на загальнодержавну систему оподаткування, у випадку недотримання останніми вимог нормативно-правових актів стосовно величини виручки, чисельності працівників, форми розрахунків за продукцію тощо; призводить до зростання стимулів застосування підприємствами інших галузей національної економіки різних схем ухилень, в яких головна роль відводиться платникам єдиного податку; стримується зростання крупного капіталу внаслідок його подрібнення та зосередження в малих підприємствах і у фізичних осіб – суб'єктів господарської діяльності й альтернативного оподаткування.

Відтак, виникає необхідність у застосуванні більш глобального контролю за сферою охоплення підконтрольного об'єкта, зокрема, державного фінансового з нетрадиційними методами, що, до цього часу, хоч і використовувались, але не завжди достатньо. Серед них особливе місце, на нашу думку, має відводитись спостереженню як одному з найбільш ефективних прийомів проникнення у механізм утворення об'єктів та баз оподаткування дрібного бізнесу. Проте, як показує аналіз літературних джерел, зазначений метод ще не знайшов належного застосування в державному фінансовому контролі й особливо за сплатою податків. Наслідком цього стають недостатньо опрацьовані регіональні програми соціального та економічного розвитку, в яких відчувається брак єдиної методики організації процесу спостереження та оцінки інформації з оподаткування малого та середнього підприємництва з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Усе це й зумовлює проблему теоретичного та прикладного змісту і потребує її додаткового розгляду в цій науковій статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Варто зазначити, що питання державного фінансового контролю представленні загалом у працях В. І. Антипова [1], М. Т. Білухи [2], С. С. Брехова [3], Є. В. Калюги [4], В. Онищенко [5] та інших авторів. Однак прагматизм функціонування спрощеної системи оподаткування доводить його неефективність при впливі на суб'єктів малого підприємництва сьогодні і потребує нових підходів до організації контрольно-перевірочної роботи із застосуванням властивих методів, що з цієї точки зору залишаються мало дослідженими. Мабуть, саме тому, як зазначено в праці [6, с. 10], недостатньо уваги зосереджується на одному з важливих методів фінансового контролю – спостереженню за видами економічної діяльності в системі міжбюджетних відносин як між центром та регіонами, так і в межах територіальної галузевої структури економіки.

Мета і завдання дослідження. Беручи до уваги вищенаведене, метою статті є визначення ролі та місця методу спостереження в державному фінансовому контролі за сплатою податків суб'єктами малого підприємництва та надання рекомендацій із удосконалення податкової складової в регіональних програмах підтримки дрібного бізнесу в системі міжбюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання мале підприємництво (МП) є органічним структурним елементом сучасної ринкової економіки. Тому фінансове регулювання його розвитку в регіоні, в першу чергу, повинно спрямовуватись на забезпечення платоспроможності, підтримання економічної безпеки господарюючих суб'єктів, встановлення зручних термінів сплати податків, оптимізацію ефективного розподілу бюджетних та кредитних ресурсів за видами господарської діяльності та напрямками їх використання, що особливо важливо в період кризових явищ у фінансовій сфері. Саме на реалізацію таких пріоритетних форм регуляторної політики й повинні бути спрямовані фінансові механізми, які доповнювалися б ефективною системою фінансового контролю з властивими йому методами (рис. 1).



Рис. 1. Методи фінансового контролю

Примітка. Побудовано за даними [2, с. 64].

Зазначене більшою мірою стосується й державного податкового контролю

лю. Проте, враховуючи особливості функціонування спрощеної системи оподаткування та тих завдань, що покладаються на державну податкову службу в умовах дії спеціальних податкових режимів, доводиться констатувати про об'єктивну втрату ефективності останнім, який спрямований, в основному, на контролювання за нарахуванням і сплатою податків і зборів до відповідних бюджетів. Тому, сприяючи розвитку МПІ, потрібно зважати й на регіональні відмінності, які залежать від спеціалізації регіонів, їх географічного розташування, міграції капіталу та ресурсів у найбільш привабливі території, які за рахунок більш розвинутої інфраструктури та достатнього податкового потенціалу залучають фінансові потоки від інвесторів. Отож, якщо за таких обставин втримати на відповідній території бюджетоформуючих платників не завжди вдається, бюджетні втрати від міграційних явищ платників податків компенсуються за рахунок інших суб'єктів господарювання регіону, що, безперечно, як зазначено у праці [7, с. 44-45], впливає на нерівномірність регіонального оподаткування та примушує місцевий бізнес використовувати схеми мінімізації платежів, звісно, в межах чинного законодавства.

Тому виникає необхідність розширення сфери впливу на підконтрольний об'єкт із використанням всієї системи державного фінансового контролю з характерними для нього організаційними зв'язками між його суб'єктами, до яких, на нашу думку, слід віднести не лише податкові й інші фінансові установи, але й органи місцевого самоврядування та виконавчі комітети сільських, селищних і міських рад, обласні та районні адміністрації, як найбільш зацікавлених осіб у збільшенні податкових надходжень до бюджетів територіальних громад від платників, що здійснюють свою діяльність у регіонах. Проте і тут існує чимало проблем, зокрема, недооцінка місцевими органами влади ролі оподаткування малого бізнесу та фінансового контролю в соціально-економічному розвитку території. Такий висновок ґрунтується на проведеному аналізі Регіональної програми підтримки малого підприємництва Хмельницької області на 2009-2010 роки (далі Регіональна програма) [8]. І хоча на 57 її сторінках (із врахуванням таблиць та графіків) серед 12 зовнішніх перешкод подальшого розвитку підприємництва в області зазначено одним реченням про недосконалість системи оподаткування, що призводить до нетрадиційних шляхів господарювання ("тіньова діяльність", доведення до банкрутства), однак жодного додаткового статистично-аналітичного матеріалу, який підтверджує зазначений висновок, у цьому документі не наведено. Останнє ще більше переконує у недостатній взаємодії та обміні інформацією між суб'єктами державного фінансового контролю, в тому числі і з місцевими органами влади.

Дещо подібне спостерігається й у третьому розділі Регіональної програми під назвою "Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка", в якому передбачено здійснення спільного моніторингу Обласним центром зайнятості та Державною податковою адміністрацією у Хмельницькій об-

ласті за ефективністю надання безробітним одноразових виплат із Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування (ФССВБ) для організації підприємницької діяльності. Такий розподіл обов'язків вказує, швидше за все, на зменшення ефективності державного фінансового контролю, оскільки останній не входить у функціональні обов'язки податкових органів. У той же час, для проведення моніторингу ефективності використання суб'єктами малого підприємництва коштів фінансово-кредитної допомоги (в тому числі через "призму" сплати податків), залучено лише Регіональний фонд підтримки підприємництва (РФПП) та Головне управління економіки Хмельницької облдержадміністрації, тоді як контролюючі органи (насамперед КРУ та податкова служба) серед виконавців цього методу навіть й не згадуються, що більш ніж переконливо підтверджує наведену вище думку.

Звісно, такий стан справ із організацією державного фінансового контролю за оподаткуванням суб'єктів малого підприємництва зрозуміти можна. По суті, це наслідки, мабуть, того, що фінансова незалежність органів місцевої влади від центральних державних органів щодо прийняття рішень у реалізації податкової політики й надалі залишається обмеженою.

Тому, звертаючи увагу на недостатність організаційної складової в проведенні спостереження за сплатою податків суб'єктами малого підприємництва та вжиття відповідних заходів через механізм податкового регулювання на місцях, доцільно відзначити незначну частку сплачених ними податків до місцевих бюджетів Хмельницької області, за даними якої здійснювався статистичний аналіз (табл. 1). Усе це дає підстави стверджувати, що за останні роки роль малого бізнесу у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів помітно зменшується, оскільки частка його податкових надходжень у 2006-2008 рр. становила відповідно 19,7%, 15,4% та 16,2%. Подібні тенденції мають місце у Волочиському, Деражнянському, Новоушицькому, Полонському, Старокостянтинівському районах та в м. Нетішині, а в Краси́лівському та Славутському районах ці показники є одними з найменших в області (11,0% та 9,7%). Звісно, це не може стосуватись Теофіпольського району, в якому вони збільшилися в 1,9-2,0 рази або до 32,2% у 2008 р., хоча, порівняно з 2007 р., тут також спостерігається зниження податків на 0,5 відсоткових пункти.

Загалом зниження платежів від суб'єктів малого підприємництва найхарактерніше проявилось у 2007 р., в якому відхилення становило 4,3 відсоткових пункти по Хмельницькій області. Зазначені результати аналізу наштотвжують на думку і про вплив світової економічної кризи, що не могла не позначитись на надходженнях платежів до місцевих бюджетів від суб'єктів малого підприємництва в одній із областей нашої країни.

Не менш важливим у спостереженні є відстеження обсягів реалізації продукції (робіт, послуг). Використовуючи дані Регіональної програми, зауважимо, що у 2006-2008 рр. відбулось їх помітне зростання. Так, у 2007 р.

цей показник становив у грошовому еквіваленті 1780,0 млн. грн. (темپ зростання 116,9 %) та 1992,5 млн. грн. у 2008 р. (при темпі зростання 111,9 %).

Таблиця 1
Частка податкових надходжень малих підприємств у доходах місцевих бюджетів Хмельницької області (%)

Міста та райони області	Роки			Відхилення (в. п.)	
	2006	2007	2008	2007 р. від 2006 р.	2008 р. від 2007 р.
Білогірський	18,7	22,7	21,8	4,0	-0,9
Вінковецький	30,9	26,6	26,7	-4,3	0,1
Волочиський	19,2	15,5	16,8	-3,7	1,3
Городецький	23,9	23,3	24,8	-0,6	1,5
Деражненський	27,9	18,8	19,0	-9,1	0,2
Дунавецький	22,7	19,8	21,0	-2,9	1,2
Ізяславський	17,6	14,9	17,3	-2,7	2,4
Кам'янець-Подільський	13,9	14,1	14,8	0,2	0,7
Красилівський	9,5	8,0	11,0	-1,5	3,0
Летичівський	21,7	20,5	20,5	-1,2	0,0
Новоушицький	24,3	15,5	16,0	-8,8	0,5
Полонський	21,4	19,7	19,7	-1,7	0,0
Славутський	10,2	9,1	9,7	-1,1	0,6
Старокостянтинівський	17,0	15,0	15,1	-2,0	0,1
Старосинявський	22,1	20,0	23,0	-2,1	3,0
Теофіпольський	16,3	32,7	32,2	16,4	-0,5
Хмельницький	25,0	23,1	24,1	-1,9	1,0
Чемаровецький	18,7	15,6	15,8	-3,1	0,2
Шепетівський	12,3	11,5	13,2	-0,8	1,7
Ярмолинецький	25,6	21,0	22,8	-4,6	1,8
м. Хмельницький	22,5	18,9	22,5	-3,6	3,6
м. Кам'янець-Подільський	22,1	22,5	21,3	0,4	-1,2
м. Нетішин	8,8	6,6	5,0	-2,2	-1,6
м. Славута	11,9	12,1	14,2	0,2	2,1
м. Старокостянтинів	12,3	12,4	11,0	0,1	-1,4
м. Шепетівка	12,3	12,4	11,0	0,1	-1,4
Разом по області	19,7	15,4	16,2	-4,3	0,8

Примітка. Розраховано за даними [8, с. 48].

Безумовно, наведені два показники не дають підстав стверджувати про основну причину зменшення частки податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів, оскільки темпи росту обсягів виручки інших суб'єктів господарювання, не віднесених до малих підприємств, може випереджати темпи зростання реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва, що

й вплине на їхню величину. Крім цього, потрібно враховувати й інші показники фінансово-господарської діяльності цих суб'єктів (собівартість, ціновий чинник за видами продукції (послуг), зростання (зменшення) товарних запасів на підприємствах, фінансовий результат до оподаткування за даними податкового обліку тощо), а також рівень податкового навантаження при сплаті єдиного податку за обраними платниками податковими ставками (6 або 10%), що вже обґрунтовувалось нами в одній із наукових праць [9].

Далі розглянемо в динаміці податкове навантаження на платників єдиного податку Хмельницької області (табл. 2) за рівнем їх галузевої приналежності (виробництво промислових та продовольчих товарів, торгівля та сфера послуг, сільське господарство тощо). Як підтверджує проведений аналіз, частка податків (єдиний податок та ПДВ) у виручці від реалізації продукції за 2007-2009 рр. не перевищує 10,8-11,1%.

Таблиця 2
Сплата податків суб'єктами малого підприємництва
(юридичними особами) Хмельницької області за видами економічної
діяльності у 2007-2009рр. (тис. грн.)

Види економічної діяльності	Кількість платників (юридичних осіб)		Обсяг виручки платників єдиного податку	Сплачено, всього		Частка єдиного податку та ПДВ у виручці (%)
	усього	у т.ч. платників єдиного податку		єдиного податку	ПДВ платниками єдиного податку	
2007 рік						
Виробництво товарів	2672	1165	160 161,8	12 972,7	4705,1	11,0
Торгівля та послуги	8415	2243	227 115,5	20 537,0	3146,7	10,4
Сільське господарство	1710	313	11 997,2	1 080,6	475,3	13,0
Інші	4751	57	8 573,1	836,5	96,0	10,9
Разом	17 548	3 778	407 847,6	35 426,8	8423,1	10,8
2008 рік						
Виробництво товарів	2425	1205	156 446,3	13 525,2	2001,1	9,9
Торгівля та послуги	7017	2412	255 355,7	23 814,7	4118,7	10,9

Сільське гос-подарство	2709	253	12 209,4	1 129,0	304,5	11,7
Інші	5885	253	11 350,7	1 113,9	1581,6	23,7
Разом	18 036	4 123	435 362,1	39 582,8	8 005,9	10,9
2009 рік						
Виробництво товарів	2384	1243	103 985,2	9 177,5	1 895,3	10,6
Торгівля та послуги	7098	2498	236 654,0	22 327,4	3476,4	10,9
Сільське господарство	2845	465	11 012,8	1 025,8	176,4	10,9
Інші	5900	46	9 009,4	869,8	1 220,1	23,2
Разом	18 227	4 252	360 661,4	33 400,5	6 768,2	11,1

Примітка. Розраховано за даними [10;11;12].

Однак звертає на себе увагу значне податкове навантаження (23,2-23,7%) на підприємства, що не належать до вказаних видів економічної діяльності та наведені в рядку "інші" (ряд. 4 табл. 2 за 2008-2009 рр.). Можна припустити, що саме з цих причин їхня кількість у Хмельницькій області зменшилась із 253, у 2008 р., до 46 у 2009 р.

Важливим показником у спостереженні потрібно вважати й відношення суб'єктів малого підприємництва до виконання своїх податкових зобов'язань зі сплати податку на прибуток (за умови, що такі підприємства не застосовують спрощену систему оподаткування). Зауважимо, що в науковій літературі вже тривалий час ведеться полеміка стосовно його визначення. Проте, враховуючи обмеженість цієї статті, залишимо це дискусійне питання іншим дослідникам, а для нашого обрахунку скористаємось методикою, що на практиці використовується податковою службою при визначенні податкового навантаження з цього податку, зокрема, як відношення сплаченого податку до валового доходу, та запишемо результати в табл. 3.

Дані табл. 3 дозволяють дійти висновку про те, що з відібраних нами п'яти малих підприємств лише 2 мають показник податкової віддачі вищий за середньогалузевий. Інші мають недостатній рівень податкової віддачі, і, крім того, знаходяться в зоні ризикових малих підприємств. Відтак, вважаємо, що результати такого спостереження можуть бути джерелом інформації для прийняття управлінських рішень органами місцевої влади у сфері розвитку малого підприємництва.

Таблиця 3
Результати спостереження
за податковою віддачею платників податків

Номер підприємства	Види діяльності	Чисельність працюючих, осіб	Вартість власних виробничих фондів (II та III група), тис. грн.	Обсяги операцій за 12 міс., тис. грн.	Податкова віддача, %		Середньо-галузева податкова віддача, %
					за I півр. 2010 р.	за I півр. 2009 р.	
1	Хімічне виробництво	21	323,2	2764,7	0,3	0,37	1,3
2	Харчова промисловість	12	2,3	638,0	0,1	0,2	1,47
3	Машинобудування	10	324,3	1495,8	0,05	0,0	0,73
4	Будівництво	7	0,0	1377,1	6,2	1,8	0,79
5	Оброблення деревини	17	79,3	515,4	2,6	3,7	0,57

Примітка. Розраховано за даними малих підприємств Хмельницького району Хмельницької області.

Отже, проведений аналіз підтверджує зазначене вище припущення, що за відсутності ефективного спостереження під кутом зору державного фінансового контролю втрачається вплив регулюючої функції оподаткування підприємництва, оскільки практична реалізація регіональної податкової політики повинна бути спрямована не лише на забезпечення податкових надходжень до бюджетів, але й не перешкоджатиме розвитку галузей у регіоні, у т. ч. тих, які займають меншу частку в обсязі реалізації робіт і послуг сьогодні (транспорт, будівництво тощо). Не сприяє цьому й відсутність єдиної регіональної методики організації процесу податкового спостереження та оцінки інформації з оподаткування малого та середнього підприємництва. Вважаємо, що здійснити ці завдання можливо і з виокремленням ще одного специфічного виду контролю, зокрема, державного фінансового контролю за сплатою податків в умовах спрощеної системи оподаткування чи спеціальних податкових режимів, за яких створюється не лише пільгове середовище, але й сприятлива атмосфера для ухилень, виявити які традиційними методами податкового контролю не завжди вдається.

Відтак, враховуючи мету та завдання цієї статті і те, що практичні аспекти контролю загалом достатньо представленні в періодичних виданнях, більш предметно зупинимось на одному з його методів, зокрема, на спостереженні, яке, на нашу думку, може успішно застосовуватись у державному фінансовому контролі за сплатою податків.

Останнє особливо важливо якщо врахувати те, що навіть у новому проекті Податкового кодексу України він не має окремого визначення, а ототожнюється з іншими методами, зокрема хронометражем і обстеженням, оскільки, як прописано в цьому документі: "хронометраж – процес обстеження (спостереження) проведених суб'єктами господарювання розрахункових та інших господарських операцій, який застосовується органами державної податкової служби, з метою встановлення реальних обсягів проведених суб'єктами господарювання розрахункових та інших господарських операцій" [13].

Проте, на нашу думку, метод спостереження не повинен обмежуватись лише обсягами розрахункових операцій, оскільки його призначення набагато ширше. Адже якщо хронометраж чи обстеження можна здійснити за наявності об'єкта контролю (обсягів реалізації, здійснених витрат і т. ін.) або підконтрольного суб'єкта (платника податку), то перший з них дозволяє виявляти такі та інші операції протягом періодів, в яких вони здійснюватимуться і в майбутньому, крім того, будь-якою особою.

Дослідження етимології терміна "спостереження" вказує на те, що він споріднений із такими словами та словосполученнями, як виявити, помітити після уважного розглядання, дослідити кого, що-небудь і т. ін., тобто цілеспрямоване вивчення якогось процесу. Очевидно, що для досягнення поставленої мети можуть застосовуватись різноманітні інструменти, окремі з яких, враховуючи їхню специфічність, будуть властивими саме цьому методу та відрізнятимуть його від інших.

Беручи до уваги вищенаведене, вважаємо, що під спостереженням у державному фінансовому контролі за сплатою податків необхідно розуміти систематичне, цілеспрямоване вивчення процесу формування та фактичного стану об'єктів, баз оподаткування та податкового навантаження, залучення й використання ресурсів, виявлення їх зміни з реєстрацією та накопиченням такої інформації для встановлення у подальшому достовірної величини платежів, дотримання платниками умов обраних систем оподаткування або податкових режимів.

На нашу думку, наведене визначення спостереженню у державному фінансовому контролі за сплатою податків дозволяє виділити таку його суть, за якої встановлюється не лише достовірна сплата податків, але й цільове використання коштів в умовах пільгових режимів, що властиве, власне, не тільки податковій службі, а важливо для інших суб'єктів, зокрема, й органів центральної та місцевої державної влади для регулювання розвитку підприємництва на відповідній території.

Висновки. Визначено, що в умовах спрощеної системи оподаткування та спеціальних податкових режимів найбільш доцільним у сфері державного контролю є державний фінансовий контроль за сплатою податків із застосуванням методу спостереження як одного з найбільш дієвих прийомів проникнення у механізм утворення об'єктів та баз оподаткування,

відстеження способів залучення й використання ресурсів і виявлення їх зміни. Останнє знаходитиме своє відображення не лише в актах контролюючих органів, але й в Регіональних програмах, а відтак – сприятиме прийняттю досконалих рішень стосовно оподаткування суб'єктів малого підприємництва, підтриманню їхньої фінансової платоспроможності через податковий механізм, стимулюванню їх розвитку в регіонах за всіма видами діяльностей.

Література:

1. Антипов В. І. Тіньова економіка та економічна злочинність: світові тенденції, українські реалії та правові засоби контролю (теоретико-методологічне узагальнення): монографія / В. І. Антипов / Державна податкова адміністрація України, Акад. правових наук України, НДІ фін. права Нац. акад. держ. податк. служби України. – Вінниця: ДП ДКФ, 2006. – 1040 с.
2. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: [підручник]. – К.: Манускрипт: ПП “Влад і Влада”, 1996. – 320 с.
3. Брехов С. С. Теоретичні аспекти фінансового контролю за сплатою податкових платежів, податку на прибуток / С. С. Брехов // Вісник нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – 2005. – № 4. – С. 154-156.
4. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-центр, 2002. – 320 с.
5. Онищенко В. Організація контролю за сплатою податків у Німеччині / В. Онищенко // Вісник податкової служби України. – 2000. – № 47. – С. 56-59.
6. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації): [підручник] / Редакція журналу “Вісник податкової служби України”. – К., 2002. – 432 с.
7. Михайлюк В. Д. Вплив нерівномірності оподаткування на розвиток малих підприємств / В. Д. Михайлюк, Ю. Ю. Ярмоленко // Збірка наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції “Облік та фінанси у сучасному менеджменті”. – Хмельницький: Видавництво Хмельницького інституту МАУП, 2009. – С. 43-46.
8. Лист Хмельницької обласної державної адміністрації від 23.03.2009 № 23/26-13-1255/2009. – Хмельницький, 2009. – 57 с.
9. Синчак В. П. Податковий моніторинг суб'єктів малого підприємництва / В. П. Синчак, Ю. Ю. Ярмоленко // Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації: Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця: ВТЕУ КНТЕУ, 2009. – Ч. 2. – С. 285-290.
10. Лист Державної податкової адміністрації у Хмельницькій області від 25.02.2008 № 3058/8/1502 – 016. – Хмельницький, 2008. – 5 с.
11. Лист Державної податкової адміністрації у Хмельницькій області від 25.02.2009 № 2883/8/15 – 216. – Хмельницький, 2009. – 5 с.
12. Лист Державної податкової адміністрації у Хмельницькій області від 25.02.2010 № 3118/8/15 – 216. – Хмельницький, 2010. – 5 с.
13. Проект Податкового кодексу України від 15. 05. 2010 р. № 6509 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до проекту: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37984.

УДК 336. 148

Собкова Н. Д.,*асистент кафедри фінансів Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто, що світовій практиці притаманні різні підходи до проблеми організації та функціонування бюджетного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів держави. Обрання тієї чи іншої моделі ґрунтується на різноманітних чинниках, основними з яких є: історично прийнята в країні форма правління, унормована форма державного устрою, особливості розподілу функціональних повноважень між гілками влади, а також ступінь демократичного розвитку суспільства.

Ключові слова: фінансовий контроль, бюджетний контроль, суб'єкти контролю, організаційні системи контролю, бюджетний процес, внутрішній та зовнішній аудит, аудит ефективності.

В статье рассмотрено, что мировой практике свойственны разные подходы к проблеме организации и функционирования бюджетного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов государства. Выбор той или иной модели базируется на различных факторах, основными среди которых есть: исторически принятая в стране форма правления, нормированная форма государственного уклада, особенности распределения функциональных полномочий между ветками власти, а также степень демократического развития государства.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетный контроль, субъекты контроля, организационные системы контроля, бюджетный процесс, внутренний и внешний аудит, аудит эффективности.

World practice inherent in different approaches to problems of organization and functioning of budgetary control over formation and use of financial resources of the state. The selection of a model based on various factors, the main ones are: the historically accepted form of government in the country, standardized form of government, especially the distribution of functional responsibilities between powers and the extent of democratic development.

Keywords: Financial control, budget control, subjects of control, organizational control systems, budgeting, internal and external audit, audit effectiveness.

Постановка проблеми. Реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів посідає важливе місце у процесі регулювання еконо-

мічного розвитку держави. Одним із основних інструментів державного регулювання економіки є система державного фінансового контролю як важливий чинник соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Тільки належне застосування контролю в управлінні державними фінансовими ресурсами надасть можливість створити необхідні передумови для здійснення в державі ефективної фінансової політики.

Ефективність управління бюджетними ресурсами є запорукою стабільності економіки, забезпечення необхідних темпів економічного зростання й рівня суспільного добробуту, а також дотримання інтересів національної безпеки держави. Тому контроль за ефективністю формування та використання бюджетних коштів є досить актуальними для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині проблеми досліджуваного виду фінансового контролю перебувають у центрі уваги багатьох науковців і органів державного управління. Вивченню сучасних світових тенденцій організації фінансового контролю, а саме бюджетного контролю присвячені праці багатьох науковців, зокрема В. Андрущенка, О. Байбакової, М. Бариніної, І. Басанцова, І. Дрозд, А. Любенко, В. Мельничук, Д. Олійника, І. Стефанюка, В. Шевчука, В. Федосова, І. Чумакової, С. Юрія тощо.

Мета і завдання дослідження. З огляду на зазначене, метою дослідження є визначення передумов та орієнтирів адаптації вітчизняної системи бюджетного контролю в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний контроль є важливою складовою фінансового контролю. Завдання фінансового контролю, його види, форми і методи, суб'єкти й об'єкти залежать від рівня здійснення контролю. Відповідно до побудови економічної системи розрізняють фінансовий контроль на мікро– і макрорівнях. Бюджетний контроль належить до макрорівня, де об'єктом фінансового контролю є державні фінанси. Оскільки бюджет держави, як уже зазначалось, охоплює все суспільство, то і суб'єктами бюджетного контролю є, з одного боку, державні органи влади й управління, а з іншого – юридичні та фізичні особи.

За своєю сутністю бюджетний контроль являє собою систему заходів органів державної влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на забезпечення законності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджетів і звітування про їх виконання з використанням специфічних форм і методів їх організації [9, с. 427].

Проведений аналіз довів, що система бюджетного контролю має свої подібні та відмінні риси у практиці різних країн світу. Подібні риси зумовлені підконтрольним об'єктом, яким є бюджет. Однак моделі та організаційна структура такої системи можуть відрізнятися (рис. 1).

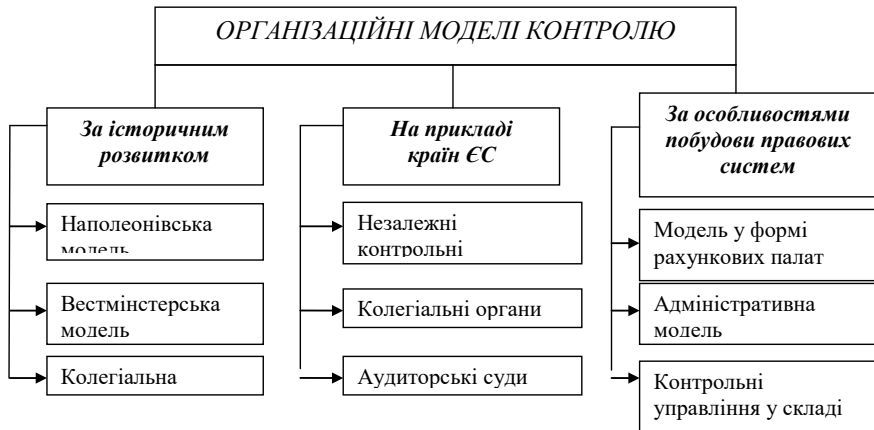


Рис. 1. Світові моделі організації бюджетного контролю

Так, враховуючи історичний розвиток та вплив політичних систем, виділяють три моделі організації контролю [3, с. 199]:

- наполеонівська – сутність якої полягає у визначенні відповідності прийнятих виконавчою владою і підзвітними їй організаціями рішень законам та інструкціям (Франція, Південна Америка, латиноамериканські колонії в Африці);

- вестмінстерська модель, що керується гласністю як основним принципом роботи (Великобританія, Канада);

- колегіальна модель контролю представлена малочисельними комітетами на чолі з головою, який і є генеральним контролером (Індонезія, Південна Корея, Японія, країни Азії).

На прикладі країн європейського співтовариства умовно можна виділити три типи організації органів контролю: аудиторські суди або судові органи, що є складовими судової системи країни (Франція, Бельгія, Люксембург, Іспанія, Італія, Греція, Португалія); колегіальні органи, що не мають судових функцій (Нідерланди, Німеччина, Польща); незалежні контрольні управління, яке очолює генеральний контролер і контрольні управління у складі структури уряду (Великобританія, Ірландія, Данія).

Вивчивши та детально проаналізувавши зарубіжний досвід організації бюджетного контролю, більш точну типізацію широкого кола організаційних видів контролюючих систем можливо здійснити за особливостями побудови правових систем зарубіжних країн, виділяючи при цьому адміністративну модель (США, Великобританія, Канада, Австралія, Ізраїль, Малайзія, Таїланд), модель у формі рахункових палат (Франція, Італія, Німеччина та інші європейські країни) та контрольні управління у складі уряду (Швеція, Фінляндія) [6, с. 35].

У країнах з англосаксонською системою права та правовими системами, що тяжіють до неї, домінує монархічна структура або адміністративна система контролю. У цих країнах з метою здійснення контролю створені ієрархічно організовані структури під керівництвом президента чи генерального аудитора.

Альтернативою адміністративній системі контролю є модель у формі рахункових палат. Особливість такої моделі контролю полягає в комплексній процедурі забезпечення матеріально-фінансових інтересів держави.

Наведені підходи мають досить позитивний досвід для розвитку системи бюджетного контролю в Україні. Разом із тим, доцільно зазначити, що Україні, орієнтуючись більшою мірою на європейську модель, необхідно враховувати історію попереднього розвитку, національні традиції та прогностичні тенденції соціально-економічного розвитку країни. Тому найбільш прийнятною для України є модель бюджетного контролю у формі рахункових палат, яка передусім сприятиме підвищенню ефективності державного управління та запобігатиме бюджетним порушенням.

У більшості країн відбувається централізація у контролі бюджетного процесу, що сприяє зміцненню фінансово-бюджетної дисципліни. Парламентський контроль здійснюється, як правило, шляхом незалежних аудиторських перевірок урядових рахунків і відомчих операцій незалежним аудитором від імені законодавчого органу та його комітетами, створеними з цією метою. Парламент затверджує підсумковий аудиторський звіт і доповідь вищого органу фінансового контролю (ВОФК) [3, с. 195].

У цьому аспекті досить показовим є нідерландський досвід. Оскільки парламент Нідерландів щороку розглядає і приймає 16 законів про галузеві бюджети і сім законів про фонди [8, с. 47].

Виконання бюджету перевіряється щорічно. Кожен міністр відповідає за регулярне, ефективне і результативне виконання бюджету. Наприкінці бюджетного року галузеві міністерства складають свої річні звіти, які разом з аудиторськими висновками надсилаються до Міністерства фінансів. Управління внутрішнього аудиту Міністерства фінансів розглядає річні фінансові звіти кожного міністерства, формує центральний урядовий річний фінансовий звіт та аудиторський висновок і надсилає їх до Національного аудиторського суду (НАС).

Як бачимо, у Нідерландах проведення внутрішнього аудиту покладено на Міністерство фінансів та галузеві міністерства, у структурі яких функціонують власні підрозділи з внутрішнього аудиту, а бюджетний контроль та аудит від імені парламенту (зовнішній аудит) здійснює НАС, який складається з незалежних експертів.

Таким чином, бюджетний контроль у Нідерландах має на меті з'ясувати, чи міністерство досягло визначених цілей у межах виділених асигнувань, а також – чи були при цьому виконані політичні зобов'язання, сприяючи реалізації цілей бюджетної політики для підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Наближення українського суспільства до стандартів життя європейських країн ставить на порядок денний одним із першочергових питань відтворення бюджетного процесу на демократичних та ринкових засадах. Чинна донедавна в Україні практика бюджетування не забезпечувала прозорості, відкритості та гнучкості бюджетного процесу, що створювало умови для неефективного використання бюджетних коштів, безвідповідальності владних структур за отримані результати, порушення основних економічних принципів – ефективності, незалежності та результативності.

Орган зовнішнього державного фінансового контролю в Україні (Рахункова палата України) законодавчо не має статусу Вищого органу державного фінансового контролю, а отже, і відповідних повноважень, організаційно-координуючої функції, розгалуженої регіональної системи та повноцінних гарантій незалежності (мається на увазі за європейськими стандартами) [4, с. 45].

За останні роки, Рахункова палата досягла того, що отримала дозвіл на створення мережі власних регіональних представництв, які б мали змогу, таким чином, перевіряти видатки місцевих бюджетів. Також Рахункова палата взяла на себе і перевірку узгодженості бюджетного законодавства та безпосередньо законів про Державний бюджет України. Виходячи з того, що Рахункова палата не є органом Верховної Ради, тобто не є органом парламентського контролю, і, за Конституцією, не залежить у своїй діяльності від її рішень, цей орган вимагає надання йому статусу органу зовнішнього бюджетного контролю, згідно з європейськими бюджетними традиціями, та розширення своїх повноважень на перевірку всього бюджетного процесу і бюджетного устрою України [10].

Спрямованість на ефективне використання та кінцевий результат – саме такий підхід використовують при плануванні бюджету розвинені країни світу, у тому числі країни ЄС, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія [2, с. 60].

Враховуючи досвід зарубіжних країн, можемо стверджувати, що на сьогодні основною метою у перебудові системи контролю повинна бути зміна ідеології бюджетного процесу, а отже, і контролю, спрямованої на результат, а не на процес, тобто виконання визначених завдань і отримання конкретних результатів на засадах ефективного формування і використання бюджетних ресурсів.

Орієнтація на виконання є не простою ревізією бюджетних процесів, а процесом зміни стилю управління, контролю та поведінки у державному секторі. Бюджетне планування, орієнтоване на результат, містить такі елементи, як децентралізація бюджету, контрольованість, стеження за виконанням, ефективність витрачання коштів, а також управлінську незалежність та відповідальність.

В Україні вже зроблено перші кроки у цьому напрямі, оскільки з 2003 року Державний бюджет України формується і виконується за програм-

но-цільовим методом із використанням паспортів бюджетних програм, а також прийнятий, можна сказати, революційний для Державної контрольно-ревізійної служби нормативний документ, який визначає новий пласт її повноважень. Контрольно-ревізійне управління отримує повноваження організовувати проведення та проводити аудит бюджетних програм, буде відповідальним за висновки стосовно бюджетних програм. Такий висновок буде базою для визначення Міністерством фінансів подальшої долі тієї чи іншої програми. Разом з тим, саме за допомогою Контрольно-ревізійного управління повинен повніше реалізовуватися принцип гласності бюджетного процесу, оскільки цей орган зобов'язаний випускати спеціальні бюлетені з результатами аудиту бюджетних програм [1]. Варто зазначити позитивність цього явища, адже, для прикладу, у Франції практика такого бюджетування запроваджена лише із 2006 року, з введенням у дію Органічного закону (LOLE), хоча прийнятий він був у серпні 2001 року.

Однак запозичення французького досвіду бюджетного контролю є досить цінним для України, оскільки Франція і Україна майже однакові за територією та кількістю населення; французький досвід казначейського обслуговування бюджету покладено в основу таких фінансових відносин в Україні; Органічним законом, як і в Україні, передбачено формування програми діяльності, стратегії, цілей та показників, для досягнення яких виділяються певні бюджетні ресурси; у Франції єдині загальнодержавні принципи формування та виконання як державного, так і місцевих бюджетів, до яких належать щорічність, єдність, універсальність, рівновага, спеціалізація [2, с. 59; 7, с. 50].

Відповідно до новітньої моделі бюджетний контроль у Франції здійснюється префектом, казначейством і рахунковою палатою. Так, функція префекта щодо бюджетного контролю полягає в обов'язковій експертизі прийнятого рішення про бюджет на предмет його відповідності законодавству, а саме: дотримання термінів, визначених законодавством для прийняття бюджету, збалансування бюджету, врахування заборгованостей минулого бюджетного періоду, дотримання порядку кредитування бюджету.

Державне казначейство Франції наділене особливим правами на здійснення операцій з доходами і видатками Державного бюджету та бюджетів громад, на ведення бухгалтерської звітності, контролю за збереженням цінностей та прийняття рішень про розпорядження коштами бюджетів. Казначейство звітує перед рахунковою палатою про виконання бюджету. Контроль казначейства за державними коштами здійснюється у трьох напрямках: фінансовий контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит.

Фінансовий контроль здійснюється на двох рівнях: контроль у розрізі бюджетних програм, контроль на рівні оперативних програмних бюджетів. Протягом року казначейство забезпечує на двох рівнях поточний контроль видатків на предмет їх відповідності виділеним асигнуванням.

Внутрішньому бюджетному контролю законодавство Франції надає

пріоритетного значення. Згідно з законом LOLE він здійснюється не окремими спеціальними підрозділами, а є системним безперервним процесом, що ґрунтується на конкретних регламентах і процедурах, затверджених керівником відповідної організації і виконуваних практично усіма її посадовими особами, при цьому за внутрішній контроль відповідає керівник.

Внутрішній аудит визначений як незалежний та об'єктивний вид діяльності Державного казначейства Франції, що передбачає дослідження учасниками бюджетного процесу ефективності та законності виконання покладених функцій, діагностування і оцінка методології селекції та управління ризиками, чинної системи внутрішнього контролю. Разом з тим, крім зазначених контрольних функцій казначейство виконує широкомасштабний аналіз стану бюджетів, чим спонукає їх до самооцінки й самоконтролю фінансового стану та виконання бюджету [7, с. 51].

Варто зазначити, що практичне здійснення аудиту ефективності у різних зарубіжних країнах має свої особливості, зумовлені розбіжностями у законодавчому регулюванні та національними й історичними традиціями. Ці особливості визначаються постановкою певних завдань, що має розв'язувати бюджетний контроль за допомогою аудиту ефективності, а також акцентами на тих, чи інших аспектах оцінки економічності, продуктивності й результативності використання бюджетних коштів. У зарубіжних країнах, де організація бюджетного процесу побудована на бюджетуванні, орієнтованому на результат, до завдань аудиту ефективності переважно входить оцінювання рівня ефективності управлінської діяльності урядових (бюджетних) установ на предмет досягнення запланованого кінцевого результату [5, с. 45].

Також Рахункова палата Франції здійснює контроль за бюджетним процесом та надає префекту свої пропозиції щодо його вдосконалення. Тобто діяльність рахункових палат полягає у виправленні помилок, допущених у процесі ухвалення та виконання бюджетів.

Безперечно, французька система контролю не є "еталоном досконалості", як це визнають і самі французи, і перебуває у постійному реформуванні. Однак треба констатувати той факт, що вона є значно ефективнішою від нашої вітчизняної моделі.

Кожна країна світу використовує власний підхід до планування та виконання бюджету, враховуючи специфіку національної економіки та сучасні умови соціально-економічного розвитку. Разом із тим, кожна країна прагне підвищувати ефективність використання бюджетних коштів, а також забезпечувати повноту досягнення цілей, на які виділено ці кошти.

Таким чином, в економічно розвинутих країнах світу відбувається постійне удосконалення бюджетного контролю: ставляться нові завдання та запроваджуються нові методи його проведення. Тому вивчення зарубіжного досвіду є дуже цінним для України, однак дієве його використання можливе тільки з врахуванням історичних особливостей та національних інтересів.

Висновки. З огляду на наведену вище інформацію, можемо дійти таких висновків: по-перше, система бюджетного контролю в Україні, беручи до уваги бюджетне реформування, також перебуває у становленні і ще не побудована належним чином. По-друге, побудована система контролю виконуватиме два основні завдання: перевірятиме дотримання бюджетного законодавства та виявлятиме резерви для підвищення ефективності бюджету України. Відповідно до цих завдань мають бути розмежовані контрольні функції учасників бюджетного процесу. По-третє, в оптимальній системі бюджетного контролю країни мають бути задіяні повною мірою три групи суб'єктів контролю – контроль з боку уряду (виконавчої влади), контроль з боку парламенту (законодавчої влади) та контроль з боку громадськості. Участь у процесі бюджетного контролю судової влади неминуча у вигляді прийняття судових рішень, тому необхідне поєднання судових функцій як продовження реалізації контрольних функцій виконавчої влади.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби України аудиту ефективності виконання бюджетних програм” № 1017 від 10 серпня 2004 року.
2. Бариніна М. В. Органічний закон: інновації у внутрішньому контролі Франції / М. Бариніна // Фінансовий контроль. – 2008. – № 5 (40). – С. 59-63.
3. Басанцов І. В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти: монографія / І. Басанцов. – Київ: Видавничий дім “Корпорація”, 2008. – 234 с.
4. Басанцов І. В. Інститут державного фінансового контролю: вдосконалення на часі // Фінансовий контроль, 2009. – № 1. – С. 44-48.
5. Любенко А. М. За критерієм ефективності // Фінансовий контроль, 2008. – № 1 (42). – С. 44-46.
6. Мельничук В. Г. Незалежний державний фінансовий контроль в Україні та досвід зарубіжних країн // Фінансовий контроль. – 2008. – № 2. – С. 33-36.
7. Олійник Д. С. Децентралізація управління місцевими бюджетами по-французьки // Фінансовий контроль. – 2006. – № 2 (31). – С. 50-53.
8. Стефанюк І. Б. Нідерландська система фінансового контролю та її зв'язок з бюджетним процесом // Фінансовий контроль. – 2009. – № 2 (31). – С. 46-49.
9. Федосов В. М. Бюджетний менеджмент: підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафронова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
10. <http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/category/main>.

УДК 330. 338. 346

Сухарська І. Я.,*аспірант кафедри економічної теорії та маркетингу Львівського національного університету імені Івана Франка*

ВПЛИВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНСТИТУТ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто вплив окремих аспектів чинної системи оподаткування на формування сутнісних ознак інституту підприємництва в Україні. Проаналізовано можливі наслідки змін податкового законодавства для динаміки підприємницьких процесів, зокрема малого підприємництва як одного із визначальних елементів інституту підприємництва.

Ключові слова: податок, оподаткування, інститут підприємництва, мале підприємництво.

В статье рассмотрено влияние отдельных аспектов действующей системы налогообложения на формирование сущностных признаков института предпринимательства в Украине. Проанализированы возможные последствия изменений налогового законодательства для динамики предпринимательских процессов, в частности малого предпринимательства как одного из определяющих элементов института предпринимательства.

Ключевые слова: налог, налогообложение, институт предпринимательства, малое предпринимательство.

The article covers the issues of current tax system's influence on the essential characteristics of institution of entrepreneurship in Ukraine. The possible consequences of tax legislation changes for entrepreneurial process are considered, in particular small-scale entrepreneurship tax regulations as one of significant elements of institution of entrepreneurship.

Key words: tax, taxation, institution of entrepreneurship, small entrepreneurship.

Постановка проблеми. Постійний пошук шляхів підвищення ефективності функціонування вітчизняної господарської системи зумовлює необхідність всебічного аналізу підприємництва, яке традиційно вважають рушійною силою економічного розвитку та зростання. Підприємництво виявляється у багатьох видах, типах і формах, однак не всі з них мають продуктивне спрямування. Співвідношення різних видів підприємництва визначає характер впливу підприємницької діяльності на економічний

розвиток. Домінування окремих форм підприємництва визначається інституційною структурою суспільства, взаємодія елементів якої утворює складний та багатогранний інститут підприємництва. Останній виявляється як сукупність форматів підприємницької поведінки, які прийняті, схвалені та використовуються у суспільстві. Одним із найбільш вагомих чинників, які визначають структуру та особливості інституту підприємництва, є податкова політика держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначенню місця оподаткування в економічній системі України та його ролі в її розвитку присвячено велику кількість досліджень. Більшість з них здійснено за допомогою неокласичного інструментарію. Однак окремі праці присвячено інституційному аналізу податків на пострадянському просторі або їх певних аспектів. Серед них дослідження таких вчених, як С. Антоненко, Б. Бурлуцький, В. Вишневська, Л. Гацька, В. Ляшенко, Т. Меркулова, В. Полтерович, В. Радаєв.

Мета і завдання дослідження. Заходи податкової політики мають безпосередній вплив на підприємницькі процеси і можуть як стримувати, так і сприяти їхньому розвитку. Особливе значення для стимулювання розвитку підприємництва має не лише обсяг податкового навантаження, але й спосіб організації взаємодії держави і платника податків у сучасних умовах. Тому метою дослідження є з'ясування впливу оподаткування на інститут підприємництва і визначення наслідків запланованих змін податкової системи.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні формальний елемент інституту оподаткування має складну структуру. Правові норми, що стосуються нарахування та сплати податків і зборів, викладено у великій кількості законодавчих актів, які регулюють не лише питання оподаткування. Очевидно, що всі норми щодо оподаткування не можуть стосуватися одного суб'єкта підприємництва, проте для розроблення оптимальної податкової стратегії згаданому суб'єктові доводиться мати справу майже з усіма нормативно-правовими актами. Така необхідність виникає через те, що велику кількість базових термінів і стандартних процедур описано в різних документах, тому підприємець вимушений співпрацювати із фахівцями з оподаткування. Така ситуація спричиняє два важливих наслідки. Перший полягає у тому, що складність податкового законодавства, велика кількість податків та зборів стимулюють тенденцію до тінізації економіки. При цьому приховування та ухиляння від сплати податків може мати як умисний, так і ненавмисний характер [3, с. 67]. Другий наслідок виявляється у збільшенні кількості осіб, які свої підприємницькі здібності застосовують не для виробництва, а для надання послуг із оптимізації податкових зобов'язань іншим суб'єктам господарювання. Звичайно, зростання числа юристів, податкових та фінансових консультантів не може вважатися цілком негативною тенденцією. Однак, якщо їхня діяльність

спрямована на розроблення схем ухилення від сплати податків, уникнення наслідків тіньової діяльності, то можна говорити про розростання класу непродуктивних підприємців, які отримують прибуток за рахунок перерозподілу ренти.

Суттєвим покращенням ситуації із податковим законодавством має стати прийняття єдиного Податкового кодексу. Кодифікація є одним із способів систематизації норм права, яка полягає у приведенні сукупності норм різних регуляторних документів у взаємну відповідність та об'єднання цих норм в один нормативно-правовий акт. У парламенті України тривалий час проводиться робота з кодифікації податкового права; результатами її є проекти Податкового кодексу України.

Окрім суто технічних прогалин, у текстах проектів закону можна простежити тенденції зміни підходів до побудови моделі взаємодії держави і платника податків. У одному із варіантів проекту [7] чітко простежувалося прагнення до посилення ролі держави та контролюючих органів у взаємодії з суб'єктами оподаткування. За висновками фахівців, новий кодекс впровадив би низку регуляторних принципів, що можуть стати підставою до звуження прав платників податків [1]. Зокрема до обмежень прав суб'єктів оподаткування зараховували розширений перелік можливих підстав для здійснення перевірок органами податкового контролю; відсутність принципу погодження податкового зобов'язання, яке здійснюється автоматично за відсутності оскарження суми зобов'язання [1]. Крім того, повноваження органів податкового контролю розширювалися за рахунок сумнівних формулювань щодо ієрархії норм податкового законодавства та принципів до розв'язання конфлікту норм. Так, пріоритет надавався нормам Податкового та Митного кодексів, тоді як чинним законодавством передбачено застосування тих норм, які діють на користь платника податків.

У другому варіанті проекту Податкового кодексу [8] передбачено презумпцію правомірності рішень платника податків, у разі існування колізії правових норм, та принцип неузгодженості розміру податкового зобов'язання при застосуванні судового порядку його узгодження. Важливою зміною є заміна норм, які передбачали встановлення ієрархії актів податкового законодавства. Передбачається спрощення деяких процедур податкового обліку, звітності та розрахунків, зокрема законодавче закріплення принципу "Єдиного вікна" та електронного цифрового підпису при поданні звітності. Чітко окреслено наслідки дій платника податків відповідно до консультації органів податкового контролю та розмежовано обов'язки доведення неправомірності нарахування податків в адміністративному або судовому порядку. Таким чином, враховано і дотримано необхідний мінімум прав та обов'язків платників податків у взаємодії з органами податкової служби, що є безумовним позитивом, особливо враховуючи ймовірність виникнення суперечливих ситуацій між ними.

Водночас у другому варіанті зберігається широке коло повноважень органів податкового контролю при здійсненні позапланових виїзних перевірок. Збільшення кількості підстав для проведення таких перевірок з ініціативи податкової служби означає для підприємця підвищення рівня нестабільності у його взаємодії із державою з питань оподаткування. Збільшено допустимий час тривалості виїзних перевірок, що додатково розширює можливість тиску на платника податків з боку держави та чиновницького апарату.

Розширення повноважень органів податкового контролю та встановлення більш жорстких норм регулювання процесу оподаткування є прихованим способом вирішення проблеми з наповненням бюджетів усіх рівнів. Звичайно, можна розглядати це і як спробу подолання тінізації економіки України, проте такі заходи навряд чи сприятимуть добровільній відмові від неформального здійснення підприємницької діяльності. Основною метою прийняття Податкового кодексу має бути не лише розв'язання проблем із доходами бюджету, але й створення такої системи оподаткування, яка б стимулювала позитивні структурні зміни господарської системи за рахунок розвитку та зростання суб'єктів підприємництва.

На думку голови Рахункової палати України В. Симоненка, у проєкті Податкового кодексу належної уваги не було надано питанням організації взаємодії органів податкового контролю із суб'єктами підприємництва [9]. Статистика оскаржень рішень органів податкового контролю, порушених та вирішених кримінальних справ щодо оподаткування відображає неефективність діяльності Державної податкової адміністрації. Відповідно, одним із головних напрямів реформування податкової системи має стати підвищення якості роботи органів податкової служби, шляхом збалансування повноважень та відповідальності цих установ. Досвід розвинутих країн свідчить, що робота над вдосконаленням податкової системи має постійно здійснюватися у напрямі оптимізації співвідношення податкового навантаження на платника податків та забезпечення інтересів держави.

В Україні серед заходів податкової політики, спрямованих на розвиток підприємництва, найбільш широке застосування має система сприяння малому бізнесу, який вважають чинником забезпечення стабільності, конкуренції та збалансованості як економічної системи, так і суспільства загалом. Одним із напрямів підтримки малого підприємництва відповідно до закону України "Про державну підтримку малого підприємництва" є встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва і запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності [4, ст. 5].

Застосування спрощеної системи оподаткування та обліку для суб'єктів малого підприємництва є одним із найзагальніших та найбільш дієвих механізмів стимулювання розвитку малого підприємництва. До останніх належать фізичні особи-підприємці з обсягом виручки не більше

500 тис. грн. за рік за умови, якщо кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не перевищує десяти. А також суб'єкти підприємництва у формі юридичних осіб з середньорічною чисельністю працівників не більше 50 осіб та розміром річної виручки, що не перевищує 1 млн. грн. [169]. Така система передбачає сплату єдиного податку замість низки податків та зборів, які стосуються решти платників податків.

З одного боку, ця система дозволяє суб'єктам малого підприємництва розвиватися за рахунок економії на сплаті податків та зборів до бюджетів і фондів, організації податкового та бухгалтерського обліку. З іншого боку, така система не стимулює зростання самих суб'єктів, а лише збільшує їхню кількість. Єдиний податок виступає фактором росту на етапі започаткування власної справи, проте для подальшого зростання він виступає гальмівним чинником. Підприємець, прагнучи мінімізувати податковий тягар та зберегти простоту ведення бухгалтерського обліку й взаємодії із владними організаціями, втрачає мотивацію до розширення і розвитку своєї справи. Тобто його діяльність не буде виходити за межі того рівня доходу, який забезпечує право на сплату єдиного податку. Альтернативний варіант передбачає активне функціонування у тіньовому секторі. У легальному полі перебуватиме тільки та частка обороту, яка не перевищує обсягів, дозволених для отримання пільг суб'єктами малого підприємництва. Це також сприяє розробці та впровадженню схем, за яких фактично створюються нелегальні об'єднання фізичних осіб-підприємців, що виконують функції єдиної господарської одиниці. Однак формально кожен із підприємців діє самостійно. У результаті, сплачується тільки певна кількість ставок єдиного податку замість повного переліку податків та зборів.

У першому варіанті проекту Податкового кодексу передбачено внесення змін до умов застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності [7, Р. 14, ст. 2]. Зокрема було розширено коло юридичних осіб, які мають право використовувати спрощену систему, шляхом збільшення граничного доходу вдвічі порівняно із теперішніми вимогами. Однак більшість проектних норм було спрямовано на боротьбу із зловживанням спрощеним підходом до оподаткування замість стимулювання підприємницького сектору. Безумовно позитивним є вилучення із пільгового оподаткування тих видів діяльності, які характеризуються високою дохідністю та відсутністю значних витрат на їх здійснення. Також упорядкуванню відносин із сплати податку на додану вартість має сприяти зняття з суб'єктів спрощеної системи оподаткування обов'язку сплачувати такий податок щодо товарів та послуг, місцем надання яких є митна територія України.

Кроком вперед стало унеможливлення сплати єдиного податку особами, які здійснюють спільну діяльність без заснування юридичної особи. Завдяки таким заходам буде зменшено можливості для зловживання єдиним податком. Проте абсолютно нелогічним, на наш погляд, є впровадження норми, за якою суб'єкт отримує право на сплату єдиного податку

лише у випадку відповідності критеріям протягом чотирьох послідовних звітних періодів (кварталів), що передують переходу на спрощену систему. Таким чином, прагнучи найповніше використати фіскальну функцію оподаткування, автори проекту створюють труднощі для підприємців-початківців, які виявляються у повному податковому навантаженні та необхідності вести бухгалтерський облік та звітність на загальних підставах.

Результатом роботи із вдосконалення проекту Податкового кодексу України для суб'єктів малого підприємництва стало погіршення загальних умов оподаткування. Перш за все, було звужене коло суб'єктів малого підприємництва, які могли претендувати на застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. У другому варіанті проекту передбачалося, що тільки фізичні особи-підприємці із річним обсягом доходу не більшим за 300 тис. грн. та не більш як 2 особами, які перебувають з ними в трудових відносинах, можуть претендувати на сплату єдиного податку. Для юридичних осіб, які мали право на спрощений підхід в оподаткуванні, передбачена нульова ставка оподаткування прибутку протягом п'яти років. Це, однак, не звільняє їх від обов'язку вести бухгалтерський облік на загальних умовах. Отже, з усіх суб'єктів оподаткування лише невелика частина підприємців зможе скористатися перевагами спрощеної системи. Такий захід можна ототожнювати із практичною відмовою від підтримки та розвитку малого бізнесу.

Припускаємо, що впровадження таких норм мало на меті розширити базу для оподаткування в межах національної економіки та подолати труднощі у наповненні дохідної частини бюджету. Проте, на практиці, функціонування такого підходу до "підтримки" малого підприємництва матиме негативні наслідки, які в кінцевому результаті призведуть до посилення тінізації та сповільнення розвитку підприємництва. На нашу думку, ключовими чинниками будуть не вищі ставки оподаткування, а ускладнення адміністрування власного бізнесу. Наприклад, вихід за межі 300 тис. грн. або збільшення кількості найманих працівників до 3 осіб вже потребуватиме від індивідуального підприємця організації ведення бухгалтерського обліку та усіх видів звітності, тобто додаткового розширення кількості персоналу або додаткових витрат часу та коштів, які за невеликого розміру бізнесу можуть здаватися підприємцю невиправданими. Тобто підприємець ще більш активно буде уникати переведення трудових відносин з додатковими працівниками у формальну площину, декларування збільшення доходу. За іншого варіанта суб'єкт підприємництва не прагнунтиме до розвитку власної справи.

Відповідно до альтернативного проекту закону "Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва", внесеного на розгляд 06. 05. 2010 р., передбачається застосування різних податкових ставок для різних рівнів доходу фізичних осіб-підприємців і варіанти сплати єдиного податку для юридичних осіб з податком на додану вартість

та без нього [5]. Однією з основних змін до спрощеної системи оподаткування також має стати перегляд критеріїв зарахування суб'єктів господарювання до категорії суб'єктів малого підприємництва та зміна ставки оподаткування залежно від зміни встановленої мінімальної заробітної плати. Обсяг доходу суб'єкта підприємництва, за якого на нього поширюються норми про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, вимірюються у ставках мінімальної заробітної плати. Таким чином, розширюється коло платників спрощеного податку. Такі заходи є цілком обґрунтованими, оскільки зростання рівня цін та зміни купівельної спроможності національної валюти вимагають постійного перегляду фіксованих ставок єдиного податку та обсягів виторгу, допустимих для суб'єкта малого підприємництва.

Однак очевидним є те, що і надалі залишається стимул до приховування частки доходів понад встановлений мінімум, що сприятиме неформальному підприємництву. Перевищення обсягів виторгу, допустимого для сплати єдиного податку, подано в законопроекті як своєрідне порушення, за яке настає відповідальність у вигляді сплати вищих ставок податку. Таким чином, зростання суб'єкта виглядає не вигідним. Така тенденція підтримується і в проекті Податкового кодексу. Збільшення обсягів обороту та, відповідно, доходу від підприємницької діяльності пов'язане із додатковими витратами на розширення та організацію бізнесу – інвестиції в капітальні блага, витрати на залучення робочої сили, оборотних ресурсів тощо. Одночасне збільшення податкового навантаження на підприємця нівелює стимули до зростання, тоді як саме зростання та розвиток суб'єктів підприємництва має бути одним із завдань економічної політики держави.

Крім того, встановлення залежності розміру доходу, який дає право на використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, та встановленої ставки мінімальної заробітної плати має певні застереження. Мінімальна заробітна плата залежить не лише від стану розвитку підприємництва, але і від низки інших чинників. Оскільки на її підставі здійснюються розрахунки у бюджетному секторі, то розмір доходів та видатків зведеного бюджету, обсяги державного боргу можуть безпосередньо визначати ставку мінімальної зарплатні. Ця ставка також часто є засобом передвиборчого впливу на електорат, тому зміна її обсягів може не відповідати тенденціям розвитку підприємницького сектору.

За результатами доповіді Світового економічного форуму у 2009-2010 рр., Україна перебуває на перехідному етапі від стадії, де розвиток залежить від факторів до стадії, де розвиток залежить від ефективності [11, с. 10]. На цьому етапі велику роль починають відігравати суб'єкти, які спроможні забезпечити переваги від зростання масштабу виробництва [10, с. 8]. Такі зміни в структурі підприємницького сектору означають зростання значення ефективності процесів господарювання. Внаслідок зростання масштабів виробництва та виходу на нові рівні підприємницької діяльності забезпечення стабільного рівня доходів та зайнятості насе-

лення відбувається інакше, ніж за переважання підприємництва з необхідності. Головним засобом для розв'язання згаданих завдань стає не лише самостійна зайнятість населення, а й створення нових робочих місць для найманих працівників.

Навіть якщо держава ігноруватиме особливості нової стадії розвитку економіки, підприємництво буде розвиватися за описаним сценарієм, однак ці процеси будуть відбуватися в тіні. Таким чином, податкова політика не буде виконувати своїх функцій. Отже, держава постане перед наслідками тіньової діяльності – втрата надходжень до бюджету, неможливість забезпечити соціальний захист громадянам (особливо тим, хто є учасником тіньових трудових відносин), відсутність можливостей впливати на структуру національного господарства.

Для стимулювання зростання підприємництва доцільно застосовувати диференційований підхід, який би враховував не лише зміну в доходах суб'єктів, але й зміну в кількості найманих працівників. Як додатковий критерій для поділу підприємств з метою диференціації податкових ставок пропонують використовувати і рівень капіталізації [2, с. 183] Очевидно, що за ефективного ведення власної справи, зростання кількості працівників відбуватиметься одночасно із зростанням доходу. Проте разом з цим зростатимуть витрати на створення та забезпечення нових робочих місць, тому збільшення податкових ставок буде додатковим чинником зменшення прибутку. Можливими діями підприємця в такій ситуації є відмова від розширення справи або переведення надлишкових доходів у тінь. З огляду на це, доцільно встановлювати пільги в оподаткуванні для тих суб'єктів підприємництва, для яких збільшення доходу супроводжується створенням додаткових робочих місць. Таким чином, відбуватиметься заохочення зростання суб'єктів підприємництва, а не лише збільшення їхньої кількості. Також такий підхід створить стимули для легалізації трудових відносин, тобто для подолання тіньової зайнятості.

Висновки. Існування конфлікту інтересів у сфері оподаткування завжди буде одним із визначальних мотивів для посилення тенденцій розвитку непродуктивних і тіньових форм підприємництва. З огляду на це, удосконалення нормативно-правового регулювання податків має відбуватися із врахуванням існування неформальних практик у цій галузі. Заходи боротьби із уникненням сплати податків і зловживанням спеціальними режимами оподаткування мають розроблятися із врахуванням особливостей функціонування органів податкової служби. Необхідною умовою для подолання негативних аспектів неформальної складової інституту оподаткування має бути підвищення якості послуг податкової адміністрації за рахунок забезпечення прозорості діяльності згаданих органів, навчання персоналу з метою формування відповідного до потреб господарської системи світогляду, застосування мотиваційного механізму для забезпечення якнайкращого виконання посадових обов'язків.

Література:

1. Блажко Р. Про те, що ховається під обкладинкою Податкового кодексу / Блажко Р. // Юрист & Закон – № 11 (11). – 2010. – Режим доступу: http://www.lp.ua/ukr/public.php?news_id=226. – Дата перегляду: 15.07.2010.
2. Ляшенко В. І. Про один підхід до моделювання оцінки ефективності застосування єдиного податку в Україні / В. І. Ляшенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 68. – 2005. – С. 182-191.
3. Меркулова Т. В. Формальный и неформальный институты налога: взаимосвязи и противоречия / Т. В. Меркулова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 91. – 2005. – С. 64-71.
4. Про державну підтримку малого підприємництва: [Закон України від 19. 10. 2000 №2063-III]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>.
5. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: [Законопроект №4112]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=35117.
6. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності: [Указ Президента України від 03. 07. 1998 № 727/98]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=727%2F98>.
7. Проект Податкового кодексу України: [Законопроект №6509]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37984.
8. Проект Податкового кодексу України: [Законопроект № 7101-1] – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=38590.
9. Симоненко В. Податковий кодекс України: що залишилося за "бортом" проекту / Симоненко В. // Голос України. – № 158, 27 серпня. – 2010.
10. Global Entrepreneurship Monitor 2008. Executive Report / Niels Bosma, Zoltan J. Acs, Erkkö Autio, Alicia Coduras, Jonathan Levie / Global Entrepreneurship Monitor. – Режим доступу: http://www.gemconsortium.org/download/1277390538991/GEM_Global_08.pdf.
11. The Global Competitiveness report 2010–2011 / [Klaus Schwab and others]; World Economic Forum. – Switzerland: 2010. – 515 p. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

УДК 336. 2

Ясеновська Т. Б.,*викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету*

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНА ПЕРІОДИЗАЦІЯ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ДОСЯГНЕННЯ

У статті систематизовано ретроспективні дослідження сучасних наукових шкіл пострадянського простору щодо розвитку оподаткування. Виокремлено новий сучасний період в його розвитку та відзначено відхилення податкової еволюції в Україні від процесу природної еволюції оподаткування.

Ключові слова: *податок, податкова система, система оподаткування, податкова еволюція, етапи історичного розвитку оподаткування, теорія податків.*

В статье систематизированы ретроспективные исследования современных научных школ постсоветского пространства относительно развития налогообложения. Выделен новый современный период в его развитии и отмечено отклонение налоговой эволюции в Украине от процесса естественной эволюции налогообложения.

Ключевые слова: *налог, налоговая система, система налогообложения, налоговая эволюция, этапы исторического развития налогообложения, теория налогов.*

Systematized retrospective researches of development of taxation of modern scientific schools. A new modern period is selected in his development and the rejection of tax evolution is marked in Ukraine from the process of natural evolution of taxation.

Keywords: *tax, tax system, system of taxation, tax evolution, stages of historical development of taxation, theory of taxes.*

Постановка проблеми. Офіційно визнаний еволюційний підхід до розбудови податкової системи України передбачає поетапну розробку та ухвалення Податкового кодексу. З метою формування ефективної правової бази, створення сприятливих умов для вдосконалення механізму обрахування і сплати податків, оптимізації податкових ставок і системи пільг, варто усвідомити об'єктивну логіку еволюції оподаткування. Бачення загального, закономірного кризі призму історії становлення податкових систем дасть змогу правильно прорахувати наслідки пропонованих змін для економіки, суспільно-політичного життя, окремих громадян і суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні наукові школи на теренах постсоціалістичних країн тільки формуються, проте у доробку вітчизняних та російських дослідників проблем фіску знаходимо фундаментальні дослідження концептуальних основ оподаткування. У монографіях і підручниках провідних українських вчених В. Л. Андрущенко, О. Д. Василика, А. І. Крисоватого, І. О. Лютого, П. В. Мельника, А. М. Соколовської, В. М. Суторміної, В. М. Федосова та російських науковців І. М. Александрова, І. В. Горського, В. Г. Панскова, В. М. Пушкарьової, Д. Г. Черніка, Т. Ф. Юткіної з'ясовано, за яких історичних умов виникають і набувають розвитку певні форми оподаткування, простежено розвиток фінансових інститутів, досліджено головні напрями фінансової думки в країнах Заходу, охарактеризовано наукові школи і погляди вчених-фінансистів на проблеми оподаткування, складено унікальну хроніку подій у розвитку фінансової думки, виявлено закономірності функціонування і тенденції розвитку податкових систем промислово розвинутих та постсоціалістичних країн.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є систематизація доробок фундаторів фінансової науки щодо розвитку оподаткування в історичній ретроспективі та спроба вписати історію становлення податкової системи України у світову теорію трансформативності оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Результати систематизації досліджень основоположників вітчизняної та західної фінансової думки щодо розвитку оподаткування в історичній ретроспективі репрезентуємо у вигляді таблиці 1. 1. Загальні закони і закономірності розвитку окремих податків та їх сукупності подані в таблиці у взаємозв'язку з розвитком економічних процесів, державного устрою, податкової техніки, починаючи з певного часу і науки.

Так, у процесі історичного розвитку оподаткування розрізняють три етапи: перший охоплює стародавній світ і початок середніх віків; другий – XVI-XVIII ст.; третій – XIX-XX ст. Така періодизація була запропонована відомим російським вченим І. І. Янжулом [1, с. 276]. Її дотримуються і сучасні науковці В. Л. Андрущенко [2, с. 251-273], І. О. Лютий [3, с. 8], П. В. Мельник [4, с. 109], А. М. Соколовська [5, с. 37], В. М. Пушкарьова [6, с. 157], Т. Ф. Юткіна [7, с. 31-43] та ін.

В умовах глобалізації – якісно нового етапу інтернаціоналізації економічного, політичного, соціального, культурного життя суспільства – розширюються функції держави щодо забезпечення її безпеки. Зростаючі масштаби міжнародного переливу капіталів і робочої сили посилюють міждержавну гармонізацію й уніфікацію податкових систем. Фінансова наука зіштовхується з новими викликами, породжуваними економічними, соціальними, демографічними, екологічними, технологічними процесами на глобальному та національному рівнях. Тому початок ХХІ ст. воліємо вважати початком четвертого періоду історичного розвитку оподаткування.

В Україні розвиток оподаткування в історичній ретроспективі та досягнення національного вчення про податки вписують у три геополітичні цикли, запропоновані професором Львівського університету С. М. Злупком [8, с. 28]. Перший цикл охоплює період від найдавніших часів до зруйнування давньоукраїнської держави – Київської Русі – татаро-монголами. Другий датують серединою XIV-XVII століть, третій – це час із середини XVII ст. до 1991 року. Вважаємо, що з проголошенням України незалежною державою започатковано четвертий геополітичний цикл її економічного розвитку.

Екскурс в історію становлення оподаткування в Україні вимагає окремого масштабного дослідження. Оскільки вітчизняна практика використання податків багата прикладами, що дозволяють говорити не тільки про достатній практичний досвід податкового регулювання (до прикладу фінанси Запорізької Січі), але й про глибокий теоретичний фундамент податкової науки. Так, теоретичні уявлення про податки вітчизняних науковців дореволюційного періоду і 20-х рр. XX ст., відображаючи українську самобутність, сягали рівня тодішньої світової фінансової думки, а в деяких відношеннях і випереджали її (як-то територіальна фінансова економетрія М. П. Яснопольського). В межах цієї публікації відзначимо лише відхилення податкової еволюції в Україні від процесу природної еволюції оподаткування та згадаємо надбання головних представників української фінансової науки.

Україна з найдавніших часів була складовою частиною еволюції людства. Закономірності розвитку оподаткування первісної доби, раннього середньовіччя і першої половини XIV ст. для населення України та західноєвропейських держав були спільними. В другій половині XIV ст. Україна втратила свою державність. Господарський розвиток українських земель визначався спочатку польським і литовським правом, а наприкінці XVIII ст. економічними системами Речі Посполитої і Московської держави. Податкова еволюція в Україні відбувалася пізніше і повільніше, ніж у США і Західній Європі, із збереженням феодальних пережитків, обтяжена панщинно-кріпосницькою системою, в умовах бездержавності та колонізації.

Відповідно і наука розвинулася далеко пізніше, ніж на Заході. “Коли серед праць письменників XVII та XVIII ст. ми й зустрічаємо натяки на фінансову науку, то тільки в межах опису фінансового господарства в Росії за тих часів. Такі письменники були – Крижанич, що написав книжку “Російська держава в половині XVII ст. ”, Котошихін, що написав “Про Росію за царювання Олексія Михайловича”, Посошков, що написав “Про бідність та багатство”. Фінансова думка Києво-Могилянської академії, Львівського університету, Острозької академії, братських шкіл за своїм змістом найтісніше була пов’язана з теоретичними уявленнями меркантилізму. Однак всі твори мали зовсім не науковий характер, являючи собою лише уривки наукових думок передових “самородків” [9, с. 20-21].

Таблиця 1. 1

Характеристика основних етапів розвитку оподаткування

Еволюція поглядів на роль держави в економіці	Форми оподаткування	Способи стягнення податків	Еволюція уявлень про податок
I період – Стародавній світ і початок середніх віків (до XVI ст. – періоду розпаду феодалізму)			
Витрати держав мінімальні – на утримання найманої армії, на будівництво та інші суспільні потреби. Децентралізація суспільного життя і невідокремленість державних інтересів від приватних інтересів особи, в руках якої зосереджувалася влада, зумовлюють неусвідомлення індивідом взаємозв'язку свого блага з благополуччям держави.	Початковими формами оподаткування можна вважати жертвоприношення, контрибуції, данину, домени і регалії. В середні віки відомі майновий, поземельний, поголовний або подушний, промисловий податки, акцизи, мито, місцеві податки (мостовий, дорожній збір).	Справляння податків не вимагало складної системи обліку і визначення об'єкта оподаткування та здійснювалося на основі заяви підданих про їх майновий і сімейний стан (пробраз декларації про доходи). Центральною фігурою фіску були відкупники – приватні особи чи їх компанії, що наперед сплачували необхідну державі суму грошей, яку потім з надлишком стягували з населення.	Першопричиною існування податку виступає потреба об'єднувати зусилля з метою життєзабезпечення суспільства, а першою податковою теорією є теорія обміну послуг.
II період – Виникнення і становлення капіталістичного ладу (XVI – XVIII ст.)			
У зв'язку зі створенням регулярної армії та формуванням оплачуваної державної служби зростають потреби держави у фінансових ресурсах. Економічна політика спочатку виражається активним втручанням держави в господарське життя підданих, а потім ідеї про невиробничий характер державних послуг призводять до лібералізації в економіці.	Основними формами прямих податків були подушний, поземельний, домовий, а посередніх – мита, акцизи, монополії (соляна, тютюнова, питна).	Визначення об'єкта оподаткування та податкової бази значно ускладнюються (до прикладу, земельний податок еволюціонує від обкладання землі за кількістю до її оподаткування за якістю і далі – за її дохідністю або орендною платою). Важливу роль продовжують відігравати відкупники, але з'являються фінансові установи, завдяки чому значно зменшуються витрати на збирання податків.	З'являється атомістична теорія або теорія вигоди, що пояснює податки як плату за послуги, які надає держава кожному громадянину, – охорону особистої та майнової безпеки, захист держави від зовнішніх ворогів. Податок виступає справедливою ціною за державні послуги, незважаючи на примусовість його сплати.

III період – Індустріальна доба (XIX – XX ст.)			
Держава стає виробником маси різноманітних цінностей, беручи на себе задоволення все зростаючих суспільних потреб. Під впливом розвитку філософії, політичної економії і права на зміну ідеям невтручання держави в економіку приходить повне визнання виробничого характеру державних послуг.	Значно зменшується кількість податків. Виникають сучасні більш зрілі форми оподаткування, що мають широку базу і можуть давати більш надходження. Запроваджено прибуткове оподаткування, податок з обороту, а пізніше і податок на додану вартість, виникають соціальні податки.	Відбувається перехід від оподаткування за зовнішніми ознаками, на підставі яких робився висновок про приблизну дохідність певного об'єкта оподаткування, до оподаткування за індивідуальним чистим доходом платника. Утверджується бюрократичний спосіб стягнення податків шляхом створення спеціальних податкових служб, а до процедури вирішення спірних питань між платниками і податковими інспекторами залучаються представники громадськості.	Всі відомі фінансові школи єдині в тому, що розглядають податок як еквівалент за надані державою колективні послуги і визнають примусовий характер найбільш властивою ознакою податків (теорія пожертви, теорія колективних потреб). Усвідомлюючи об'єктивну необхідність податків, фінансова наука створює загальну теорію оподаткування, згідно з якою податки – це обов'язкові, безеквівалентні платежі державі для фінансового забезпечення виробництва суспільних благ.
IV період – Епоха глобалізації (початок XXI ст.)			
З наданням і розподілом загальнодоступних платних суспільних послуг держава втручається і у сферу надання приватних благ. З одного боку, постають питання про межі втручання держави в економіку та про засоби обмеження масштабів державної інтервенції.	Розбудовуються податки на споживання, зростає роль екологічних та ресурсних платежів, модернізуються платежі у фонди соціального страхування. Всі основні національні позиції (об'єкти), з яких фіска, загалом,	Підсилення інтеграційних процесів спричиняють уніфікацію основних форм податків та гармонізацію національних податкових законодавств. Розвивається співпраця між інститутами, що розробляють і реалізують податкову політику та	З'являються спроби пояснити позаекономічну (соціальну, політичну, ментальну, етичну) природу оподаткування. "Податок у суспільстві сучасного типу – ані чисто добровільний, ані суто обов'язковий

З іншого ж боку, з настанням однієї за одною світових фінансових криз роль держави в управлінні економікою зростає.	може стягувати податки, вже підлягають обкладенню, тому особлива увага приділяється оподаткуванню міжнародних трансакцій.	здійснюють адміністрування податків.	платіж. Природа податку має гетерогенний, тобто змішаний, неоднорідний, неоднозначний характер, відображаючи суперечливі мотивації платників. (В. Л. Андрущенко)

З другої половини 60-х років XIX ст., з відмінною кріпосництва, по-завляється наукова діяльність і в Російській імперії (а отже, й в Україні). Реформування складу та структури податкової системи дореволюційної Росії ґрунтується на рекомендаціях представників вітчизняної наукової школи методології оподаткування. Російські вчені С. Ю. Вітте, М. І. Кулішер, М. І. Тургенєв, І. Х. Озеров, Л. В. Ходський, І. І. Янжул та українські – М. М. Алексєєнко, С. І. Гловайський, П. Л. Кованько, І. І. Патлаєвський, М. М. Цитович, М. П. Яснопольський, завдяки студіюванню першоджерел, спираючись, на солідний доробок світової фінансової науки, узагальнюючи на основі цифрового, фактичного й історичного матеріалу власний досвід оподаткування визначали податки “такими односторонніми пожертвуваннями громадян або підданих, котрі держава справляє легальним шляхом і законним способом з їх майна для задоволення необхідних суспільних потреб” [1, с. 231].

С. Ю. Вітте в “Конспекті лекцій про народне і державне господарство” (1850), підтримуючи основні принципи оподаткування А. Сміта розвиває їх і доповнює новими з врахуванням економічних реалій часу. Критикуючи пропорційне обкладання особистих доходів як нерівномірне, несправедливе, він стає прихильником прогресивного оподаткування. Аналізуючи переваги й недоліки прямих і непрямих податків, приходять до висновку про необхідність оптимального співвідношення різних видів податків відповідно до економічної ситуації в країні (рівня доходів населення, інфляції) і подає детальний аналіз діючих на той час податків.

У своїй фундаментальній праці “Основи фінансової науки” (1908) І. Х. Озеров визначив основні тенденції розвитку фінансового господарства на початку XX ст. і детально дослідив низку чинників, які впливають на формування фінансової системи та, зокрема, визначають податкову структуру. Велику увагу приділив не лише з’ясуванню причин виникнення та зміни форм оподаткування, але й аналізу деяких його закономірностей.

Докладно і з розумінням охарактеризував науковий потенціал ідей маржиналістської теорії М. М. Цитович у своїй роботі “Місцеві видатки Прусії в зв’язку з теорією місцевих видатків” (1898). У своїй оригінальній

праці “Географічний розподіл державних доходів і витрат Російської імперії” (1890) М. П. Яснопольський довів, що однакове оподаткування без урахування культурних традицій і трудових орієнтацій населення може завдати шкоди розвитку економіки, оскільки населення одних місцевостей несе податковий тягар, тільки як споживач, а інших – як споживач і виробник. Він це добре проілюстрував на статистиці податків на споживання щодо окремих продуктів, попит на які в різних місцевостях різний.

Сягали рівня тодішньої світової фінансової думки й післяреволюційні праці представників вітчизняного вчення про податки. Серед них росіяни А. І. Буковецький “Введення в фінансову науку” (1929), Ф. А. Меньков “Основні початки фінансової науки” (1924), М. Н. Соболев “Нарис фінансової науки” (1926), А. А. Соколов “Теорія податків” (1928), Я. Таргулов “Фінансова наука” (1925) і українці: Д. Боголепов “Короткий курс фінансової науки” (1929), П. В. Мікеладзе “Нариси фінансової організації союзних і федеральних держав” (1926), “Непрямі податки” (1927), М. І. Мітіліно “Основи фінансової науки” (1929).

Отже, в радянській Україні 20-х рр. дотримувались теорії колективних потреб, що панувала в західній фінансовій науці, та вважали, що завдання податкової політики в тому і полягає, щоб узгодити та економічно раціонально задовольняти індивідуальні та колективні потреби.

Але вже з 30-х рр. радянська держава відкинула податкові методи формування державних доходів і перейшла до, переважно, адміністративних. Радянські економісти вартість суспільних благ визначали за марксистською формулою трудової вартості. У науковому доробку К. Маркса немає положень про природу та зміст фінансових відносин, а податки він одностайно називав засобом експлуатації трудящих. Прямуючи услід такої методології, фінансисти марксистської школи стверджували, що податок як суспільно необхідне явище породжений державою, суть якого зводиться до одностороннього диктату з боку правлячої верхівки стосовно умов формування і використання сукупного грошового доходу суспільства. Таким чином, процес природної еволюції оподаткування в Україні було перервано. Після виникнення нової держави внаслідок розпаду Радянського Союзу формування вітчизняної податкової системи та приведення її складу у відповідність до умов ринкових відносин відбувалося шляхом запровадження відомих світовій практиці форм оподаткування. Адекватність введення основних видів податків, що добре зарекомендували себе в усіх розвинутих країнах світу, особливостям соціально-економічного розвитку України ще досі перевіряється на практиці.

Висновки. З огляду на вищезазначене, доходимо до логічного висновку, що розвиток оподаткування відбувався від простих, перехідних до більш зрілих і досконалих форм, що стали продуктом розвитку громадянського суспільства, становлення правової держави, високого рівня розвитку економічного життя. Своєю чергою, логічним завершенням вчення

про природу податків стала розроблена і сформульована неокласиками та повністю прийнята кейнсіанцями і неокейнсіанцями, теорія колективних (суспільних) потреб, яка пояснює необхідність оподаткування необхідністю участі кожного громадянина у фінансуванні держаних видатків, а також податок як джерело задоволення колективних потреб.

Література:

1. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах. – СПб.: [б. и.], 1890. – 550 с.
2. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменир, 2000. – 303 с.
3. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпін: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
4. Податкова система: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. І. О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 456 с.
5. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
6. Пушкарёва В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
7. Юткина Т. Ф. Налоговедение: от реформы к реформе: Монография. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 293 с.
8. Злупко С. М. Три геополітичних цикли економічного розвитку України // Державність. – 1998. – № 20.
9. Мітіліно М. І. Основи фінансової науки. – Київ: Державне видавництво України, 1929.

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

УДК 65. 012. 8:334. 752

Алькема В. Г.,*кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту ЗЕД та логістики Університету економіки та права "КРОК"*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ УТВОРЕНЬ

У статті визначено основні групи показників діяльності логістичного утворення. Проаналізовано стан фінансової безпеки логістичних утворень. Розкрито методологічні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки логістичних утворень за допомогою сучасних інструментів прикладної математики.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, логістичні утворення, ланцюги поставок, бенчмаркінг.

В статье определены основные группы показателей деятельности логистического образования. Проанализировано состояние финансовой безопасности логистических образований. Раскрыты методологические подходы к оценке уровня финансовой безопасности логистических образований с помощью современных инструментов прикладной математики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, логистические образования, цепи поставок, бенчмаркинг.

The main group of indicators of logistics education. The condition of the financial security of logistics structures. Reveals methodological approaches to assessing the level of financial security logistics structures using modern tools of applied mathematics.

Keywords: economic security, financial security, logistics movements, supply chain benchmarking.

Постановка проблеми. В сучасній практиці господарювання виникає проблема оцінки стану економічної безпеки логістичних утворень [1-4, с. 7]. До логістичних утворень слід віднести будь-які суб'єкти господарської діяльності – підприємства, організації та установи, а також їх інституціональні та інтеграційні об'єднання, що здійснюють свою діяльність на принципах сучасної концепції логістики, мають логістичну систему як організаційний базис та організаційні підрозділи управління логістичною діяльністю. Сьогодні не існує методів та методик порівняльної оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання, що функціонують у ланцюгах поставок. Розробка сучасних методик оцінки економічної безпеки таких суб'єктів є актуальною проблемою вирішення завдань їх ефективного функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика економічної безпеки суб'єктів господарювання та аналіз методик її оцінки привертає увагу дослідників. Так, Н. Соломанюк у своїх дослідженнях з економічної безпеки підприємства на підставі критеріїв її оцінки виділяє рівні економічної безпеки підприємства та інтерпретує їх з позиції стратегічних планів підприємства. Це дає об'єктивну оцінку результативності діяльності всіх структурних підрозділів підприємства [8]. У своїй роботі Н. Чухрай вважає, що оцінювати ефективність логістичних підсистем необхідно через застосування часткових показників [9]. У своїй праці С. Довбня та Н. Гічова розглядають методiku, яка має обґрунтований інструмент оцінки окремих складових, а також формулу визначення інтегрального показника економічної безпеки підприємства і розроблену оціночну шкалу його значень [2]. Наталя Реверчук [7] використовує для оцінки рівня економічної безпеки підприємства комплексний показник безпеки, який розраховується на основі бальних оцінок показників техніко-технологічної, фінансової, кадрової, екологічної, інформаційної, політико-правової, силової та ринкової безпеки.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є розкриття методологічних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки логістичних утворень за допомогою сучасних інструментів прикладної математики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграційне об'єднання логістичних утворень призвело до запровадження в практику господарювання концепції ланцюга поставок. А об'єднання логістичних утворень декількох функціональних ланцюгів поставок розглядається як логістична мережа. На думку авторів, до основних форм інтеграційного структурування логістичних утворень слід віднести логістичну ланку, логістичний канал, логістичний ланцюг та логістичну мережу. Логістична ланка – це логістичне утворення функціонального або мікрорівня, які є учасником логістичного каналу або ланцюга. Логістичний канал – це сукупність двох функціональних логістичних утворень або мікрологістичних утворень, які є сусідніми ланками руху цінності та реалізують функції споживача, постачальника, посередника, перевізників, страхувальників тощо. Логістичний ланцюг – це сукупність трьох або більше функціональних та мікрологістичних утворень та утворень інших рівнів, які знаходяться в логічно-послідовній взаємодії з реалізації бізнес-процесів просування цінності. Логістична мережа – це упорядкована множина логістичних утворень різних рівнів ієрархії, які знаходяться в динамічній взаємодії з метою генерування логістичних потоків від постачальників ресурсів, що необхідні для виробництва конкретного виду продукту до кінцевих споживачів, та структуровані у вигляді певної сукупності логістичних ланцюгів або їх ділянок. Зазначені логістичні утворення характеризуються наявністю певного економічного простору, що функціонує на засадах сучасної концепції логістики і характеризується іноваційністю та конкурентоспроможністю. Розглянемо спрощену схему мережі поставок, яку зображено на рисунку 1.

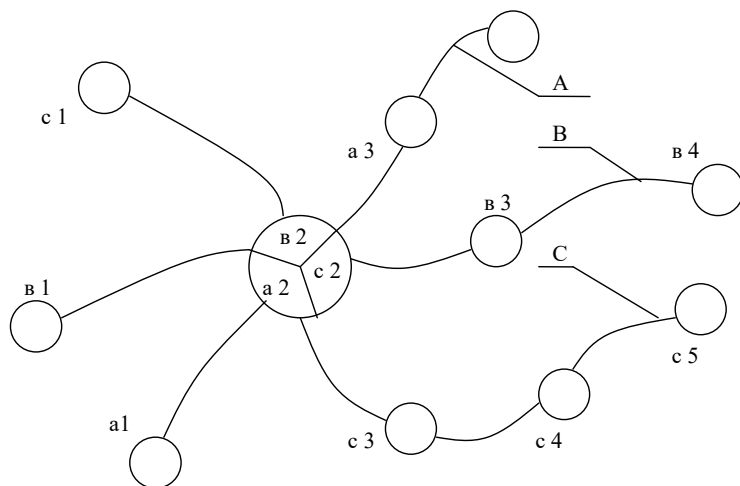


Рис. 1. Спрощена схема мережі поставок цінності для споживача

На рисунку 1 схематично зображено мережу поставок, яка складається із трьох окремих ланцюгів поставок. Зазначені ланцюги мають фокусне підприємство 2, що одночасно входить до складу усіх наявних ланцюгів поставок А, В і С. Окремі ланки ланцюгів поставок 1, 2 та 3 – це є функціональні логістичні утворення або мікрологістичні утворення ланцюгів поставок. Залежно від того, до складу якого ланцюга вони належать, окремі підприємства позначають: а1, а2, а3, – логістичні ланки ланцюга поставок А; в1, в2, в3 – логістичні ланки ланцюга поставок В; с1, с2, с3 – логістичні ланки ланцюга поставок С. Мережа поставок містить декілька ланцюгів або їх фрагментів. Кожен ланцюг поставок є об’єднанням ланок (логістичних утворень функціонального або макрорівня), які логічно-послідовно реалізують функції трансформації предмета праці відповідно до логіки трансформаційних перетворень штучного або природного тіла в готовий продукт для конкретного споживача. В ланцюгу поставок одночасно реалізуються процеси комерційної, операційної, фінансової та іншої діяльності.

Оцінку економічної безпеки логістичних утворень у цій роботі пропонується здійснювати з використанням сучасної методики розв’язання багатокритеріальної задачі рангування логістичних утворень за рівнем їх фінансової безпеки [5, с. 269]. Економічну безпеку як комплексне поняття потрібно характеризувати інтегральним показником або інтегральною оцінкою, розрахованою на базі окремих оціночних показників. Стан фінансової безпеки логістичних утворень характеризує сукупність показників, які зазначені на рисунку 2, де показано основні групи показників фінансової діяльності логістичних утворень. Основою для порівняння фі-

нансової безпеки логістичного утворення виступає об'єктивна інформація про підсумки їх виробничо-господарської та фінансової діяльності. Джерелами такої інформації є показники відповідних форм обов'язкової статистичної звітності підприємств. Методика рангування логістичних утворень за рівнем їх фінансової безпеки повинна враховувати найважливіші з показників їх майнового та фінансового стану, ефективності виробничо-господарської та ринкової діяльності тощо.



Рис. 2 Основні групи показників діяльності логістичного утворення

У цьому дослідженні запропоновано здійснювати відносну оцінку фінансової безпеки ланцюгів поставок саме за окремими критеріями. Спочатку необхідно визначити частинну цінність u_{ij} кожного i -го логістичного утворення за кожним з одинадцяти показників фінансового стану логістичних утворень j ($i = \overline{1, 8}$; $j = \overline{1, 11}$). Для показників, зорієнтованих на позитивні зміни при зростанні у стані забезпечення, частинна цінність обчислюється за формулою:

$$u_{ij} = \frac{a_{ij} - a_j^{\min}}{a_j^{\max} - a_j^{\min}}, \quad (1)$$

а для показників, зорієнтованих на низький рівень, – за формулою:

$$u_{ij} = \frac{a_j^{\max} - a_{ij}}{a_j^{\max} - a_j^{\min}}, \quad (2)$$

де a_{ij} – значення j -го критеріального показника для i -го логістичного утворення;

$a_j^{\min}, a_j^{\max}$ – відповідно, найменше та найбільше значення j -го показника для сукупності усіх ланок мережі поставок, що досліджуються:

$$a_j^{\min} = \min_{i=1,8} a_{ij}, \quad (3)$$

$$a_j^{\max} = \max_{i=1,8} a_{ij}, \quad (4)$$

Кожна частинна цінність фінансової безпеки знаходиться в межах від 0 до 1, причому нульове значення відповідає найгіршому, а значення 1 – найкращому рівню відповідного показника фінансової безпеки логістичного утворення. Враховуючи відсутність відомостей про вагу кожного критерію в загальному рейтингу фінансової безпеки, загальний рейтинг фінансової безпеки логістичного утворення – u_i обчислювався не як зважена, а як проста сума його частинних рейтингових показників:

$$u_i = \sum_{j=1}^{11} u_{ij}, \quad i = \overline{1,8} \quad (5)$$

Розрахунок критеріїв фінансової безпеки q_j , яка розраховується як величина співвідношення критеріїв фінансової безпеки окремих ланцюгів, здійснюється за формулою:

$$q_i = \frac{I_i}{I_j}, \quad (6)$$

де, I_i – значення критерію для власного логістичного утворення;

I_j – значення критерію для логістичного утворення, що є базою порівняння.

Застосуємо запропоновану методику та розрахуємо основні показники фінансової діяльності логістичних утворень ланцюгів А, Б і С та занесемо отримані значення у таблицю 1. За методикою ранжування логістичних утворень за рівнем їх фінансової безпеки, визначаємо частинний рейтинг u^{ij} кожного з логістичних утворень за кожним з одинадцяти показників фінансової безпеки. Знаходимо частинні критерії фінансової безпеки логістичних утворень окремо по кожному показнику та визначаємо загальний критерій кожного логістичного утворення. Потім розраховуємо критерій фінансової безпеки ланцюга. Розраховані дані подані у таблиці 2.

Таблиця 1
Основні показники фінансового стану
логістичних утворень ланцюгів поставок

Показники										
Рентабельність виробничих фондів	Рентабельність власного капіталу	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності запасів	Маневреність власних оборотних коштів	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами запасів	Коефіцієнт фінансової стійкості	Коефіцієнт ліквідності абсолютної	Коефіцієнт ліквідності швидкої	Коефіцієнт ліквідності поточної
0,11	0,09	1,52	7,67	6,81	-0,3	-0,88	0,77	1	0,93	1,32
0,23	0,17	2,67	9,1	5,32	0,01	0,12	0,65	0,001	0,57	1,29
0,3	0,12	3,03	5,02	8,29	0,69	1,99	0,49	0,4	1,28	1,57
0	0	0,45	11,19	1,36	-0,02	-0,68	0,77	0,01	0,2	1,12
0,06	0,02	0,41	11,22	8,41	1,02	10,42	0,92	3,7	4,93	5,28
0,13	0,12	3,15	10,33	9,91	-0,02	-2,97	0,68	0,02	0,55	0,92
0,3	0,12	3,03	5,02	8,29	0,69	1,99	0,49	0,4	1,28	1,57
0	0	0,7	20,93	4,26	0,16	0,5	0,87	0,09	0,47	1,52
0,005	0,01	1,62	3,16	4,57	-0,29	-0,31	0,57	0,02	1,05	1,32
0,03	0,08	6,2	1,7	7,78	-0,005	-2,03	0,11	0,001	0,71	0,81
0,3	0,12	3,03	5,02	8,29	0,69	1,99	0,49	0,4	1,28	1,57
0,06	0,08	1,66	8,2	1,15	0,03	0,22	0,64	0,01	0,45	1,71
0,00	0,00	0,41	1,70	1,15	-0,30	-2,97	0,11	0,00	0,20	0,81
0,30	0,17	6,20	20,93	9,91	1,02	10,42	0,92	3,70	4,93	5,28

Таблиця 2
Частинні критерії фінансової безпеки
логістичних утворень ланцюгів поставок

Показники	ВАТ "ПОЛТАВСЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗАГАЛУ- ВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"	ВАТ "ДНІПРОВСЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМБІНАТ ІМ. Ф. Е. ДЕРЕЖИНСЬКОГО"	ЗАТ "ІНТЕРПЛАЙН ІНКО Г'ЮБ"	ВАТ "ТОЧМАШ"	ВАТ "КРИВОРИЗЬКИЙ ЗАЛІЗОРУДНИЙ КОМБІНАТ"	ВАТ "АЛЧЕВСЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМБІНАТ"	ЗАТ "ІНТЕРПЛАЙН ІНКО Г'ЮБ"	ВАТ "ДНІПРОВСЬКИЙ МАШИНО- БУДІВНИЙ ЗАВОД"	ВАТ "ПІДЕДНИЙ ГІРНИЧО-ЗАГАЛУ- ВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ"	ВАТ "ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ МЕТАЛУР- ГІЙНИЙ ЗАВОД ІМ. ПЕТРОВСЬКОГО"	ЗАТ "ІНТЕР-ПЛАЙН ІНКО Г'ЮБ"	"СІМСКЕ МАШИНОБУДІВНИЦЬКО-ВІ- РОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ ІМ. М. В. ФРУНЗЕ"
	Ланцюг А				Ланцюг В				Ланцюг С			
Коефіцієнт ліквідності по- точної	0,1141	0,10738	0,17	0,069	1	0,025	0,17	0,159	0,11409	0	0,17	0,2013423
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,1543	0,07822	0,228	0	1	0,074	0,228	0,057	0,1797	0,10782	0,2283	0,0528541
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,2701	0	0,108	0,002	1	0,005	0,108	0,024	0,00514	0	0,1079	0,0024331
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,8148	0,66667	0,469	0,815	1	0,704	0,469	0,938	0,5679	0	0,4691	0,654321
Коефіцієнт забезпечення власними обіго- вими коштами запасів	0,1561	0,23077	0,37	0,171	1	0	0,37	0,259	0,19866	0,0702	0,3704	0,2382375
Маневреність власних обі- гових коштів	0	0,23485	0,75	0,212	1	0,212	0,75	0,348	0,00758	0,22348	0,75	0,25
Коефіцієнт оборотності запасів	0,6461	0,47603	0,815	0,024	0,829	1	0,815	0,355	0,39041	0,75685	0,8151	0
Коефіцієнт оборотності дебіторської за- боргованості	0,3105	0,38482	0,173	0,493	0,495	0,449	0,173	1	0,07592	0	0,1726	0,3380135
Коефіцієнт обо- ротності влас- ного капіталу	0,1917	0,39033	0,453	0,007	0	0,473	0,453	0,05	0,20898	1	0,4525	0,2158895

Рентабельність власного капіталу	0,5294	1	0,706	0	0,118	0,706	0,706	0	0,05882	0,47059	0,7059	0,4705882
Рентабельність виробничих фондів	0,3667	0,76667	1	0	0,2	0,433	1	0	0,01667	0,1	1	0,2
Критерій фінансової безпеки	3,5538	4,33573	5,242	1,794	7,641	4,081	5,242	3,191	1,82387	2,72895	5,2419	2,6236792
Критерій фінансової безпеки ланцюга	1,794				3,191				1,824			

Як видно з таблиці 2, на підставі показників фінансового стану логістичних утворень ми розраховували частинні критерії логістичних утворень ланцюгів поставок за методикою рангування логістичних утворень. Отримавши критерії показників по ланцюгу поставок, зазначимо, що нульове значення відповідає найгіршому, а значення 1 – найкращому рівню відповідного показника фінансової безпеки логістичного утворення. Таким чином порівнявши значення цінності по кожному показнику розраховується критерій фінансової безпеки ланцюга А, Б і С. Розраховуємо відносну оцінку фінансової безпеки логістичних ланцюгів за вищезазначеною формулою:

$$q_i = \frac{3,191}{1,794} = 1,77$$

$$q_i = \frac{1,824}{3,191} = 0,57$$

$$q_i = \frac{1,824}{1,794} = 1,02$$

Отримане значення відносних критеріїв фінансової безпеки ланцюгів поставок свідчить про співвідношення рівнів фінансової безпеки окремих ланцюгів. З наведених розрахунків видно, що максимальний рівень фінансової безпеки має ланцюг Б, а ланцюги поставок А і В мають приблизно однаковий рівень фінансової безпеки, який на 56-57% нижче. З цього випливає необхідність розробки заходів з підвищення рівня фінансової безпеки ланцюгів А та В логістичної мережі, які мають гірші фінансові показники.

Висновки. За методикою рангування логістичних утворень за рівнем їх фінансової безпеки визначаємо частинний рейтинг u_j кожного з логістичних утворень за кожним з одинадцяти показників фінансової безпеки

ки. Порівнявши значення цінності по кожному показнику розраховується критерій фінансової безпеки ланцюга А, Б і С. Фінансова безпека мережі поставок оцінюється за показником фінансової безпеки ланцюга поставок, який має найнижче значення критерія фінансової безпеки.

Література:

1. Дзюбо І. П. Система показателів ефективності логістико-орієнтованого підходу к управлінню потоковими процесами підприємства // Харків: БизнесИнформ, 2009. – № 2 (3) – С. 93-95.
2. Довбня С. Б., Гічова Н. Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 89-97.
3. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: Навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
4. Єрмошкіна О. Вдосконалення системи управління фінансовими потоками промислових підприємств / Світ фінансів 4 (17). – 2008. – С. 71-83.
5. Кігель В. Р. Математичні методи прийняття рішень у ефективному підприємстві: [Монографія]. – К.: ІЕУГП, 1999. – 269 с. – с. 208.
6. Кириченко О. А. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи (теоретико-методологічний аспект): моног. / Кириченко О. А., Денисенко М. П., Сідак В. С., Лаптев С. М., Єрохін С. А., Захаров О. І., Пригунов П. Я. та інші; УМБ Університету "КРОК". – К.: Дорудо, 2010. – 412 с.
7. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
8. Соломанюк Н. Економічна безпека підприємства та критерії її оцінки // Харчова промисловість. – № 7. – 2008.
9. Чухрай Н. І., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики: Монографія. – Львів: Інтеллект-Захід", 2007. – 232 с.
10. www.smida.gov.ua – Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України"

УДК 658. 14

Володько О. В.,*кандидат экономических наук, доцент Полесского государственного университета*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

У статті розглянуто вдосконалення механізму формування капіталу підприємства, що забезпечить фінансову стійкість підприємства в сучасних умовах господарювання. Запропоновано принципи процесу формування капіталу підприємства. Подано рекомендації щодо вдосконалення механізму управління капіталом підприємства через внесення коректив у здійснювану ним фінансову політику при формуванні власних та залучених ресурсів.

Ключові слова: капітал, власний капітал, запозичений капітал, формування капіталу, фінансова політика.

В статье рассмотрено совершенствование механизма формирования капитала предприятия, позволяющего обеспечить финансовую устойчивость предприятия в современных условиях хозяйствования. Предложены принципы процесса формирования капитала предприятия. Даны рекомендации по совершенствованию механизма управления капиталом предприятия посредством внесения корректив в проводимую им финансовую политику в области формирования собственных и привлеченных заемных средств.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, формирование капитала, финансовая политика.

Article is devoted perfection of the mechanism of formation of the capital of the enterprise, allowing to provide financial stability of the enterprise in modern conditions of managing. Principles are offered of process of formation of the capital of the enterprise. Recommendations are made about perfection of the mechanism of management by the capital of the enterprise by means of entering of corrective amendments in carried out by its financial to the policy in the field of formation own and attraction of loan proceeds.

Keywords: the capital, own capital, loan capital, capital formation, the financial policy.

Постановка проблеми. Результати в будь-якій сфері бізнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые

приравняются к "кровеносной системе", обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. В связи с этим на современном этапе существенно возрастает приоритетность анализа финансовой деятельности, основным содержанием которой является комплексное системное исследование механизма формирования и эффективности использования капитала с целью обеспечения финансовой устойчивости и безопасности предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме формирования капитала предприятия уделяют большее внимание многие исследователи, такие как, М. Е. Кулагина, Г. В. Савицкая, Ю. В. Тимофеева, Е. И. Бородина, Г. Ф. Чечега, В. С. Истомин, И. А. Бланк и др. Однако, нерешенными остаются вопросы, касающиеся механизма формирования капитала предприятия, оптимизации его структуры с позиций обеспечения условий эффективности его использования.

Цель и задания исследования. Целью исследования является уточнение теоретических основ и обоснование конкретных практических рекомендаций по совершенствованию механизма формирования и управлению эффективностью использования капитала предприятия в современных условиях хозяйствования.

Изложение основного материала. В системе управления различными аспектами деятельностью любого предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление капиталом, поскольку его динамика является важнейшим индикатором уровня эффективности хозяйственной деятельности предприятия. В условиях рыночной экономики процессы формирования капитала, управления его структурой и эффективностью использования, установления рационального соотношения различных источников финансирования и, в связи с этим, качество управления финансовыми ресурсами приобретают особую важность.

Капитал предприятия можно определить как: 1) общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов [1, 2]; 2) средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли [3].

Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия, следует в первую очередь отметить следующие его характеристики: является основным фактором производства; характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход; является главным источником формирования благосостояния его собственников; является главным измерителем его рыночной стоимости; динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности [2, 4].

Капитал предприятия характеризуется не только своей многоаспектной сущностью, но и многообразием обличей, в которых он выступает. Под общим понятием "капитал предприятия" понимаются самые различные его виды, систематизация которых, проведена по наиболее важным

классификационным признакам в работе [2]. Наибольший интерес в нашем случае представляет классификация капитала по принадлежности предприятию. Собственный и заемный капитал составляют так называемый пассивный капитал предприятия, который характеризует источники формирования имущества (активного капитала) обособленной организации.

Финансовую основу деятельности предприятия представляет прежде всего сформированный им собственный капитал, характеризующий общую стоимость средств, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования определенной части его активов. На действующем предприятии он представлен следующими основными формами: уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль и целевое финансирование. Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия.

При этом эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Заемный капитал, используемый предприятием, характеризует в совокупности объем его краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств. В процессе развития предприятия по мере погашения его финансовых обязательств возникает потребность в привлечении новых заемных средств. Источники и формы их привлечения весьма многообразны. Управление привлечением заемных средств на предприятии представляет собой целенаправленный процесс их формирования из различных источников и в разных формах в соответствии с потребностями предприятия, в заемном капитале на различных этапах его развития.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется целенаправленным формированием его капитала. Основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективности его использования. С учетом этой цели процесс формирования капитала предприятия должен строиться на основе следующих принципов:

1. Формирование достаточного объема капитала, обеспечивающего необходимые темпы экономического развития предприятия. Этот принцип реализуется путем определения общей потребности в капитале для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования внеоборотных и оборотных активов, разработки системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников.

2. Оптимизация распределения сформированного капитала по видам деятельности и направлениям использования. Это принцип реализуется путем исследования возможностей наиболее эффективного использования

капитала в отдельных видах деятельности предприятия и хозяйственных операциях; формирования пропорций предстоящего использования капитала, обеспечивающих достижение условий наиболее эффективного его функционирования.

3. Обеспечение оптимальной структуры капитала с позиций эффективного его функционирования. Формирование структуры капитала неразрывно связано с учетом особенностей каждой из его составных частей [5, 6].

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями: простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования), принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов; более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, так как при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах; обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, собственному капиталу присущи следующие недостатки: ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла; высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала; неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал [7, 8].

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями: достаточно широкими возможностями привлечения; обеспечением роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности; более низкой стоимостью в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта "налогового щита" (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой прибыли при уплате налога на прибыль); способностью генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).

В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки: использование этого капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятия – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса ис-

пользования заемного капитала; активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах; высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка; сложность процедуры привлечения, так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога.

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

4. Обеспечение минимизации затрат по формированию капитала из различных источников.

5. Обеспечение высокоэффективного использования капитала в процессе его хозяйственной деятельности. Реализация этого принципа обеспечивается путем максимизации показателя рентабельности собственного капитала при приемлемом для предприятия уровне финансового риска [9, 10].

Существует три общепринятых подхода к формированию капитала: консервативный, агрессивный и компромиссный (умеренный). Основное различие состоит в приоритетах при установлении соотношения риск-доходность (рисунок 1).

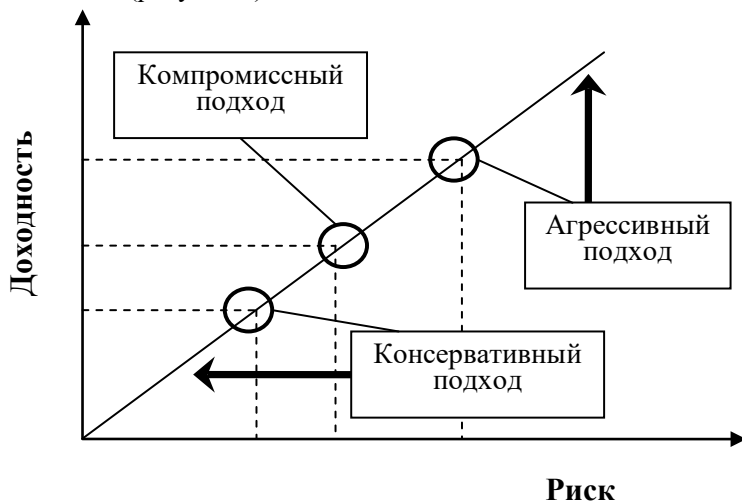


Рис. 1. Подходы к формированию капитала предприятия

Так, при консервативном подходе приоритет отдается сокращению рисков ведения бизнеса, при агрессивном – эффективности самой деятельности, а при умеренном – достижению компромисса, то есть нахождению комбинации невысоких рисков при достаточном уровне доходности.

Упомянутые подходы в отношении политики финансирования различаются пропорциями использования долгосрочного и краткосрочного финансирования при покрытии общей потребности организации в капитале.

Консервативный подход исходит из того, что краткосрочное финансирование является очень рискованным из-за возможного отказа в финансировании, поэтому для того, чтобы в распоряжении организации в любой момент жизненного цикла были доступные финансовые ресурсы, приоритетность отдается долгосрочному финансированию. Причем в наиболее ярком проявлении консервативной стратегии среди форм долгосрочного финансирования приоритет отдается акционерному финансированию как менее рискованному по сравнению с кредитованием. Однако достижение минимального уровня риска при данном подходе осуществляется за счет сознательного ограничения доходности. Так, с одной стороны, в периоды неблагоприятной конъюнктуры рынка, когда потребность организации в капитале сокращается, в ее распоряжении образуется избыток капитала, который даже при осуществлении краткосрочных финансовых вложений не может покрыть всех затрат на его обслуживание. С другой стороны, долгосрочное финансирование обходится дороже краткосрочного, что приводит к недополучению прибыли.

В противоположность этому *агрессивный подход* направлен на достижение в деятельности организации максимальной доходности, что определяет при формировании ее капитала приоритетность краткосрочного финансирования, которое обходится дешевле. За счет краткосрочного финансирования формируется не только временный оборотный капитал, но и часть фиксированного. В крайней форме агрессивного подхода возможно покрытие за счет краткосрочного финансирования даже части основного капитала. В то же время достижение максимального уровня доходности осуществляется за счет сознательного игнорирования рисков отказа в финансировании. Так, в случае перебоев в финансировании предприятия производство продукции даже в минимальном объеме становится невозможным из-за дефицита финансовых ресурсов. Это приводит к убыткам, а при достаточной продолжительности может привести к банкротству предприятия.

Достижение компромисса между рассмотренными подходами в отношении политики финансирования, возможно при сопоставлении сроков финансирования с целевой потребностью в капитале, что реализуется при *умеренном подходе*. В соответствии с данным подходом, потребность в фиксированном капитале обеспечивается за счет долгосрочного финансирования, а потребность во временном капитале – за счет краткосрочного.

Так умеренный подход позволяет избежать большей части потерь в уровне рентабельности при консервативном подходе и в то же время сохранить уровень риска отказа в финансировании на приемлемом уровне (так как реализация умеренного подхода позволяет обеспечить минимальный уровень производства при любых колебаниях конъюнктуры на рынке капитала) [11,12].

Таким образом, основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективности его использования. Формирование структуры капитала неразрывно связано с учетом особенностей каждой из его составных частей. Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала).

Обострение ситуации на внешнем и внутреннем рынке вследствие проявления кризисных явлений в 2009 году, когда наблюдалось снижение спроса и цен на продукцию, обострение конкурентной борьбы, наиболее остро отразилось в Республике Беларусь на производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий, снижением объемов производства, выручки от реализации, прибыли. Это в свою очередь привело к замедлению оборачиваемости собственного и заемного капитала предприятия, снижению уровня его доходности, и как следствие, повышению финансового риска деятельности и снижению финансовой устойчивости предприятия.

В таких условиях возникает необходимость осуществления безотлагательных мер в организации финансовой работы на предприятии по совершенствованию механизма управления капиталом, посредством внесения корректив в проводимую им финансовую политику в области формирования собственных и привлечения заемных средств.

Процесс оптимизации деятельности по совершенствованию механизма формирования капитала включает в себя корректировку краткосрочной и долгосрочной финансовой политики (рисунки 2).

При принятии решения о выборе схемы финансирования в каждом конкретном случае необходимо учитывать три основных фактора:

- назначение финансовых ресурсов, привлекаемых посредством финансирования;
- подход к формированию капитала (агрессивный, компромиссный, консервативный);

- финансовые возможности организации по обслуживанию источников финансирования [13].

При принятии конкретных финансовых решений возникают две принципиальные проблемы:

- в какой форме (собственного или заемного капитала), предпочтительнее привлечение ресурсов;
- на какой период (краткосрочный или долгосрочный) предпочтительно привлечение ресурсов.

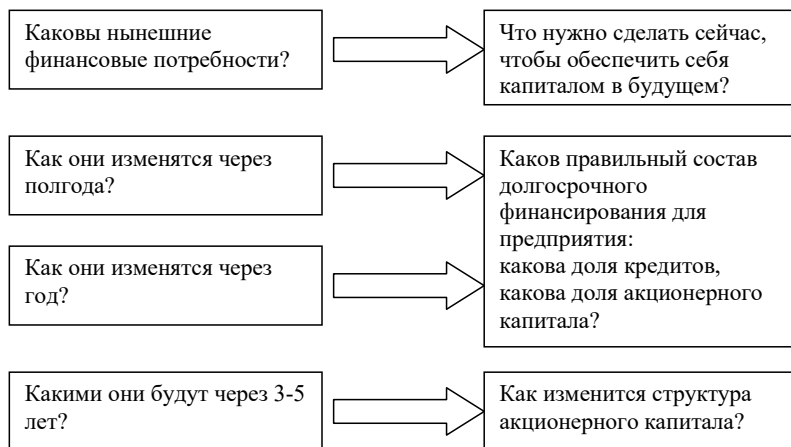


Рис. 2. Корректировка финансовой политики организации

Решение первой проблемы производится при качественном сравнении преимуществ и недостатков двух основных форм финансирования: акционерного финансирования (операций с уставным капиталом) и кредитования (привлечения ресурсов на возвратной основе).

Решение второй проблемы производится при качественном сравнении преимуществ и недостатков основных сроков финансирования: краткосрочного и долгосрочного финансирования.

Следует согласиться с тем, что необходимо учитывать то, что каждый из существующих инструментов финансирования имеет свою сферу эффективного функционирования в зависимости от целей привлечения ресурсов [11]. Поэтому решение об использовании конкретных схем финансирования должно приниматься на основе сравнительного анализа с другими доступными формами и схемами финансирования в каждом конкретном случае.

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

- основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и опти-

мизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективности его использования. Формирование структуры капитала неразрывно связано с учетом особенностей каждой из его составных частей. Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала);

- достаточный уровень капитала способствует поддержанию жизнеспособности хозяйствующего субъекта в течение всего периода функционирования, сохраняя его ликвидность, устойчивость и платежеспособность, от размера собственных средств зависит возможность увеличения вложений в экономику страны, расширение рынка товаров и услуг. В условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов и высокой стоимости привлекаемых ресурсов формирование и реализация эффективного механизма управления капиталом становится основой сохранения финансовой устойчивости, стабильности функционирования и стратегического развития организации.

Литература:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечая. – М.: ИД “Форум”: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – Издание второе, переработанное и дополненное. – Киев: Эльга. Ника-Центр, 2007. – 656 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА, 2009. – 536 с.
4. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.
5. Кулагина, М. Е. Использование современных инструментов в системе управления финансовыми ресурсами / М. Е. Кулагина // Финансы и кредит. – 2009. – № 3. – С. 19-23.
6. Тимофеева, Ю. В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал / Ю. В. Тимофеева // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 1. – С. 42-53.
7. Панков, Д. Собственный и заемный капитал организации. Анализ обеспеченности финансовыми ресурсами / Д. Панков, Л. Воскресенская // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – № 2. – С. 20-23.
8. Чечета, Г. Ф., Истомин, В. С. Долгосрочные источники финансирования

компаний: сущность и характеристика / Г. Ф. Чечета, В. С. Истомин // Управленческий учет. – 2010. – № 2. – С. 11-22.

9. Аносов, В. М. Об использовании резервов совершенствования финансового планирования в современных условиях / В. М. Аносов // Планово-экономический отдел. – 2009. – № 7. – С. 64-71.

10. Бородина, Е. И. Финансовый анализ в системе менеджмента организации / Е. И. Мишкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 22. – С. 37-43.

11. Левкович, А. О. Принятие решений по финансированию бизнеса / А. О. Левкович // Экономика. Финансы. Управление. – 2008. – № 2. – С. 101-108.

12. Акулич, В. В. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / В. В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 11. – С. 27-34.

13. Безбородова, Т. И. Анализ особенностей формирования финансовой (бухгалтерской отчетности) на различных стадиях жизненного цикла организации / Т. И. Безбородова // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 28-37.

УДК 341. 1

Волошин Л. І.,*здобувач Національного університету водного господарства та природокористування*

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ

У статті описано розвиток інноваційної діяльності в Україні. Розглянуто переваги та недоліки використання інноваційних ресурсів, запропоновано заходи щодо вирішення проблем їх використання.

Ключові слова: інноваційні ресурси, інновації, інноваційний розвиток, інноваційна інфраструктура, інноваційний потенціал, ринок інновацій.

В статье описывается развитие инновационной деятельности в Украине. Рассмотрено преимущества и недостатки использования инновационных ресурсов, предложены мероприятия относительно решения проблем их использования.

Ключевые слова: инновационные ресурсы, инновации, инновационное развитие, инновационная инфраструктура, инновационный потенциал, рынок инноваций.

The innovative activities in Ukraine are described in the article. The advantages and disadvantages of using of innovative resources are considered and the measures about of solution of problems of their use are proposed.

Keywords: innovative resources, innovations, innovative development, innovative infrastructure, innovative capacity, market innovations.

Постановка проблеми. Інноваційному розвитку належить визначальна роль в економіці держави. Сьогодні інноваційний напрям розвитку є базовою стратегією для бізнесу, де знання разом з соціальним капіталом створюють конкурентні переваги окремих країн та регіонів в більшому ступені ніж їх природні ресурси. Інноваційні процеси стають головним джерелом економічного зростання, особливо в контексті сучасної парадигми сталого розвитку та обмеженості природних ресурсів. Сьогодні інші резерви розвитку окрім якісних технологічних та організаційних змін знайти важко. В умовах економічного спаду важливого значення набуває розвиток інноваційної діяльності підприємств. Розвиток національної економіки головним чином залежить від масштабів використання інноваційних ресурсів. Вирішення та уникнення проблем використання інноваційних ресурсів підприємствами України є однією з головних передумов стабільності та сталого впровадження інновацій у розвиток економіки. Водночас

суб'єкти господарювання в умовах невизначеності стикаються з такою серйозною перешкодою, як дефіцит інноваційних ресурсів. Вивчення світового та вітчизняного досвіду переконливо свідчить, що вирішення проблем інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає, у першу чергу, в обґрунтуванні теоретично-методичних підходів для збільшення обсягів притоку інвестицій. В ринковому середовищі, яке постійно змінюється, інноваційна діяльність підприємства буде здійснюватися успішно лише за умови збільшення обсягів ресурсів в її розвиток і їх ефективного використання.

Активізація інноваційної діяльності суб'єктами господарювання набуває особливої актуальності. Без інноваційної переорієнтації державної політики, без підвищення інноваційної активності неможливо досягти основної мети економічного регулювання – підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Тому вирішення проблем впровадження інноваційних ресурсів як на рівні держави, так і на рівні суб'єкта господарювання є – головною проблемою розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню економічної сутності та класифікації інновацій, особливостям інноваційної діяльності та її ролі в економічній системі присвячено праці низки відомих вітчизняних та іноземних вчених-економістів, зокрема, О. І. Волкова, М. П. Денисенка, А. А. Пересади, С. Ф. Покропівного, О. О. Лапко, В. І. Карпова, М. Т. Пашути та ін. Однак більшість праць вітчизняних фахівців орієнтовано на окремий аналіз стану інноваційної політики. Проблеми впровадження інноваційних ресурсів в економіку нашої держави висвітлені недостатньо.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення проблем впровадження інноваційних ресурсів в економіку України та розробка рекомендацій щодо їх усунення та поліпшення ефективності їх використання.

Об'єктом дослідження є інноваційні ресурси, що визначають здатність системи до інноваційної діяльності та стають її джерелами.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі термін "інновація" інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях.

Б. Твісс визначає інновацію як процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту [7].

Ф. Ніксон вважає, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу на ринку нових товарів, поліпшених промислових процесів та устаткування [7].

Ресурси – це будь-які джерела та передумови отримання необхідних благ, які можна реалізувати при наявних технологіях і соціально-економічних відносинах.

Під інноваційними ресурсами підприємства розуміють детермінанти, що визначають здатність системи до інноваційної діяльності та стають її джерелами (кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні).

Інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку чинників (процедур), що створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [6].

Існують різні підходи до тлумачення цього поняття. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі елементи, як фінансові, кадрові, інформаційно-методологічні, матеріально-технічні.

Фінансові ресурси забезпечують надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створюють стимули і умови для розробки інновацій, впливають на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери. Матеріально-технічні ресурси є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його технологічну базу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Кадрова складова інноваційного потенціалу може характеризуватися такими показниками, як загальна чисельність працівників, зайнятих у впровадженні інновацій, структурний розподіл чисельності персоналу за видами діяльності, за кваліфікаційними групами.

Відтак, визначення терміна “інноваційні ресурси” недостатньо розкрито науковцями і потребує додаткового вивчення.

Для успішного проведення економічних реформ в Україні є особливо актуальним надання їм інноваційного характеру. В першу чергу, інноваційна активність гальмується через недостатнє фінансування науково-дослідних робіт та відсутність дієвих стимулів орієнтації науки на впровадження досягнутих результатів. Загострилася також проблема поступового впровадження нових технологій на великих підприємствах через нестачу обігових коштів та управлінську інертність. Малі підприємства, які є більш мобільними в своїй діяльності та розвитку, можуть створювати нові виробництва на базі інновацій. Але нерозвинуте партнерство “винахідник – підприємець – інвестор” гальмує процес.

Через це виникає необхідність створення відповідної інфраструктури підтримки науково-інноваційної діяльності, які мали б дати відповідь на такі найактуальніші запитання:

- Які науково-інноваційні напрями вищих технологічних укладів розвивати, виходячи з досягнень місцевих наукових шкіл?
- Які результати інноваційних досліджень, що виконуються у науко-

вих інститутах, в т. ч. за рахунок держбюджету, могли б стати науковою базою перспективних впроваджувальних проектів для малих і середніх підприємств?

– Які перспективи інноваційного зростання на базі малих і середніх підприємств, що працюють у науково-технологічній сфері?

На вирішенні проблем, які заважають конструктивному співробітництву між основними гравцями інноваційного процесу, повинні сьогодні зосередитися влада, громада і бізнес.

Прийняті Укази Президента: від 16 травня 2008 р. "Про додаткові заходи щодо забезпечення розвитку наукової сфери"; від 21 серпня 2009 р. "Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України" [2].

Постановою Кабінету Міністрів України від 7 травня 2008 р. № 439 затверджено Державну цільову програму розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу, стану інноваційного розвитку економіки від 14 травня 2008 р. № 447 – цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки".

Однак більшість прийнятих рішень та рекомендацій досі залишається на рівні побажань, тому що не були підкріплені з боку держави фінансовими та організаційними ресурсами.

Про національну інноваційну систему в останні роки ведеться багато розмов, захищено чимало дисертацій, але практичні дії необхідно покращувати. Основна проблема – це бажання окремих структур будувати вертикальні ієрархії замість розгортання горизонтальних мереж.

Стан системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері інновацій повністю відповідає сучасному стану освіти в Україні, але навчання проводиться формально, професорсько-викладацький склад не має достатньо реальної практики роботи з об'єктами інноваційної діяльності. Перспективними для України будуть програми для студентської молоді, яка отримує базову освіту у сфері права та менеджменту. Такі студенти повинні обов'язково проходити не менш як піврічну виробничу практику.

Недоліком впровадження інновацій є те, що наукова сфера не спрямована на підготовку результату, потрібного виробничій сфері. Своєю чергою, виробнича сфера не має оборотних коштів та кадрового потенціалу для впровадження нових результатів науки. Ситуація виживання у науково-технічній галузі практично зруйнувала ланку між наукою та виробництвом, галузеві науково-дослідницькі інститути працюють неефективно, припинили свою роботу дослідні заводи політехнічних університетів. На даний момент є окремі ініціативи сильних академічних центрів, що реалізовані як технопарки. Виробнича сфера тільки починає формувати свої інноваційні ініціативи.

Отже, серед основних проблемам, які перешкоджають впровадженню інноваційних ресурсів, можна виокремити:

- високі відсоткові ставки по кредитах або неможливість їх отримання, відсутність інформації про впровадження інноваційних технологій, складна тендерна процедура закупівлі для державних підприємств;

- малий досвід інноваційної діяльності, недостатня поінформованість суб'єктів господарювання;

- низький рівень довіри до інноваційної продукції загалом з боку споживачів;

- бюрократія на державному рівні, надто складна процедура оформлення документів;

- недовіра керівництва підприємств, недостатність коштів, неправильні рішення внаслідок непоінформованості;

- брак власних коштів на підприємстві, відсутність інформації або застаріла інформація, недостатня кваліфікація працівників;

- відсутність коштів на перевірку дієздатності інноваційних пропозицій (придбання сучасних контрольно-вимірювальних приладів);

- відсутність альтернативних пропозицій на ринку, законодавчі обмеження в питаннях пільгового оподаткування інноваційної продукції;

- недостатнє фінансування наукових і дослідних робіт.

Україна повинна ввійти до складу високорозвинених країн світу, ставши на шлях інноваційного розвитку. Це можливо здійснити на основі кооперації, ефективної роботи влади, громади, бізнесу, освіти і науки та залучення кращих науковців України.

У цьому контексті доцільно, на нашу думку, у найближчий період часу здійснити такі конкретні дії:

1. Утворити комісію (секцію) інтелектуальної власності та фонд сприяння патентуванню винаходів українських винахідників і дослідників .

2. Організувати в Україні демонстраційні інноваційні центри успішних світових компаній, з метою ознайомлення з інноваційними продуктами, періодично проводити семінари для вітчизняних керівників і підприємців.

3. Розробити загальнодержавну та регіональні програми розвитку та підтримки центрів досконалості у науково-технологічній сфері за участю українських вчених.

4. Практично реалізувати завдання і заходи з виконання Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009-2013 роки (Постанова Кабміну № 447 від 14.05.2008 р.).

Висновки. Система розвитку та впровадження інноваційних ресурсів є частиною української системи управління та господарювання, тому внутрішнє вдосконалення цієї системи буде осучасненим, але недостатнім для отримання очікуваного ефекту. Україна повинна побудувати конкурентну модель економіки, в якій суб'єкти господарювання досягають пе-

реваг ринковими методами. Зазначена модель сприятиме використанню суб'єктами господарювання об'єктів інноваційних ресурсів для отримання і розвитку конкурентних позицій.

На цьому етапі доцільно звернути увагу на інноваційно-активні сфери української економіки. Наприклад, конкуренція у банківському секторі призвела до впровадження нових технологій. Подібну картину ми спостерігаємо у харчопереробній промисловості. У той же час, інноваційні процеси у сфері будівництва непомітні, тому що тут ще надто великий рівень прибутку та корупції. Великий резерв для інновацій має сфера послуг та сфера високих технологій. Остання потребує, у першу чергу, державної підтримки, адже тут необхідно перейти від дослідних зразків до промислових продуктів.

Всі форми державної підтримки повинні бути достатньо публічними, а відбір проектів – не відбуватися кулуарно. Важливим є системний процес формування та відбір проектів на регіональному рівні – вони повинні об'єднати основних представників ринку інновацій.

Література:

1. Ткаченко В. Новий напрям у виставковому бізнесі // Винахідник і раціоналізатор. – 2009. – № 11-12. – С. 3-6.
2. Цибульов П. М., Корсун В. Ф. Бар'єри на шляху комерціалізації результатів наукових досліджень в Україні // Наука та інновації. – 2009. – Том 5. – № 6. – С. 87-95.
3. Доповідь академіка НАН М. І. Долішнього на засідання Президії НАН України 22 лютого 2006 // Регіональна економіка. – № 1. – 2006. – С. 10-21.
4. Мокій А., Бабець І. Основні аспекти забезпечення інформаційної підсистеми інноваційної моделі транскордонного співробітництва // Зовнішньоекономічний кур'єр. – № 1-2. – 2006. – С. 19-23.
5. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія / Соловйов В. П., Кореянко Г. І., Головатюк В. М. – К.: Фенікс, 2008.
6. Ересько І. Г. Оцінка інноваційного потенціалу України // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 34-38.
7. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67-74.
8. Верба В. А., Новікова І. В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3.

УДК 657. 474. 55. 008. 1(045)

Георгієв В. А.,

асистент кафедри економічної теорії Маріупольського державного університету, здобувач кафедри обліку та аудиту Приазовського державного технічного університету

МЕТОДИКА СЕГМЕНТАРНОГО АНАЛІЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто концептуальні засади та методику сегментарного аналізу діяльності підприємства. Запропоновано проведення сегментарного аналізу в динаміці. Запропоновані показники динаміки сегментарного аналізу. Досліджений зв'язок сегментарного аналізу зі сценарним підходом до управління.

Ключові слова: сегментарний аналіз, динаміка, сценарний підхід до управління підприємством.

В статье исследованы концептуальные принципы и методика сегментарного анализа деятельности предприятия. Предложено проведение сегментарного анализа в динамике. Предложены показатели динамики сегментарного анализа. Исследована связь сегментарного анализа со сценарным подходом к управлению.

Ключевые слова: сегментарный анализ, динамика, сценарный подход к управлению предприятием.

In the article there were researched the Conceptual Principles and the Method of the Segmental analysis (by the Centers of the Responsibility) the enterprises' activity. There was offered making the Analysis in Dynamics. There were offered the Indexes of Dynamics in the Segmental Analysis. There was researched the Cooperation the Segmental Analysis and the Scenario management.

Keywords: segmentary analysis, dynamics, scenario method for the management an enterprise.

Постановка проблеми. Використання даних сегментарної звітності як інформаційного джерела для прийняття управлінських рішень допомагає:

- дослідити співвідношення доходу та витрат за окремим сегментом;
- проаналізувати динаміку маржинального доходу сегмента та інших показників сегмента;
- сформувати сценарії подальшого розвитку сегмента, а саме – прийняти рішення про розвиток, підтримку або ліквідацію сегмента.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам сегментарного аналізу присвячені роботи вітчизняних та іноземних авторів, серед яких: І. О. Бланк, Н. В. Чебанова, Т. Я. Чутір, Н. М. Ткаченко, М. Л. Слуцкін, Дж. Хігінс та інші.

Метою та завданням дослідження є удосконалення методики сегментарного аналізу, яка розглянута в цьому дослідженні як інструмент сценарного підходу до управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Згідно з загальноприйнятим визначенням [2, с. 211], сегментарним аналізом є поєднання класичного економічного аналізу, основним принципом якого є послідовне розкладання, розчленовування досліджуваного об’єкта та чинників, що впливають на нього, і маржинального підходу, що припускає розділення витрат на змінні та постійні і виведення маржинального доходу.

Наведене визначення неповне, оскільки не містить пояснення, який об’єкт досліджується в сегментарному аналізі, адже не кожний об’єкт загального економічного аналізу є об’єктом сегментарного аналізу (наприклад, загальна рентабельність підприємства). Тобто ми маємо на увазі, що сегментарний аналіз є певною деталізацією, яка ґрунтується на вимогах фінансового та (або) управлінського обліку підприємства. Ця деталізація вимагає розподілу господарської діяльності на певні сегменти – центри відповідальності.

Тому, на наш погляд, визначення сегментарного аналізу повинно бути таким.

Сегментарний аналіз – це маржинальний аналіз відокремленого за певними критеріями економічної однорідності об’єкта господарської діяльності (сегмента), що припускає розділення витрат на змінні та постійні.

Сегментарний аналіз здійснюється на основі сегментованої звітності, тобто звітності діяльності, що складається по тих об’єктах, інформація про витрати і доходи яких цікавить менеджерів. Як такі об’єкти можуть виступати структурні одиниці, види продукції, виробничі лінії, клієнти, збутові території [2, с. 211].

П(С)БО № 29 “Фінансова звітність по сегментах” визначає низку базових категорій [1]:

Внутрішньогосподарчі розрахунки – розрахунки, які виникають у результаті господарських операцій між структурними підрозділами підприємства, виділеними як сегменти з метою розкриття їх доходів, витрат, фінансових результатів, активів і зобов’язань [1].

Географічний сегмент – виділена частина діяльності підприємства по виробництву і/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг) в конкретному економічному середовищі, що відрізняється від інших:

- економічними та політичними умовами географічного регіону;
- взаємозв’язком між діяльністю в різних географічних регіонах;
- територіальним розташуванням виробництва продукції (робіт, послуг) або покупців продукції (товарів, робіт, послуг);

- характерними для географічного регіону ризиками діяльності;
- правилами валютного контролю і валютними ризиками в таких регіонах [1].

Господарський сегмент – виділена частина діяльності підприємства по виробництву і/або продажу певного вигляду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг), що відрізняється від інших:

- видом продукції (товарів, робіт, послуг);
- способом отримання доходу (способом розповсюдження продукції, товарів, робіт, послуг);

- характером виробничого процесу;
- характерними для цієї діяльності ризиками;
- категорією покупців [1].

Розглянемо проведення сегментарного аналізу на прикладі умовних даних з використанням типової методики [2, с. 211-219].

Маржинальний дохід 1 розраховується за формулою [2]:

$$MD_1 = ЧД - ЗВ, \quad (1)$$

ЧД – чистий дохід від реалізації, грн.

ЗВ – змінні витрати на весь обсяг продукції, грн.

Маржинальний дохід 2 розраховується за формулою [2]:

$$MD_2 = MD_1 - СПВ, \quad (2)$$

де СПВ – спеціальні постійні витрати (постійні витрати, які можуть бути віднесені на сегмент).

Коефіцієнт валового прибутку (доходу) розраховується за формулою [2]:

$$K_{vn} = \frac{MD_1}{ЧД} \cdot 100\% \quad (3)$$

Коефіцієнт сегментованого прибутку розраховується за формулою [2]:

$$K_{cn} = \frac{MD_2}{ЧД} \cdot 100\% \quad (4)$$

Початкові відомості для сегментарного аналізу наведені в табл. 1.

Таблиця 1
Сегментований звіт по підприємству

№ з/п	Показник	Види готової продукції, що є сегментами підприємства						Разом по підприємству	
		Продукція А		Продукція Б		Продукція В			
		тис. д. од.	%	тис. д. од.	%	тис. д. од.	%	тис. д. од.	%
1	Чистий дохід від реалізації	1400	100,00	2200	100,00	1900	100,00	5500	100,00

2	Змінні витрати	830	59,29	1200	54,55	1450	76,32	3480	63,27
3	Маржинальний дохід 1	570	40,71	1000	45,45	450	23,68	2020	36,73
4	Спеціальні (прямі) постійні витрати	200	14,29	430	19,55	430	22,63	1060	19,27
5	Маржинальний дохід 2	370	26,43	570	25,91	20	1,05	960	17,45
6	Загальні постійні витрати	-	-	-	-	-	-	650	11,82
7	Операційний прибуток	-	-	-	-	-	-	310	5,64

Аналіз табл. 1 показує, що рівень прибутковості А і Б достатньо високий, при тому, що у другого з них (Б) коефіцієнт валового прибутку дещо перевищує аналогічний показник виробу А (45,45% проти 40,71%). Проте коефіцієнт сегментованого прибутку у виробу А вище, ніж у виробу Б (26,43% проти 25,91%). Така ситуація є результатом того, що частка прямих постійних витрат у виручці від продажів виробу Б вища, ніж цей показник у виробу А (19,55% виробу Б проти 14,29% виробу А).

Особливу увагу варто звернути на виріб В, частка змінних витрат на виробництво якого у виручці від продажів дуже висока (76,32%) і приблизно ніж в два рази перевищує ці значення по виробам А і Б. Внаслідок чого коефіцієнт валового прибутку по цьому виробу в три рази нижчий, ніж по інших виробам (1,05% проти 26,43% і 25,91 для виробів А і Б відповідно). Оскільки частка прямих постійних витрат по виробу В значна, його виробництво дає сегментований збиток, рівний всього 20 тис. д. од., а коефіцієнт сегментованого збитку 1,05%.

Звідси випливає, що виріб В, порівняно з виробами А і Б, не є доцільним для виробництва.

Проте такий висновок може виявитися передчасним без розгляду рівня детальніших сегментів, що формують витрати і виручку по виробу В у цілому, – збутових територій, клієнтів і так далі.

Дослідження методики сегментарного аналізу показало, що не враховується *динаміка* економічних показників сегмента. Тому було запропоновано, крім аналізу "в глибину" (який веде до відокремлення субсегментів), проводити аналіз у динаміці.

Дані про динаміку показників сегментів подані в табл. 2. Враховуючи те, що аналіз ведеться по сегментам, у цілому по підприємству динаміка не аналізувалась.

Таблиця 2

Інформація щодо динаміки показників сегментів підприємства

№	Показник	Види готової продукції, що є сегментами підприємства					
		1 рік		2 рік		Середнє значення	
		тис. д. од.	%	тис. д. од.	%	абс.	Ср знач
Продукція А							
1	Чистий дохід від реалізації	1400	100,00	1540	110,00	1470,00	100,00
2	Змінні витрати	830	59,29	913	65,21	871,50	59,29
3	Маржинальний дохід 1	570	40,71	627	44,79	598,50	40,71
4	Спеціальні (прямі) постійні витрати	200	14,29	200	14,29	200,00	13,61
5	Маржинальний дохід 2	370	26,43	427	30,50	398,50	27,11
Продукція Б							
1	Чистий дохід від реалізації	2200	100,00	2420	110,00	2310,00	100,00
2	Змінні витрати	1200	54,55	1320	60,00	1260,00	54,55
3	Маржинальний дохід 1	1000	45,45	1100	50,00	1050,00	45,45
4	Спеціальні (прямі) постійні витрати	430	19,55	430	19,55	430,00	18,61
5	Маржинальний дохід 2	570	25,91	670	30,45	620,00	26,84
Продукція В							
1	Чистий дохід від реалізації	1900	100,00	2090	110,00	1995,00	100,00
2	Змінні витрати	1450	76,32	1595	83,95	1522,50	76,32
3	Маржинальний дохід 1	450	23,68	495	26,05	472,50	23,68
4	Спеціальні (прямі) постійні витрати	430	22,63	430	22,63	430,00	21,55
5	Маржинальний дохід 2	20	1,05	65	3,42	42,50	2,13

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2, можна дійти таких висновків:

- сегмент А має динаміку коефіцієнта валового прибутку відповідно 40,71% – 44,79%, $\Delta K_{\text{вп}} = 4,08\%$, середнє значення 40,71%, та коефіцієнта сегментованого прибутку відповідно 26,43% – 30,50%, $\Delta K_{\text{сп}} = 4,07\%$, середнє значення 27,11%;

- сегмент Б має динаміку коефіцієнта валового прибутку відповідно 45,45% – 50,00%, $\Delta K_{\text{вп}} = 4,55\%$, середнє значення 45,45%, та коефіцієнта сегментованого прибутку відповідно 25,91% – 30,45%, $\Delta K_{\text{сп}} = 4,54\%$, середнє значення 26,84%;

- сегмент В має динаміку коефіцієнта валового прибутку відповідно 23,68% – 26,05%, $\Delta K_{\text{вп}} = 2,37\%$, середнє значення 23,68%, та коефіцієнта сегментованого прибутку відповідно 1,05% – 3,42%, $\Delta K_{\text{сп}} = 2,37\%$, середнє значення 2,13%;

- найбільший зріст демонструє товар А, потім товар Б, потім товар В;

- для формування сценаріїв розвитку сегментів підприємства ми повинні розглянути декілька можливостей – підтримати певний сегмент, лиши-ти без підтримки або відмовитись від господарювання у цьому сегменті.

Враховуючи сказане вище, можна сформувані такі рекомендації щодо розробки сценаріїв розвитку сегментів:

- відмовитись від виробництва товару В, а економічні ресурси, які вивільнені, розподілити між товарами А та Б;

- у цьому випадку можна сформувані декілька сценаріїв розвитку: сконцентрувані вивільнені ресурси цілком на товарі А, розподілити вивільнені ресурси в певній пропорції між товарами А та Б, сконцентрувані вивільнені ресурси цілком на товарі Б;

- враховуючи сказане вище, вибір того чи іншого сценарію при управ-лінні підприємством повинен враховувати низку чинників: загальну стра-тегію, інвестиційну стратегію, маркетингову стратегію, виробничу стра-тегію та інші.

Запропоновані показники – середній коефіцієнт валового доходу за сегментом $\overline{K_{\text{вд}}}$ та середній коефіцієнт сегментованого прибутку $\overline{K_{\text{сп}}}$ розраховуються за формулами (5) та (6):

$$\overline{K_{\text{вд}}} = \left(\frac{MD1_1 + MD1_2}{\text{ЧД}_1 + \text{ЧД}_2} \right), \quad (5)$$

де $MD1_1$, $MD1_2$ – відповідно, 1 маржинальний дохід 1-го та 2-го років, грн.;

ЧД_1 , ЧД_2 – відповідно, чистий дохід 1-го та 2-го років.

$$\overline{K_{\text{сп}}} = \left(\frac{MD2_1 + MD2_2}{\text{ЧД}_1 + \text{ЧД}_2} \right), \quad (6)$$

де $MD2_1$, $MD2_2$ – відповідно, 2 маржинальний дохід 1-го та 2-го років, грн.

Висновки. У дослідженні уточнено поняття “сегментарний аналіз”; запропоновано проводити сегментарний аналіз у динаміці; запропоновані до використання такі показники, як: середній коефіцієнт валового доходу за сегментом $\overline{K}_{\text{вд}}$ та середній коефіцієнт сегментованого прибутку $\overline{K}_{\text{сп}}$.

Література:

1. П(С)БО 29 “Фінансова звітність за сегментами”. – Режим доступу: www.ewaudit.com.ua/book/print/42.
2. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2009 – 576 с.
3. Чебанова Н. В., Чутір Т. Я., Василенко Ю. А. Фінансова звітність підприємств: Навчальний посібник. – Х.: Фактор, 2006. – 444 с.
4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерский финансовый учет, налогообложение и отчетность: Учебник. – К.: Алерта, 2008. – 1012 с.
5. Бачевський Б. Є., Заболдська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

УДК. 336

Іванчук Т. Г.,*магістр Національного університету "Острозька академія"*

РОЛЬ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ У РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті висвітлено роль та значення спрощеної системи оподаткування у розвитку малого бізнесу в Україні, оцінено основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва, що перебувають на спрощеній системі оподаткування, а також визначено її позитивні аспекти та напрями вдосконалення недоліків.

Ключові слова: податкова система, суб'єкти малого підприємництва, спрощена система оподаткування.

В статье определено роль и значение упрощенной системы налогообложения в развитии малого бизнеса в Украине, произведено оценку основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства, которые находятся на упрощенной системе налогообложения, а также обозначено ее позитивные аспекты и направления усовершенствования недостатков.

Ключевые слова: налоговая система, субъекты малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения.

This article shows great role of the simplified system of taxation in development of small business in Ukraine. It estimates main data of economical activity of the subjects of small enterprise, that use this system. Also the author gives substantial advantages of simplified system and ways of the improvement its disadvantages.

Key words: tax system, subjects of small enterprise, simplified system of taxation.

Постановка проблеми. В умовах політичної та економічної кризи в Україні, та фінансової кризи у світі, вітчизняні суб'єкти господарювання не в змозі нормально здійснювати свою діяльність, не кажучи про те, щоб розвиватися. Знецінення продукції, збільшення цін на енергетичні ресурси ведуть до збитковості великих підприємств, які є головними наповнювачами доходів бюджету. В цьому випадку відбувається недофінансування доходної частини бюджетів за рахунок зниження податкових платежів. Тому держава повинна мати потужне альтернативне джерело фінансування доходів бюджету – мале підприємництво.

З метою реалізації державної політики щодо розвитку й підтримки

малого підприємництва, підвищення його ролі в розвитку національної економіки введено спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва, яка повинна стимулювати роботу підприємців задля збільшення їх економічних вигод. Однак сьогодні спрощена система оподаткування не стимулює підприємців, а примушує їх приховувати свої доходи. З огляду на це актуальним є реформування спрощеної системи оподаткування з метою підвищення її ролі в розвитку малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Функціонування спрощеної системи оподаткування та аналізу її впливу на діяльність суб'єктів господарювання в науковій літературі приділено чимало уваги. Зокрема, у науковому доробку вітчизняних теоретиків податкових фінансів варто виділити праці В. Андрушенка, В. Буряковського, А. Соколовської, В. Суторміної, Л. Тарантул, І. Лютого, М. Романюка та інших вчених. У них розглянуто організаційні аспекти спрощеної системи оподаткування, її проблемні аспекти та напрями вдосконалення на основі прийняття Податкового кодексу. Разом з тим, деякі питання цієї проблематики потребують подальшого дослідження.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є розгляд позитивних і негативних сторін спрощеної системи оподаткування в Україні, їхнього впливу на розвиток малого підприємництва та економіки в цілому, а також розробка можливих напрямків її реформування.

Виклад основного матеріалу. Малий бізнес відіграє важливу роль не лише в розвитку економіки країни, а також у вирішенні багатьох соціальних проблем, оскільки: знижує витрати, пов'язані з функціонуванням будь-якого виду підприємницької діяльності; забезпечує зайнятість населення; поживляє інвестиційну діяльність, оскільки перелив ресурсів до сфери малої економіки спричинює кардинальні зміни у всій структурі народного господарства; збільшує товарну масу та споживчі послуги; породжує здорову конкуренцію, яка означає всебічне регулювання економіки [3, с. 6].

У таблиці 1 відображено динаміку кількості малих підприємств, чисельність тих, що працюють, та обсягу реалізованої продукції цими суб'єктами господарювання.

Отже, відповідно до даних таблиці 1, у 2006 році на 10 тис. наявного населення припадало 72 одиниці малих підприємств. Кількість зайнятих становила 2 232,3 тис. осіб, частка у обсязі реалізованої продукції 18,8%. У 2007 році кількість малих підприємств збільшилась порівняно із попереднім роком на 5,56% (4 одиниці). Проте зменшилась кількість зайнятих на таких підприємствах на 0,8 тис. осіб, хоча їхня частка у загальній кількості збільшилась на 0,85%. Як наслідок, зменшилась частка реалізованої продукції, виконаних робіт, наданих послуг на 0,7 пункта. У 2008 році, у зв'язку із кризовими явищами в економіці, кількість малих підприємств зменшилась, порівняно із попереднім періодом, на 5,26%. Хоча

цікавим моментом є те, що зросла кількість зайнятих працівників на 0,26% (5,8 тис. осіб), частка реалізованої продукції продовжувала знижуватись: у 2008 році порівняно із 2007 вона зменшилась майже на 10%.

Таблиця 1
Динаміка основних показників розвитку малого підприємництва в Україні у 2006-2008 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст		Відносний ріст	
	2006	2007	2008	2007 -2006	2008 -2007	2007 / 2006	2008 / 2007
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	72	76	72	4	-4	105,56	94,74
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	2232,3	2231,5	2237,3	-0,8	5,8	99,96	100,26
Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах	23,5	23,7	24,3	0,2	0,6	100,85	102,53
Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг	18,8	18,1	16,3	-0,7	-1,8	96,28	90,06

Відповідно до проведеного аналізу можна сказати, що мале підприємство відіграє досить важливу роль у розвитку економіки країни, в кризових умовах потребує особливої державної підтримки. Тому велика частина малих підприємств знаходиться на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності.

Паралельне існування двох систем оподаткування призвело до негативних проявів перерозподілу податкового навантаження. Зокрема, виникла можливість використання спрощеного оподаткування в оптимізаційних схемах суб'єктів великого бізнесу [4, с. 119].

Використання в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва зумовило виникнення низки проблем, пов'язаних із стягуванням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб і відрахувань до державних фондів соціального страхування тощо [6, с. 8].

Варто погодитися, що єдиний податок стимулює розвиток малого бізнесу, але на цей момент він має більше недоліків, ніж переваг для укра-

їнської економіки. І саме це спонукає досить впливових посадових осіб пропонувати або взагалі скасування спрощеної системи оподаткування як такої, що створює нерівні умови оподаткування для різних суб'єктів господарської діяльності та умови для ухилення від оподаткування, або збільшення податкових ставок в 3-10 разів [8, с. 63].

Сьогодні в умовах фінансової та економічної нестабільності, скасування спрощеної системи оподаткування, стимулюватиме тінізацію малого бізнесу та призведе до значного зростання соціальної нестабільності у суспільстві. Беручи до уваги той факт, що криза найбільш вразила великий, корпоративний бізнес, що й без того вже викликає додаткове навантаження на соціальну сферу. Тому роль малого бізнесу як соціального підґрунтя та ефективного інструменту самозайнятості населення зростає. Надалі пропонуємо детальніше розглянути діяльність суб'єктів малого підприємництва, які перебувають на спрощеній системі оподаткування та оцінити її роль і важливість у розвитку як окремого суб'єкта господарювання, так і економіки в цілому.

Так, на рисунку 1 наведено дані про частки юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, що перебувають на спрощеній системі оподаткування обліку та звітності.

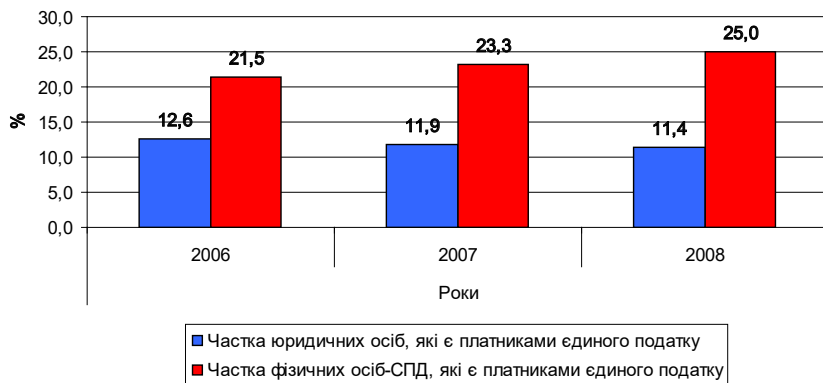


Рис. 1. Частка суб'єктів господарювання, що перебувають на спрощеній системі оподаткування в Україні у 2006 – 2008 роках, %

Отже, у 2006 році в Україні було зареєстровано юридичних осіб, які сплачували єдиний податок часткою 12,6%. Частка зареєстрованих фізичних осіб, що перебували на спрощеній системі оподаткування становила 21,5% від їх загальної кількості. У 2007 році частка юридичних осіб, що перебувають на спрощеній системі оподаткування у загальній структурі зменшилась до 11,9%, однак частка фізичних осіб – суб'єктів

підприємницької діяльності (СПД) збільшилась на 8,4% до 23,3%. Попри складну економічну ситуацію у 2008 році частка юридичних осіб, які сплачували єдиний податок у загальній кількості продовжувала знижуватись, і становила 11,4%, а питома вага фізичних осіб-СПД – 25%. Значне переважання кількості фізичних осіб над юридичними зумовлене простою та легкістю оформлення облікових документів та сплатою податкових платежів.

Сьогодні суб'єкти малого підприємництва є одним із основних джерел формування робочих місць. Тенденція щодо збільшення кількості найманих працівників у цілому в цій сфері малого бізнесу є позитивним чинником забезпечення зайнятості населення.

Пропонуємо на основі таблиці 2 розглянути зайнятість безпосередньо на суб'єктах, які використовують спрощений режим оподаткування.

Таблиця 2
Динаміка кількості зайнятих на суб'єктах малого підприємництва,
які застосовують спрощену систему оподаткування в Україні
у 2006 – 2008 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст		Темп росту	
	2006	2007	2008	2007-2006	2008-2007	2007/2006	2008/2007
Кількість найманих осіб на юридичних особах, тис. осіб	1116,0	892,3	805,0	-223,7	-87,3	80,0	90,2
у % до кількості всіх найманих на суб'єктах МП	50,0	40,0	36,0	-10,0	-4,0	80,0	90,0
Кількість найманих осіб у фізичних осіб-СПД, тис. осіб	634,9	689,5	713,9	54,6	24,4	108,6	103,5
у % до кількості всіх найманих на суб'єктах МП	28,4	30,9	31,9	2,5	1,0	108,6	103,3

Отже, у 2006 році у юридичних осіб, що застосовували спрощену систему оподаткування працювало 1 116 тис. чол., це становило 50% від усіх зайнятих на суб'єктах малого підприємництва. Кількість найманих осіб на СПД, що були фізичними особами є значно меншою – лише 634,9 тис. осіб, або 28,4% від загальної структури працівників малого підприємництва. У 2007 році кількість працюючих на юридичних особах зменшилась на 223,7 тис. чол., що становило майже 20%, відповідно і частка у загальній кількості працюючих зменшилась до 40%. Проте кількість зайнятих у фі-

зичних осіб-СПД зросла на 54,6 тис. чол. (8,6%) і становила 689,5 тис. осіб, а частка зросла на 2,5 пункта до 30,9% у загальній структурі зайнятих. У 2008 році негативна тенденція скорочення зайнятості на юридичних особах, які застосовували спрощену систему обліку та звітності продовжувалась. В цьому році кількість працюючих зменшилась на 87,3 тис. осіб порівняно із попереднім періодом, а їхня частка зменшилась ще на 4% і становила 36% всіх найманих працівників малого підприємництва. Проте спостерігалась протилежна тенденція щодо найманих осіб у фізичних осіб-СПД. У 2008 році кількість зайнятих збільшилась на 3,5% і сягнула 713,9 тис. осіб, а питома вага у загальній структурі – на 1% і становила 31,9%.

Протягом аналізованого періоду простежувалось дві протилежні тенденції у обсягу зайнятих осіб на суб'єктах господарювання, що використовують спрощені режими оподаткування. Це збільшення кількості зайнятих у фізичних осіб-СПД та їхнє зменшення на юридичних особах.

Аналізуючи вплив спрощеної системи оподаткування на розвиток малого підприємництва та економіки країни в цілому, розглянемо кількість податкових надходжень, що сплачують суб'єкти, перебуваючи на спрощеній системі оподаткування (таблиця 3).

Таблиця 3
Динаміка надходжень єдиного податку до бюджету України
у 2006 – 2008 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст		Темп росту	
	2006	2007	2008	2007 / -2006	2008 / -2007	2007 / 2006	2008 / 2007
Надходження єдиного податку від юридичних осіб, млн. грн.	1266,17	1270,00	1274,20	3,83	4,20	100,30	100,33
у % до податкових надходжень Зведеного бюджету	1,01	0,79	0,56	-0,22	-0,23	78,24	71,22
Надходження єдиного податку від фізичних осіб-СПД, млн. грн.	1568,76	1570,00	1571,08	1,24	1,08	100,08	100,07
у % до податкових надходжень Зведеного бюджету	1,25	0,97	0,69	-0,27	-0,28	78,06	71,04

Так, у 2006 році надходження від єдиного податку, сплаченого юридичними особами сягнули 1 266,17 млн. грн., це становило 1,01% у податкових надходженнях Зведеного бюджету України. Фізичні особи-СПД сплатили більше цього податку, що становило 1 568,76 млн. грн. та 1,25%

відповідно. У 2007 році порівняно із 2006 єдиний податок, сплачений юридичними особами, збільшився на 3,83 млн. грн. або на 0,3%. Сума податку сплаченого фізичними особами-СПД збільшилась на 1,24 млн. грн. (0,08%). Проте частки цих надходжень у Зведеному бюджеті зменшились до 0,79% та 0,97% відповідно. У 2008 році надходження єдиного податку до бюджету продовжували збільшуватись, хоча і незначними темпами. Так, юридичні особи сплатили 1 274,2 млн. грн., що на 4,2 млн. грн. більше ніж минулого року, а фізичні особи – 1 571,08 млн. грн., що на 1,08 млн. грн. більше. Однак у структурі податкових надходжень до бюджету частка цього податку продовжувала зменшуватись. Протягом аналізованого періоду спостерігається позитивна тенденція щодо збільшення надходжень від єдиного податку, сплаченого як юридичними особами, так і фізичними особами-СПД. Проте, можна простежити зменшення частки цих надходжень у Зведеному бюджеті України протягом даного періоду.

Отже, спрощена система оподаткування попри її недоліки є досить важливим елементом податкової системи України, яка сприяє її розвитку. Запровадження та використання спрощеної системи оподаткування приводить до структурних змін у валовому доході внаслідок податкового стимулювання малого й середнього бізнесу, сприяє зростанню конкурентного середовища та зайнятості населення, скорочує обсяги тіньової економіки [7, с. 42].

Водночас чинна спрощена система потребує законодавчого врегулювання власних негативних чинників. Це може бути здійснено шляхом прийняття Законопроекту "Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності", а також прийняття довгоочікуваного Податкового кодексу.

Висновки. Таким чином, для усунення недоліків, які притаманні спрощеній системі оподаткування у діючому варіанті та забезпечення її стимулюючої ролі вона повинна ґрунтуватися на таких концептуальних підходах:

1) право застосування спрощеної системи оподаткування повинно визначатися чисельністю працюючих, з одночасним встановленням максимального річного доходу, який може бути отриманим у розрахунку на одного працюючого;

2) обмеження сфери застосування спрощеної системи оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють господарську діяльність на підставі окремих цивільно-правових відносин [4, с. 118].

3) визначення єдиного терміну здачі податкової звітності, встановлено-го для квартального податкового (звітного) періоду.

4) встановлення залежності ставки єдиного податку лише від обсягу доходу.

5) виключити зі складу єдиного податку ПДВ, плату за землю, ресурсні платежі та внески до державних цільових фондів [2, с. 140].

Необхідність збереження спрощеної системи не викликає сумніву. Система, завдяки якій мільйони українців забезпечені роботою та отри-

мують прибуток, повинна існувати. Водночас, держава наразі не може забезпечити достатньої підтримки для розвитку інфраструктури бізнесу, доступу до дешевих кредитних ресурсів тощо. Тому необхідне законодавче закріплення спрощеної системи оподаткування, яка запроваджена Указом Президента ще в 1998 році.

Література:

1. Василенко А. Вигоди та переваги єдиного податку // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 70. – С. 56.
2. Василичев Д. В. Ключові аспекти реформування спрощеної системи оподаткування в Україні // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 137-143.
3. Лютий І. О., Романюк М. В. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 31-38.
4. Мельник В. М. Управління податковими платежами суб'єктів малого бізнесу в Україні: теорія та практика // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 118-119.
5. Пізик І., Крюкова С. Уряд ліквідує спрощену систему оподаткування у 2007 р. // Юридична газета. – 2006. – № 21. – С. 8.
6. Рудий Є., Ткаченко О. Що потрібно враховувати підприємству, яке хоче бути єдинником? // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 26. – С. 42.
7. Собецький А. Бути чи не бути єдинником – обираємо систему оподаткування // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 49. – С. 63.
8. www.ukrstat.gov.ua
9. www.dkrp.gov.ua
10. www.sta.gov.ua

УДК 330. 131. 7

Іващук О. В.,
інженер УМГ "Львівтрансгаз"

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження особливостей функціонування газової галузі в Україні. На його основі визначено конкретні види ризиків, що загрожують стабільності підприємств цієї галузі. Це дозволило запропонувати методи зниження впливу виявлених ризиків, враховуючи найновіші досягнення ринку деривативів.

Ключові слова: ризики, методи управління, ф'ючерси, свопи, опціони.

В статье проведено исследование особенностей функционирования газовой отрасли в Украине. На его основе определены конкретные виды рисков, угрожающих стабильности предприятий этой отрасли. Это позволило предложить методы снижения влияния определенных рисков, учитывая самые новые достижения рынка деривативов.

Ключевые слова: риски, методы управления, фьючерсы, свопы, опционы.

In article researches of gas branch functioning features in Ukraine have been investigated. On their basis concrete kinds of the risks menacing to stability of the enterprises of this branch have been determined. It has allowed to offer methods of reduction in influence of the certain risks, taking into account the newest achievements of the derivative market.

Key words: risks, methods of management, futures, swaps, options.

Постановка проблеми. Газовий ринок України як інституційна основа взаємодії газового сектору з усім господарським комплексом, є однією з найважливіших складових не лише ресурсного забезпечення економічного розвитку країни, але й її національної безпеки. Тому формуванню національного газового ринку надана значна увага в базовому документі, що визначає перспективи вітчизняного паливно-енергетичного комплексу, – Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. Проте сучасний стан газового сектору України характеризується надвисокою залежністю від імпорту природного газу, ускладненою відсутністю можливостей диверсифікації поставок, монополізмом на внутрішньому ринку, викривленою ціновою політикою і низьким рівнем інвестицій у розвиток газової галузі. Нормативно-правове забезпечення роботи газового сектору не відповідає ринковим вимогам, гальмує розвиток конкуренції та використання потен-

ційних можливостей газової галузі. Адаптація українського законодавства в газовому секторі до нормативно-правових актів ЄС фактично не здійснюється, що стримує інтеграцію країни до європейського енергетичного простору [1, с. 18]. Такий стан справ на газовому ринку України сприяє виникненню низки чинників (ризиків), що загрожують діяльності підприємств газової галузі.

Відомо, що для ефективного управління підприємством у першу чергу необхідно з'ясувати, які саме ризики йому загрожують. Причому, кожному підприємству (або групі підприємств) загрожує свій набір ризиків. Наступним етапом є розробка методів, що допоможуть зменшити вплив кожного з цих ризиків або уникнути його впливу. Ці питання, загалом, досить добре досліджені багатьма вченими. Однак проблеми виявлення конкретних видів ризику у діяльності підприємств національної газової галузі та управління ними, на нашу думку, досліджені недостатньо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління ризиками у різних галузях народного господарства стали предметом наукових досліджень багатьох вчених. Зокрема, В. І. Покотилова розглядає сутність ризику як складової економічних процесів в агропромисловому виробництві [2]. М. А. Дядюк досліджує особливості економічного ризику підприємств торгівлі [3]. Натомість, Т. С. Гузенко, І. В. Борисова і В. В. Остапенко присвятили свою роботу особливостям управління банківськими ризиками в умовах кризи [4]. Сутність, причини виникнення, види економічного ризику та їх вплив на економіку загалом досліджували також Л. І. Донець [5], С. М. Ілляшенко [6], Т. С. Клебанова і Е. В. Расвнева [7], В. В. Лук'янова та Т. В. Головач [8], А. В. Шегда і М. В. Голованенко [9], В. М. Глібчук [10], а також інші вчені.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз потенційних ризиків, які загрожують стійкості підприємств газової промисловості України. Завданням роботи є розробка методів подолання цих ризиків або зниження їх негативного впливу.

Виклад основного матеріалу. Дослідження останніх років показали, що середньорічне споживання природного газу в Україні становить приблизно 70 млрд. куб. м. газу. З них тільки 20 млрд. куб. м. покривається з власних ресурсів, а решта – з імпорту. До 2006 року Україна імпортувала газ з Туркменистану та Росії. Однак, починаючи з 2007, року єдиним постачальником цих природних ресурсів стала Росія.

Окрім того, вітчизняна промисловість й економіка країни загалом є надто енергоємною. Згідно з дослідженнями Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, енергоємність валового внутрішнього продукту становить 0,75 кг у. п./грн., і у порівнянні з середнім показником енергоємності в країнах Європи є у 2,5 рази вищою.

Отже, Україна й надалі залишається енергоємною і залежною від імпорту енергоносіїв країною. Зокрема, залежність від імпортного природ-

ного газу становить понад 70%. У зв'язку з цим з'являється проблема розрахунків за імпортований газ.

Відомо, що Україна розраховується за поставлений з Росії газ у доларах США. Однак підприємства газової галузі отримують оплату від споживачів у вітчизняній валюті, згідно зі встановленими урядом тарифами. Особливо це стосується розрахунків із населенням. У такій ситуації будь-яка зміна валютного курсу грн./дол. США у напрямі зростання ціни іноземної валюти може призвести до значних втрат у діяльності цих підприємств. Іншими словами, підприємствам газової промисловості загрожує валютний ризик.

Отже, валютний ризик визначається ймовірністю втрат, пов'язаних зі зміною обмінного курсу однієї валюти щодо іншої. Валютний ризик виникає в тих суб'єктів господарської діяльності, які мають на балансі активні, пасивні або позабалансові статті в іноземній валюті [11, с. 118].

Однак ризик пов'язаний не тільки із зовнішньоекономічними операціями. Він загрожує кожному виду діяльності людини. У глобальній світовій економіці ризик став однією з найважливіших категорій. Зацікавлення науковців і практиків ризиком ще більше зросло у зв'язку із трагічними подіями 11 вересня 2001 року у США, а також з терористичними актами в Іспанії, Англії та Росії. Внаслідок щоразу тісніших зв'язків різних сфер суспільного й економічного життя, які спостерігаються у сучасній світовій економіці, з'явилася нова галузь науки, яку назвали *Risk Management*. Під цією назвою розуміють інтегроване управління диверсифікованим ризиком.

Дослідження над диверсифікованим ризиком ґрунтуються на багатьох джерелах і охоплюють різні галузі знань. Тому диверсифікованими стали стратегії та методи досліджень. Такий багатогранний підхід до явища ризику спричинив появу багатьох дефініцій ризику, які у різний спосіб показують процес появи ризику, описують його сутність, оцінювання та управління ним. Сьогодні не існує загальноприйнятого визначення категорії ризику. Однак науковці, які вивчають це складне і одночасно захоплююче явище у різних сферах людської діяльності, основну увагу приділяють економічному ризику.

Підприємців завжди цікавило майбутнє і події, що воно принесе. Чи вдасться реалізувати амбітні плани? Що станеться, коли ринкові умови раптово зміняться? Як відреагують на ці зміни банки? А як поведуть себе партнери і споживачі? А може все буде добре і не варто перейматися будь-яким ризиком?

Отже, постає питання "чим є ризик"?

Ризик як загальносистемне явище є предметом дослідження окремої науки – ризикології, яка вивчає теорію ризику, методи його вимірювання, оцінки та моделювання із застосуванням математичного апарату, а також формує інструментарій дослідження ризиків у різних сферах життя, в тому числі й в економіці [12, с. 114].

Розвиток підприємства завжди пов'язаний з непевністю, небезпеками, але й також пов'язаний з певними шансами отримання доходів. Однак управління ризиком передусім скероване на ідентифікацію ризиків. Після ідентифікації необхідно здійснити оцінку їх величини і способу впливу на ринкову вартість підприємства та ціну позичкового капіталу. Наступними питаннями є вплив ризику на фінансові результати підприємства, втрату клієнтів або зниження обсягів виробництва. Вирішальне значення матиме визначення того, який вплив на діяльність підприємства мав диверсифікований ризик, тобто ризик в усіх його проявах.

Ризик виникає з факту прийняття рішень, які стосуються майбутнього. Фізична або юридична особа (підприємство), які виконують диверсифіковані дії, не можуть мати впевненості щодо їх наслідків. Діяльність в умовах ризику, зважаючи на непередбачуване майбутнє, означає прийняття рішень у ситуації відсутності повної інформації. Досягнення визначеної мети є можливим, але не є певне. Зовнішні чинники, які впливають на діяльність ринкових суб'єктів, спричиняють появу стану невпевненості щодо майбутнього.

Ризик, що виступає в економіці, досліджується у контексті конкретних цілей, поставлених підприємством, і можливостей їх реалізації. Такими цілями можуть бути: досягнення прибутку визначеної величини, обсягів обороту, реалізація встановленої на підприємстві політики, охоплення деякої частини ринку збуту, впровадження інновацій у виробничий процес та інші. У таких дослідженнях основна увага приділяється невпевненості щодо реалізації поставлених цілей, враховуючи при цьому наявні на цей момент політичні, суспільні, технічні, екологічні та ринкові умови.

Таким чином, ризик є присутній при пошуках і визначенні цілей, а також при їх реалізації. Обставини, які можуть призвести до збитків та страт, зважаючи на складність їх визначення, не завжди можна передбачити. У зв'язку з вищесказаним ризик в економіці можна окреслити як можливість не досягнення закладених цілей, у тому числі понесення втрат, внаслідок відсутності потрібної інформації.

Загальна схема управління диверсифікованим ризиком наведена на рис. 1.

Дослідимо ті види ризиків, які загрожують діяльності підприємств газової промисловості України. За основу спочатку візьмемо річні звіти Національної акціонерної компанії (НАК) "Нафтогаз України". У цих звітах (де компанія виступає під назвою "Група"), у підрозділі 30 "Фактори фінансових ризиків", розглядається вплив п'яти видів ризиків, а саме, валютного, відсоткового, кредитного, ринкового та ризику ліквідності [13].

Розглянемо спочатку валютний ризик. Щодо цього виду ризику у звітах зазначається, що "Група не уклала спеціальних контрактів з метою хеджування валютних ризиків, у зв'язку з несуттєвим ефектом на операційну і фінансову діяльність. Група несе валютний ризик по угодах з реалізації та придбання, деномінованих в іноземних валютах. Валютою, що

викликає цей ризик, є в основному долар США. Валютні ризики для групи є незначними” [13].

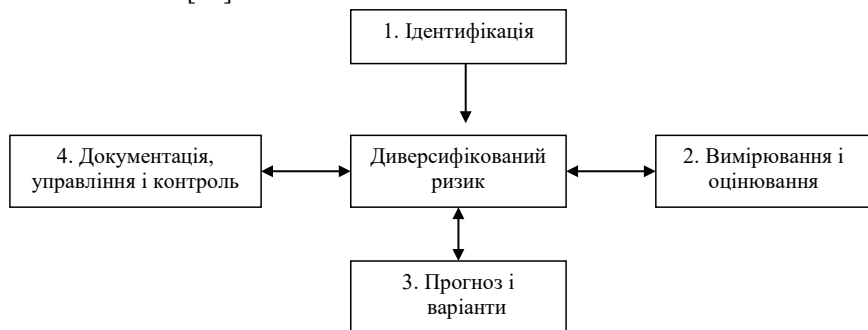


Рис. 1. Загальна схема управління ризиком

Однак, на нашу думку, зважаючи на світову фінансову кризу, яка розпочалася восени 2008 року, при плануванні діяльності підприємств газової промисловості у першу чергу варто звернути увагу на зниження впливу саме цього виду ризику, адже ціна української валюти у той час знизилася у понад два рази, з 4. 60 грн. /дол. США до близько 10. 00 грн. /дол. США. І навіть сьогодні ціна гривні не повернулася до початкового рівня і становить майже 8. 00 грн. /дол. США.

З теорії економіки відомо, що економічні кризи мають властивість повторюватися і ніколи невідомо, коли така криза настане. Окрім того, глобалізація світової економіки загалом, та фінансових ринків зокрема, призвела до того, що спостерігається явище так званого “імпорту криз”. Це означає, що криза, яка розпочалася в одній країні, може перекинутися і призвести до кризи в інших країнах. У зв’язку з цим, на підприємствах необхідно вживати заходів щодо попередження негативного впливу кризових явищ на стабільність їхнього функціонування. Одним із таких заходів може бути, наприклад, укладання опціонних контрактів, займаючи при цьому довгу позицію в опціоні [14; 15].

Щодо відсоткового ризику, то у звітах НАК “Нафтогаз України” зазначається, що “Група в основному залучає короткострокові кредити банків у національній валюті. Тому керівництво вважає, що Група не зазнавала суттєвого відсоткового ризику до 2003 року” [13, с. 66].

Проте далі зі звіту дізнаємося про таке: “Але враховуючи наміри випуску облігацій у 2004 році та загальний намір Групи збільшити свою присутність на фінансовому ринку в найближчому майбутньому, потенційні негативні наслідки цих заходів можуть вплинути на її фінансові результати” [13, с. 66]. Однак у звітах за наступні роки надалі зазначається, що “Група не зазнавала суттєвого відсоткового ризику”.

Слід також додати, що восени 2009 року НАК “Нафтогаз України” провів чергову значну емісію облігацій з метою реструктуризації своїх боргових зобов’язань. Отже, вплив відсоткового ризику є значно більшим, ніж зазначається у звітах, оскільки відсоткові ставки за облігаціями є фіксованими, а ринкові відсоткові ставки можуть знижуватися, що означає втрати для компанії за цими зобов’язаннями у порівнянні з іншими альтернативними джерелами фінансування її діяльності.

Важливо зазначити, що далі у звітах бачимо таке: “Група не має конкретної програми заходів, спрямованої на непередбачені зміни фінансових ринків і на мінімізацію потенційних негативних наслідків для її фінансових результатів, тому що обсяги залучень кредитних коштів незначні. У “Групи” немає суттєвих активів, що приносять відсотковий ризик” [13, с. 66].

Проте, ми вважаємо, що потенційні негативні наслідки відсоткового ризику є значно більшими. А тому слід приймати кардинальні рішення щодо забезпечення позиції компанії із врахуванням цих небезпек. Одним із таких рішень може бути, наприклад, використання традиційних видів деривативів, які останнім часом значно поширилися на світовому фінансовому ринку.

Відносно кредитного ризику, “Група зазнає його по дебіторській заборгованості та векселях” [13, с. 66]. Тому для зменшення його впливу можна порекомендувати використання таких інноваційних форм деривативів, як кредитні свопи та опціони [16], які діють на засадах страхування.

Свою чергою, ринковий ризик виникає внаслідок змінності ринкових цін, а тому “обсяги реалізації Групи залежать від цін на нафту, природний газ та інші вуглеводні. Зниження цін на нафту, природний газ та інші вуглеводні може привести до зниження чистого прибутку і потоків коштів. Збереження низьких цін протягом тривалого періоду часу може привести до скорочення обсягів діяльності по розвідці і видобуткові газу, а також до скорочення обсягів газу, що маютьесь в наявності для переробки та продажу, і, в остаточному підсумку, може вплинути на здатність групи виконувати свої зобов’язання по договорам” [13].

Стосовно цього виду ризику теж можна застосувати стратегії з використанням деривативів, зокрема ф’ючерсів та опціонів, виставлених на ціну нафти або газу. При цьому потрібно зазначити, що найбільш безпечним є придбання опціонів, які дають змогу не тільки забезпечитися від зростання цін на вуглеводні, але й також заробити на їх спаданні.

Натомість ризик ліквідності впливає з незбалансованості між безперервним фінансуванням і гнучкістю у використанні умов кредитів, наданих постачальниками і банками. У цьому випадку слід застосовувати традиційні методи управління ризиком (табл. 1), які теж можуть і повинні використовуватися для зменшення впливу вищезгаданих видів ризику.

Таблиця 1
Етапи управління ризиком

Назва етапу	Необхідні дії
1. Ідентифікація ризику, в тому числі система раннього попередження	Встановлення причин ризику Передбачення можливих наслідків Ідентифікація суб'єктів, яким загрожує ризик
2. Аналізування ризику	Встановлення ймовірності появи події Встановлення конкретних наслідків даної події
3. Формулювання варіантів	Встановлення можливих альтернатив Аналізування витрат кожної альтернативи
4. Оцінювання ризику	Ствердження готовності та встановлення здатності суб'єкта до прийняття ризику Встановлення фактичного рівня ризику Кваліфікація застосування можливих альтернатив до опанування ризику
5. Рішення і дії у сфері ризику	Вибір інструментів Встановлення пріоритетів Застосування оптимальної комбінації
6. Контролювання, моніторинг та оцінювання виконаних дій	Перевірка і оцінка <i>ex post</i> наслідків виконаних дій Нове формування процесу управління ризиком – у випадку помилкового рішення Подальше використання інструментів, які забезпечують успіх в управлінні ризиком

Окрім згаданих у звітах НАК “Нафтогаз України” видів ризиків, що загрожують діяльності підприємств нафтогазової галузі, ми вважаємо, що слід також врахувати додаткові види ризиків, зокрема, технічний, політичний, операційний та погодний. Ризики, що впливають на діяльність підприємств газової промисловості, показано на рис. 2.

Технічний ризик має суттєвий вплив на діяльність підприємств газової промисловості. Він пов'язаний з різного роду аваріями, які можуть статися під час видобування, транспортування або закачування газу у підземні сховища. Основним методом управління цим видом ризику є розробка різноваріантних стратегій на випадок виникнення усіх можливих аварій та неполадок.

Натомість політичний ризик передбачити і подолати значно складніше, оскільки його причиною можуть стати навіть незначні зміни на політичній арені держави, зокрема напрями її внутрішньої та зовнішньої політики, а також персональні перестановки у відповідних міністерствах та відомствах.

Операційний ризик загрожує діяльності усіх без винятку підприємств, незалежно від сфери їхньої діяльності. Джерелами цього ризику можуть стати помилки персоналу, зловживання і розтрата, пошкодження систем передачі даних, неправильна інформація, невідповідні системи контролю та неадекватні рішення тощо.

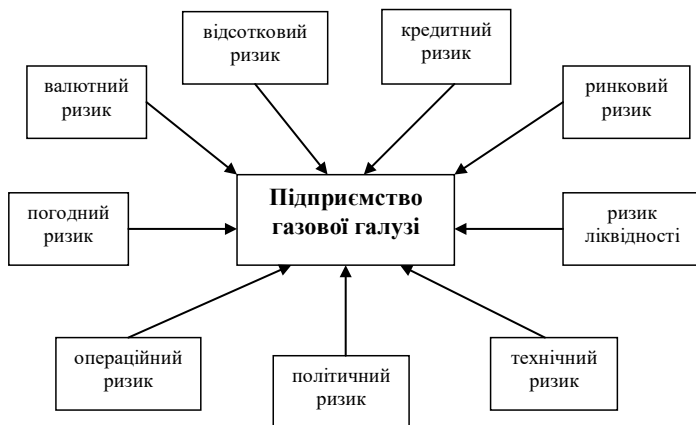


Рис. 2. Ризики у діяльності підприємств газової галузі

З метою управління політичним та операційним ризиком необхідно опрацьовувати стратегії з використанням традиційних методів управління.

Новим видом ризику, який останнім часом почали ідентифікувати у багатьох розвинених країнах світу, є погодний ризик [16]. Він загрожує тільки деяким галузям промисловості. Однак в їх число входить також і газова галузь.

Давно відомо, що споживання газу, особливо у комунальному секторі, безпосередньо залежить від погодних умов, зокрема від пори року та температури повітря. При низьких температурах в осінньо-зимовий період споживання зростає, що означає зростання прибутків для підприємств газової галузі. При відносно високих температурах повітря у цей період доходи спадають. У багатьох галузях промисловості виробники величину своїх доходів регулюють за допомогою цін. Однак у газовій промисловості це неможливо здійснити, оскільки тарифи на газ встановлюються державою. Отже, прибутки підприємств цієї галузі залежать від обороту, який, своєю чергою, залежить від температури повітря.

Одним із нових методів (поза традиційними) управління цим видом ризику є використання погодних деривативів, які наприкінці 90-х років минулого століття з'явилися на строкових ринках США, а через кілька років успішно дебютували також і на європейських енергетичних біржах.

Підсумовуючи сказане, методи управління ризиком можна поділити на дві основні групи: традиційні та з використанням похідних фінансових інструментів, які ще називають деривативами (рис. 3).

Якщо перша група методів вимагає знань, що стосуються основних функцій менеджменту, то у випадку другої групи необхідно мати також знання з теорії фінансів, зокрема основ функціонування фондового ринку

та ринку похідних інструментів. Потрібно зазначити, що ринок деривативів тісно пов'язаний з математикою, програмуванням та інформатикою.

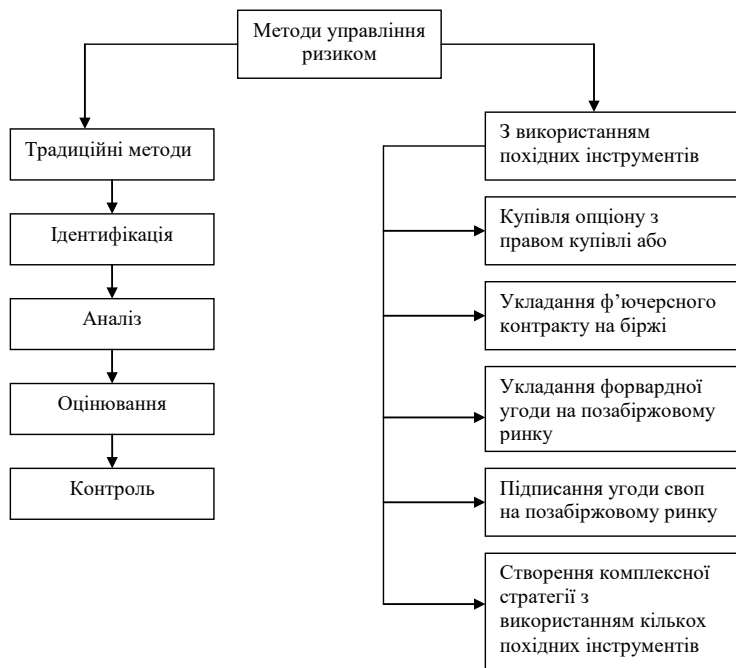


Рис. 3. Методи управління ризиком

Знання з цих галузей науки допомагають здійснити правильну та швидку оцінку похідних інструментів, що вкрай необхідно при операціях на строкових біржових ринках, де вони обертаються.

Висновки. Таким чином, можна говорити про те, що ризик є категорією, яка виступає в усіх сферах діяльності людини. Тому з метою ефективного управління ризиком постає необхідність співпраці економістів, інженерів, інформатиків, фінансистів та представників інших спеціальностей. Така велика кількість спеціалістів з різних галузей народного господарства, що беруть участь в управлінні ризиком, вимагає створення і впровадження культури ризику на кожному підприємстві, в тому числі й на підприємствах газової галузі. Причому управління ризиком повинно ґрунтуватися як на перевірених часом методах, так і на найновіших досягненнях науки і техніки.

Наступні дослідження повинні стосуватися розробки конкретних методів управління окремими видами ризиків, а також ролі енергетичних джерел енергії та вмілого їх використання для зрівноваженого економічного розвитку країни, із врахуванням досвіду зарубіжних країн [17].

Література:

1. Газові ринки ЄС і України: проблеми розвитку та інтеграції // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 8 (102). – С. 2-39.
2. Покотилова В. І. Ризики в агропромисловому виробництві / Покотилова В. І. // Вісник Сумського національного аграрного університету, Серія: "Фінанси і кредит". – 2008. – № 1 (24). – С. 229-232.
3. Дядюк М. А. Особливості економічного ризику підприємств торгівлі в сучасних умовах та його систематизація / Дядюк М. А. // Вісник технологічного університету Поділля. – 2001. – № 6. – С. 199-203.
4. Гузенко Т. С., Борисова І. В., Остапенко В. В. Особливості управління банківськими ризиками в умовах кризи / Гузенко Т. С., Борисова І. В., Остапенко В. В. // Вісник Сумського національного аграрного університету, Серія: "Фінанси і кредит". – 2009. – № 1(26). – С. 46-52.
5. Донець Л. І. Економічні ризик та методи їх вимірювання: [навчальний посібник] / Донець Л. І. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
6. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: [навчальний посібник] / Ілляшенко С. М. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
7. Клебанова Т. С., Раєвнева Е. В. Теория экономического риска: [учебно-методическое пособие] / Клебанова Т. С., Раєвнева Е. В. – Х.: Издательский дом "ИНЖЭК", 2003. – 156 с.
8. Лук'янова В. В., Головач Т. В. Економічний ризик: [навчальний посібник] / Лук'янова В. В., Головач Т. В. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
9. Шегда А. В., Голованенко М. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: [навчальний посібник] / За ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2008. – 271 с.
10. Глібчук В. М. Сутність ризику як економічної категорії / Глібчук В. М. // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – № 599. – 2007. – С. 102-107.
11. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: [монографія] / Примостка Л. О. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
12. Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті: [навчальний посібник]. – К.: Борисфен-М, 1996. – 326 с.
13. www.naftogaz.com / Річний звіт Національної акціонерної компанії "Нафтогаз України" 2001, 2002, 2003, 2005, 2006 рр.
14. Іващук Н. Л. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення: [монографія] / Іващук Н. Л. Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2008. – 472 с.
15. Закоморний С. М. Термінові валютні операції як фактор запобігання валютних ризиків в умовах фінансової кризи / Закоморний С. М. // Вісник Сумського національного аграрного університету, Серія: "Фінанси і кредит". – 2008. – № 2(25). – С. 65-69.
16. Іващук Н. Л. Аналіз структури світового ринку деривативів: [монографія] / Іващук Н. Л. – Львів: Ліга-Прес, 2008. – 248 с.
17. Solinska M. Rola polityki energetycznej w polityce ekonomicznej / Solinska M. // Międzynarodowa naukowo-praktyczna konferencja "Marketing and logistics in the system of management". – Łwów 7-9.10.2004. – S. 299-300.

УДК 65. 765. 67

Коришко Н. Є.,*викладач Луцького біотехнічного інституту МНТУ*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами. Систематизовано особливості проблемного управлінського обліку як елемента обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, управління, фінансові результати, загальнодержавні проблеми, підприємницька діяльність, дохід, аудит фінансових результатів.

В статье рассмотрено учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами. Систематизировано особенности проблемного управленческого учета как элемента учетно-аналитического обеспечения управления финансовыми результатами.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, управление, финансовые результаты, общегосударственные проблемы, предпринимательская деятельность, доход, аудит финансовых результатов.

The registration-analytical providing of management is Considered financial results. The features of problem administrative account are systematized, as to the element of the registration-analytical providing of management financial results

Key words: accounting and analytical support, management, financial performance, national problems, business activity, income, financial audit results.

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних підприємств України сьогодні потерпають від фінансових ускладнень, спричинених як зовнішніми загальнодержавними проблемами (нестабільністю політичної ситуації, недосконалістю законодавчої бази, кризою платежів, спадом виробництва), так і внутрішніми (неефективним використанням коштів, недосконалим маркетингом, відсутністю виробничого та фінансового менеджменту, незбалансованістю фінансових потоків). Сукупність усіх цих чинників зумовлює необхідність постійної діагностики фінансового стану підприємства з метою упередження кризового розвитку, запобігання банкрутства, формування захисних механізмів антикризового фінансового управління [1, с. 124].

Важливе місце при цьому належить системі обліку, аналізу й аудиту, що забезпечує інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень, правильність якого залежить від її достовірності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато науковців та вчених у своїх працях із бухгалтерського обліку особливу увагу звертали на фінансові результати діяльності, а також на ліквідність, платоспроможність та рентабельність підприємства. Зокрема, С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, Ф. Ф. Бутинець, О. І. Кобилянська, Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, П. П. Німчинов, В. В. Сопко, Ю. І. Осадчий, М. Г. Чумаченко.

Мета і завдання дослідження. Прогностичний облік – це одне з найважливіших джерел інформації для прийняття рішень в епоху інформаційних технологій, оскільки сучасний бухгалтерський облік, що має ретроспективний характер, далеко не завжди може надавати своєчасну та актуальну інформацію для системи управління. Ведення проблемного управлінського обліку значно полегшує здійснення різноманітних аналітичних розрахунків, пов'язаних зі складанням проформ фінансових звітів та проєктованих звітів.

Тому мета статті полягає в дослідженні обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами, а також у систематизації особливостей проблемного управлінського обліку як елемента обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, основою здійснення підприємницької діяльності є виробництво продукції (робіт, послуг), що є однією із етапів кругообороту фондів.

Наступним етапом є реалізація цієї виробленої продукції. Від правильної організації процесу реалізації залежать як фінансові результати, так і стан підприємства в цілому.

Дохід, одержаний від реалізації продукції, є основою визначення кінцевого фінансового результату та становить найбільшу питому вагу прибутку, що є метою створення підприємства.

Тому важлива роль належить правильно налагодженому обліку, аналізу та систематичному аудиту процесу реалізації і процесів формування витрат для забезпечення реалізації. Важливість цієї ролі полягає в тому, що наскільки достовірною буде інформація про реалізовану продукцію, залишки її на складі та суму податків, які необхідно відрахувати до бюджету при одержанні доходу, настільки правильним буде прийняте на основі цієї інформації рішення. Отже, необхідно здійснювати контроль за правильним вирахуванням непрямих податків з доходу від реалізації, тому що неправильне вирахування призведе до накладання з боку держави штрафних санкцій. Також необхідно проводити системний аналіз усіх доходів і витрат операційної діяльності для правильного визначення фінансових результатів. Це забезпечується через застосування управлінського обліку, оскільки аналіз є однією із основних функцій цього виду обліку.

У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" зазначено: "Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством". У зв'язку з цим варто насамперед з'ясувати саму суть управлінського обліку. Оскільки досить часто у спеціальній літературі висловлюється негативне ставлення до впровадження цього обліку. На думку деяких фахівців, поділ на фінансовий та управлінський облік призводить до розриву єдиної системи бухгалтерського обліку. Але це не відповідає дійсності. Управлінський облік у частині ведення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції, що виробляється, залишається складовою єдиного бухгалтерського обліку підприємства і ведеться з використанням єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку. Відмінність управлінського обліку полягає в тому, що, крім обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, спеціальний обліковий апарат виконує всі операції, пов'язані з управлінням собівартістю продукції на підприємстві: узагальнення матеріальних, трудових і фінансових нормативів витрат у вигляді нормативної калькуляції собівартості виробів, внутрішньозаводське планування собівартості продукції в центрах витрат і відповідальності та на підприємстві в цілому, аналіз собівартості продукції за окремими виробами та статтями калькуляції, підготовка проектів управлінських рішень. Тому термін "управлінський облік" не відповідає характеру діяльності підрозділу бухгалтерії, який виконує ці функції, і зберігається в зарубіжній економічній літературі за традицією. У вітчизняну літературу його механічно перенесено із зарубіжної.

Потрібно зауважити, що виконання комплексу функцій управлінського обліку, які можна назвати управлінням собівартістю продукції, потребує високої компетенції бухгалтера цього підрозділу, а тому, наприклад, в американській практиці, такий бухгалтер досить часто стає згодом керівником компанії. Автори американського підручника з управлінського обліку навіть розпочинають виклад матеріалу такими словами: "Теперішні керівники багатьох компаній (таких як "General Motors", "Pepsi Cola") у минулому були бухгалтерами. Досвід облікової роботи відіграв ключову роль в їхній кар'єрі, бо ці люди завдяки обліку, що охоплює всі служби підприємства, були тісно пов'язані з оперативним плануванням та контролем".

Бухгалтерський облік, який традиційно нагромаджував інформацію про господарські факти та явища, що вже відбулися, тобто мав виключно ретроспективний характер, починаючи з другої половини XIX ст., поступово почав розширювати свій часовий горизонт.

Не зупиняючись на аналізі численних передумов використання балансів та інших облікових даних для потреб прогнозування і планування, зазначимо лише, що часовий горизонт бухгалтерського обліку почав

розширюватися у напрямі майбутнього тоді, коли почали розроблятися та використовуватися в управлінні кошториси (бюджети). У цих документах відображалася планова інформація, і це було першим кроком як на шляху розширення прогностичної функції бухгалтерського обліку, так і на шляху поступової інтеграції обліку, планування і контролю.

Низка провідних європейських вчених ще у минулому столітті усвідомлювали та визнавали необхідність прогнозування майбутнього на основі даних бухгалтерського обліку.

Спочатку прогностична функція обліку обґрунтовалася на простій екстраполяції балансових даних за минулі роки у наступні часові періоди. Ця тенденція протрималася досить довго – до початку 70-х років XX ст., коли вчені почали обговорювати інші наукові підходи до прогнозування і планування, пов'язані з виникненням філософії стратегічного управління. Наприклад, у середині XX ст. французький вчений Шарль Ханон де Луве вважав можливим визначення тенденцій розвитку підприємства та передбачення майбутніх ситуацій за допомогою даних балансів, розташованих послідовно, за роками.

За деякий час М. К. Уелсом в теорії обліку було виділено сім парадигм [2]:

1) антропологічна – традиційний підхід до бухгалтерського обліку, коли практика облікових працівників визначає теорію бухгалтерського обліку, тобто рахівництво визначає рахунковедення;

2) кон'юнктурна – теорія обліку формується виходячи з потреб економіки ринку;

3) орієнтована на події (ситуаційна) – вбачає мету обліку не у реєстрації фактів господарського життя, а у розвитку прогностичної функції обліку;

4) процесуальна – зосереджена на вивченні процесів господарської діяльності та прийнятті управлінських рішень;

5) ідеалізована – зводить теорію обліку до вимірювання результатів господарської діяльності;

6) інформаційна – підпорядкована оцінці інформації про факти господарського життя;

7) біхверістична – вивчає поведінку осіб, що приймають управлінські рішення.

Серед перерахованих парадигм була так звана "ситуаційна бухгалтерія" з прогностичною спрямованістю і дотриманням таких умов [3]:

1) метою обліку є представлення інформації про всі суттєві події, які можуть бути використані у множині моделей прийняття рішень;

2) функцією обліку є не пряме надання даних для моделі прийняття рішень, а нагромадження максимально можливого обсягу даних, з яких користувач (адміністратор) міг би з урахуванням індивідуальних особливостей його моделі прийняття рішень вибрати необхідну йому інформацію;

3) завданням обліку є максимально точне прогнозування майбутніх подій за даними про зміни у зовнішньому середовищі підприємства.

Більшість прихильників ситуаційної бухгалтерії вважають основним методом отримання прогнозів екстраполяцію і спрямовують свої зусилля на досягнення точності прогнозованих показників. Звичайно, екстраполяція є необхідним елементом процесу розробки будь-якого економічного прогнозу, але її результати є надто неточними. Тому прогнозування виключно на основі екстраполяції є досить примітивним і неефективним.

За останні двадцять-тридцять років відбулися важливі зрушення у методології та забезпеченні прогностичної функції обліку. В умовах поширення персональних комп'ютерів стало можливим практичне впровадження нових форм обліку, які за допомогою спеціального програмного забезпечення дозволяли нагромаджувати і відображати не тільки ретроспективу, але й прогнозу інформацію.

Сьогодні прогностична функція бухгалтерського обліку поступово реалізується в межах різних програмних засобів, починаючи від так званих "домашніх бухгалтерій" на зразок "CashFly" або "K2 Фінанси" до потужних інтегрованих управлінських інформаційних систем "R/3" та "Triton", які підтримують функцію планування майбутніх операцій. Звичайно, можливості кожної автоматизованої інформаційної системи є різними, але мета одна – інформаційно-експертна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень.

Ми вважаємо, що прогностичний облік – це одне з найважливіших джерел інформації для прийняття рішень в епоху інформаційних технологій, оскільки сучасний бухгалтерський облік, що має ретроспективний характер, далеко не завжди може надавати своєчасну та актуальну інформацію для системи управління.

Водночас ми розуміємо, що практичне запровадження повноцінного прогностичного обліку на сучасному етапі є майже нереальним, оскільки це під силу лише добре організованим і потужним компаніям. Тому головна увага має приділятися запровадженню та розвитку проблемного управлінського обліку, який спрямовується на вирішення найважливіших для підприємства планово-аналітичних завдань.

Ведення проблемного управлінського обліку значно полегшує здійснення різноманітних аналітичних розрахунків, пов'язаних зі складанням проформ фінансових звітів та проєктованих звітів. За кордоном розроблено чимало способів прогнозування балансу, варіантів звіту про доходи (фінансові результати), звіту про рух грошових коштів тощо. Майже всі вони містять низку умовних припущень, широко застосовують метод абстрагування і, відповідно, часто мають неточності.

Але, незважаючи на свою недосконалість, основні прийоми складання прогнозних фінансових документів набули розповсюдження у фінансовій і кредитній сферах багатьох зарубіжних країн. Це пов'язано з тим, що провідні менеджери, працівники банківських, страхових та інших фінансово-кредитних структур воліють мати хоча б приблизну інформацію, ніж

не мати її взагалі. Фінансові прогнози у більшості випадків навіть якщо точно не передбачають кількісних результатів, то дозволяють визначити очікувані тенденції, імовірності виникнення тих чи інших подій, оцінити альтернативні проекти та вибрати оптимальний.

Фінансова звітність, побудована на основі даних проблемного управлінського обліку, має значно більше шансів бути визнаною менеджерами підприємства або інвесторами. Прогнозні фінансові документи і розрахунки, складені на основі екстраполяції на наступний період тенденцій, які сформувалися у минулому, потребують суттєвого уточнення. На практиці це досягається з допомогою трьох методів: бюджетування; експертних оцінок; проблемного управлінського обліку.

Останній метод є найменш суб'єктивним, оскільки передбачає певну системність у відображенні очікуваних господарських операцій, дозволяє краще структурувати дані і використовувати найкращі способи прогнозування.

Отже, економічний аналіз в управлінському обліку займає суттєве місце. Усю аналітичну роботу, пов'язану із собівартістю продукції, виконує служба управлінського обліку. Розгляньмо три основні напрями економічного аналізу виробничих витрат. Перший напрям стосується аналізу взаємозв'язку показників “витрати-обсяг-прибуток”. Основою такого аналізу є поділ всіх виробничих витрат на змінні та постійні, залежно від їхньої “поведінки” при зміні обсягу реалізації або виробництва. Змінні витрати збільшуються або зменшуються прямо пропорційно зміні обсягу виробництва, сума постійних витрат за такої зміни залишається незмінною. Зовсім іншою є “поведінка” витрат на одиницю продукції: змінні витрати на одиницю продукції є незмінними за зростання чи падіння обсягів виробництва, постійні витрати змінюються обернено пропорційно до змін обсягу виробництва: за його зростання знижуються, за зменшення – зростають. Знання цих (певною мірою умовних) закономірностей уможливають аналіз взаємозв'язку показників “витрати-обсяг-прибуток” (аналіз точки беззбитковості).

Розроблено систему рівнянь, яка дає можливість розрахувати для кожного варіанта точку беззбитковості, взаємозв'язку показників “прибуток-обсяг”, обсяг маржинального доходу, що є сумою постійних витрат та прибутку. Проводиться також розрахунок чутливості прибутку до змін витрат, ціни та обсягу реалізації. Особливого значення набуває так званий диференціальний аналіз, який передбачає вивчення тільки тих показників, що змінюються внаслідок управлінського рішення. Усі ці розрахунки уможливають виявлення альтернативних напрямів дій керівництва компанією, опрацювання економічно обґрунтованих проектів управлінських рішень. Другий напрям аналізу витрат спрямовано на підготовку варіантів оперативних рішень, тобто управлінських рішень щодо окремих проблем. В основі цих рішень – обчислення маржинального доходу як різниці між

реалізаційною ціною виробу та змінними витратами на його виробництво. Розглянемо ситуації, які мають місце найчастіше.

Одна з таких полягає у визначенні доцільності прийняття замовлення на додатковий випуск виробу за зниженою ціною за наявності виробничих потужностей. Проблема виникає тоді, коли замовник пропонує ціну, нижчу за повну собівартість виробу. На перший погляд, від такої пропозиції треба відмовитись – замовлення є формально збитковим, але маржинальний аналіз може змінити підхід: якщо замовлення перебирає на себе відчутну частку постійних витрат, його варто прийняти.

Другою операційною ситуацією є виявлення збиткових для компанії продуктів. Зрозуміло, що найпростішою буде пропозиція ліквідувати збиткові виробництва. Але якщо маржинальний аналіз покаже, що збитки цих виробництв нижчі за суми постійних витрат, які на них припадають, рішення про ліквідацію треба принаймні добре вивчити, бо воно є сумнівним. Операційною ситуацією, що її треба уважно аналізувати, є також пропозиція замовляти іншому підприємству деталі та вузли, виготовлення яких є збитковим для цього виробництва. Маржинальний аналіз може довести, що замовлення виробів іншому підприємству спричинятиме більші втрати за рахунок постійних витрат. На практиці часто виникає потреба у визначенні напрямів використання ресурсів за наявності обмежень. У певних випадках буває корисним використання моделі лінійного програмування.

До категорії операційних ситуацій належить і розв'язання проблем ціноутворення. Крім стандартних ситуацій, коли орієнтиром є собівартість продукту, виникають ситуації, коли треба встановити ціну на майбутні вироби. За цих умов корисною є система цільового калькулювання, основою якої є можлива ринкова ціна нового виробу та розрахована фахівцями можлива планова собівартість. Порівняння обох показників покаже доцільність запуску нового виробу.

Отже, цей напрям оперативного аналізу кожної конкретної ситуації потребує від аналітика творчого підходу, який не може обґрунтуватися на стандартних прийомах аналізу звітності підприємства.

Третій напрям управлінського економічного аналізу пов'язано з прийняттям довгострокових рішень, тобто інвестиційних рішень, які потребують оцінки доцільності вкладення коштів. Зрозуміло, що інвестор сподівається мати достатню віддачу на вкладені кошти та мінімізувати ризик їх втрати.

Для прийняття ефективних рішень важливо зробити оцінку інвестиційних проектів. Для цього застосовуються методи розрахунку чистого приведенного ефекту, розрахунку індексу або норми рентабельності інвестиції, визначення терміну окупності інвестицій, розрахунку коефіцієнта ефективності інвестиції. За наявності альтернативних проектів аналізують динаміку грошових потоків, проекти з різними грошовими потоками, комбінації інвестиційних проектів, проекти різної тривалості. Важливим

є здійснення аналізу інвестиційних проектів за умов інфляції та ризику. Може виникнути потреба підготувати проект рішення на засадах оптимізації розподілу інвестицій за кількома проектами.

Висновки. Таким чином, проблемний управлінський облік дозволяє не тільки сконцентрувати інформацію, пов'язану з очікуваними господарськими операціями, але й створити передумови для проведення стратегічного аналізу й аудиту. Його цінність для системи управління підприємством визначається кількістю та якістю прогнозів, які дозволяють приймати управлінські рішення в умовах невизначеності.

Особливості проблемного управлінського обліку:

1. Проблемний управлінський облік створюється там, де виникає потреба, і не є обов'язковим.

2. Проблемний управлінський облік фіксує очікувані господарські операції, події і факти, які характеризуються достатньо високою імовірністю здійснення у майбутньому.

3. Очікувані господарські операції реєструються в момент отримання достовірного прогнозу щодо можливості їх здійснення у майбутньому.

4. Організація та методологія проблемного управлінського обліку передбачають обов'язкове застосування сучасної комп'ютерної техніки і спеціального програмного забезпечення.

5. У системі проблемного управлінського обліку очікувані господарські операції можуть бути відображені у декількох варіантах, кожен з яких має свою імовірність. В облікових записах застосовуються, поряд з детермінованими числами, довірчі інтервали або нечіткі числа.

6. Проблемний управлінський облік повинен закладати надійну інформаційну основу для формування фінансових планів або окремих їх частин.

Впровадження у практичну діяльність вищенаведених пропозицій дозволить покращити обліково-аналітичне забезпечення управління формуванням та використанням прибутку підприємства.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир, 2002. – 480 с.
2. Гуцайлюк З. Прогнозний (стратегічний) облік // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 14-19.
3. Николаева О. Э., Алексеева О. В. Стратегический управленческий учет: Науч. практ. изд. – М., 2003. – № 3. – С. 63-64.

УДК 336:256

Кривицька О. Р.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів
Національного університету "Острозька академія"*

ОЦІНКА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено динаміку та здійснено аналіз структури прибутку підприємств України в розрізі видів економічної діяльності. Акцентовано увагу на основних тенденціях та стабільності отриманого прибутку малими підприємствами.

Ключові слова: *прибуток, збиток, структура, малі підприємства.*

В статье исследовано динамику и проведен анализ структуры прибыли предприятий Украины за видами экономической деятельности. Акцентируется внимание на основных тенденциях и стабильности полученной прибыли малыми предприятиями Украины.

Ключевые слова: *прибыль, убыток, структура, малые предприятия.*

This paper studies dynamics and the structure of firm profit across different types of economic activities. Furthermore, it focuses on main tendencies and profit persistence of small Ukrainian companies.

Key words: *profit, loss, structure, small companies.*

Постановка проблеми. Становлення та розвиток економіки ринкового типу супроводжувалося змінами як у нормативно-правовому полі, так і в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Досліджуючи питання формування прибутку та прибутковості підприємств у ринковій економіці, варто відзначити, що і сьогодні ефективність цього процесу значною мірою відображається як на мікрорівні, так і на макрорівні. Це зумовлено, в першу чергу, тим, що процес формування прибутку є досить багатограним та складним. Навіть у площині його теоретичного дослідження досить важко систематизувати та проаналізувати вплив всіх можливих чинників на нього, а тим більше – спрогнозувати конкретний фінансовий результат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Варто зазначити багатоаспектність підходів до бачення сутності та механізму формування прибутку підприємств. Дослідженню цієї проблематики присвятили свої праці такі вітчизняні вчені, як В. З. Бугай, О. О. Гетьман, І. В. Зятковський, Г. Г. Кірейцев, О. О. Ланда, П. М. Марич, С. М. Онисько, Г. А. Семенов, Т. О. Скрипко, В. М. Шаповал, Л. І. Шваб, В. М. Шелудько, представники московської наукової школи: І. А. Акодін, Т. А. Красва, Г. Б. Поляк та ін.

Проте доцільним вважаємо підкреслити, що реалії практичної сторони процесу формування прибутку підприємствами мають свої закономірності. Сьогодні малодослідженими є питання оцінки прибутку та виявлення певних тенденцій і закономірностей щодо його динаміки на вітчизняних підприємствах як на макро-, так і на макрорівнях.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні позитивних і негативних тенденцій функціонування економіки України з позицій її прибутковості та з'ясування ролі малих підприємств у цьому на основі проведеного дослідження їх існуючої практики формування прибутку.

У зв'язку з цим, завдання дослідження полягають у здійсненні оцінки динаміки та структури отриманого прибутку (збитку) в розрізі видів економічної діяльності вітчизняними підприємствами в цілому та малими підприємствами зокрема.

Виклад основного матеріалу. Визначення позитивних і негативних тенденцій функціонування економіки України з позицій її прибутковості можна забезпечити за допомогою вертикального та горизонтального аналізу прибутку як на макрорівні (в межах країни), так і на мікрорівні, зокрема на рівні малих підприємств. Вертикальний аналіз забезпечить дослідження структури формування прибутку, а його динаміку (абсолютну та відносну) дасть змогу оцінити горизонтальний аналіз. Динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України подана в таблиці 1.

Таблиця 1
Динаміка прибутку (збитку) від звичайної діяльності
до оподаткування підприємств України за видами економічної
діяльності протягом 2006-2009 рр.

Види економічної діяльності	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.				Абсолютна зміна, млн. грн.			Темп росту, %		
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2007-2006	2008-2007	2009-2008	2007/2006	2008/2007	2009-2008
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2941,3	7624,2	5662,3	7996,6	4682,9	-1961,9	2334,3	259,2	74,3	141,2
Промисловість	33656,8	43700,9	21743,5	(4788,1)	10044,1	-21957,4	-26531,6	129,8	49,8	-
Будівництво	1330,6	1629,0	(6418,1)	(3430,7)	298,4	-8047,1	-2987,4	122,4	-	53,5

Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	6581,3	16816,9	(31374,8)	(7165,3)	10235,6	-48191,7	-24209,5	255,5	–	22,8
Діяльність готелів та ресторанів	114,6	(1,5)	(1374,3)	(710,4)	-116,1	(1372,8)	-663,9	-1,3	(91620,0)	51,7
Діяльність транспорту та зв'язку	8447,5	11342,8	4521,1	10573,8	2895,3	-6821,7	6052,7	134,3	39,9	233,9
Фінансова діяльність	12220,8	22592,6	25314,9	(33600,7)	10371,8	2722,3	-58915,6	184,9	112,1	-
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4232,9	31731,2	(7476,6)	(7933,2)	27498,3	-39207,8	456,6	749,6	–	106,1
Освіта	69,5	75,9	87,5	77,9	6,4	11,6	-9,6	109,2	115,3	89,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	36,3	(6,8)	(99,8)	(50,2)	-43,1	(93,0)	-49,6	-18,7	(1467,6)	50,3
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	477,0	411,5	(1714,2)	(3335,9)	-65,5	-2125,7	1621,7	86,3	–	194,6
Разом	70108,6	135916,7	8954,2	(42414,7)	65679,9	-126962,5	-51368,9	193,5	6,6	-

Відповідно до даних таблиці 1, можна спостерігати позитивну картину, яка має місце в динаміці прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності в 2006-2007 роках, оскільки за досліджуваний період відбулося значне зростання прибутку – на 93,5%. 2008 рік став першою ластівкою попередження негативних тенденцій, які мають місце в економіці країни, зокрема з погляду її прибутковості. Отри-

мані результати діяльності в 2008 році звели нанівець результати діяльності підприємств у 2007 році. Зменшення отриманого прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємствами України в 2008 р. становило 12 6962,5 млн. грн., що у відносному вираженні становить спад на 93,4%.

Важливим позитивним впливом на формування загальної суми прибутку підприємств України є значні темпи зростання прибутку, які спостерігалися у здійсненні операцій із нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, де зростання становило 749,6%, що в абсолютному значенні сягнуло 31 731,2 млн. грн. в 2007 р. проти 4 232,9 млн. грн. в 2006 р. Позитивна тенденція мала місце в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, де зростання в 2007 р. порівняно з 2006 р. становило відповідно 259,2% та 255,5%.

Загальна позитивна тенденція прибутку від звичайної діяльності до оподаткування в Україні була випробувана і впливом негативних моментів, зокрема, мало місце значне зменшення отриманого прибутку в діяльності готелів та ресторанів, в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, у наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту. Позитивною за 2007 р. залишалася динаміка формування прибутку в промисловості, яка була зафіксована на рівні 129,8%.

На перший погляд, незначні, порівняно з іншими, темпи зростання прибутку промислових підприємств у 2007 р. мають досить важливе значення у формуванні загальної суми прибутку підприємств України вже в 2008 р. Прибуток, сформований у промисловості в 2008 р., хоча і становить 21743,5 млн. грн., проте порівняно з 2007 р. його сума скоротилась на 50,2 % та, поряд із отриманим прибутком по Україні ще в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (5662,3 млн. грн.), за результатами діяльності транспорту та зв'язку (4 521,1 млн. грн.), фінансової діяльності (25314,9 млн. грн.) та освіти (87,5 млн. грн.), займає досить значну частку в структурі загального прибутку. Тоді як за результатами діяльності промислових підприємств у 2009 р. ми спостерігаємо отримання збитку в сумі 4788,1 млн. грн.

Зазначимо також той факт, що 2009 рік став найбільш негативним у формуванні прибутку підприємств України, оскільки, із усіх можливих напрямів економічної діяльності, позитивний фінансовий результат було отримано лише підприємствами сільського господарства, мисливства та лісового господарства, підприємства, діяльність яких пов'язана із транспортом та зв'язком, а також підприємства освіти. Всі визначені закономірності та тенденції сформували певні закономірності у структурі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємствами України (таблиця 2).

Таблиця 2

Структура прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності протягом 2006-2009 рр., %

Види економічної діяльності	Структура прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування							
	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	при- бутки	збитки	при- бутки	збит- ки	при- бутки	збит- ки	при- бутки	збит- ки
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	4,2	–	5,6	–	9,9	–	42,9	–
Промисловість	48,0	–	32,2	–	37,9	–	–	7,8
Будівництво	1,9	–	1,2	–	–	13,3	–	5,6
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	9,4	–	12,4	–	–	64,7	–	11,7
Діяльність готелів та ресторанів	0,2	–	–	18,1	–	2,8	–	1,2
Діяльність транспорту та зв'язку	12,0	–	8,3	–	7,9	–	56,7	–
Фінансова діяльність	17,4	–	16,6	–	44,2	–	–	55,1
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	6,0	–	23,3	–	–	15,4	–	13,0
Освіта	0,1	–	0,1	–	0,1	–	0,4	–
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,1	–	–	81,9	–	0,3	–	0,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,7	–	0,3	–	–	3,5	–	5,5
Разом	100,0	–	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Відповідно до даних таблиці 2, зазначимо, що результати діяльності підприємств України в 2009 р. є віддзеркаленням результатів 2006 р. Якщо в 2006 р. у структурі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності не було підприємств, які б отримали збиток, то в 2009 р. лише три групи підприємств завершили свою діяльність із позитивним сальдо доходів і витрат. Тобто отримали прибуток. У першу чергу, це підприємства транспорту та зв'язку (56,7%), підприємства сільського господарства, мисливства та лісового господарства (42,9%), а також підприємства освіти (0,4%).

Значна частина із загальної суми отриманих збитків підприємствами України припала в 2009 р. на підприємства, які займалися фінансовою діяльністю – 55,1%.

Важливе значення у становленні визначеної тенденції формування прибутку на усіх рівнях мали і кількісні показники. Варто звернути увагу на показник кількості прибуткових та збиткових підприємств. У таблиці 3 відображено інформацію щодо співвідношення прибуткових та збиткових підприємств за видами економічної діяльності в Україні.

Таблиця 3

*Частка прибуткових та збиткових підприємств
за видами економічної діяльності в Україні протягом 2006-2009 рр.*

Види економічної діяльності	Частка прибуткових та збиткових підприємств							
	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	Прибуткові, % до загальної кількості	Збиткові, % до загальної кількості	Прибуткові, % до загальної кількості	Збиткові, % до загальної кількості	Прибуткові, % до загальної кількості	Збиткові, % до загальної кількості	Прибуткові, % до загальної кількості	Збиткові, % до загальної кількості
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	71,8	28,2	73,7	26,3	71,6	28,4	69,9	30,1
Промисловість	64,5	35,5	66,6	33,4	60,9	39,1	59,7	40,3
Будівництво	69,1	30,9	67,9	32,1	62,8	37,2	57,0	43,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	72,7	27,3	70,7	29,3	65,7	34,3	63,7	36,3
Діяльність готелів та ресторанів	70,4	29,6	66,0	34,0	62,2	37,8	59,8	40,2
Діяльність транспорту та зв'язку	60,5	39,5	64,5	35,5	59,6	40,4	56,9	43,1

Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	67,5	32,5	62,2	37,8	58,5	41,5	55,5	44,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	64,1	35,9	65,2	34,8	60,0	40,0	56,8	43,2
Всього	69,1	30,9	67,5	32,5	62,8	37,2	60,1	39,9

Дані таблиці 3 відображають досить позитивну картину, яка полягає у тому, що по Україні за весь досліджуваний період домінувала частка підприємств, які отримали прибутки. Якщо в 2006 р. частка підприємств, які отримали прибуток, становила 69,1% у відношенні до загальної кількості підприємств, то вже в 2007 р. вона скоротилась до 67,5%, в 2008 р. – до 62,8%, а в 2009 р. – до 60,1%.

Визначена тенденція хоча і забезпечує домінуючу позицію прибуткових підприємств, проте є негативною, оскільки збереження стабільної тенденції до скорочення їх частки зростання частки у загальній кількості автоматично призведе через певний час до перевищення кількості збиткових підприємств.

Варто зазначити, що із 42414,7 млн. грн. отриманого збитку підприємствами України, половина всієї суми, а саме 21209,9 млн. грн., припадає на малі підприємства (таблиця 4).

Таблиця 4
Динаміка прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств України за видами економічної діяльності протягом 2006-2009 рр.

Види економічної діяльності	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.				Абсолютна зміна, млн. грн.			Темп росту, %		
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2007-2006	2008-2007	2009-2008	2007/2006	2008/2007	2009-2008
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	189,5	976,2	573,4	568,6	786,7	-402,8	-4,8	515,1	58,7	99,2
Промисловість	251,9	105,8	(2248,1)	(1631,8)	-146,1	-2353,9	-616,3	42,0	-	72,6

Будівництво	30,7	(691,3)	(6911,9)	(1846,1)	-722	6220,6	-5065,8	-	999,8	26,7
Торгівля, ремонт автомо- білів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1169,3	1404,6	(11219,3)	(6648,7)	235,3	-12623,9	-4570,6	120,1	-	59,3
Діяльність готелів та ресторанів	(118,3)	(140,7)	(544,2)	(430,8)	22,4	403,5	-113,4	118,9	386,8	79,2
Діяльність транспорту та зв'язку	124,3	(138,5)	(1049,6)	(724,3)	-262,8	911,1	-325,3	-	757,8	69,0
Фінансова діяльність	2394,1	4603,8	656,3	4424,7	2209,7	-3947,5	3768,4	192,3	14,3	674,2
Операції з нерухомим майном, оренда, інжині- ринг та надання послуг підприємцям	1054,8	(189,3)	(16076,4)	(14162,7)	-1244,1	15887,1	-1913,7	-	8492,6	88,1
Освіта	25,1	18,9	19,9	7,5	-6,2	1,0	-12,4	75,3	105,3	37,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допо- моги	(3,2)	(63,0)	(36,3)	(160,8)	59,8	-26,7	124,5	1968,8	57,6	443,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; ді- яльність у сфері культури та спорту	4,5	(175,6)	(632,6)	(600,1)	-180,1	457,0	-32,5	-	360,3	94,9
Разом	5187,1	5699,1	(37482,2)	(21209,9)	512	-43181,3	-16272,3	109,9	-	56,6

Відповідно до даних таблиці 4, підкреслимо також аналогічну тенденцію у діяльності малих підприємств у 2008 р. та 2009 р., що і в діяльності всіх підприємств України. Прибутки, що були отримані малими підприємствами в 2006 р. та 2007 р., перетворилися на збитки в 2008 р. Єдиним позитивом, який можна виокремити в діяльності малих підприємств з погляду їх прибутковості у 2009 р., це той факт, що, хоча 21209,9 млн. грн. збитку і становлять половину отриманого збитку всіма підприємствами України, проте це на 16272,3 млн. грн. менше за суму отриманого збитку ними в 2008 р.

У відносному вираженні це становить скорочення на 43,4%. Тобто можна зробити припущення, що тенденції, які спостерігалися в 2009 р.,

Згідно з даними таблиці 5, ми спостерігаємо той факт, що вже в 2006 році серед малих підприємств були такі, які закінчили рік із збитком. Зокрема, це підприємства, які займалися готельним та ресторанним бізнесом (97,4% збитку із загальної суми збитків, отриманих у 2006 р. всіма малими підприємствами) та охорони здоров'я і надання соціальної допомоги (2,6%). Проте в 2006 р. отримано збиток було за двома видами економічної діяльності, тоді як у 2009 р. лише три види економічної діяльності принесли малим підприємствам прибутки, а решта – завершили рік збитково. У структурі прибуткових підприємств домінуючу позицію займали малі підприємства, які займалися фінансовою діяльністю (88,5%), а серед збиткових підприємств – це були підприємства, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (54%), підприємства сфери торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (25,4%) та ін. Малими підприємствами лише цих двох видів економічної діяльності формується більше як $\frac{3}{4}$ отриманої суми збитку за результатами їх діяльності у 2009 році.

Висновки. Результати проведеного дослідження, зокрема, оцінка складу та структури формування прибутку в Україні в розрізі видів економічної діяльності дають підстави стверджувати таке:

- за період з 2006 р. до 2009 р. в Україні спостерігається негативна тенденція, пов'язана із зниженням прибутковості підприємств як в цілому, так і в розрізі видів економічної діяльності. Підтвердженням негативного впливу фінансової кризи в 2008 р. було те, що обсяги отриманого фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування підприємств у цей період зменшились на 93,4%. Як наслідок, вже в 2009 р. отримано було збиток в розмірі 42414,7 млн. грн.;

- окреслена негативна тенденція була зумовлена зростанням кількості видів економічної діяльності, за результатами яких отримано збиток. Якщо в 2006 р. в структурі прибутку за всіма видами економічної діяльності було отримано прибуток, то в 2007 р. за результатами своєї діяльності збитки отримали підприємства охорони здоров'я та надання соціальної допомоги та підприємства, що займаються готельним і ресторанним бізнесом. У 2009 р. підприємства лише трьох видів економічної діяльності зуміли втриматися в категорії прибуткових: підприємства транспорту та зв'язку, сільського господарства, мисливства та лісового господарства, а також освіти.

- першими, хто відчув негативний вплив на результати своєї діяльності, були малі підприємства, які вже 2008 рік завершили зі збитком у розмірі 37482,2 млн. грн., тоді як у 2007 р. отриманий ними прибуток становив лише 5699,1 млн. грн. Хоча позитивним можна відмітити той факт, що в 2009 р. мало місце скорочення суми збитку на 43,4% до 21209,9 млн. грн., проте ця сума становить половину збитку, отриманого всіма підприємствами України.

Література:

1. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посібник] / В. О. Мец. – К. : Вища шк., 2003. – 278 с.
2. Основи фінансового аналізу / Я. І. Єлейко, О. М. Кандиба, М. Л. Лапішко, Т. С. Смовженко. – Львів : Львівський банківський інститут Національного банку України, 2000. – 141 с.
3. Павловська О. В. Фінансовий аналіз : [навч-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / О. В. Павловська, Н. Ю. Притуляк. – К. : КНЕУ, 2002. – 388 с.
4. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : [підручник] / П. Я. Попович – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 454 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г. В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
6. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / О. О. Шеремет. – К., 2005. – 196 с.
7. www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/fin/frg/frg_u/frg1207_u.htm

УДК 657. 372

Левицька О. О.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджуються методичні підходи до відображення фінансових результатів діяльності підприємства в обліковій системі. Окрім цього, висвітлено теоретичні основи визнання прибутку в бухгалтерському обліку та проведено їх порівняльний аналіз з наявним нормативним підходом з метою формування концепції багатофункціональних фінансових результатів.

Ключові слова: *доходи, витрати, фінансові результати підприємницької діяльності, бухгалтерський облік, фінансова звітність.*

В статье исследуются методические подходы к отображению финансовых результатов деятельности предприятия в учетной системе. Кроме этого, отражены теоретические основы признания прибыли в бухгалтерском учете и проведен их сравнительный анализ с существующим нормативным подходом с целью формирования концепции многофункциональных финансовых результатов.

Ключевые слова: *доходы, расходы, финансовые результаты предпринимательской деятельности, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.*

This article investigates approaches to show the financial performance of companies in the accounting system. Also covers basic theoretical concept of profit accounting and conducted a comparative analysis of existing regulatory approach to develop the concept of multifunctional financial results.

Keywords: *profits; charges, financial results of entrepreneurial activity, accounting, financial statements.*

Постановка проблеми. Порядок формування та відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку тісно пов'язаний нормативно-законодавчими вимогами. Водночас бухгалтер за допомогою обліково-аналітичної інформації може представити різноманітні показники фінансових результатів діяльності підприємства та їх взаємозв'язок з активами, користуючись арсеналом методичних і методологічних правил формування доходів і витрат, відображення активів і зобов'язань. Оскільки одним із завдань функціонування облікової служби є нормативно-врегульоване та ефективне відображення прибутку, до бухгалтерів ставиться

вимога знання основних механізмів його формування, теоретичних основ бухгалтерського обліку, аналізу та фінансового планування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Велике значення для розвитку бухгалтерського обліку фінансових результатів мають роботи Е. С. Хендріксена, М. Ф. Ван Бреда, Б. Нідлза, Х. Андерсона, Д. Колдуелла та ін. Дослідженню формування та відображення прибутку у вітчизняній обліковій системі присвячено праці Ф. Ф. Бутинця, В. В. Сопка, М. В. Кужельного, М. Г. Чумаченка, Є. В. Мниха, М. С. Пушкаря та інших науковців.

Сферу наукових інтересів вітчизняних вчених сьогодні становлять проблеми доцільності запровадження та межі адаптації іноземних аспектів обліку у економіко-правове середовище нашої держави. Чинна нормативно-законодавча база сформувала методологічні засади відображення в обліку та звітності інформації про фінансові результати діяльності підприємства, однак і досі триває процес її удосконалення. Провідні фахівці бухгалтерського обліку зосереджують увагу на розв'язанні окремих проблем визнання доходів і витрат, дослідженні чинників їх впливу на кінцевий фінансовий результат, достовірності та об'єктивності показників фінансової звітності, обґрунтуванні облікової процедури щодо формування результатів діяльності, механізм їх розкриття у фінансовій та податковій звітності, забезпечення інформаційної бази визначення податкового зобов'язання із податку на прибуток. Відсутність системного підходу до організації та методичного забезпечення бухгалтерського обліку як інформаційної основи фінансової і податкової звітності не відповідає потребам ефективного управління діяльністю суб'єкта господарювання. Сьогодні існує об'єктивна необхідність у дослідженні особливостей відображення в обліку інформації про фінансові результати підприємства. Цим зумовлено вибір теми статті.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є вивчення концептуальних підходів відображення в обліку інформації про фінансові результати підприємницької діяльності.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- 1) дослідити теоретичні засади визнання доходів та витрат як складових прибутку;
- 2) систематизувати методичні підходи до формування інформації про фінансові результати діяльності підприємства для забезпечення ефективного управління;
- 3) обґрунтувати доцільність застосування загальноприйнятих концепцій відображення фінансових результатів підприємницької діяльності в обліку та звітності.

Виклад основного матеріалу. Теорія та практика бухгалтерського обліку в Україні дозволяє виокремити дві основні концепції відображення прибутку. Перша концепція пов'язана із відображенням показників фінансових результатів підприємства по затвердженому національними положеннями бухгалтерського обліку алгоритму їх формування. Згідно з іншою концепцією, яка

набуває все більшого поширення в останні роки, прибуток в обліку відображається таким чином, щоб відповідати моделям прийняття рішень власників, інвесторів і кредиторів. При цьому порядок формування прибутку є варіативним залежно від особливостей управлінського обліку підприємства.

Розглянемо детальніше перший підхід, оскільки він є обов'язковим для застосування усіма суб'єктами підприємницької діяльності. Згідно з цією концепцією визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (або збитку) звітного періоду. Для цього в бухгалтерському обліку передбачається послідовне вирахування витрат від отриманих доходів.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства визначають Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” та 15 “Дохід” [1; 2].

Згідно з Національним та Міжнародним стандартами з бухгалтерського обліку термін “дохід” означає валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Коли ці припливи сприяють збільшенню власного капіталу, окрім збільшення, яке пов'язане зі внесками акціонерів, то його називають прибутком, коли зменшенню – збитком [6, с. 403].

Варто відмітити існування проблемного аспекту у відображенні доходів у вітчизняній обліковій системі, що пов'язаний із невідповідністю їх класифікації за ПБО 3 і 15 (рис. 1).

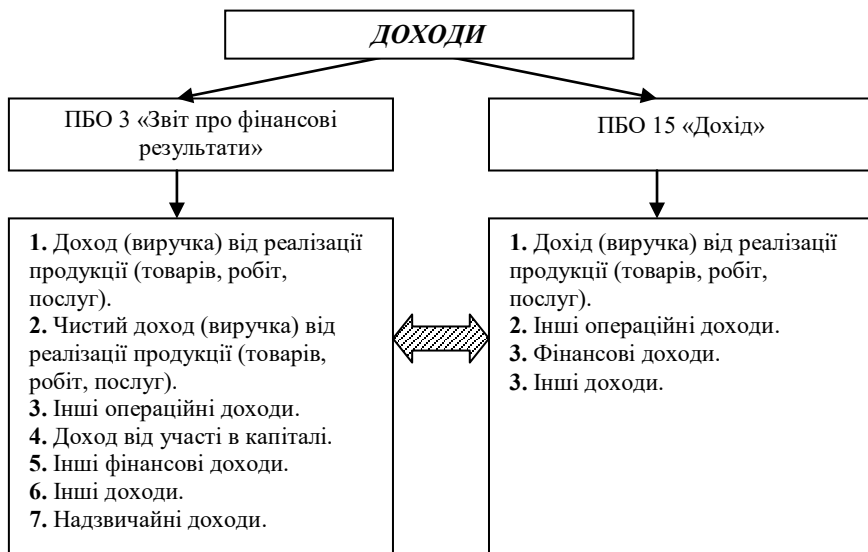


Рис. 1. Класифікація доходів відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку

Для гармонізації норм вищезазначених ПБО доцільно застосувати уточнену класифікацію доходів, яка б відповідала економічній сутності господарських операцій, вітчизняній і міжнародній практиці, а саме:

1. Звичайні доходи:

1. 1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

1. 2. Інші операційні доходи.

1. 3. Інвестиційні доходи.

1. 4. Фінансові доходи.

1. 5. Інші доходи.

2. Надзвичайні доходи.

Нормативні підходи до відображення в обліку та представлення у фінансовій звітності інформації про витрати підприємства визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати". Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [3].

Для об'єктивного відображення витрат в обліку та звітності важливо правильно визначити їх за змістом та класифікувати за видами діяльності, галузями, видами продукції тощо. Тому одним із напрямів наукових досліджень обліковців у цій галузі є уточнення і конкретизація підходів щодо класифікації витрат, порядку їх віднесення до визначеного елемента (складової).

Послідовність визначення фінансового результату діяльності та його відображення у звітності підприємства визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" [1].

У той же час на об'єктивність і точність розкриття інформації про фінансовий стан підприємства у "Звіті про фінансові результати" певний вплив мають положення його облікової політики. Очевидним є те, що зміна методів амортизації необоротних активів, методу оцінки вибуття запасів, порядку нарахування величини резерву сумнівних боргів та резервів для забезпечення майбутніх витрат і платежів хоч і не радикально, але змінює фінансовий стан суб'єкта господарювання. Таким чином, постає питання про доцільність регулювання облікової політики на державному рівні: з одного боку, це забезпечить уніфікованість та об'єктивність відображення інформації про фінансово-майновий стан, а з іншого – унеможливить ефективне використання активів.

Для об'єктивного відображення в обліку інформації про фінансові результати діяльності слід уважно вивчити теоретичні основи бухгалтерського обліку. Дослідженню концепцій відображення прибутку як результату діяльності підприємства у фінансовій звітності присвячено відому працю американських науковців Е. С. Хендріксена та М. Ф. ван Бреда "Теорія бухгалтерського обліку" (ACCOUNTING THEORY) [7, с. 203-230].

Автори виділяють три концепції відображення прибутку: синтаксичну, семантичну і прагматичну.

Синтаксична концепція передбачає розгляд фінансових результатів з погляду правил їх визначення. Таких поглядів дотримується й інший науковець, Н. Белфорд, який вважає, що користувачі фінансової звітності повинні усвідомлювати, що зміст облікового прибутку можна досягнути лише через розуміння методу й алгоритму його розрахунку. В межах цієї концепції вчені виділяють два підходи до оцінювання фінансових результатів: операційний та за видами діяльності підприємства.

Операційний підхід є найпоширенішим у бухгалтерському обліку. Його суть полягає у тому, що оцінка статей активів і пасивів відображається на рахунках обліку лише в тому випадку, якщо ці зміни є результатом операцій. Зазначимо, що термін “операція” (transaction) сприймається у широкому значенні цього слова, тобто включає внутрішні та зовнішні операції: як використання чи перетворення активів в межах підприємства, так і переміщення чи виникнення активів та/або кредиторської заборгованості завдяки взаємодії із зовнішніми контрагентами. Цей підхід має багато переваг, зокрема:

1. Складові чистого прибутку можна класифікувати різноманітними способами (наприклад, за номенклатурою продукції, покупцями, виробничими підрозділами), що дозволяє задовольнити різні інформаційні потреби адміністративного персоналу.

2. Прибуток, який відображається у бухгалтерській звітності, легко представити за джерелами його виникнення (від основної та позареалізаційної діяльності).

3. Він дозволяє структурувати активи і кредиторську заборгованість на кінець періоду у формі, яку зручно використовувати для інших методів оцінювання прибутку.

Підхід до визначення прибутку *за видами діяльності* є похідним від операційного. У цьому випадку прибуток визнається від певних подій чи визначених видів діяльності, а не лише від операцій. Головною відмінністю цього методу є те, що доходи оцінюються у взаємозв'язку з діяльністю підприємства, у ширшому аспекті.

Згідно із семантичною концепцією прибуток розглядається через призму основоположних економічних реалій. Прибуток визнається показником ефективності вкладення капіталу власниками. Таким чином, основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку за умов ринкової структури. Авторі доходять висновку, що відмінність між економічним і бухгалтерським прибутком полягає у використанні різних методів амортизації. Однак окрім технічних труднощів у оцінюванні фінансових результатів існують і серйозніші проблеми, пов'язані з існуванням інформаційної асиметрії в умовах невизначеного і неповного ринку, тому складно навіть порівнювати обліковий і економічний прибуток.

Прагматична концепція робить акцент на оцінюванні прибутку з позиції його використання інвесторами, незалежно від методу визначення і оцінки. Основний наголос зроблено на те, що облікова інформація має великий вплив на прийняття рішень інвесторами та кредиторами. Науковцями сформовано класифікацію чистого прибутку в розрізі одержувачів та виділено його складові (таблиця).

Таблиця
Класифікація чистого прибутку

Концепція прибутку	Складові прибутку	Одержувачі прибутку
1	2	3
Додана вартість	Ціна реалізації продукції за вирахуванням товарів і послуг, придбаних на стороні.	Працівники підприємства, його власники, кредитори, держава.
Чистий прибуток підприємства	Перевищення доходів над витратами. Витрати не включають виплату відсотків, податку на прибуток і розподіл дивідендів.	Власники підприємства, власники боргових паперів, держава.
Чистий прибуток інвесторів	Чистий прибуток підприємства за вирахуванням податку на прибуток.	Власники підприємства, власники боргових паперів.
Чистий прибуток акціонерів	Чистий прибуток інвесторів за вирахуванням виплат відсотків і дивідендів.	Власники підприємства.
Чистий прибуток держателів звичайних акцій	Чистий прибуток акціонерів за вирахуванням дивідендів на привілейовані акції.	Дійсні і потенційні власники звичайних акцій.

Зазначені три концепції відображення прибутку є безсумнівним внеском у розвиток науки про бухгалтерський облік, однак, вони носять загальний характер і сформульовані на підставі досвіду розвитку обліку у західних країнах. При цьому із числа користувачів виключені контролюючі державні органи, які в будь-яких умовах повинні залишатися одними з найавторитетніших і пріоритетних користувачів звітності.

Аналіз суджень Е. С. Хендріксена та М. Ф. ван Бреда, а також теоретичних основ і практичних особливостей вітчизняної облікової системи, дозволяє стверджувати, що під синтаксичною концепцією варто розуміти механізм формування прибутку за видами діяльності, показники якого виділяються нормативним регулюванням у самостійні інформаційні елементи. Семантична концепція прибутку передбачає його зміни у взаємозв'язку з податком на прибуток і розмірами доходів власників у звітному і наступних періодах. Прагматична концепція вивчає вплив облікової інформації про прибуток на рішення всіх зацікавлених користувачів звітності, прямі та зворотні зв'язки з приводу звітності про прибутки між її творцями і зовнішніми користувачами.

Незважаючи на наукову цінність цих концепцій, використання на практиці лише однієї з них призведе до необ'єктивності обліково-аналітичної інформації, порушить гармонійність облікової системи. Наприклад, неможливо відобразити повноцінну інформацію про фінансові результати без розкриття механізму формування прибутку у розрізі видів діяльності підприємства. Своєю чергою, значення прибутку за видами діяльності є показником економічної ефективності суб'єкта господарювання та основою для прогнозування різних аспектів його функціонування.

Висновки. Сьогодні актуальною залишається потреба у формуванні концепції багатofункціональних фінансових результатів, яка б дозволяла розв'язувати цілий комплекс завдань, що стоять перед бухгалтерським обліком.

Бухгалтерському обліку як науці всі складові прибутку є аксіомою. Разом з тим, міжнародна практика варіативності підходів до відображення фінансових результатів призводить до виокремлення певних складових прибутку залежно від пріоритетних питань менеджменту організації діяльності. Тому, на нашу думку, інформація про фінансові результати як основну категорію ринкової економіки повинна містити дані не тільки про порядок їх формування, а також про всі величини, що є суттєвими чинниками формування та використання прибутку на різних етапах господарської діяльності суб'єкта. Таку інформацію може надавати друга концепція відображення фінансових результатів, яку обирає безпосередньо підприємство в межах ведення управлінського обліку.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”: наказ Міністерства фінансів України від 31. 03. 1999 за № 87. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21. 06. 1999 за № 398/3691 (зі змінами і доповненнями).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”: наказ Міністерства фінансів України від 29. 11. 1999 за № 290. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14. 12. 1999 за № 860/4153 (зі змінами і доповненнями).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: наказ Міністерства фінансів України від 31. 12. 1999 за № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19. 01. 2000 за № 27/4248 (зі змінами і доповненнями).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16. 07. 1999 № 996-XIV (з чинними змінами та доповненнями).
5. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / Сопко В. В., Завгородній В. П. – К.: КНЕУ, 2004. – 312 с.
6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / В. В. Сопко. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
7. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учёта: пер. с англ. / Э. С. Хендриксен, М. Ф. ван Бреда; Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

УДК 657

Левицька С. О.,*доктор економічних наук, професор Національного університету "Острозька академія",***Юхименко-Назарук І. А.,***викладач Рівненського державного гуманітарного університету*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ: КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ, ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті досліджуються передумови раціональної організації обліку на підприємстві. Порівнюються вітчизняна та міжнародна практики поетапної організації облікового процесу. Розглядаються альтернативні варіанти вибору форми облікового процесу.

Ключові слова: організація обліку, обліковий процес, форми облікового процесу.

В статье исследуются предисловия рациональной организации учета на предприятии. Сравниваются отечественная и зарубежная практика поэтапной организации учетного процесса. Рассматриваются альтернативные варианты выбора формы учетного процесса.

Ключевые слова: организация учета, учетный процесс, формы учетного процесса.

Preconditions of the rational organization of the account at the enterprise are investigated. The domestic and international practice of the stage-by-stage organization of registration process is compared. Alternative variants of a choice of the form of registration process are considered.

Keywords: organization of the account, accounting process, forms of accounting process.

Постановка проблеми. З переходом до ринкової економіки й ускладненням господарських зв'язків зростають вимоги до інформації, що є джерелом прийняття управлінських рішень. Інтеграція України в світову ринкову систему, активізація економічних реформ (прийняття Бюджетного кодексу, обговорення проекту Податкового кодексу тощо) зумовлюють необхідність забезпечення на підприємствах ефективних інформаційних потоків на засадах її достовірності, об'єктивності, деталізації, дотримання чинного облікового законодавства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Організації облікового процесу присвячено праці вітчизняних науковців М. В. Кужельного,

М. Т. Білухи, З. В. Гуцайлюка, Я. Д. Крупки, В. В. Сопка, В. С. Рудницького, В. Г. Швеця, Є. В. Мниха, М. С. Пушкаря, С. Ф. Голови, Ф. Ф. Бутинця та багатьох інших.

Розвиток бухгалтерського обліку зумовлює формування якісно нової системи облікового процесу, що не тільки своєчасно і правильно забезпечує реєстрацію господарських операцій, але й задовольняє адміністрацію на етапах прийняття ефективних управлінських рішень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є висвітлення сутності та ролі організації обліку, дослідження організаційних питань його впровадження.

Завданнями дослідження є обґрунтування напрямів та етапів організації обліку підприємницької діяльності:

- дослідити міжнародну практику організації облікового процесу;
- обґрунтувати критерії ефективності організації обліку з урахуванням специфіки функціонування його складових.

Виклад основного матеріалу. Ефективною вважають організацію обліку, що дає можливість отримати інформацію для успішного виконання поставлених адміністративних завдань при найменших затратах засобів і праці. Основні передумови раціональної організації обліку на підприємстві такі.

Вивчення структури, особливостей технології та організації виробництва, що забезпечує правильну організацію обліку господарських процесів, встановлення взаємин окремих підрозділів підприємства з бухгалтерією, визначення порядку документації господарських операцій і документообороту, реєстрації господарських операцій у системі рахунків синтетичного та аналітичного обліку, методики калькулювання собівартості продукції, порядок узагальнення облікової інформації.

Важливими чинниками успішного завершення роботи на цьому етапі є прийняття рішень, які б оптимально відповідали економіко-організаційній характеристиці суб'єкта: вирішувались за допомогою працівників діючого штатного складу, не були фінансово обтяжливими, але одночасно забезпечували перспективу розвитку підприємницької діяльності.

Вивчення характеру й обсягу необхідної інформації. Для ринкової економіки притаманними є такі процеси і явища, як конкуренція та вільне ціноутворення, що складаються під впливом витрат, попиту або у їх поєднанні. У зв'язку з цим виникає потреба в організації внутрішньогосподарського обліку, який, будучи часткою бухгалтерського обліку, виконував би завдання, пов'язані з управлінням як підприємства в цілому, так і внутрішніми підрозділами, починаючи із ступеня проектування нового товару і закінчуючи його реалізацією. Оскільки така інформація забезпечується за допомогою бухгалтерського обліку, головним бухгалтером разом з керівними працівниками повинно бути завчасно визначено обсяг інформації, її зміст і терміни подання.

Аналітичний облік на підприємстві, як основне джерело управлін-

ської інформації, повинен враховувати стратегічні питання менеджменту та маркетингу суб'єкта, бути максимально наближеним до проблемних управлінських питань, але, разом з тим, не нести зайвих облікових даних та форм звітності.

Вивчення законодавчих і нормативних актів щодо обліку і звітності. Бухгалтерський облік повинен здійснюватись відповідно до чинних законодавчих актів з питань організації обліку, а також галузевих інструкцій. Тільки у такому випадку буде забезпечено єдність методології обліку та одержання звітної інформації, необхідної для контролю, аналізу та оперативного управління як окремим господарством, так і економікою країни в цілому.

Сьогодні питання дотримання принципів національних П(С)БО для вітчизняного суб'єкта господарювання важливі такою мірою, як і дотримання вимог податкового законодавства. Розмаїття законодавчої бази системи оподаткування, динаміка її змін зумовлюють введення аналітичних субрахунків для реєстрації операцій за податковими вимогами (тимчасові та постійні різниці, податковий кредит тощо).

Встановлення облікових взаємин бухгалтерії з оперативно відокремленими підрозділами підприємства. Бухгалтерія як складова частина управлінського апарату тісно взаємопов'язана з усіма виробничими підрозділами і службами підприємства. Вона одержує від них потрібну для обліку і контролю документацію і, своєю чергою, забезпечує їх економічною інформацією про результати їхньої роботи [5].

На цьому етапі важливо розподілити ведення обліку та підготовку внутрішньої звітності за окремими підрозділами (матеріально-відповідальними особами).

Забезпечення кваліфікованої спеціалізації обліковців, раціональної організації роботи – запорука оперативності та достовірності облікових даних. Однією з передумов запровадження наукової організації праці в бухгалтерії є характер технології облікового процесу, оскільки облік можна представити у вигляді декількох безперервних стадій, що охоплюють поточне спостереження, вимірювання, реєстрацію, систематизацію господарських операцій, підготовку, аналіз та контроль показників звітної інформації (табл. 1).

Очевидною є перевага міжнародної практики організації обліку в питаннях деталізації початкових етапів збору та узагальнення інформації (підготовка пробного балансу), що доцільно запровадити на великих підприємствах, під час реорганізації діяльності, освоєння нових її напрямків.

Організацію облікової роботи на підприємстві вітчизняні науковці та практики розглядають за трьома взаємопов'язаними складовими: методичною, технічною, організаційною.

На методичному етапі здійснюється вибір системи способів та прийомів, покладених в основу організації бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика етапів систем облікового процесу в Україні та США [6, с. 67]

Етапи облікового процесу	
Україна	США
обробка первинних документів; запис проводок до спеціальних журналів (відомостей); перенесення даних з журналів до Головної книги; перевірка балансу рахунків Головної книги; перенесення даних Головної книги до форм фінансової звітності.	обробка первинних документів; запис проводок до загального журналу обліку господарських операцій; перенесення даних з журналу до Головної книги; зведення пробного балансу; підготовка робочого облікового звіту; підготовка фінансових звітів на базі робочого облікового звіту; виконання регулюючих проводок; виконання заключних проводок; зведення повного пробного балансу; складання фінансових звітів; виконання зворотних проводок.

Для бухгалтерського обліку це: документування, інвентаризація, використання синтетичних та аналітичних рахунків, застосування методу подвійного запису, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання, бухгалтерський баланс та узагальнення даних бухгалтерського обліку на звітну дату.

Для забезпечення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає структуру, форми, методи, технічні засоби, процедури тощо. Технічний аспект облікового процесу полягає у виборі форми ведення бухгалтерського обліку. Своєю чергою, форма бухгалтерського обліку виступає як певна система реєстрів, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них. Вона обирається підприємствами самостійно з дотриманням єдиних засад бухгалтерського обліку [2, с. 9].

Певне поєднання хронологічного та систематичного обліку, відповідні форми зв'язку між обліковими реєстрами, спосіб і техніка облікових записів – все це визначає форму ведення бухгалтерського обліку. Разом з тим, форми реєстрів, порядок та послідовність записів у них, технічні засоби обліку є дуже різноманітними. З історії бухгалтерського обліку відомі такі форми реєстрів (обліку), як староіталійська, німецька, російська (потрійна), шахова, журнально-ордерна, журнальна та інші [4, с. 70]. Найбільш поширеними формами бухгалтерського обліку на даний час є меморіально-ордерна, журнально-ордерна, спрощена та автоматизована.

Для відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку призначені різні облікові реєстри. Керівництво підприємства завжди намагається модифікувати рекомендовану структуру перерахованих реєстрів з метою задоволення першочергових управлінських потреб: вводяться показ-

ники за додатковими рахунками аналітичного обліку, усуваються графи за рахунками, що не передбачені робочим Планом рахунків, розробляються реєстри для підготовки внутрішньої звітності тощо. З урахуванням вітчизняної практики, додаткового аналітичного обліку в реєстрах потребують витрати (зокрема, виробничі), доходи від основної та іншої статутної діяльності, прибутки (збитки) за джерелами формування та напрямками розподілу.

До форм обліку висувається низка вимог, зокрема, вони повинні: забезпечувати повноту і реальність відображення в облікових реєстрах всієї облікової інформації; бути економічними, інформаційними для прийняття управлінських рішень; забезпечувати правильне поєднання синтетичного та аналітичного обліку, своєчасне відображення в обліку господарських операцій та складання звітності, проведення економічного аналізу та контролю господарської діяльності підприємства.

Ст. 8 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" зазначає, що підприємство самостійно "розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій" [1]. Очевидним є вихід управлінського обліку за межі бухгалтерського. Разом з тим, управлінська інформація за джерелом походження має бути гармонізована з принципами функціонуючих на підприємстві видів обліку, оперувати показниками, визнаними у формах звітності.

На нашу думку, складовою управлінського обліку, його інформаційною основою є внутрішньогосподарський облік, реєстрація операцій виробничої діяльності в межах внутрішньогосподарського обліку здійснюється на принципах бухгалтерського обліку (на відміну від управлінського).

Концептуальні основи діючих на підприємствах видів обліку наведено в табл. 2.

Таблиця 2
Концептуальні основи існуючих видів обліку операцій
господарської діяльності підприємства

Ознаки	Види обліку діяльності підприємства			
	Бухгалтерський облік	Внутрішньогосподарський	Статистичний	Податковий
1	2	3		
Користувачі	Зовнішні, внутрішні	Внутрішні	Зовнішні, внутрішні	Зовнішні, внутрішні
Відкритість даних	Доступні всім	Комерційна таємниця	Доступні всім, за виключенням певного переліку комерційної інформації	Доступні всім

Ознаки	Види обліку діяльності підприємства			
	Бухгалтерський облік	Внутрішньогосподарський	Статистичний	Податковий
1	2	3		
Обов'язковість ведення	Обов'язковий	Необов'язковий	Обов'язковий	Обов'язковий (для платників податків)
Звітність	Фінансова, затверджена на державному рівні	Внутрішня	Статистична, затверджена на державному рівні	Податкова, затверджена на державному рівні
Об'єкт обліку та звітності	Господарська діяльність	Виробнича діяльність	Соціально-економічні явища та процеси в межах господарської діяльності	Господарська діяльність
Ступінь відповідальності	Адміністративна	Дисциплінарна	Адміністративна	Адміністративна
Елементи методу обліку	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки й подвійний запис, баланс і узагальнення даних на звітну дату	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки й подвійний запис, баланс і узагальнення даних на звітну дату	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, узагальнення даних на звітну дату – обов'язково; рахунки й подвійний запис – для певних форм звітності	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, узагальнення даних на звітну дату
Використання вимірників	Вартісні, кількісні (обмежено)	Вартісні, кількісні, натуральні, якісні, трудові	Вартісні, кількісні, натуральні, якісні, трудові	Вартісні

Проект Податкового кодексу передбачає узгодження принципів бухгалтерського обліку та податкового законодавства в питаннях визначення об'єктів оподаткування низки податків та зборів. Відтак, наказом про облікову політику підприємства необхідно затверджувати альтернативні підходи, що мають місце в обліковій системі підприємства (табл. 3)

Таблиця 3

Фрагмент рекомендованої структури наказу про облікову політику

№ з/п	Питання, що потребують визначення та затвердження	Для видів обліку		
		бухгалтерського	внутрішньогосподарського	податкового
1	2	3	3	4
Рекомендовані Міністерством фінансів України [3]				
1.	Методи оцінки вибуття запасів	+	+	+
2.	Періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів	+	+	-
3.	Порядок обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат	+	+	-
4.	Окремий субрахунок обліку транспортно-заготівельних витрат	+	+	-
5.	Методи амортизації необоротних активів	+	+	-
6.	Вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів	+	+	-
7.	Періодичність зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку	+	+	-
8.	Метод обчислення резерву сумнівних боргів	+	+	-
9.	Перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів, методика створення	+	+	-
10.	Перелік і склад змінних і постійних загально-виробничих витрат, базу їх розподілу	+	+	-
11.	Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	+	+	+
12.	Поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку	+	+	-
13.	Переоцінка (індексація) необоротних активів: критерії, періодичність, відображення результатів	+	+	+
14.	Періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань	+	-	-
Додатково до рекомендацій Мінфіну				
15.	Склад комісії для визначення строку корисного використання необоротних активів	+	+	-
16.	Робочий план рахунків (з субрахунками аналітичного обліку)	+	+	-
17.	Переоцінка запасів: критерії, періодичність, відображення результатів	+	+	-
18.	Порядок оприбуткування матеріальних цінностей, одержаних на безоплатній основі	+	+	-
19.	Форми самостійно створених первинних документів	+	+	+

Функції, що їх виконує бухгалтер, який обслуговує керівників структурних ланок підприємства, значно ширші, ніж бухгалтера, який тільки реєструє господарські операції в системі рахунків методом подвійного запису.

Бухгалтер бере активну участь у створенні та функціонуванні центрів відповідальності (ЦВ) в межах управлінського обліку.

Міжнародна практика управлінського обліку рекомендує створення центру затрат, центру інвестицій, центру доходу та центру прибутку (рис. 1) [6].

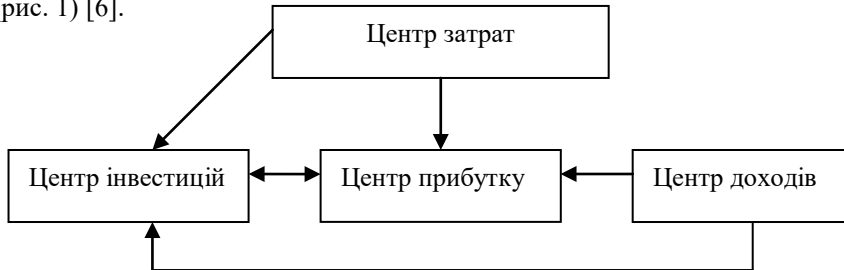


Рис. 1. Інформаційний зв'язок між центрами відповідальності.

Центр затрат (ЦЗ) є підрозділом (госпрозрахунковим або аналітичним) суб'єкта господарювання, керівник якого відповідає тільки за затрати (витрати).

Центр інвестицій (ЦІ) – підрозділ, керівник якого відповідає за ефективність використання отриманих інвестиційних ресурсів. Завдання такого центру – забезпечити максимальне цільове та раціональне використання вкладеного капіталу, його швидку окупність.

Центр доходів (ЦД) – підрозділ, керівництво якого відповідає за виручку від реалізації продукції (товарів, послуг) та за витрати, пов'язані з їх реалізацією.

Центр прибутку (ЦП) – підрозділ, керівництво якого відповідає за фінансові результати діяльності. При цьому контролю підлягають всі складові формування прибутку.

Організація управлінського обліку передбачає участь бухгалтера на всіх етапах управління: у складанні та узгодженні бюджетів, розробці стандартів витрат, наданні інформації про минулі події, складанні розрахунків щодо можливих наслідків майбутніх дій. Відображаючи операції, які здійснює підприємство, бухгалтер накопичує дані про витрати і доходи структурних підрозділів підприємства, складає внутрішню звітність, що дає змогу оцінювати результати їх діяльності.

Відповідно, бухгалтер має володіти навичками в питаннях: визначення критеріїв деталізації інформаційних потоків; розробки за затвердження

показників діяльності центрів відповідальності, підготовки форм внутрішньої звітності; запровадження чіткої організації внутрішньогосподарського обліку; реалізації контрольних та аналітичних процедур діяльності в межах ЦВ.

Висновки. Організація обліку для суб'єктів господарювання сьогодні – пошук раціональної системи відображення господарських операцій та узагальнення її в звітних формах за видами господарського обліку, за допомогою якої об'єктивно ідентифікується стан активів, зобов'язань та фінансових результатів діяльності, здійснюється сплата податків і обов'язкових платежів, оприлюднюється важлива для контролюючих органів та суспільства інформація про діяльність юридичної особи, реалізується політика оперативного та стратегічного менеджменту.

Її впровадження для досягнення ефективності необхідно комплексно розглядати на методологічному, інформаційному та адміністративному етапах. При цьому системному вивченню підлягають питання гармонізації принципів наявних на підприємстві облікових систем – бухгалтерського, статистичного та податкового обліку. Безперечно, чільне місце займає професійна підготовка бухгалтера, його вміння адаптувати отриману інформацію для потреб оперативного та перспективного управління.

Література:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" за № 996-XIV від 16 липня 1999 року.
2. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. Навчальний посібник. – Київ: Вид-во "Центр навчальної літератури", 2004. – 528 с.
3. Лист Міністерства Фінансів України від 21. 12. 2005р. за №31-34000-10-5\27793 "Про облікову політику".
4. Організація бухгалтерського обліку: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПГТ "Рута", 2002. – 592 с.
5. <http://www.refine.org.ua/pageid-591-1.html>.
6. Neil's Brock Copenhagen Business College. Kultorvet 2, Copenhagen K. – 2003. Denmark. – 250 p.

УДК 336. 025

Ліпич Л. Г.,*доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету***Глубіцька Т. В.,***здобувач економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки*

ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто економічні важелі регулювання охорони навколишнього природного середовища в Україні. Встановлено головні недоліки системи фінансування природоохоронної діяльності.

Ключові слова: економічні важелі, система фінансування, фінансове забезпечення.

В статье рассмотрены экономические рычаги регулирования охраны окружающей природной среды в Украине. Установлены главные недостатки системы финансирования природоохранной деятельности.

Ключевые слова: экономические рычаги, система финансирования, финансовое обеспечение.

A regulation of economic instruments of environmental protection in Ukraine. Found major deficiencies in the financing of environmental protection.

Keywords: economic instruments, the system of funding, financial support.

Постановка проблеми. Перехід України до моделі ринкової економіки суттєво ускладнюється негативними процесами у природно-ресурсній базі, які безпосередньо впливають на процеси відтворення капіталу країни. В останні роки, за офіційними даними, в Україні втрати валового внутрішнього продукту (ВВП) внаслідок погіршення екологічного стану природних ресурсів досягають 10-15% щорічно [1]. Наростання проблем соціально-економічного розвитку через погіршення якості довкілля є наслідком неефективності системи екологічного управління. Явна спрямованість вітчизняного екологічного регулювання на пріоритет методу “батога” стосовно природокористувачів, які працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, аж ніяк не стимулює їхню зацікавленість у дотриманні екологічних норм та зниженні техногенних навантажень на природу, що, своєю чергою, не спонукає їх до використання екологічно безпечних способів господарювання, зупиняє природоохоронну діяльність, обмежує впровадження інноваційних екологоорієнтованих технологій, що спричинює

закономірне погіршення якості довкілля. Отже, виявляється неконструктивність економічного інструментарію, який не здатний заохотити суб'єктів господарювання задля досягнення екологічних цілей і створити необхідні фінансові умови для реалізації природоохоронних заходів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У цьому напрямі вивчалось багато теоретичних і практичних аспектів фінансового регулювання охорони навколишнього природного середовища. Зокрема, питання фінансового забезпечення раціонального використання та охорони природних ресурсів, висвітлені у працях таких вітчизняних науковців, як О. О. Веклич [3], О. М. Федчак [7]. Т. М. Яхєєва, Б. В. Буркинський [2] досліджували проблему заохочувальних заходів з метою сталого використання природних ресурсів.

Мета і завдання дослідження. Дані дослідження створюють міцне підґрунтя для формування організаційно-фінансового механізму, однак, віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно зазначити, що певне коло завдань є недостатньо висвітленим. Тому головною метою цього дослідження є відображення головних економічних важелів регулювання охорони навколишнього природного середовища в Україні. При цьому необхідно висвітлити такі завдання: 1) вплив економічних важелів регулювання охорони навколишнього природного середовища на українських ресурсокористувачів; 2) головні недоліки системи фінансування природоохоронної діяльності в Україні; 3) основні проблеми української екологічної політики.

Виклад основного матеріалу. Економічні важелі управління економікою є невід'ємною частиною господарського механізму [5]. Вони допомагають змінювати стан об'єкта, здійснювати повороти для досягнення певних економічних результатів та використовуються для регулювання економіки як на макрорівні, так і на мікрорівні. Економічні важелі регулювання охорони навколишнього природного середовища або примушують (наприклад, податки, штрафи), або спонукають (наприклад, податкові пільги, диференціація цін на екологічно брудні товари та послуги, що завдають шкоди довкіллю) суб'єктів господарювання дотримуватись екологічних вимог, спрямовуючи їх на здійснення ресурсозберігаючих заходів і раціональне природокористування. Тому правильна комбінація інструментів регулювання охорони навколишнього природного середовища спонукає не лише господарюючих суб'єктів до здійснення природоохоронних заходів, а й дає можливість використовувати недержавні фінансові джерела інвестування природокористування, що є дуже актуальним в умовах дефіциту Державного бюджету та економічної кризи.

За експертними оцінками, частка асигнувань у бюджеті на охорону природи постійно зменшується і становить 0,18% всіх видатків і 0,05% ВВП. Причому при перерахунку на душу населення екологічні витрати в Україні в 2-10 раз нижчі, ніж у країнах Європи. За останній час відбулася де-

вальвація економічних інструментів природокористування і природоохоронної діяльності, внаслідок чого частка екоресурсних платежів у доходах зведеного бюджету зменшилася у 1,5 раза, а загальні витрати на охорону навколишнього природного середовища у розрахунку на 1 000 грн. ВВП, за офіційними даними, зменшилися з 21,6 грн. до 18,6 грн [6].

На думку О. О. Веклича [3], однією з причин низького фінансування витрат на природоохоронні цілі з Державного бюджету є те, що їх не відносять до захищених статей, які визначаються Законом України про Державний бюджет України. Інша причина такої ситуації з фінансуванням природоохоронної діяльності полягає в тому, що донині чинним законодавством не встановлено механізм акумулювання та цільового використання коштів (зборів) за спеціальне використання природних ресурсів. Це призводить до того, що з року в рік надходження зборів за спеціальне використання природних ресурсів спрямовуються до бюджету не за цільовим призначенням на природоохоронні заходи, як це визначено у статті 46 Закону України “Про охорону навколишнього природного середовища”, а “розчиняються” у його дохідній частині.

Головні недоліки системи фінансування природоохоронної діяльності на сучасному етапі полягають в такому:

- кошти розпорошуються та витрачаються без координації з метою фінансування на території регіону визначених пріоритетних екологічних заходів та робіт;
- кошти з цих джерел переважно спрямовуються на поточні витрати, а не на капітальні видатки;
- відсутні критерії ранжування за пріоритетами програм щодо охорони навколишнього природного середовища.

Структура джерел здійснення природоохоронних витратів характеризується переважаною частиною власних коштів підприємств (97%) при незначній участі фондів охорони навколишнього природного середовища, державного та місцевих бюджетів, питома вага яких є мізерною.

Потрібно зауважити, що системи стимулів, які мотивують упровадження ефективних інструментів раціонального природокористування в Україні та за кордоном, дещо відрізняються. Для Заходу – це усвідомлене бажання поліпшити свій імідж та увійти до числа лідерів на ринку, що дає додаткові шанси отримати гарантію та кредит банку (позику); для України – прагнення підприємства отримати в законодавчому порядку систему пільг (в оподаткуванні, кредитуванні, соціальних програмах тощо). Це пояснюється тим, що для українських ресурсокористувачів ще не сформувалося те доброзичливе макросередовище, яке б спонукало їх до самостійного пошуку дієвих управлінських рішень. На думку Т. П. Галушкіної [4], це призводить до: 1) централізації в сфері управління природокористуванням та відсутності цілісної методології, яка б дала можливість органічно об'єднати законодавчо-адміністративні та економічні методи регулюван-

ня; 2) недосконалого нормативно-правового забезпечення розвитку процесу адаптації міжнародних стандартів у сфері екоменеджменту до реальних умов в Україні; 3) недостатнього рівня екологічної самосвідомості та розвитку екологічної культури; 4) низького рейтингу вітчизняних товаровиробників на світовому ринку щодо екологічної конкурентоспроможності.

В Україні більшість відомств державного апарату не вважають пріоритетними проблеми раціонального використання природних ресурсів й охорони довкілля. І хоча в умовах фінансово-економічної кризи впровадження природоохоронних проектів не є першочерговим завданням, більш вдалого часу для їх реалізації годі й шукати. Адже кожна гривня, вкладена в охорону навколишнього природного середовища, повернеться у вигляді соціально-економічних інвестицій у майбутньому. А це перехід на наукомістке виробництво, зменшення енергомісткості та матеріаломісткості виробництва, використання відновлювальних джерел енергії тощо.

Проте сучасні платники екологічних і ресурсних платежів не зацікавлені як у відрахуванні коштів до бюджетів та природоохоронних фондів, так і в здійсненні природоохоронних заходів. Це пов'язано з тим, що підприємства, які сплатили екологічні збори за використання ресурсів і платежі за забруднення довкілля, не отримують відчутної економічної підтримки у реалізації власних природоохоронних заходів. Тому природокористувачі розглядають екологічні та ресурсні платежі як додатковий податок і прагнуть будь-якими засобами занизити їх шляхом перекручування звітності, отримання пільг або звільнення від платежів.

На нашу думку, основні вади української екологічної політики полягають у тому, що, по-перше, вони не мотивують товаровиробників до проведення природоохоронних заходів за власний рахунок; по-друге, недостатньо взаємопов'язані з іншими важелями розвитку господарської діяльності; по-третє, недостатньо оперативно та ефективно реагують на динаміку еколого-економічних процесів у державі. Крім того, на жаль, доводиться констатувати той факт, що в практичних рішеннях органів виконавчої влади (як державних, так і місцевого самоуправління) здебільшого домінує підхід, при якому миттєва вигода отримує пріоритет над довгостроковою перспективою.

Висновки. Для розв'язання проблем з охорони навколишнього природного середовища з використанням цього ефективних економічних важелів регулювання варто насамперед:

- негайно переглянути критерії та механізми планування витрат на охорону навколишнього природного середовища відповідно до вимог природоохоронного законодавства на макро-, мезо- та мікрорівнях;
- визначити граничну межу витрат бюджету всіх рівнів на охорону навколишнього природного середовища, яка не повинна бути нижча, ніж сума ресурсних надходжень до бюджету;
- на місцевому рівні доцільно встановити фіксований відсоток відра-

хувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів, який гарантовано має спрямовуватись на відтворення природних ресурсів і охорону довкілля. Необхідно прискорити створення фінансово-екологічних інститутів, створених з метою раціонального природокористування таких як: національний та регіональний фонди охорони природокористування, екологічні банки, екологічні страхові компанії, екологічний фонд підприємництва тощо. Це дозволить реінвестувати значні кошти для реалізації природоохоронних програм та проєктів;

- розширити торгівлю квотами на викиди. Підприємствам, потенційним заруднювачам довкілля, пропонується придбати квоту на викиди певного обсягу шкідливих речовин. Якщо підприємство не використало квоту в повному обсязі, то можна продати своє право на забруднення іншому, яке перевищило свій ліміт викидів. При цьому кошти від такого адміністративного заходу підприємство повинно використовувати лише для відновлення навколишнього природного середовища;

- розміри економічних санкцій доцільно встановлювати з таким розрахунком, щоб підприємству було вигідно переходити на екологобезпечні, ресурсо- й енергозберігаючі технології, ніж продовжувати забруднювати навколишнє середовище. Реалізація зазначеної пропозиції в країнах Західної Європи та Північної Америки дала змогу за останні 25 років істотно поліпшити ресурсо-екологічну ситуацію;

- удосконалити систему ринкових економічних регуляторів, а саме використовувати екологічні податкові пільги, пільгове кредитування, екологічний податок на продукт тощо. Згідно з досвідом зарубіжних країн, система оподаткування підприємств передбачає звільнення від сплати в частині досягнутої економії природних ресурсів, відрахування частини податкових виплат у рахунок погашення витрат на придбання очисного устаткування та технологій, або надання з Державного бюджету, або спеціальних екологічних фондів окремих субсидій на дослідницьку діяльність з моніторингу, скорочення викидів та недопущення забруднення навколишнього природного середовища (Японія та Франція) [4].

Література:

1. Бридун Є. В. Моделювання системи компенсації еколого-економічних збитків: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 "Економіко-математичне моделювання" / Є. В. Бридун. – Київ, 2005. – 25 с.
2. Буркинський Б. В. Екологічно чисте виробництво: Наукові засади впровадження та розвитку / Б. В. Буркинський // Вісник НАН України. – № 5. – 2006. – С. 11-17.
3. Веклич О. О. Сучасні тенденції фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в Україні / О. О. Веклич // Фінанси України. – № 11. – 2009. – С. 26-32.
4. Галушкіна Т. П., Качаровська Л. М. Екологічна політика як складова дер-

жавної регіональної політики / Т. П. Галушкіна, Л. М. Качаровська // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – № 2 (6). – 2003. – С. 216-220.

5. Економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakony.com.ua/econom.html?catid=48934>.

6. Купцова О. Є. Формування еколого-економічної системи життєзабезпечення на регіональному рівні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08. 08. 01 "Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища" / О. Є. Купцова. – Одеса, 2005. – 28 с.

7. Федчак О. М. Збори за забруднення довкілля як основне джерело фінансування природоохоронних заходів / О. М. Федчак // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – № 4. – 2007. – С. 342-353.

УДК: 657. 6. 003. 13

Проскуріна Н. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету*

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СУЧАСНОГО ПРОФЕСІЙНОГО АУДИТУ

У статті розглянуто формування механізму реалізації аналітичних процедур на різних етапах аудиту з визначення чинників, що впливають на ступінь довіри аудитора до результатів аналітичних процедур. Удосконалено методичні підходи до формування аналітичних процедур шляхом визначення сукупності потенційно “небезпечних” зон щодо мінімізації ризику невиявлення.

Ключові слова: аналітичні процедури, аудиторська перевірка, достовірність фінансової звітності, оцінка, якість послуг, метод.

В статье рассмотрено формирование механизма реализации аналитических процедур на разных этапах аудита из определения факторов, которые влияют на степень доверия аудитора к результатам аналитических процедур. Усовершенствованы методические подходы к формированию аналитических процедур путем определения совокупности потенциально “опасных” зон относительно минимизации риска не выявления.

Ключевые слова: аналитические процедуры, аудиторская проверка, достоверность финансовой отчетности, оценка, качество услуг, метод.

The article focuses on the formation of analytical procedures' implementation mechanism at different stages of the audit to determine the factors influencing auditor's degree of confidence to the results of analytical procedures.

Methodical approaches to the analytical procedures formation are improved by defining the set of potentially “dangerous” areas concerning minimizing of not detecting risk.

Key words: analytical procedures, the audit, financial reporting reliability, assessment, quality of service, method.

Постановка проблеми. Використання аналітичних процедур при аудиті фінансової звітності дозволяють скоротити обсяги трудомісткої документальної перевірки без шкоди для якості надання аудиторських послуг. У той же час більшість авторів, які досліджують стандартизацію аудиту, зазначають, що в реальній аудиторській практиці вкрай мало використовують переваги аналітичних процедур. Тому надзвичайно актуальним за-

лишається вивчення особливостей проведення й використання результатів одного з найефективніших видів аудиторських процедур.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Застосуванню аналітичних процедур в аудиті присвячено чимало наукових праць. Серед провідних вчених, які зробили внесок у висвітлення проблеми ефективного використання специфічних прийомів аудиту, до яких належать аналітичні процедури, необхідно відзначити таких як Ф. Ф. Бутинця, С. М. Бичкову, Н. І. Дорош, А. М. Кузьмінського, О. А. Петрик, О. Ю. Редька, В. В. Сопка, В. П. Суйца, А. Д. Шеремета та інших. Водночас існує низка не вирішених проблем теоретико-методологічного характеру щодо особливостей та порядку використання аналітичних процедур у процесі аудиту.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є науково-методичне обґрунтування механізму реалізації аналітичних процедур як детермінанту підвищення якості аудиторських послуг та визначення способів, методів і чинників, що впливають на ступінь довіри аудитора до результатів аналітичних процедур.

Виклад основного матеріалу. Визначення аналітичним процедурам дано в міжнародних стандартах аудиту. Аналітичні процедури – це оцінка фінансової інформації шляхом вивчення правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та не фінансовими даними [4, с. 483]. Відповідно до цього визначення аналітичні процедури розглядаються не тільки як виявлення, аналіз і оцінка співвідношень між фінансово-економічними показниками діяльності, але й як вивчення зв'язку цих співвідношень і закономірностей з іншою наявною інформацією або причин можливих відхилень від її. Склад аналітичних процедур відповідно до МСА 520 “Аналітичні процедури” наведені на рисунку 1.

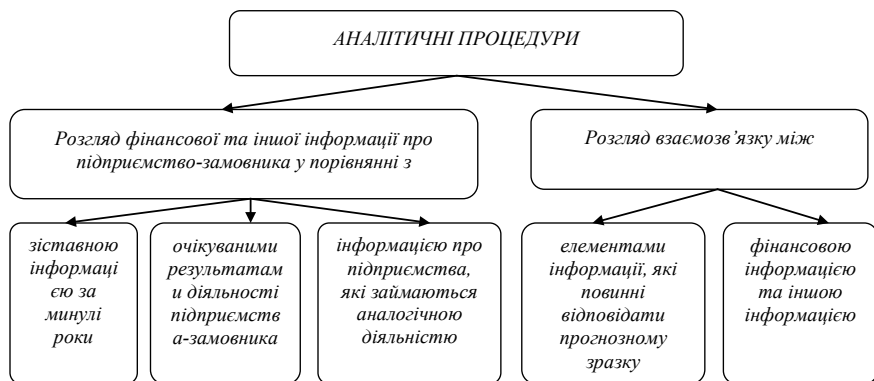


Рис. 1. Склад аналітичних процедур

У МСА 520 “Аналітичні процедури” визначені способи й рівні їх проведення (рис. 2).

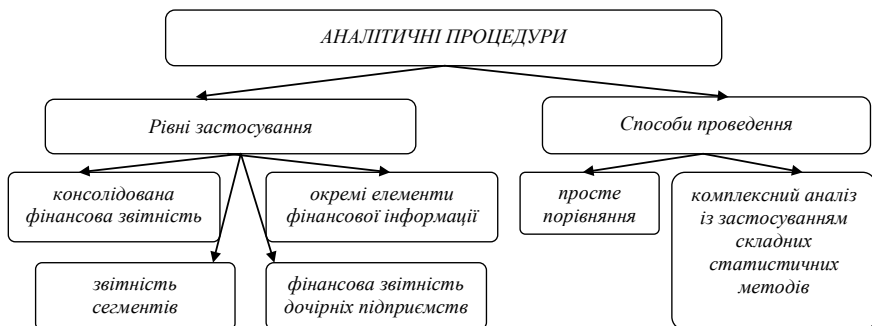


Рис. 2. Визначення способів та рівнів проведення аналітичних процедур

Відповідно до прийнятої узагальненої класифікації аналітичні процедури по характеру поділяються на якісні й кількісні, а також на аналітичні процедури, в основі яких лежать загальнонаукові методи та аналітичні процедури, що ґрунтуються на методах суміжних економічних наук [2].

Аналітичні процедури в процесі аудиту використовуються на всіх його етапах: при плануванні, у процесі перевірки та на заключному етапі (рис. 3).



Рис. 3. Схема процесу використання аналітичних процедур на різних стадіях аудиту

На стадії планування аналітичних процедур здійснюється аналіз річної фінансової звітності попередніх періодів і прогнозової звітності; управлінської звітності; інформації про вплив зовнішніх і внутрішніх чинників; галузевих статистичних даних; не фінансової інформації [6].

Основною метою використання аналітичних процедур на етапі плану-

вання є зосередження уваги аудиторів на тих показниках, за якими спостерігаються суттєві відхилення від базових величин. У процесі планування аудиту досягається вирішення таких завдань:

- оцінка змін, що відбулися в показниках за звітний період: якщо аудит проводиться не вперше, то порівнюються облікові й звітні дані поточного року з перевіреною інформацією минулих років;

- визначення зон потенційного ризику у фінансовій звітності: якщо сума незвичайних коливань є значною, то аудитор має встановити, чи є це наслідком впливу нормальних економічних явищ або перекрученням;

- скорочення деталізованого тестування: якщо під час використання аналітичних процедур на стадії планування не виявляється незвичайних коливань, то можливість суттєвих помилок в обліку можна вважати мінімальною, а тому аудитори можуть скоротити подальше детальне тестування обігів і сальдо за рахунками по проаналізованому сегменту.

Звичайно, вибір методів розрахунку коефіцієнтів має проводитися на підставі нормативних документів, внутрішньофірмових стандартів та професійного судження аудиторів. При аналізі показників фінансової звітності доцільно застосовувати такі процедури:

- обчислення відносних показників поточного періоду;
- зіставлення й аналіз зміни відносних показників, розрахованих у різних періоди;

- зіставлення змін декількох видів відносних показників.

Б. А. Аманжолова й А. В. Наумова вважають, що планування аудиту із застосуванням аналітичних процедур містить такі напрями: експертизу бізнесу; визначення критеріїв суттєвості; оцінка ризиків та проектування обсягу сукупності, що перевіряється; складання програми аудиторських процедур за сутністю [1].

Під час експертизи бізнесу предметом пильної уваги аудиторів виступають як зовнішні чинники, які здатні вплинути на діяльність економічного суб'єкта в майбутньому, так і внутрішні фактори, які безпосередньо формують саму діяльність. Для адекватного розуміння діяльності економічного суб'єкта застосовуються такі процедури, як: опитування компетентних працівників економічного суб'єкта й третіх осіб та аналітичне читання фінансової звітності [6].

Аналітичне читання фінансової звітності надає можливість оцінити масштаби діяльності, виявити незвичайні коливання, які можуть бути зумовлені економічними обставинами або допущеними в обліковому процесі перекручуваннями. На нашу думку, віднесення цієї процедури до аналітичних процедур не викликає сумніву. Проте спосіб опитування працівників економічного суб'єкта й третіх осіб не відповідає вимогам щодо аналітичних процедур, зазначених у МСА 520 "Аналітичні процедури" [4].

При використанні аналітичних процедур на стадії перевірки, по суті, результати їх застосування можуть вказувати на необхідність одержання

додаткової інформації. На цій стадії аналітичні процедури застосовуються для одержання аудиторських доказів щодо певних передумов, що стосуються будь-яких елементів фінансової звітності: активів, зобов'язань, капіталу, доходів, видатків. При цьому обов'язковими є ретельні перевірки всіх суттєвих відхилень.

На думку А. І. Бурикіна “... процес використання аналітичних процедур під час документальної перевірки припускає порівняння сум первинних документів і відповідних облікових регістрів (аналітичних і синтетичних)” [3]. На наш погляд, зазначене порівняння є не аналітичною процедурою, а однією з різновидів детальних тестів оборотів і сальдо за рахунками.

Аналізуючи величину незвичайних відхилень, необхідно використовувати критеріальні значення, засновані на нормативних документах, внутрішньофірмових стандартах з визначення рівня суттєвості та професійного судження аудиторів. Порівнюючи власний результат з результатом економічного суб'єкта, аудитор має визначити мінімальну й максимальну межу можливої різниці, наявність якої не вимагатиме додаткового тестування. Якщо незвичайні відхилення перевищують встановлений рівень, то повинна бути досліджена величина розбіжності.

Вважаємо, що вирішення цього питання залежить від величини суттєвості виявленої різниці стосовно пов'язаних з нею показників і всієї фінансової звітності в цілому. Якщо значення виявленої різниці неприйнятно з погляду аудиторів, то необхідно знайти документальні пояснення. Якщо пояснення будуть недостатніми, то виявлена різниця має кваліфікуватися як перекручування й підлягати процедурам додаткового тестування.

Нами визначені чинники, що впливають на ступінь довіри аудитора до результатів аналітичних процедур, що наведені на рисунку 4.

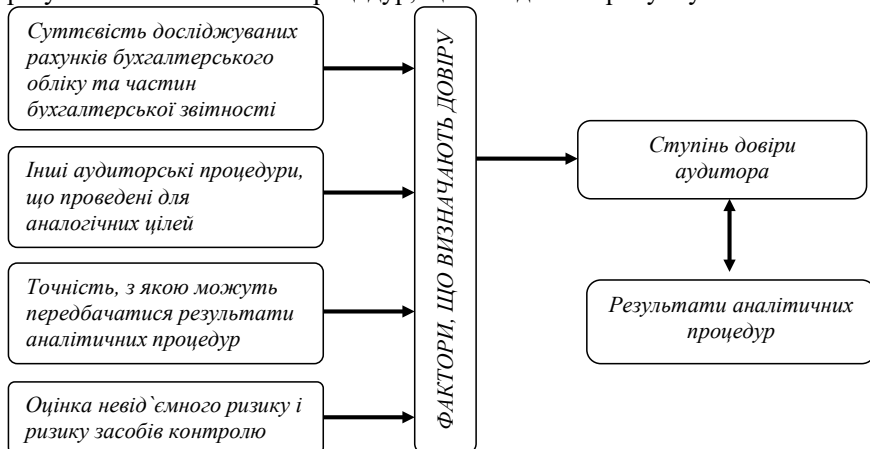


Рис. 4. Систематизація факторів, що впливають на ступінь довіри аудитора до результатів аналітичних процедур

На завершальному етапі аудиту доцільно проаналізувати порядок аналітичної перевірки, оцінити її повноту, а саме дати відповіді на такі запитання:

- чи охоплені перевіркою всі елементи фінансової звітності;
- чи використані всі доступні джерела інформації для проведення аналізу статей на стадії планування аудиту;
- чи виявлені суттєві відхилення під час деталізованої перевірки, які вимагають використання додаткових процедур тестування;
- який ступінь впливу виявлених суттєвих відхилень на достовірність статей фінансової звітності в цілому [7].

Дії аудитора при відхиленні від очікуваних закономірностей при підведенні результатів аналітичних процедур узагальнені на рисунку 5.

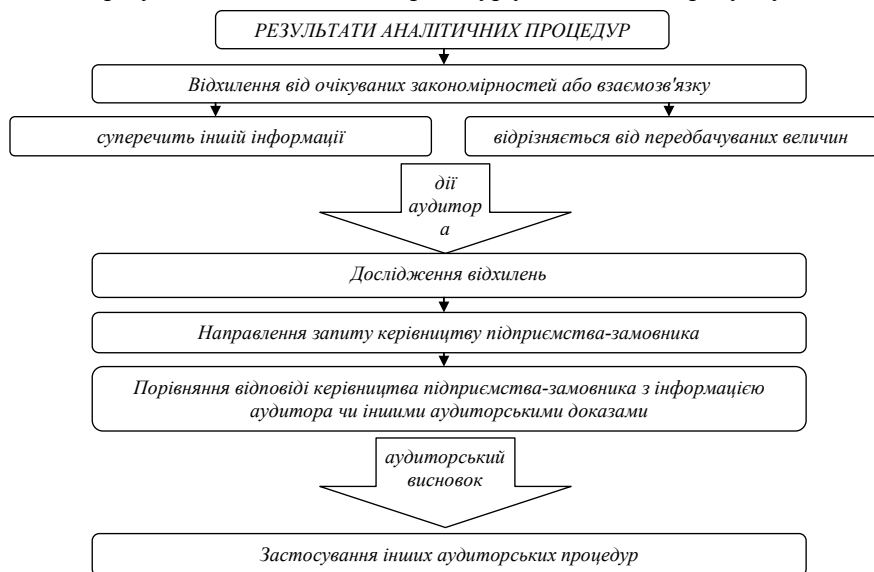


Рис. 5. Послідовність виконання аудиторських процедур при відхиленні від очікуваних закономірностей

Крім цього, результати дослідження дозволяють автору узагальнити відмінні риси економічного аналізу від аналітичних процедур, що проводяться при виконанні завдання з надання впевненості, а саме:

- тісний зв'язок з бухгалтерським обліком, використання даних обліку для оцінки господарських операцій;
- тісний зв'язок з оподаткуванням, дослідження економічного суб'єкта, спрямованих на оптимізацію оподаткування;
- спрямованість на виявлення реальних економічних інтересів в діяль-

ності економічного суб'єкта та дослідження економічних стимулів, які визначають його функціонування;

- більш широке використання інформації із зовнішніх джерел як для оцінки достовірності фінансової звітності, так і для оцінки ефективності ведення справ управлінським персоналом економічного суб'єкта;

- більш чітку спрямованість аналізу на задоволення інтересів конкретних користувачів – аудиторів, що підтверджують достовірність фінансової звітності; можливість продовження діяльності та її ефективність;

- застосування специфічних методів, зокрема інтуїтивних методів діагностики, експертних методів аналізу, використання непрямих ознак для формування висновків [6, с. 7-8].

Висновки. На основі вищевикладеного відзначаємо, що результати аналітичних процедур дозволяють одержати аудиторські докази, необхідні для підготовки аудиторського висновку, а також інформації керівництву та власника економічного суб'єкта за результатами проведення аудиту. Результати аналітичної роботи необхідно відображати в робочих документах аудиторів. Незвичайні відхилення та їх причини, а також результати планування й виконання аналітичних процедур у робочій документації аудиторів доцільно відображати по кожному сегментові фінансової звітності. Отже, аналітичні процедури сприяють підвищенню якості аудиту фінансової звітності завдяки акцентуванню уваги на потенційно “небезпечних” зонах і мінімізації ризику невиявлення.

Література:

1. Аманжолова Б. А., Наумова А. В. Планування аудиту із застосуванням аналітичних процедур / Б. А. Аманжолова // Аудиторські відомості. – 2004. – № 8. – С. 13-14.
2. Аренс Э. А. Аудит / Э. А. Аренс, Дж. К. Лоббек; пер. с англ. М. А. Терехова; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
3. Бурикін А. І. Аналітична перевірка витрат обігу в процес се аудита / А. І. Бурикін // Аудиторські відомості. – 2003. – № 11. – С. 2-5.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2007 року [пер. з англ. О. В. Селезньова, О. В. Гік, О. Л. Ольховікової, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківської та О. С. Кулікова]. – К.: Аудиторська палата України, 2007. – 1172 с.
5. Редько О. Ю. Аудит та безпека бізнесу: [практик. посіб.] / О. Ю. Редько, О. Б. Рижакова, К. О. Редько. – К.: ДП “Інформаційне агентство”, 2007. – 177 с.
6. Усач Б. Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні / Б. Ф. Усач // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 217-222.
7. Шевчук В. О. Удосконалення процедури контролю за процесом формування бюджетів / В. О. Шевчук // Фінанси України. – № 5. – 2009. – С. 19-28.

УДК 336:65. 014. 1

Степанчук С. С.,*кандидат економічних наук, професор Донецького державного університету управління,***Брюшкова Н. О.,***кандидат економічних наук, старший викладач Донецького державного університету управління*

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено особливості розвитку і застосування антикризового фінансового управління підприємством, особливу увагу приділено системі раннього виявлення та подолання кризових процесів.

Ключові слова: фінансова криза, антикризове фінансове управління підприємством, моніторинг.

В статье исследованы особенности развития и применения антикризисного финансового управления предприятием, особенное внимание уделяется системе раннего выявления и преодоления кризисных явлений.

Ключевые слова: финансовый кризис, антикризисное финансовое управление предприятием, мониторинг.

The paper investigated features of the development and application of the anti crisis financial enterprise management, special attention is paid to the system of early detection and to overcome the crisis.

Key words: financial crisis, anticrisis financial management, monitoring, an enterprise.

Постановка проблеми. Сьогодні перед Україною постало питання виходу з економічної кризи, яка охопила весь світ, на всіх рівнях економіки. Висока імовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення спеціалізованого антикризового фінансового управління.

Антикризове управління є визначальним чинником економічного розвитку не лише окремого підприємства, а й регіону, країни в цілому. Цей вид управління створює необхідні умови для стабілізації, подальшого розвитку та активізації діяльності підприємства не лише на вітчизняному ринку, але й при виході на зарубіжні ринки. Дедалі більшої актуальності набуває антикризове фінансове управління діяльністю підприємства, що передбачає запобігання розвитку кризових явищ, реальній оцінці діяль-

ності суб'єкта господарювання, та оцінці перспектив його подальшого розвитку.

Таким чином, роль антикризового фінансового управління у забезпеченні ефективного розвитку економіки постійно зростає, а проблеми його розвитку потребують окреслення та вирішення. Необхідною передумовою вирішення проблем антикризового управління фінансами підприємств є розробка єдиної системи його теоретико-методичних засад.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цією проблемою займалася низка закордонних та вітчизняних вчених-економістів, роботи яких присвячені проблемам антикризового управління та прогнозування кризового стану підприємства, серед яких необхідно відзначити таких авторів, як Е. Альтман, Г. З. Базаров, В. Г. Бівер, У. Блінова, В. В. Ковальов, Е. М. Коротков, Е. А. Уткін, Я. П. Фомін та ін. З переходом України до ринкових відносин, з'явилися роботи вітчизняних авторів, що зробили істотний внесок у розвиток теорії менеджменту та антикризового управління підприємством. Серед них необхідно зазначити праці таких вчених, як О. Ю. Амосов, В. П. Бабиць, Р. І. Біловол, І. О. Бланк, В. А. Василенко, С. Д. Довбня, А. І. Дмитренко, П. В. Єгоров, Л. С. Ситник та ін.

Найбільш послідовно і повно сутність антикризового управління розкрита в монографіях українських учених Л. О. Лігоненко та І. О. Бланка [1]. Багато відомих економістів вважають, що будь-яке управління повинне бути антикризовим, тобто має враховувати можливість кризових явищ та механізмів їх подолання. С. М. Іванюта, також акцентує увагу на тому, що на рівні підприємства антикризове управління – це система заходів попередньої діагностики, за необхідності – фінансове оздоровлення, мінімізація втрат при застосуванні організаційно-правових інструментів банкрутства [2].

Проведений аналіз спеціальної економічної літератури показав, що антикризове управління, перш за все, полягає у необхідності своєчасного запобігання банкрутству, або, якщо кризовий стан вже наявний, у своєчасному “лікуванні” та швидкому виводу підприємства з такого стану.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення особливостей та обґрунтування необхідності антикризового управління.

Поставлена мета зумовлює вирішення низки завдань: проаналізувати різні підходи щодо визначення антикризового управління у працях науковців; визначити особливості антикризового управління; виділити чинники, які визначають необхідність проведення антикризового управління.

Виклад основного матеріалу. У сучасних складних умовах господарювання на діяльність підприємства впливає чимало факторів. Як відомо, ці чинники мають як позитивний, так і негативний вплив на його роботу. Дослідники виділяють зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) фактори, які можуть призвести підприємство до фінансової кризи. Якщо на підприємстві не налагоджено систему антикризового управління, тобто

менеджмент не готовий до своєчасного та правильного реагування на ці чинники, підприємство може опинитися на межі банкрутства.

На практиці відсутність превентивного характеру антикризового управління притаманна більшості українських підприємств, що зумовлено такими причинами, як відсутність стратегічного підходу в управлінні підприємством, спрямованість на короткострокові результати, відсутність власних висококваліфікованих спеціалістів з антикризового фінансового управління.

М. О. Ткаченко [3] наголошує, що сутність антикризового управління складається із сукупності форм та методів реалізації антикризових процедур, які забезпечують мінімізацію збитку від кризи, а також допомагають установити контроль над ситуацією. Але таке визначення випускає з уваги такий важливий елемент антикризового управління, як діагностика виникнення кризи.

Низка авторів вважає, що антикризове управління – це система управлінських заходів щодо діагностики, упередження, нейтралізації і подолання кризових явищ та причин їх виникнення на всіх рівнях економіки.

Найбільш повним є таке визначення: антикризове фінансове управління підприємством – це комплекс постійно діючих, взаємозумовлених і взаємопов'язаних складників управлінського процесу, спрямованих на запобігання, попередження і подолання фінансових криз або усунення їх негативних наслідків для підприємства за допомогою використання всього потенціалу управління фінансовим підрозділом підприємства [4, 5].

Основною метою антикризового фінансового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні зміни), через введення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві та подолати симптоми банкрутства [6].

Тому суть антикризового управління підприємством полягає не тільки у відновленні та забезпеченні стійкого положення на ринку і стабільних результатів діяльності, а у своєчасному прогнозуванні та упередженні розвитку кризових явищ взагалі.

Антикризове фінансове управління підприємством потрібно розглядати в двох аспектах:

- по-перше, – це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), впровадження системи попереджувальних заходів;

- по-друге, – це система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, в тому числі шляхом проведення санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання.

Досягнення цілей антикризового управління значною мірою залежить від діагностики фінансового стану підприємства, контролю і своєчасного запобігання кризовим ситуаціям. Своєчасну та якісну діагностику, а потім і профілактичну роботу можна визначати як головне завдання управління підприємством взагалі і кризовим зокрема. Саме діагностика є найскладнішим етапом антикризового фінансового управління, вона повинна здійснюватися постійно, щоб своєчасно виявити ознаки кризи.

Початком антикризового управління на підприємстві є виявлення ранніх ознак кризи та ідентифікація фінансового стану підприємства. Глибина і тривалість періоду кризи залежить від початкового фінансового стану підприємства, ступеня впливу зовнішнього середовища та гнучкості системи управління. Для вибору відповідного фінансового механізму захисту від кризи, перш за все, необхідно визначити її масштаб (табл. 1).

Таблиця 1
Масштаби кризового стану підприємства й можливі шляхи виходу з нього

Імовірність банкрутства за результатами діагностики	Масштаб кризового стану підприємства	Спосіб реагування
Можлива	Легка криза	Нормалізація поточної фінансової діяльності
Висока	Важка криза	Повне використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації
Дуже висока	Катастрофа	Пошук ефективних форм санації (при невдачі – ліквідація)

У працях відомих економістів виділяються такі методи антикризового управління: моніторинг, диверсифікація, реструктуризація та санація підприємства. Методом, який потрібно застосовувати на всіх фазах кризи, є моніторинг фінансового стану підприємства, бо саме фінансовий стан відображає результати його діяльності.

Важливими інструментами антикризового управління є криза-менеджмент, стратегічне управління, ризик-менеджмент, банкрутство, реінжиніринг, бенчмаркетинг, реструктуризація.

На основі викладеного матеріалу можна визначити певну послідовність процесу антикризового фінансового управління, який включає низку основних етапів:

1. Здійснення постійного моніторингу фінансового стану господарюючого суб'єкта з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку. Цей етап передбачає збільшення уваги при моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища, а також виявлення відхилень параметрів ситуації від норми, що свідчить про ранні ознаки кризи.

2. Визначення масштабів кризового стану господарюючого суб'єкта.

Напрями фінансової стратегії та системи планових і нормативних фінансових показників визначають фінансову діяльність підприємства. У випадку наявних відхилень можна встановити масштаби кризового стану підприємства.

3. Дослідження основних чинників, що впливають на кризовий розвиток підприємства. Чинники групуються за основними характерними ознаками: чинники, які безпосередньо впливають на масштаби і форми кризової ситуації, та чинники, які можуть впливати на діяльність підприємства.

4. Формування системи цілей виходу господарюючого суб'єкта із кризового стану, що відповідає його масштабам. На цьому етапі управління має бути спрямоване на досягнення таких цілей: забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за допомогою наявних внутрішніх резервів, використання при необхідності зовнішньої допомоги та зміна фінансової стратегії з метою забезпечення стійкого економічного зростання господарюючого суб'єкта.

5. Вибір і використання діючих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства. Внутрішні механізми фінансової стабілізації покликані забезпечити реалізацію термінових заходів для відновлення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства за рахунок внутрішніх резервів.

6. Вибір ефективних форм санації підприємства. Якщо масштаби кризового стану не дозволяють вийти з нього за рахунок внутрішніх резервів, господарюючий суб'єкт змушений звернутися до зовнішньої допомоги, що має форму санації.

7. Забезпечення контролю результатів розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи. Саме з огляду на важливість реалізації розроблених заходів, контролю повинна приділятися особлива увага. Функція контролю покладається на керівництво підприємства.

Здійснення антикризового управління за цими етапами забезпечить досягнення його головної мети – забезпечення стабільного положення на ринку економічних, політичних і соціальних перетворень на основі упреджуючих стратегічних заходів.

Висновки. До особливостей ринкової економіки належать закономірності прояву циклічності економічних процесів, їх повторюваність та прояв кризових явищ, ситуацій, стану. Причини кризових процесів загальновідомі: спад виробництва, випуск неконкурентної продукції, цінові диспропорції, фінансова нестабільність, безробіття та ін. На рівні конкурентного підприємства кризові явища доповнюються незадовільними мотиваційними чинниками, відсутністю стратегічного планування, порушенням внутрішньогосподарських зв'язків, конфліктними ситуаціями, неефективністю роботи управлінської команди, стилем управління лідера. Забезпечення стійкого розвитку економіки України робить надзвичайно актуальною проблемою створення системи антикризових заходів, потре-

бує термінової розробки теорії й практики антикризового управління підприємствами, оскільки в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. На межі банкрутства перебуває сьогодні багато підприємств, які не мають змоги вчасно виконувати свої зовнішні та внутрішні зобов'язання.

Виведення вітчизняних підприємств з фінансової кризи та своєчасне запровадження заходів системи раннього упередження і реагування ускладнюється дефіцитом та недосконалістю теоретико-методичного забезпечення механізму антикризового фінансового управління.

На основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що антикризове фінансове управління доцільно застосовувати як на підприємствах що є благополучними, так і на підприємствах, які вже опинилися у стані фінансової кризи. За функціонування підприємства в нормальних умовах, основним завданням такого управління є попередження, своєчасне реагування і профілактика фінансової кризи, а в кризовій ситуації – подолання вже наявної фінансової кризи і фінансове оздоровлення підприємства.

Література:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 655 с.
2. Іванюта С. М. Антикризове управління: навч. посібн. / С. М. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
3. Ткаченко М. О. Оцінка та інструментарій антикризового управління / М. О. Ткаченко // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 154-158.
4. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – 2-ге вид., без змін – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
5. Макаренко И. О. Анализ проблем антикризисного управления предприятием при угрозе банкротства // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 9. – С. 170-174.
6. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: навч. посібн. / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблій. – К.: Кондор, 2007. – 272 с.

УДК 336. 26

Фатенок-Ткачук А. О.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Волинського національного університету імені Лесі Українки,***Замойська К. П.,***студентка 4-го курсу економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки*

ПРАКТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЕМІТЕНТОМ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ

У статті проаналізовано послідовність оподаткування дивідендів. Виділено основні положення нормативно-правового забезпечення цього процесу. Узагальнено інформаційну базу щодо оподаткування дивідендів акціонерів.

Ключові слова: дивіденди, емітент корпоративних прав, оподаткування дивідендів, авансовий внесок з податку на прибуток, податок на прибуток.

В статье проанализирована последовательность налогообложения дивидендов. Выделены основные положения нормативно-правового обеспечения этого процесса. Обобщена информационная база относительно налогообложения дивидендов акционеров.

Ключевые слова: дивиденды, эмитент корпоративных прав, налогообложения дивидендов, авансовый взнос из налога на прибыль, налог на прибыль.

The sequence of taxation of dividends is analyzed. Determined the main provisions of the normative-legal support that process. An informative base is generalized in relation to taxation of dividends of shareholders.

Keywords: dividends, issuer of corporate rights, taxation of dividends, advance payment from an income tax, income tax.

Постановка проблеми. Процес глобалізації частково уповільнила світова фінансова криза, що негативно вплинула на розвиток економік більшості країн світу в цілому та суб'єктів підприємницької діяльності зокрема. Значно зменшилися доходи всіх структурних одиниць економічного простору, через уповільнення обмінних операцій, скорочення обсягів виробництва, зменшення вільних обігових коштів і, як наслідок, зниження платоспроможності суб'єктів ринку.

Критичний аналіз категорії "дивідендна політика" як діяльності щодо розподілу прибутку вказує на те, що в найзагальнішому розумінні вона

означає мистецтво управління дивідендними виплатами (від давньогрецького “politike” — мистецтво управляти) та розглядається як складова корпоративної політики управління прибутком. Зазначимо, що спільною рисою теорій управління доходами є цільова орієнтація (оптимізація пропорцій між споживанням та тезаврацією прибутку з метою максимізації ринкової вартості підприємства), незважаючи на це, кожна з них передбачає варіативність рішень щодо прийомів та способів її досягнення. Наслідки останнього, важливе місце з-поміж яких займають податкові, суттєво впливатимуть на фінансово-майновий стан як платників, так і отримувачів дивідендів, що в кінцевому рахунку зумовлює вкрай обережний підхід до реалізації дивідендної політики та стримує інвестування у вітчизняні підприємства.

На жаль, сьогодні залишається чимало питань щодо оподаткування процесу розподілу прибутків, виплати дивідендів, вирішення яких оптимізувало б процес формування прибутку джерела отримання доходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та обґрунтуванню методології обліку та оподаткування дивідендів багато уваги приділяли такі вчені-економісти, як: Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець, С. Ф. Голов, О. В. Лишилєнко, К. І. Оганян, С. Д. Шаталов. Дослідження податкових наслідків дивідендної політики представлені роботами О. Д. Данілова та Д. М. Серебрянського, О. Кисельової, А. Солтана. Вони концентруються на практичних аспектах оподаткування дивідендів та носять характер роз'яснень норм податкового законодавства. Незважаючи на значні досягнення і напрацювання, бухгалтери допускають низку методичних помилок під час оподаткування дивідендів, і, як наслідок, виникають проблеми при визначенні фінансового результату діяльності.

Мета і завдання дослідження. Метою написання цієї статті є розкриття особливостей оподаткування дивідендів емітентом корпоративних прав, виділення основних положень нормативно-правового забезпечення цього процесу та узагальнення інформаційної бази щодо оподаткування дивідендів акціонерів.

Виклад основного матеріалу. Питання актуальності виплати та оподаткування дивідендів залишається відкритим. Це підтверджують офіційні звіти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [4]. Так, за даними цих звітів, в Україні частка акціонерних товариств, що здійснюють дивідендні виплати, за період 2006-2008 рр. не перевищувала 12,74% від загальної кількості. При цьому на відповідні цілі ними спрямовувалося не більше 21,12% чистого прибутку (табл. 1).

Дослідження свідчать, що пріоритетним завданням кожного підприємства в сучасних умовах господарювання є досягнення необхідної норми прибутку: новостворені підприємства можуть взагалі не виплачувати дивіденди протягом перших років, проте після досягнення запланованого рівня прибутковості в світі від 25 до 40% прибутку спрямовується на виплату дивідендів.

Таблиця 1

*Динаміка дивідендної активності акціонерних товариств України,
за даними ДКЦПФР (без урахування банків та СМП)*

Показник	31. 12. 2006 р.			31. 12. 2007 р.			31. 12. 2008 р.		
	ВАГ	ЗАГ	Всього	ВАГ	ЗАГ	Всього	ВАГ	ЗАГ	Всього
Кількість АТ, шт.	6009	3326	9335	5526	3175	8701	4772	2991	7763
Частка АТ, що проводять дивідендні виплати, %	10,07	12,45	10,92	11,85	14,17	12,70	12,47	13,17	12,74
Чистий прибуток підприємств, млрд. грн.	18,23	11,13	29,36	20,08	11,34	31,42	23,90	13,46	37,36
Частка прибутку, спрямованого на дивіденди, %	8,17	3,50	6,40	25,65	6,17	18,62	25,10	14,04	21,12

Термін “дивіденди” походить від латинського слова “dividendum”, тобто те, що підлягає розподілу. З економічного погляду, під дивідендами розуміють грошові виплати, що являють собою частину прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється між акціонерами пропорційно до кількості акцій, якими володіє кожен з них. Однак це визначення дивідендів не є єдиним, так, зокрема, українські законодавці поглиблюють його, причому настільки, що різні нормативно-правові акти тлумачать його по-своєму.

Таблиця 2

*Характеристика сутності дивідендів відповідно
до різних нормативно-правових актів*

Нормативно-правовий акт	Характеристика терміна “дивіденди”
Закон України “Про господарські товариства”	Це частина прибутку, що розподіляють між власниками господарського товариства пропорційно їх часткам у статутному фонді.
Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”	Це платіж, який здійснює юридична особа – емітент корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав (інвестиційних сертифікатів), у зв’язку з розподілом частини прибутку такого емітента, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.
П(С)БО 15 – Положення (стандарти) бухгалтерського обліку “Дохід”	Частина чистого прибутку підприємства, розділена між власниками (учасниками), залежно від їх участі у власному капіталі підприємства.

Порядок оподаткування дивідендів емітентом та власником корпоративних прав визначається Законами України “Про оподаткування прибутку підприємств” та “Про податок з доходів фізичних осіб”. Схема оподаткування дивідендів емітентом корпоративних прав наведена на рис. 1.

У випадку прийняття рішення щодо виплати дивідендів емітент корпоративних прав, на які нараховуються дивіденди, здійснює зазначені виплати власнику таких корпоративних прав пропорційно частці його в статутному фонді підприємства-емітента таких корпоративних прав незалежно від того, чи була діяльність такого підприємства-емітента прибутковою протягом звітного періоду, чи ні.

Підприємство, що приймає рішення про виплату дивідендів своїм засновникам, має нарахувати авансовий внесок з податку на прибуток на суму нарахованих дивідендів у розмірі 25% від суми дивідендів, призначених для виплати, без зменшення суми дивідендів на суму авансового внеску і сплатити такий авансовий внесок до чи одночасно з виплатою дивідендів. Авансовий внесок не стягується лише у випадку виплати дивідендів у вигляді: а) акцій (часток, паїв), емітованих підприємством, яке нараховує дивіденди, за умови, що така виплата ніяким чином не змінює пропорцій участі всіх акціонерів у статутному фонді підприємства-емітента; б) інститутами спільного інвестування; в) у межах мус дивідендів, отриманих від юридичних осіб, які перебувають під контролем юридичної особи, яка здійснює виплату [1].

Платник податку — емітент корпоративних прав, зменшує суму нарахованого податку на прибуток звітного періоду на суму авансового внеску, попередньо сплаченого протягом звітного періоду [1].

При нарахуванні (виплаті) дивідендів на користь фізичних осіб (резидентів), емітент корпоративних прав виступає їхнім податковим агентом і змушений утримати із суми нарахованих дивідендів податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) за ставкою 15%. До суми дивідендів не можна застосовувати податкову соціальну пільгу, оскільки дивіденди не є заробітною платою [2].

Якщо підприємство-емітент корпоративних прав виплачує дивіденди нерезиденту юридичній особі, то при оподаткуванні він керується ст. 13 Закону “Про оподаткування прибутку підприємств”, якщо ж — нерезиденту фізичній особі, згідно з п. 9.3 Закону “Про податок з доходів фізичних осіб”. При виплаті дивідендів нерезидентам фізичним особам із суми дивідендів необхідно утримати ПДФО за ставкою 15%, а з дивідендів нерезидентів юридичних осіб — податок на репартацію за ставкою 15%.

Однак за кордоном ставки оподаткування дивідендів є більш диференційованими і у деяких країнах значно вигіднішими ніж в Україні. Тому нерезидент має право обирати “українські правила” оподаткування дивідендів, чи “правила”, які діють у країні, резидентом якої він є. Таке право надається за умови наявності, між Україною та країною походження нерезидента, договору про уникнення подвійного оподаткування [3].



Рис. 1. Схема оподаткування дивідендів емітентом корпоративних прав

Авансовий внесок з податку на прибуток підприємств, сплачений у зв'язку з нарахуванням дивідендів, є частиною податку на прибуток підприємства.

* Перелік країн, з якими Україна уклала договори про уникнення подвійного оподаткування станом на 01. 01. 2010, наведено в листі ДПАУ від 26. 01. 2010 р. № 1315/7/12 – 0117) [3].

Щоб застосувати до дивідендів нерезидента ставку оподаткування, яка діє в країні його походження, нерезидент має підтвердити свій нерезидентський статус — надати емітенту, який виплачує йому дивіденди, довідку (або її нотаріальну копію), яка підтверджує, що нерезидент є резидентом країни, з якою укладено міжнародний договір про уникнення подвійного оподаткування. У випадку ж ненадання довідки, дивіденди, що виплачуються нерезиденту, оподатковуватимуться згідно з чинним законодавством України.

Висновки. Узагальнивши все вищесказане, можна дійти висновку, що виплата дивідендів — важливий показник успішності компанії для її учасників та надійності для контрагентів. Сьогодні це особливо справедливо: забезпечуючи можливість отримувати дивіденди, суб'єкт господарювання доводить здатність “працювати у плюс” навіть в умовах кризи.

Для емітента корпоративних прав резидента України, що виплачує дивіденди, передбачені такі податкові вимоги, а саме: 1) нарахування та сплата авансового внеску у розмірі 25% від суми дивідендів; 2) у разі виплати дивідендів фізичній особі – утримання податку з доходів фізичних осіб за ставкою 15%; 3) утримання з нарахованих дивідендів нерезидента юридичної особи податку на репарацію за ставкою 15%, а з дивідендів нерезидента фізичної особи – ПДФО за ставкою 15%; 4) у випадку наявності між Україною та країною походження резидента договору про уникнення подвійного оподаткування та підтвердження нерезидентського статусу довідкою, оподаткування дивідендів може здійснюватися або за “українськими” правилами, або за правилами країни, з якої походить нерезидент.

Література:

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28. 12. 1994 № 334/94-ВР, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України “Про оподаткування доходу фізичних осіб” від 22. 05. 2003 № 889-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Лист ДПАУ від 26. 01. 2010 р. № 1315/7/12 – 0117 “Щодо міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivsta.gov.ua/nerezident>.
4. Офіційний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” затверджений наказом Міністерства фінансів України від 29. 11. 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 368

Шкварець Г. В.,*викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету*

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

*У статті розглянуто наукові проблеми, дієвість та ефективність сутності фінансових ризиків страхових компаній.****Ключові слова:** фінансові ризики, страхова компанія.**В статье рассмотрены научные проблемы, действенность и эффективность сущности финансовых рисков страховых компаний.****Ключевые слова:** финансовые риски, страховая компания.**The article deals with scientific problems, the effective and efficient nature of financial risks insurance companies.****Key words:** financial risks, the insurance company.*

Постановка проблеми. У сучасній економіці страхові компанії функціонують у нестабільному середовищі й не володіють повною інформацією про контрагентів. Відсутність вірогідної інформації створює передумови появи фінансових ризиків, які присутні у більшості господарських операцій. Враховуючи важливість і складність проблематики, пов'язаної з управлінням фінансовими ресурсами, вона стала тематикою як міжнародних, так і вітчизняних економічних досліджень. Мета статті – сформулювати поняття визначення сутності фінансових ризиків страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка й аналіз ризиків у фінансово-господарській діяльності страхових компаній проводяться дослідниками у різних напрямках. При цьому можна зазначити, що у фундаментальних роботах у сфері ризиків такі дослідники-теоретики, як В. Алєнічева, М. Клапківа, Л. Хоріна, С. Осадець, Я. Шумелда тощо окреслювали природу ризику, взаємозв'язки ймовірності, невизначеності ризику, аналіз, моделювання та управління фінансовими ризиками, але не розглядали питання зв'язку ризику зі специфікою діяльності. Сутності виникненню фінансових ризиків у страхових компаніях та зменшення (пом'якшення їх впливу) на фінансовий стан учасників страхових компаній присвячено чимало наукових праць.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення сутності, причини виникнення, виявлення напрямів фінансових ризиків страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. Як зазначає І. Бланк, фінансові ризики представляють собою результат вибору менеджерами або власниками альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення очікуваного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності понесення фінансових втрат, з огляду на невизначеність умов його реалізації [1, с. 20].

Останнім часом страховий ринок України стрімко розвивається, зростає імідж страхування та попит на страхові послуги. Питанням дослідження сутності фінансових ризиків та методології їх страхування присвячено праці В. Алєнічева, М. Клапківа, Л. Хоріна, С. Осадця, Т. Ротова тощо.

У науковій літературі існує низка підходів щодо ідентифікації фінансових ризиків. У межах першого підходу М. Клапків виділяє віднесення до цієї групи практично всіх майнових ризиків, оскільки збитки, завдані внаслідок прояву майнових ризиків, майже завжди мають фінансовий характер, тобто вони набувають грошового виміру [8]. Згідно з другим підходом, до фінансових ризиків належать ті, які такими прямо чи непрямо визначаються в нормативних документах. Третій підхід включає до фінансових ризиків лише кредитні ризики та ризики гарантій і порук.

Відповідно до першого з них, фінансовий ризик характеризується як ймовірність або випадковість. На думку Л. Коваленко та Л. Ремньова, фінансовий ризик підприємства – це ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності за умов здійснення ним фінансової діяльності [9, с. 18]. Олексів І. розглядає фінансовий ризик як потенційно можливу, випадкову подію, дію, що спрямована на процес отримання, цільового використання, розрахунків, зберігання або накопичення грошових коштів юридичних, фізичних осіб і заподіює їм збитки, втрату доходів, додаткові фінансові витрати, для відшкодування яких проводиться страхування [10, с. 98]. Тут автор дає розширене тлумачення не лише ризику, а і процесу, в межах якого він реалізовується. Такий підхід дає змогу розглянути також призначення страхування. Вітчизняний науковець В. Фурман вказує на актуальність питання визначення ризиків, які супроводжують рух саме грошових потоків страхової компанії [12, с. 107].

Незважаючи на давню історію існування ризику та його вивчення, в науковій літературі немає єдиної думки щодо визначення цього поняття та єдиного підходу щодо формування фінансового ризику. Окрім того, ризик розглядають як історичну та як економічну категорію, залежно від галузі застосування.

Цікавою є етимологія слова “ризик”, яке у будь-яких народів та в багатьох мовах найчастіше пов’язують з усвідомленням можливості небезпеки в різних сферах соціально-економічної діяльності. Про це зазначено у словниках іноземних мов та дослідженнях вчених. Так, наприклад, Вольф-Рудігер Гейльман вказує на латинське походження терміна “rescum”, що означає “небезпека”, “скала” [13]. Гейне Браун підкреслює арабське по-

ходження слова "ризик" та його запозичення італійцями. Вітчизняний вчений М. Клапків досліджує етимологію слова "ризик" у різних наукових джерелах, порівнює відповідні ієрогліфічні знаки китайської та японської мови та підкреслює кореневу подібність термінів "ризик", "нещастя", "страхування" [8]. В. Даль у тлумачному словнику російської мови зміст "ризикувати" пов'язує із "пускатися наудачу, йти наавось, підвергаться случайности..." [6]. В українській мові слово "ризик" також поєднують з усвідомленою можливістю небезпеки.

Зрозуміло, що ризик як економічна категорія виник з появою товарно-грошових відносин і відображає подію, яка може або відбуватися, або ні. До того ж для події, що відбувалася, можливі три варіанти економічного результату. А саме:

- позитивний (вигода, прибуток);
- нульовий (результат не змінився);
- від'ємний (збиток, втрата).

Вчені вважають, що вперше спроба наукового визначення сутності та змісту поняття "ризик" була зроблена математиком Йоганом Тетенсом (XVIII ст.) [8]. Його наукові праці з виміру ризику знайшли практичне застосування в страхуванні життя. Хоча основи актуарних розрахунків, серед основних завдань яких є дослідження та групування ризиків, закладені в працях вчених Д. Граунта, Я. Вітта, Е. Галлея ще в XVII ст. Подальший розвиток математики та страхування призвели до того, що термін "ризик" почав використовуватись спочатку у страховій теорії, а із зростанням впливу науково-технічного прогресу на фінансово-господарське та соціальне життя суспільства поширився і на економічну теорію. Однак чеський вчений Я. Дангель, як зазначає М. Клапків, розуміння сутності ризику виводить з філософії та економічної теорії [8].

У теорії ризику переважаючою є думка, яка ототожнює ризик і непевність. Наукові дискусії з цього приводу тривають вже близько століття. Спробою поєднати економічний зміст "ризик" з "непевністю" є концепція деяких вчених, що ґрунтується на принципах загального детермінізму (причинній зумовленості всіх подій та явищ), в основі якої лежить погляд, що ризик є випадковістю, а внаслідок цього у людей існує стан непевності в прийнятті рішень. Спираючись на цю концепцію, можна дійти висновку: наявність зовнішніх чинників, які завжди супроводжують будь-яку діяльність та буття, формує непевність. Але непевність формується за рахунок наявності засобів досягнення мети (об'єктивна причина), психологічного чинника, ступеня віри, переконання, наявність вмінь, знань, досвіду (суб'єктивна причина). Як відомо, суб'єктивний фактор важко оцінити та практично неможливо виміряти. Досить поширеним у трактуванні сутності ризику є використання поглядів, що розмежовують поняття "ризик" та "непевність", спираючись на "теорію катастроф", коли ризики є абсолютно випадковими [8]. Проте такий підхід не дає змоги їх кількісно виміряти та

вартісно оцінити втрати, а тим самим на них впливати та організовувати антикризову діяльність за допомогою страхового захисту.

Дуже важливою для філософського та загальноекономічного розуміння ризику є теорія Ф. Кнайта, згідно з якою ризик – це результат будь-якої діяльності, який можна виміряти за допомогою методів теорії ймовірності й закону великих чисел [8]. Якщо подібних розрахунків виконати неможливо, то цей результат діяльності є непевністю. За концепцією цього американського економіста ризик пов'язується з невизначеністю, яка є джерелом виконання прибутку і яку можна технічно виміряти й оцінити за допомогою методу ймовірнісних розрахунків.

Крім того, ризик може бути представлений через логічну ймовірність, що ґрунтується на пізнанні законів природи та суспільства, через статистичну ймовірність, яка відображає збір, накопичення, аналіз та систематизацію статистичних даних.

Варто підкреслити, що досить повним та сучасним є визначення ризику в навчальному посібнику “Фінансовий менеджмент” за редакцією О. В. Кнейслер: “Під ризиком слід розуміти ймовірність виникнення збитків, втрат або недотримання прибутку в ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності” [7, с. 233].

Проблеми виникають вже на етапі з'ясування, які ж саме ризики належать до фінансових. Теоретична та методологічна складності змісту і сутності фінансових ризиків зумовили їх розгляд і визначення окремими авторами у широкому та вузькому значеннях.

У широкому значенні фінансові ризики – це ризики, які характеризуються ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності. У цьому значенні поняття “фінансовий ризик” тотожне поняттю “комерційний (підприємницький) ризик”, яке містить цілий комплекс різних ризиків: майнових, виробничих, торговельних тощо. Поняття “фінансовий ризик” також використовується у більш вузькому значенні як частина комерційних ризиків, пов'язана з ймовірністю фінансових втрат внаслідок операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах.

Досліджуючи фінансові ризики страхових компаній, Л. Хорін вважає, що фінансові ризики у сфері їх практичного обслуговування на українському страховому ринку безпідставно виявилися “розмазаними” по окремих групах, які тепер охоплюються видами страхування.

У межах іншого підходу, висловленого групою українських вчених, фінансові ризики теоретично можуть бути окремим видом, а також входить до складу інших ризиків – ринкового, інвестиційного [4, с. 252]. Ступінь їх присутності в цих ризиках залежатиме від того, наскільки тісно ринкові, інвестиційні та інші економічні процеси формуються за участю фінансових відносин у їх теоретичному, категоріальному значенні. Таким чином, в основу цього підходу покладено поняття “ризикоутворюючі фактори”, які впливають на конкретний вид або декілька видів ризиків.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що фінансовий ризик страхових компаній пов'язаний із вибором певних альтернативних варіантів рішень та обчисленням їх результату – в цьому полягає його суб'єктивна природа. Разом із тим, фінансовий ризик має і об'єктивну сторону, оскільки вона є формою кількісно-якісного вираження реально існуючої невизначеності. Таким чином, фінансовий ризик страхових компаній являє собою ймовірність отримання фінансових втрат.

Література:

1. Александрова М. М. страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002– 6-8с.
2. Балабанов І. Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 64 с.
3. Борщук І. В., Свідрик Т. І. Збірник науково-технічних праць. – Національний лісотехнічний університет України.
4. Глотова Д. В. Экономические науки / Финансовые отношения.
5. Горбач Л. М. Страхова справа: Навчальний посібник. – 2-ге видання, виправл. – К.: Кондор, 2003. – 252 с.
6. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. – Т. 4. – Офорт. "Диамант". – СПб.: ТОО "Диамант", 1996.
7. Кнейслер О. В. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: "Вектор", 2008. – 233 с.
8. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
9. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова – 3-тє вид., випр. і дооп. – К.: Знання, 2008. – 483 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
10. Олексів І. Б. Методи багатовимірної аналізу в оцінюванні фінансових ризиків підприємства / І. Б. Олексів, Н. Ю. Подольчак // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 96-103.
11. Шумелда Я. Страхування: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Тернопіль: Джура, 2004. – С. 8-13.
12. Фурман В. М. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика / Фурман В. М. // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 107-114.
13. Hilman Wolf – Rüdinger / Versicherungs – mathematische Methoden des RiskManagement // Blatter. Deutsche Gesellschaft fur Versicherungs – mathematik. – 1989. – № 2. – С. 141; Mathematik und Muthos // Versicherungswirtschaft. – 1989. – № 12. – P. 761.

УДК 658. 153: 621

Яковенко О. В.,*кандидат економічних наук, старший викладач Хмельницького національного університету*

МЕХАНІЗМ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СКЛАДОВІ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

У статті виділено основні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які мають вплив на формування бюджетів підприємства та уточнено характер їх впливу на окремі складові механізму бюджетування. Розроблено схематичне зображення механізму бюджетування з виділенням етапу бюджетного процесу та з врахуванням взаємодії та взаємозалежності складових.

Ключові слова: бюджет, зовнішнє і внутрішнє середовище, механізм бюджетування.

В статье выделены основные факторы внутренней и внешней среды, которые имеют влияние на формирование бюджетов предприятия и уточнен характер их влияния на отдельные составляющие механизма бюджетирования. Разработано схематическое изображение механизма бюджетирования с выделением этапов бюджетного процесса и с учетом взаимодействия и взаимозависимости составляющих.

Ключевые слова: бюджет, внешняя и внутренняя среда, механизм бюджетирования.

The article determines the basic factors of internal and external environment, which have an influence on forming of the enterprise's budgets, and specifies a character of this influence on the separate constituents of budget mechanism. The schematic image of budget mechanism is worked out with a selection of the stage of budget process and taking into account interplay and interdependence of constituents.

Keywords: budget, external and internal environment, budget mechanism.

Постановка проблеми. Для поліпшення процесу управління на підприємствах в останні роки пропонують використовувати бюджетування. Складність процесу бюджетування, задіяність багатьох об'єктів та суб'єктів, наявність різних видів бюджетів, можливих схем їх консолідації, методів розробки зумовили виникнення великої кількості термінів, що використовуються для характеристики бюджетування.

Актуальність останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти бюджетування, визначення основних понять найбільш детально розглядають у своїх роботах Т. Бенъ, М. Білик, В. Бочаров [1], О. Жамойда, Р. Жов-

новач, А. Кармінський, Т. Кисельова, С. Ковтун, О. Кузьмін [2], О. Мельник, І. Немировський [3], Н. Оленев, А. Прима, Т. Сизова, І. Старожилова, М. Тарасюк, О. Терещенко, С. Фалько, В. Хруцький [4], К. Щиборщ [5] та ін. Незважаючи на велику кількість тлумачень окремих елементів бюджетування, невіршшм залишається питання представлення складових бюджетування під час реалізації його на підприємстві та врахування при цьому впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні та структуризації механізму бюджетування, який би забезпечив системність вирішення поставлених завдань у процесі діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під механізмом в широкому значенні прийнято розуміти внутрішню будову, систему чого-небудь і водночас сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище [6, с. 523].

Під механізмом бюджетування пропонуємо розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів: бюджетної структури, системи, моделі та процедури, в результаті взаємодії яких забезпечується послідовна реалізація бюджетування як технології управління [7].

Усі складові механізму бюджетування на підприємстві в тій чи іншій мірі перебуватимуть під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливатимуть на підприємство. Врахування основних факторів дозволить сформувати оптимальні для підприємства умови функціонування механізму бюджетування (рис. 1).

Внутрішні чинники – це ситуаційні рушійні сили всередині підприємства.

До основних внутрішніх факторів можна віднести [8]:

- цілі організації – формуються з урахуванням ринкової кон'юнктури на основі наявних та потенційних можливостей організації;
- структура організації – формується під обрані цілі таким чином, щоб забезпечити необхідний рівень гнучкості й мобільності організаційних дій;
- система технологій – спрямована на забезпечення конкурентоспроможності продукції за технічними й економічними параметрами;
- персонал (людські ресурси) – добирають з урахуванням кваліфікаційних характеристик і узгодженості мотивацій індивідів з цілями організації, здатності їх до саморозвитку;
- організаційна культура – має своїм завданням ідентифікацію індивідуальних та організаційних цілей та їх узгодження.

Цілі підприємства визначають мету впровадження та функціонування бюджетування на підприємстві. Використання бюджетів буде ефективним лише в тому випадку, якщо воно буде спрямоване на досягнення визначених цілей. Відповідно до мети підприємства буде побудована система бюджетів та обрана модель бюджетування. Особливості технологічного процесу повинні бути враховані при визначенні бюджетної структури та побудові моделі. Наприклад, для деяких підприємств при побудові системи бюджетів краще використати процесний підхід, і тим самим сформувати комплексну модель бюджетування. Процедура бюджетування буде

враховувати особливості бюджетної системи та моделі.

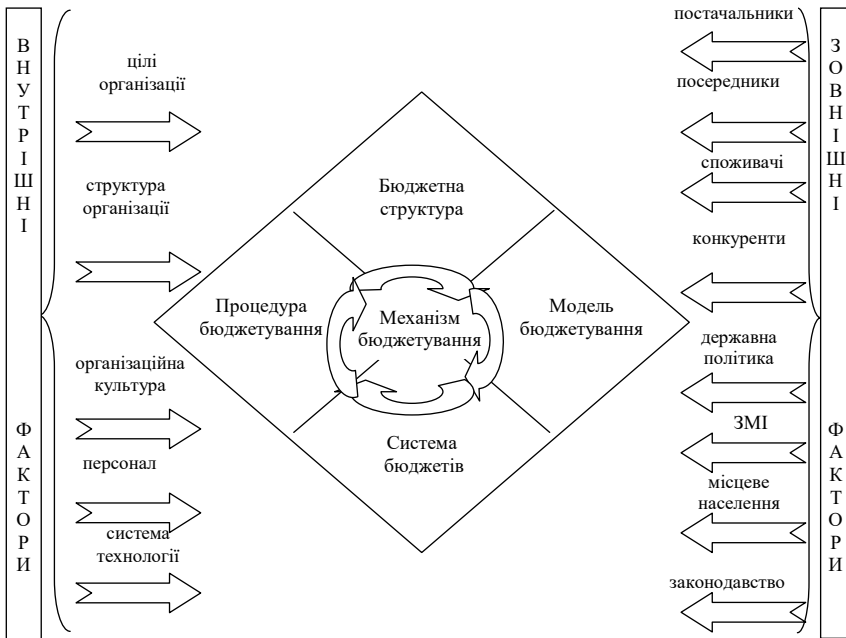


Рис. 1. Структура та фактори впливу на механізм бюджетування

Персонал підприємства є визначальним внутрішнім чинником. Наявність кваліфікованих кадрів дасть змогу швидко впровадити та забезпечити функціонування бюджетування на підприємстві, або ж навпаки звести нанівець всі зусилля і перетворити бюджетування в формальний процес, що забиратиме час, ресурси і не приносить жодних позитивних результатів. З персоналом тісно пов'язана організаційна культура підприємства. При сприятливій організаційній культурі створюються всі умови для реалізації переваг бюджетування та забезпечується розвиток персоналу.

У зовнішньому середовищі підприємства прийнято виділяти фактори прямої дії (мікросередовище) та непрямой дії (макросередовище). До чинників прямої дії належать постачальники, посередники, споживачі, конкуренти, державні органи управління, засоби масової інформації, місцеве населення, законодавство. Уся сукупність факторів зовнішнього середовища впливатиме на формування цілей підприємства і на механізм бюджетування. Наявність великої кількості постачальників, посередників, споживачів ускладнюватиме механізм бюджетування, впливаючи на модель, систему, структуру та процедуру бюджетування. Присутність на ринку багатьох конкурентів зменшуватиме точність прогнозів щодо рівня цін та попиту на товар.

На рис. 2. показана взаємодія внутрішніх складових механізму бюджетування та чинників впливу на них під час реалізації бюджетування.

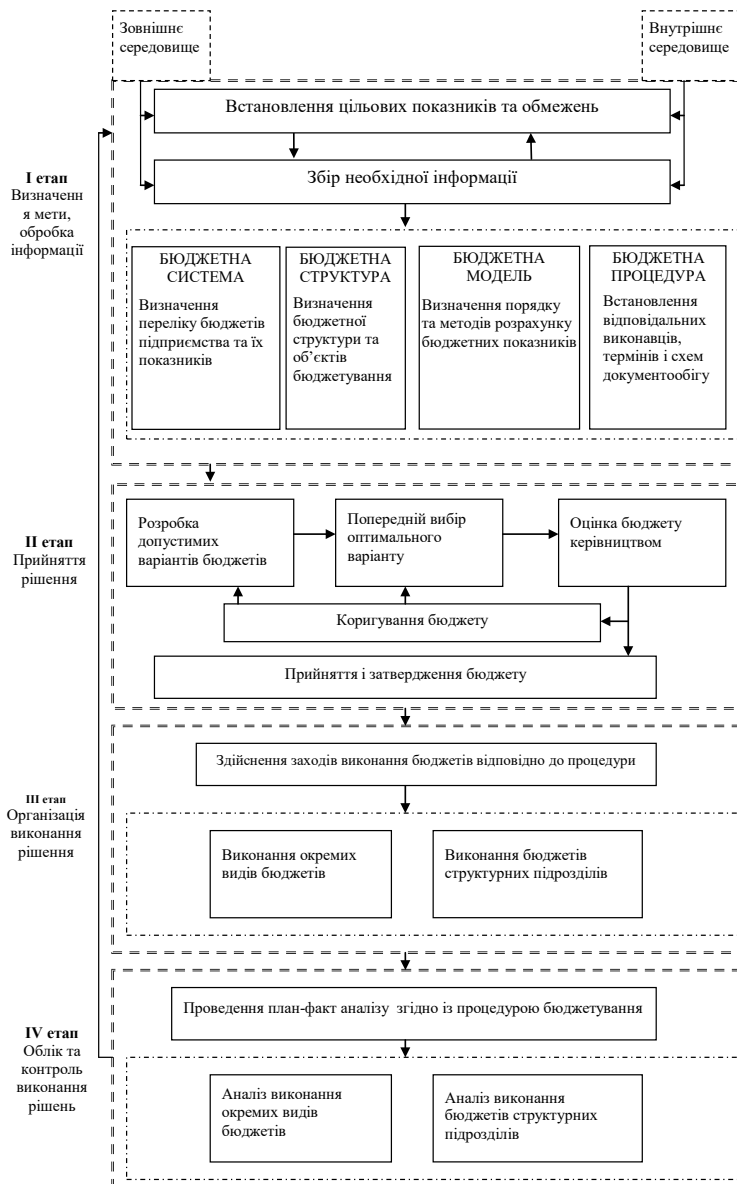


Рис. 2. Механізм бюджетування

Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища зумовлюють вибір цільових показників підприємства та накладають певні обмеження, які потрібно враховувати при побудові механізму бюджетування, а також при кожному новому бюджетному циклі. Визначення параметрів кожної із складових механізму бюджетування має одномоментний характер і може коригуватись у разі виникнення такої необхідності.

Елементи другого блоку (дії другого етапу) мають циклічний характер і повторюватимуться перед початком нового бюджетного періоду. Це ж стосується третього та четвертого блоків (етапів).

Відповідно до рис. 2, механізм бюджетування підприємства має бути сформований таким чином, щоб була можливість організації та оцінки виконання окремих видів бюджетів та бюджетів структурних підрозділів. У першому випадку відповідальність встановлюється за функціональним принципом, у другому – за лінійним.

Дослідження практики діяльності машинобудівних підприємств виявило наявні недоліки та проблеми використання бюджетів.

До основних із них належать: відсутність цілісного механізму бюджетування на підприємствах, наявність лише окремих його елементів; переважно централізований метод формування бюджетів, незадіяність структурних підрозділів до цього процесу. Система бюджетів найчастіше обмежується рівнем підприємства і узагальненими бюджетними показниками; модель бюджетування, що існує, зорієнтована переважно на фінансову діяльність, водночас як операційна діяльність є визначальною при формуванні господарських результатів; бюджетна процедура не закріплена документально; переважне застосування річних бюджетів і відсутність проміжного контролю за їх виконанням підсилюють небезпеку перетворення бюджетування просто у формальний процес.

Висновки. Таким чином, механізм бюджетування має бути чітко структурованим, щоб забезпечити системність вирішення поставлених завдань у процесі діяльності підприємства. Виділення окремих складових проведено з метою наголосу на усі аспекти бюджетування як методичні, так і організаційні.

Зазначені недоліки можуть бути усунені при побудові цілісного механізму бюджетування, який враховує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу. Бюджетування витрат операційної діяльності є основою, на базі якої може бути побудовано механізм бюджетування підприємства, що становить основу подальших досліджень.

Література:

1. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование: Финансовые ресурсы. Системы управления финансами. Виды бюджетов / Бочаров В. В. – Спб.: Питер, 2003. – 378 с.

2. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: [підручник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
3. Немировский И. Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И. Б. Немировский, И. А. Старожукова. – М.: ООО "Вильямс", 2006. – 512 с.
4. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.
5. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / Щиборщ К. В. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2004. – 592 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укладач і голов. ред. В. Г. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2001. – 1440 с.
7. Шеремета О. В. Механізм бюджетування на підприємстві / О. В. Шеремета // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса, 2008. – Вип. 31. – С. 442–448.
8. Стадник В. В. Менеджмент: посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 336. 77

Горин В. П.,*викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету*

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В СВІТЛІ КРИТЕРІЇВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проаналізовано вітчизняну практику бюджетного фінансування освіти, вказано на основні проблеми, які її супроводжують та сформульовано пропозиції щодо їхнього вирішення. Акцентовано на необхідності диверсифікації методів фінансування навчальних закладів для підвищення якості й доступності освітніх послуг.

Ключові слова: освіта, видатки, фінансування, бюджетні кошти.

В статье проанализирована отечественная практика бюджетного финансирования образования, указано на основные проблемы, которые ее сопровождают и сформулированы предложения относительно их решения. Акцентируется на необходимости диверсификации методов финансирования учебных заведений для повышения качества и доступности образовательных услуг.

Ключевые слова: образование, расходы, финансирование, бюджетные средства.

Domestic practice of the budgetary financing of education and her basic problems are analysed, and suggestions are formulated in relation to their decision. In the article is accented on the necessity of diversification of methods of financing of educational establishments.

Keywords: education, expenditure, financings, budgetary facilities.

Постановка проблеми. Неодмінним атрибутом людського розвитку та передумовою суспільного прогресу є освіта. Формуючи інтелектуальний, духовний та виробничий потенціал держави, вона виступає одним із визначальних чинників зростання національного доходу й добробуту нації [11, с. 455; 6, с. 298], зміцнює її авторитет і конкурентоспроможність у світовому співтоваристві. За різними оцінками, в сучасних умовах витрати на початкову і середню освіту забезпечують у розвинутих країнах до 30% приросту ВВП, а фінансування вищої освіти – 8-15% [7, с. 54]. Знання дедалі більшою мірою стають головним джерелом нагромадження національного багатства [10, с. 35], а інвестиції в освітню сферу дають держави віддачу вп'ятеро-вшестеро більшу, ніж вкладення в матеріальне виробництво [3, с. 81]. Водночас, освіта володіє значним потенціалом стимулювання соці-

ального розвитку, сприяючи підвищенню особистого добробуту населення [4, с. 353; 9, с. 102-121] та вдосконаленню структури його потреб [5, с. 148].

Інвестиції в освітню галузь також можна розглядати як один із можливих методів мінімізації негативних наслідків демографічної кризи. Скорочення обсягів робочої сили актуалізує нові вимоги до продуктивних сил: зміщення пріоритетів наповнення трудових ресурсів із кількісних на якісні, що потребує зростання капіталовкладень у сферу людського розвитку відповідно до вимог суспільства [5, с. 148]. Отже, інвестиції в інтелектуальний розвиток людини в сучасних умовах можна визначити як один із головних чинників забезпечення економічного розвитку, ефективний метод вирішення соціальних проблем та забезпечення соціальної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Гарантування державою доступності та якості освітніх послуг вимагає розбудови адекватної системи їх ресурсного забезпечення на засадах багатоваріантності джерел та методів фінансування. Зазначеній проблематиці приділяють увагу багато представників як вітчизняної, так і світової економічної думки. Серед зарубіжних науковців питання оцінювання переваг й недоліків основних моделей фінансування освіти та розробки заходів щодо їхнього реформування представлені науковими працями Г. Беккера, Г. Вільсона, А. Гретлера, Дж. С. Мілля, Т. Шульца та інших. У вітчизняній економічній науці теорія і практика фінансування освіти відображена у роботах О. Бойка, В. Борисенка, О. Кириленко, Н. Левчук, В. Тропіної, С. Черепанової. Однак в умовах становлення ринкових відносин та перманентної незбалансованості державних фінансів актуальними залишаються проблеми суттєвого недофінансування сфери освіти, погіршення якості та зниження доступності освітніх послуг. Зважаючи на це, наукові дослідження, присвячені питанням підвищення ефективності вітчизняної моделі фінансового забезпечення освіти, оцінювання її відповідності міжнародним нормам, не втрачають своєї актуальності.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у проведенні аналізу практики бюджетного фінансування сфери освіти та оцінюванні її відповідності критеріям соціальної безпеки, а також ідентифікації основних проблем у царині надання освітніх послуг за рахунок коштів бюджету й розробці пропозицій щодо їхнього вирішення.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах освіта є однією з важливих галузей вітчизняного народногосподарського комплексу, сприяючи вирішенню широкого кола економічних, політичних та соціальних завдань. Розбудова національної економіки висуває нові вимоги до діяльності системи освіти, вимагає її адаптації до умов ринку. Актуальним завданням на сьогодні є забезпечення доступності та якості освіти для усіх верв населення, утвердження її національного характеру, модернізація освітньої діяльності відповідно до європейських вимог [1].

Аналізуючи сучасний стан функціонування галузі освіти зауважимо, що у 2008 році обсяг наданих послуг освіти у фактичних цінах становив

62,2 млрд. грн., що у 4,2 раза перевищує рівень 2002 року, а валова додана вартість збільшилася до 43,5 млрд. грн., або у 4,02 раза. В розрахунку на одного мешканця України обсяг наданих послуг освіти зріс за 2002-2008 роки у 4,41 раза до 1 346,7 грн. на рік, а валова додана вартість – у 4,18 раза.

Традиційно, ще з радянських часів в Україні збереглася мережа закладів освіти, що є головними продуцентами вказаних послуг, а основною формою їх фінансового забезпечення залишається бюджетне фінансування. Із загальної кількості загальноосвітніх шкіл в Україні лише 1% становлять приватні школи, тоді як у США – 10-13%, в у Новій Зеландії – 95% [2, с. 2].

Економічна рецесія 1991-1999 років спричинила кризу державних фінансів і негативним чином позначилася на фінансовому забезпеченні закладів освітньої сфери. Номінальне зростання державних видатків на освіту нівелювалося впливом динаміки споживчих цін, внаслідок чого спостерігалася зниження кількісних і якісних результатів її функціонування.

Тенденції фінансування сфери освіти впродовж останніх років вказують на її пріоритетність у порівнянні з іншими галузями національної економіки. Зокрема, впродовж 2001-2009 рр. щорічний приріст асигнувань зведеного бюджету держави на забезпечення діяльності закладів освіти перевищував відповідну динаміку його сукупних видатків в цілому. Разом з тим, динаміка бюджетних видатків на освіту характеризується їх значною диференціацією в розрізі років. Зокрема, у 2001-2002 рр. обсяг фінансових ресурсів, спрямованих на потреби галузі збільшувався у 2-3 рази швидше, ніж по інших напрямках діяльності держави. Однак, у зв'язку з випереджаючим збільшення соціальних трансфертів у період підвищеної політичної активності 2003-2004 рр., освіта випала з пріоритетів фінансування, що негативно позначилося на динаміці її фінансування (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка приросту сукупних видатків Зведеного бюджету України та видатків на освіту у 2001-2009 рр., %

Загалом за період 2002-2009 рр. номінальне зростання видатків зведеного бюджету на освіту становило 54,5 млрд. грн., або 5,4 рази, а їх питома вага у ВВП збільшилася з 5,4% у 2002 році до 7,3% у 2009 році (табл. 1).

Таблиця 1
Видатки Зведеного бюджету України на освіту у 2002-2009 рр.,
млрд. грн.

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	712,9	950,5	914,6
Видатки Зведеного бюджету України	60,3	75,8	102,5	141,7	175,3	226,1	309,2	307,4
в тому числі:								
Видатки на освіту	12,3	15,0	18,3	26,7	33,8	44,3	61,0	66,8
у % до ВВП	5,43	5,60	5,32	6,06	6,21	6,22	6,41	7,30
у % до видатків Зведеного бюджету	20,34	19,76	17,89	18,87	19,27	19,61	19,71	21,73

Незважаючи на динамічне зростання бюджетного фінансування освіти впродовж останніх років, його обсяги залишаються недостатніми відповідно до критеріїв соціальної безпеки. Рівень видатків на освіту не відповідає критерію вітчизняної Методики оцінки рівня економічної безпеки (8,3% ВВП), а також значно нижчий у порівнянні з аналогічними показниками розвинутих країн світу. До прикладу, видатки розширеного уряду на освіту становлять у Данії 8,8% ВВП, США – 8%, Бельгії – 8,3%, Швеції – 7,7% [12, с. 64]. Якщо скористатися загальноприйнятим у світі показником рівня суспільних видатків на освіту у ВВП, то в Україні він становить близько 6,5% ВВП, що значно нижче від оптимальних 8-10% ВВП. При цьому, в Україні більше 95% цих видатків здійснюються за рахунок ресурсів зведеного бюджету держави.

Оцінюючи динаміку бюджетного фінансування освіти у розрізі її видів зазначимо, що у 2002-2009 рр. в середньому 40,2-41,7% загального обсягу коштів направлялося на забезпечення діяльності закладів загальної середньої освіти. Загалом за вказаний період її фінансування збільшилося на 22,7 млрд. грн., або у 5,6 рази, що перевищує темпи приросту видатків як по галузі загалом, так і по інших напрямках освіти.

Видатки на дошкільну та позашкільну освіту у 2002-2009 роках збільшились на 9,3 млрд. грн., досягши у 2009 році 11,1 млрд. грн., або 16,6% загального обсягу освітніх видатків зведеного бюджету. Якщо ж підійти до структуризації освітніх послуг з погляду надання базової та профе-

сійної підготовки, то упродовж 2002-2009 років переважали видатки на забезпечення інтелектуального та духовного розвитку дітей (дошкільна, загальна середня і позашкільна освіта), а їх питома вага у загальній структурі зросла з 55,2% у 2002 році до 58,0% у 2009 році.

Зростання обсягів фінансування освіти за рахунок бюджетних коштів супроводжується, між тим, суттєвим скороченням мережі відповідних закладів. Кількість загальноосвітніх шкіл у 2009/2010 навчальному році скоротилася порівняно з 2002 роком на 6,8% і становила 20,6 тисяч. Звичайно, основною причиною такої динаміки є демографічна криза, оскільки чисельність учнів за період 2002-2010 рр. знизилася на 29,2%. При цьому видатки зведеного бюджету на фінансування загальноосвітніх навчальних закладів у розрахунку на одного учня зросли у 2002-2009 роках на 5,3 тис. грн., або у 8,3 раза.

Значне скорочення кількості учнів ставить питання про оптимізацію мережі загальноосвітніх навчальних закладів задля підвищення ефективності використання бюджетних коштів за одночасного забезпечення доступності і якості освітніх послуг. Слабка матеріально-технічна база, нестача кадрів у сільських школах зумовлюють низьку якість навчання, що веде до зниження конкурентоспроможності їх випускників при вступі до вищих навчальних закладів. Таким чином, доцільно провести укрупнення загальноосвітніх навчальних закладів з метою зосередження у них матеріально-фінансових ресурсів і забезпечення високої якості навчання за одночасного підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Однак економія бюджетних ресурсів повинна бути наслідком, а не метою оптимізації. Пріоритетом, на наш погляд, має залишатися принцип забезпечення права кожного громадянина на безперешкодний доступ до отримання якісних освітніх послуг.

Незважаючи на суттєве зростання обсягів бюджетного фінансування та збільшення кількості дітей дошкільного віку, практично не розвивається мережа закладів дошкільного та культурно-мистецького виховання (15,7 тис. у 2001 році, 15,5 тис. – у 2009 році). З наявної їх кількості 1,1 тисячі, або 7,1% не функціонують. Мережа музичних шкіл у 2002-2010 роках скоротилася на 11,4%, художніх шкіл – на 4,6%.

Поступово зростає рівень охоплення дітей відповідного віку дошкільними закладами, який у 2009 році становив 56% порівняно з 41% у 2001 році. Однак недостатні обсяги фінансування на збереження і розвиток відповідної мережі спричинили дефіцит місць у дитячих садках, який сягнув у 2008 році 85 тис. одиниць. При цьому мають місце суттєві диспропорції у розрізі сільської та міської місцевості. Якщо у містах проблемою є переповненість груп і дефіцит місць у дитячих садках, то у сільській місцевості спостерігається скорочення мережі, пов'язане із зменшенням кількості дітей. Закриття навчальних закладів позашкільного виховання стосується переважно сільської місцевості, що веде до обмеження прав сільських дітей на отримання спеціальної освіти [5, с. 149].

Дефіцит фінансування веде до формування незадовільної структури витрат на надання освітніх послуг. За даними Міністерства фінансів України, лише п'ята частина бюджетних асигнувань спрямовується на зміцнення матеріальної бази навчальних закладів, тоді як 80% загального обсягу коштів становлять видатки на оплату праці та внески на соціальне страхування. На виконання програм матеріального забезпечення навчальних закладів у 2008 році було спрямовано лише 186,2 млн. грн., що в 1,38 раза менше, ніж у 2005 році і становлять 0,31% сукупних видатків зведеного бюджету на освіту. В сучасних умовах набуває поширення практика перекладання проблем матеріального забезпечення навчальних закладів на батьків через так звані “добродійні внески”. Внаслідок цього, рівень успішності навчання у школі починає все більше визначатися не реальними знаннями, а фінансовими можливостями батьків надавати гуманітарну допомогу навчальному закладу [8, с. 36].

Приріст номінальних видатків зведеного бюджету на професійно-технічну освіту упродовж 2002-2009 років становив 3,8 млрд. грн., або 5,6 раза. До 2008 року зберігалася тенденція до скорочення частки вказаних видатків у загальній структурі освітніх видатків зведеного бюджету. Недостатнє фінансування і пов'язане з цим погіршення матеріально-технічної бази, відтік кваліфікованого педагогічного персоналу спричинили суттєве скорочення контингенту учнів професійно-технічних закладів. Хоча за період 2002-2009 рр. мережа цих установ збільшилася на 1,0%, кількість учнів у них скоротилася на 77,6 тис. осіб, або на 15,5%. Причини кризи професійно-технічної освіти, на наш погляд, полягають у так званій “непрестижності” робітничих професій, що спричиняє відтік абітурієнтів на користь вищих навчальних закладів. Водночас в умовах економічного розвитку зростає попит саме на кваліфіковані робітничі кадри. Наслідки цього процесу такі: а) поглиблення диспропорцій на ринку праці, що проявляється у зростанні дефіциту представників робітничих професій за наявності безробіття серед випускників вузів; б) деформації в оплаті праці, які полягають у відставанні рівня оплати праці осіб з вищою освітою від заробітної плати кваліфікованих і некваліфікованих робітників. Таким чином, в умовах вітчизняної економіки саме кон'юнктура ринку праці, а не рівень освіти є визначальним чинником формування високого рівня доходів особи.

На фінансування вищої освіти у 2009 році із зведеного бюджету було спрямовано 21,0 млрд. грн., або 31,5% сукупних освітніх видатків. Загалом за період 2002-2009 років номінальне зростання видатків на вищу освіту становило 5,3 раза, а реальне зростання з врахуванням впливу інфляції – 231,1%.

Незважаючи на помірну динаміку фінансування, вища освіта за роки незалежності практично не скоротила кількісних показників діяльності. У 1990-2010 роках кількість вищих навчальних закладів скоротилася на 3,4%, тоді як кількість студентів у них зросла на 961,1 тис. осіб, або на 59,9%. При цьому зберігається тенденція до перетоку студентів із закладів I-II рівня акредитації на користь закладів III-IV рівня акредитації. Якщо

кількість студентів у перших за період 1990-2010 років скоротилася на 402,8 тис. осіб, або на 53,2%, то зростання контингенту у закладах другої групи становило 1363,9 тис. осіб, або у 2,5 раза. Причини такої динаміки полягають у такому: по-перше, престижність вищої освіти, що спонукає громадян до її здобуття не залежно від інтелектуальних можливостей та очікуваного місця роботи; по-друге, наявність вищої освіти, у низці випадків, є вирішальним чинником при отриманні роботи у приватному секторі без огляду на складність майбутньої діяльності.

Зростання бюджетних видатків та кількісних результатів діяльності вищих навчальних закладів, крім того, супроводжується загальним зниженням якості підготовки фахівців, на що вказують К. Павлюк [8, с. 37], О. Ривак [10, с. 41]. Причини цього полягають як у неефективності контролю за якістю підготовки спеціалістів, так і фактичною чи прихованою платністю вищої освіти. Платна форма навчання нерідко сприймається як своєрідна "плата за оцінки" і спричиняє зниження мотивації студентів до здобуття знань. До інших факторів варто віднести відсутність гарантій першого робочого місця, нівелювання залежності між рівнем освіти й отримуваним доходом тощо.

Довгостроковою тенденцією у сфері послуг вищої освіти є перерозподіл фінансових ресурсів між державою і батьками з дедалі більшим зміщенням частини освітніх витрат у бік останніх. Це спричиняє зниження доступності вищої освіти, посилення диференціації можливостей її отримання у розрізі різних соціальних груп [5, с. 149]. До прикладу, обмежені матеріальні можливості та недоступність якісної середньої освіти для сільських жителів знижують ймовірність здобуття ними вищої освіти. Це, своєю чергою, не дає змоги їм претендувати на високий рівень добробуту. Таким чином, формується замкнуте коло проблем, яке потребує державного втручання. Ефективними методами вирішення цієї проблеми можуть стати розширення практики пільгового освітнього кредитування за рахунок бюджетних коштів, збільшення державного замовлення на підготовку фахівців, а також впровадження ринкових механізмів забезпечення якості освітніх послуг. На наш погляд, обсяги бюджетного фінансування повинні тісно корелюватися із динамікою працевлаштування випускників навчальних закладів за спеціальністю.

Висновки. Оцінюючи перспективи вдосконалення вітчизняної системи бюджетного фінансування освіти, можемо дійти висновку, що його вихідним моментом, на наш погляд, має стати диверсифікація методів і форм державної підтримки навчальних закладів. Необхідно поступово перейти від успадкованого з радянських часів кошторисного фінансування за принципом "забезпечення діяльності" до виділення коштів на основі оцінки ефективності роботи. Збільшення обсягів асигнувань при збереженні адміністративних методів управління, відсутності елементів ринкових відносин у сфері освіти та стимулів до підвищення результатів діяльності не призведе до підвищення якісних і кількісних характеристик освітніх послуг, а лише засвідчуватиме неефективне витрачання державних ко-

штів. Однак до запровадження бюджетного фінансування за принципом оцінки результатів діяльності варто підходити виважено. Радикальна зміна схеми фінансування може призвести до деградації та закриття багатьох навчальних закладів і відповідного позбавлення частини населення можливості задоволення однієї із фундаментальних соціальних потреб. Тому у найближчій перспективі основою державної підтримки закладів освіти має залишатися пряме бюджетне фінансування. Водночас, відповідно до передового зарубіжного, досвіду доцільно оцінити можливості щодо впровадження нових методів непрямої підтримки навчальних закладів, а саме “ваучерних” схем кредитно-грантового фінансування послуг освіти, освітнього страхування та парафіскальних важелів стимулювання підвищення кваліфікації. Їхнє використання, на наш погляд, створює реальні стимули для відповідального ставлення абітурієнтів до вибору майбутньої професії, забезпечення високого рівня доступності послуг освіти і, водночас, сприяє поліпшенню фінансового становища навчальних закладів.

Література:

1. Бенедик Ю. Стан і тенденції фінансування вищої освіти в Україні / Ю. Бенедик // Науковий блог НУ “Острозька академія” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.org.ua/?p=213>.
2. Біла О. Приватна освіта – “приватні” проблеми / О. Біла // День. – 2007. – № 86. – С. 2.
3. Буян І. В. Загальна економічна теорія Ч-2 / І. В. Буян, П. Д. Гуменюк, Р. М. Березюк. – Тернопіль: “Лідер”, 2005.
4. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки: Підручник / О. Г. Головніна. – К.: Арістей, 2006. – 612 с.
5. Левчук Н. М. Нерівність доступу до освіти в Україні: соціальні детермінанти та наслідки / Н. М. Левчук // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 2. – С. 148-158.
6. Лукінов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. Лукінов. – К.: НАН України. Інститут економіки, 1997. – 455 с.
7. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна. – Київ: В-во “Наукова думка” НАН України, 2006. – 432 с.
8. Павлюк К. В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 30-44.
9. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликова; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. – К.: А. С. К., 2002. – 335 с.
10. Ривак О. Соціальні видатки бюджету як джерело розвитку людського капіталу / О. Ривак // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 7. – С. 35-42.
11. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський / Дж. Е. Стігліц. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
12. Шахова Г. Я. Государственные расходы и социально-экономическое развитие / Г. Я. Шахова, И. П. Боженко // Финансы. – 2005. – № 8. – С. 61-66.

УДК 338. 2

Деркач М. І.,

кандидат економічних наук, голова Комітету з питань бюджету Верховної Ради України, науковий співробітник кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

РОЛЬ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті обґрунтовано роль місцевих органів влади у забезпеченні сталого розвитку країни, розглянуто найкращі приклади міжнародної практики реалізації локальних еколого-економічних і соціальних проєктів, визначені сучасні проблеми сталого розвитку міст України, вдосконалено методологічний підхід до впровадження регіональної програми сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегічний план розвитку міста, регіональна програма сталого розвитку

В статье обоснована роль местных органов власти при обеспечении устойчивого развития страны, рассмотрены лучшие примеры международной практики реализации локальных эколого-экономических и социальных проектов, определены современные проблемы устойчивого развития городов Украины, усовершенствован методологический подход к внедрению региональной программы устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегический план развития города, региональная программа устойчивого развития.

The role of local authorities in country sustainable development is argued, the best examples of international practice of local ecological, economical and social projects realization are investigated, the modern problems of Ukrainian cities sustainable development are determined, the methodical approach to regional program of sustainable development is improved in the article.

Key words: sustainable development, strategic plan of city development, regional program of sustainable development.

Постановка проблеми. Сьогодні світова спільнота визнала необхідність переходу усіх країн світу до моделі сталого розвитку, яка передбачає збалансування екологічної, економічної та соціальної складових розвитку. Наразі дієві універсальні механізми впровадження цієї концепції практично відсутні, а наявні успішні приклади носять безсистемний характер. Разом з тим, міжнародна практика демонструє виключне значення місцевої влади для вирішення більшості соціальних та екологічних питань, що ак-

туалізує дослідження ролі локальних урядів у процесі забезпечення сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам сталого розвитку у цілому та ролі центральних і локальних урядів для його забезпечення зокрема присвячено низку фундаментальних та емпіричних досліджень як іноземних, так і вітчизняних фахівців, серед яких окремо слід відзначити праці Д. Медоуза, Г. Бундтланд, А. Бартлет, В. Томаса, Г. Дейлі, С. Шмидхейні, О. Тарасової, В. Данилова-Данильїана, Б. Гаврилїшина, М. Згуровського. Проте лишається чимало невирішених питань у цій сфері, зокрема визначення дієвих механізмів забезпечення сталого розвитку, розробка підходів до впровадження цієї концепції на місцевому рівні.

Мета і завдання дослідження полягають у теоретичному обґрунтуванні ролі місцевих органів влади у забезпеченні сталого розвитку країни, аналізі найкращої міжнародної практики еколого-економічних проєктів, вдосконаленні методологічного підходу до впровадження регіональної програми сталого розвитку та визначенні сучасних проблем сталого розвитку міст України.

Виклад основного матеріалу. На європейській конференції зі сталого розвитку великих і малих міст в Ольберге (Данія) 27 травня 1994 року була прийнята “Хартія міст Європи за сталий розвиток” [1], або Ольборгська хартія. У цьому документі зазначається, що “оскільки жодне місто не схоже на інше, усі ми мусимо знайти свої власні шляхи сталого розвитку. В усіх напрямках місцевої політики слід базуватися на загальних принципах сталості та, враховуючи сильні сторони кожного конкретного міста, розробляти місцеві стратегії сталого розвитку”. У тому ж році в Манчестері (Велика Британія) відбувся Саміт з проблематики “Міста та сталий розвиток”, на якому обговорювалися напрями сталого розвитку міст у зв’язку із проблемами транспорту, подолання бідності, завданнями охорони здоров’я, зайнятстю, споживанням, фінансами і розподілом ресурсів. Внаслідок уваги світової спільноти до цієї проблематики з’явилася спеціальна програма “Сталий розвиток міст”, що підтримується Програмою ООН з населених пунктів ХАБІТАТ [2], у якій беруть участь близько 100 міст світу.

За визначенням ООН, стає місто – це місто, у якому досягнення у суспільному, економічному та фізичному розвитку постійні. Воно забезпечене природними копалинами, підтримує довготривалу безпеку мешканців, у тому числі й від природних катастроф. Сталий розвиток міста забезпечує його населення безпекою і високим рівнем життя при збереженні природного середовища, ресурсів і екологічної рівноваги усієї економічної й громадської діяльності городян [2].

Перехід до сталого розвитку регіону або міста вимагає розробки стратегічних установок, що враховували б характер світових і національних тенденцій, очікуваних змін у суспільному житті, технологічних укладах, економіці, політиці; природно-кліматичні умови на території; життєві

стандарти, технологічний, інтелектуальний і суспільний потенціал населення певної території, ресурсні можливості населення; стан місцевого довкілля. З цією метою здійснюється стратегічне планування розвитку міста або регіону, а також організується його виконання. В базисі стратегічного плану, відповідно до концепцій сталого розвитку має бути гуманітарно-екологічний імператив, тобто принцип збереження та відновлення довкілля для нормальної життєдіяльності людей.

В усіх містах світу, що йдуть шляхом сталого розвитку, прийнята практика розробки стратегічних планів, у яких визначається місія або бачення міста, загальна концепція розвитку усіх основних сфер життєдіяльності міста на середньо- або довгострокову перспективу. При цьому враховується специфіка загального стану міста.

Варто зазначити, що у світовій практиці вже існують успішні приклади міст [3], які мають стратегії сталого розвитку, зокрема, Оттава (Стратегія управління ростом "Оттава – 2020"), Канберра (План розвитку міста на 30 років, що включає Соціальний план, Територіальний план і План економічного розвитку), Мельбурн (Стратегічний план розвитку Мельбурна до 2030 року).

Серед прикладів реалізації проектів щодо забезпечення сталого розвитку у сфері довкілля, насамперед, потрібно зазначити Осло (Норвегія), що було визнано ООН "Сталим містом Європи" у 2003 році. В Осло протягом 90-х років XX ст. була реалізована програма зі зниження викидів твердих часток, двоокису сірки, свинцю, оксидів азоту в атмосферу, яка фінансувалася центральним урядом. Основним джерелом забруднення був інтенсивний автомобільний рух у місті. Дієвим шляхом розв'язання цієї проблеми став розвиток системи громадського транспорту – трамваїв, підземного транспорту, монорельсових електричних потягів. Для приватного автотранспорту була передбачена обов'язкова установка каталітичних допалювачів вихлопних газів.

Німеччина займає перше місце у світі з використанням енергії вітру та друге з використання сонячної енергії. У країні діє закон "Про поновлювану енергію": за кожен кіловат-годину, що одержана за допомогою сонця чи вітру, уряд виплачує виробнику 48 центів, що суттєво перевищує ринкову ціну енергії за рахунок вугілля – 5 центів. Це стимулювало встановлення десятків тисяч вітрових та сонячних промислових установок. Уряд інвестує у сонячні водонагрівальні установки малої потужності: німецька родина, що придбає таку установку, одержує по 110 євро за кожен квадратний метр встановлених сонячних колекторів. На реалізацію цієї програми виділяються кошти з держбюджету за рахунок екологічного податку.

У Цюріху одержала розвиток ідея створення біржі сонячної енергії. Починаючи з травня 1997 року усі клієнти електростанції Цюріху змогли абонувати сонячну енергію замість електричної, забезпечивши, таким чином, шестикратну економію коштів і можливість зробити свій внесок у

підтримку екологічної енергетики. Цюріхська електростанція є посередником між постачальниками і клієнтами, закуповлює сонячну енергію і продає її клієнтам без додаткової націнки за змішаними цінами усіх поставок. Постачальники сонячної енергії будують свої установки та використовують їх у межах міста на вже забудованих площах на власний розсуд. За це електростанція гарантує збут сонячної енергії за твердими цінами терміном на 20 років.

У місті Раухалахти (Фінляндія) реалізовано проект, метою якого було об'єднання шляхів виробництва тепла та електрики на основі стандартних (вугілля, газ), а також нестандартних (торф, біомаси, промислові відходи) джерел. Проект було реалізовано у співробітництві з представниками целюлозно-паперової промисловості та іншими переробними галузями, а також місцевими органами влади. Встановлені фільтри на вихідних отворах підприємств сприяли скороченню викидів шкідливих речовин в атмосферу майже вдвічі. Проект підтвердив обґрунтованість використання як джерел тепла промислових відходів та відходів життєдіяльності міста.

У соціальній сфері одним із найуспішніших є пілотний проект із створення дитячих центрів у Великобританії. Такі центри пропонують свої послуги із денного догляду за дітьми, навчають батьків, активно беруть участь у шкільному житті дітей та залучають зацікавлених банків до вирішення питань підвищення якості освіти та виховання дітей.

У місті Ресіфе (Бразилія), населення якого становить 1,3 млн. мешканців, реалізовано проект із збору та утилізації твердих побутових відходів, який також сприяв зростанню зайнятості у місті. У цілі проекту входила зміна ставлення людей до довкілля, організація сортування відходів на місцях, їх збір і подальша утилізація. Шляхом екологічного та гігієнічного навчання мешканців люди навчилися сортувати відходи, а також створило для деяких з них додаткові джерела надходжень.

У місті Ванкувер (Канада) місцеві органи управління надають своїм городянам широкі можливості щодо участі у прийнятті рішень з міського дизайну, соціальних програм тощо. Зокрема, застосовується практика надання грошових коштів людям для розробки та реалізації місцевих проєктів для вирішення проблем у районах їх мешкання.

Концепція забудови Берліна зосереджена на створенні “міста коротких шляхів” шляхом підвищення будівельної щільності до рівня традиційних європейських міст. Це вимагає “зворотної забудови” занадто широких автотрас з метою підвищення якості життєвого рівня та перебування у центрі міста. Завдяки об'єднанню в єдину мережу електрички, метро, трамваїв, автобусів і розширенню мережі маршрутів пасажирського транспорту стала можливою реалізація постанови берлінського Сенату, відповідно до якої 80% усіх пасажирських перевезень у центрі Берліна будуть здійснюватися муніципальним пасажирським транспортом, а 20% – автомобілями [4].

У Росії також активізувалася діяльність щодо сталого розвитку міст. Новосибірськ є одним із перших російських міст, яке не тільки розробило й прийняло стратегію сталого розвитку, але й з успіхом втілює її у життя. Ще у 2002 році керівництво міста представило громадськості проект Стратегічного плану сталого розвитку міста Новосибірська [5]. У цьому проекті не тільки традиційно представлені стратегічні цілі та завдання сталого розвитку міста до 2020 року, оцінки пріоритетів, основні підходи до досягнення поставлених цілей, але й чітко визначені роль і місце муніципальних органів і самодіяльного населення у реалізації плану стратегічного розвитку. Цей план, один із перших на території Росії, містив пропозиції щодо фінансового забезпечення сталого розвитку, а також дієвих механізмів його забезпечення.

Інші великі міста Росії також запропонували своє бачення сталого розвитку своїх територій, які переважно були представлені у Генеральних планах міст. Так, Генеральний план міста Казань [6] серед інших положень демонструє перспективні напрями сталого і безпечного розвитку міста, а також критерії демографічної сталості, екологічної безпеки, економічної та соціальної складових сталого розвитку.

Сьогодні, на жаль, в Україні організація життєдіяльності населення здійснюється без належного врахування екологічних чинників. Так, наприклад, у результаті стрімкого зростання великих українських міст у ХХ ст., створення та розміщення виробничих потужностей, впровадження інноваційних технологій, визначення умов роботи підприємств, розвитку транспортної та інженерної інфраструктури екологічно шкідливі та нерентабельні виробництва опинилися у центральних та наближених до них районах міста, стан природно-техногенного середовища міста характеризується високим рівнем забруднення її хімічними і радіоактивними речовинами, неконтрольованими електромагнітними полями, шумами. До початку ХХІ ст. більшість промислово розвинених міст України стали перед необхідністю вирішення складних екологічних проблем, зокрема забруднення повітря, питної води, утилізація відходів. Проте навіть сьогодні проблеми сталого розвитку міст не стоять на порядку денному як першочергові, не мають належної підтримки як з боку органів державної влади, так і бізнес-структур. Ще й досі стоїть питання розробки національної стратегії сталого розвитку України, прийняття відповідних законів, формування ясних уявлень влади про головні вектори розвитку кожного обласного центру, кожного регіону.

Разом з тим, в окремих містах України ведеться робота щодо розробки стратегічних планів сталого розвитку. Так, в Одесі головний вектор сталого розвитку представлений рекреаційно-туристичною складовою, націленістю на перехід до постіндустріальної перспективи. На першому етапі плану сталого розвитку Одеси передбачається розвиток інститутів громадянського суспільства, а саме, створення Громадської ради Одеси і

муніципального утворення; максимальне використання геополітичних та гео економічних переваг міста; додержання принципів екологічної безпеки і соціального добробуту одеситів; здійснення нової кадрової політики; підвищення освітнього рівня державних і муніципальних службовців; використання потужного культурного і наукового спадку; відродження інтелектуального потенціалу міста; створення гідних умов життєдіяльності для молодих, талановитих людей. Другим кроком має стати розробка механізмів ефективного розвитку різних сфер життєдіяльності міста – житлово-комунального господарства, транспортної системи, паливно-енергетичного комплексу тощо. Наступною логічною ланкою є реалізація стратегічних проектів розвитку міста, зокрема “Екомісто”, поквартальна реконструкція, відродження морського берегового сполучення “морські трамвайчики” тощо. При розробці стратегічного плану сталого розвитку Одеси багато уваги відведено представленню механізмів його реалізації. Це й створення Екологічної ради міста, прийняття Екологічного кодексу Одеси, регулярне проведення екоаудитів промислових підприємств, проведення їх екопаспортизації, відкриття для громади екологічного документообігу. Також є пропозиції щодо реалізації концепції “економіки творчості”, створення міської опікунської ради, міського центру освіти і досліджень сталого розвитку [7].

Іншим прикладом може стати Стратегія регіонального розвитку міста Севастополя на період до 2015 року [8], в основу якої покладені заходи Програми сталого розвитку міста Севастополя на період до 2015 року, що була затверджена Постановою Кабінету Міністрів України №1017 від 27. 07. 2006. З метою сталого розвитку Севастополя міська державна адміністрація виділила пріоритетні стратегічні напрями економічного розвитку міста:

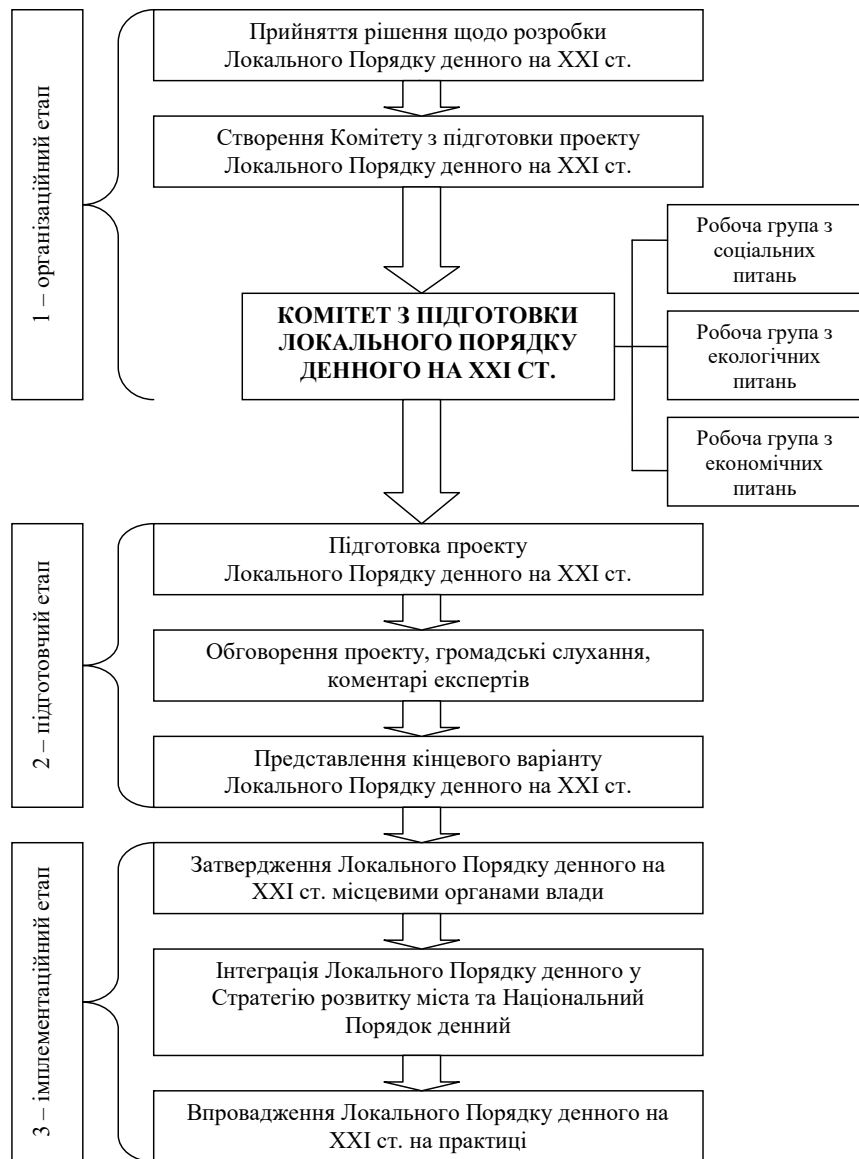
- розвиток промислового комплексу міста з пріоритетом розвитку суднобудування і судноремонту, підприємств переробної та рибної галузі;
- розвиток агропромислового комплексу міста з пріоритетом розвитку виноградарства і виноробства;
- екологічне оздоровлення, забезпечення збереження унікальної флори та фауни регіону, забезпечення міста якісною питною водою;
- розвиток житлово-комунального господарства і транспортної інфраструктури;
- розвиток гуманітарної та соціально-культурної сфери;
- розвиток туристичної інфраструктури.

У 2010 році проект Стратегії розвитку міста Дніпропетровська до 2025 року [9] був оприлюднений з метою обговорення й вдосконалення. Варто зазначити, що цей проект переважно стосується економічної складової розвитку, створення сприятливого інвестиційного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності регіону. Передбачається, що фінансування реалізації цієї стратегії буде здійснюватися виключно за рахунок позабюджетних коштів.

На наш погляд, основною проблемою забезпечення сталого розвитку міст України є відсутність комплексного, системного державного підходу до її вирішення. Як зазначалося, усі зусилля у цьому напрямі носять безсистемний, хаотичний характер. Іншою проблемою є недостатність знань, інформаційної підтримки у цій галузі. Інколи посадовцям, чиновникам, представникам центральних і місцевих органів влади навіть бракує належного розуміння основних принципів і критеріїв сталого розвитку, правильного трактування цього терміна. Це, своєю чергою, тягне за собою неправильну розстановку пріоритетів розвитку.

Розробка стратегії міста на принципах сталого розвитку, інтегруючи економічні, соціальні та екологічні цілі та завдання міської громадськості, пропонує комплексні та компромісні розв'язання міських проблем. У межах стратегій сталого розвитку на міському рівні вирішуються проблеми у різних галузях і сферах діяльності, окремих районах. Розвиток територій держави насамперед мусить відповідати інтересам їх громад, які повинні стати домінантою розвитку не тільки міст і регіонів, але й усієї економіки країни. Систему взаємин між різними рівнями влади, між владою, бізнес-структурами і громадськістю варто будувати на основі партнерства.

Отже, роль місцевих органів влади на шляху до сталого розвитку полягає у визначенні пріоритетних видів діяльності, найактуальніших завдань, найважливіших заходів для кожної конкретної території, у організації своєї діяльності, у пошуку необхідних ресурсів та фінансування. На наш погляд, в Україні доцільно активізувати роботу з розробки та впровадження стратегічних планів забезпечення сталого розвитку міст і регіонів, виходячи з місцевих потреб та умов, на основі запропонованого підходу (рис. 1). З рисунку 1 видно, що впровадження регіональної програми сталого розвитку доцільно проводити у три етапи. На першому – організаційному етапі – важливим є усвідомлення громадськістю, владою, бізнес-структурами необхідності забезпечення сталого розвитку регіону та свідоме прийняття відповідних рішень. Як правило, на цьому етапі активізується діяльність громадських організацій та рухів, розгортається широка інформаційна компанія, піднімаються дискусії у наукових колах. Ці дії мусять бути підтриманими з боку місцевих органів влади та призвести до створення Комітету з підготовки Локального порядку денного на ХХІ ст. – основного документа, відповідно до якого забезпечуватиметься сталий розвиток цієї території. Оскільки сталий розвиток передбачає гармонійне і збалансоване поєднання соціальної, екологічної та економічної складової, то варто у складі Комітету сформувати три робочі групи з відповідних питань. Таких груп може бути й більше, залежно від глибини проблем регіону у тій чи іншій сфері, а також пріоритетів подальшого розвитку цієї території.

**Рис. 1. Впровадження регіональної програми сталого розвитку**

Наступним етапом є безпосередня підготовка Локального Порядку денного на ХХІ ст. до прийняття. На цьому етапі робочими групами Комітету готується проект документа, узгоджуються і узагальнюються локальні цілі, визначаються пріоритети сталого розвитку території, враховуються пропозиції та рекомендації науковців, експертів, громадськості. Результатом підготовчого етапу мусить стати кінцевий (узгоджений та доопрацьований Комітетом) варіант Локального Порядку денного на ХХІ ст.

Третій – імплементаційний етап – передбачає затвердження Локального Порядку місцевими органами влади та безпосереднє впровадження положень прийнятого документа на практиці. Щоправда цьому має передувати його інтеграція до Національного Порядку денного на ХХІ ст., а також до стратегії розвитку цієї території.

Висновки. Принципових заперечень щодо необхідності забезпечення соціально орієнтованої екологобезпечної ефективної економіки ані з боку науки, ані з боку громадськості, ані бізнес структур немає. Проте більшість дискусій присвячених цьому питанню переважно зосереджено навколо розробки концептуальних підходів, визначення принципів, теоретичного обґрунтування сталого розвитку. І зовсім мало уваги приділяється інструментарію та механізмам його забезпечення. Насамперед, це пов'язано із тим, що цей процес вимагає дуже суттєвих витрат національних та місцевих урядів, бізнес-структур, громадян. Отже, вважаємо вкрай необхідним на усіх етапах впровадження регіональної стратегії сталого розвитку визнати першочерговість завдання пошуку дієвих інструментів і оптимальних механізмів забезпечення сталого розвитку. Необхідними умовами сталого розвитку держави є залучення усіх рівнів державної влади, соціальних та економічних груп до визначення та здійснення екологічної та соціальної політики, співробітництво органів державного регулювання та громадськості, зацікавлених організацій та установ при визначенні екологічної, соціальної, економічної регіональної політики, при формуванні Локальних програм зі сталого розвитку, а також при розробці дієвих механізмів фінансування цього процесу.

Література:

1. Хартия "Города Европы на пути к устойчивому развитию". – Дания, Ольборг. – 27 мая. – 1994: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/publicationshow.php?id=59>.
2. ООН-ХАБИТАТ – Программа ООН по развитию населенных пунктов: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/>.
3. Успешные истории. – Комиссия ООН по устойчивому развитию: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/>.
4. Концепция устойчивого развития: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.curs.kz/koncepcia_ustoiichivogo_rasvitia/.

5. Стратегический план устойчивого развития города Новосибирска. Проект, 2002. – 188 с.
6. Генеральный план города Казани до 2050 года: [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tatre.ru/spravka/genplan/index.html?doc=1>
7. Стратегический план устойчивого развития Одессы был выверен НАН Украины. – 01. 06. 2009: [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prichernomorie.com.ua/print/?cv=2&id=363>.
8. Стратегия регионального развития города Севастополя на период до 2015 года: [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sev.gov.ua/gorsovet/rewen/vises/p_1_at1187_id1820/.
9. Осенью общественности будет презентована Стратегия экономического развития региона. – 4 червня. – 2010.: [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod.dp.ua/news/news.php?id=54820>.

УДК 336. 26(100:477)

Динь І. М.,*старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики***Градова О. В.,***студентка 3-го курсу економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки*

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

У статті розглянуто проблеми запровадження єдиного соціального внеску в Україні та запропоновано напрями їх вирішення з урахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, соціальні фонди, система соціального страхування.

В статье рассмотрены проблемы внедрения единого социального взноса в Украине и предложены направления их решения с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: единый социальный взнос, социальные фонды, система социального страхования.

The article explores the problems of introduction of a unified social tax in Ukraine and suggests ways to solve them taking into consideration the international experience.

Keywords: single social contribution, social funds, social insurance system.

Постановка проблеми. Трансформація економіки України є складним і багатограним процесом, пов'язаним зі зміною форм фінансових відносин, з одного боку, та необхідністю забезпечення якісних умов життя громадян – з іншої. В Україні з 1998 року триває процес створення ефективно діючої системи соціального страхування. Проте гарантованість забезпечення всім членам суспільства зростаючого рівня життя стикається з необхідністю вирішення проблеми фінансового забезпечення соціальних видатків. З огляду на це, вітчизняна система соціального страхування потребує подальшого вдосконалення. Одним зі способів комплексного розв'язання проблем розвитку системи загальнообов'язкового соціального рахування є збирання страхових внесків у формі консолідованого платежу, що отримав назву "єдиний соціальний внесок" (ЄСВ).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведення реформ у системі соціального страхування, що триває у багатьох зарубіжних краї-

нах, призвело до зацікавленості з боку багатьох вчених. Вивченню проблеми реформування системи соціального страхування та запровадження ЄСВ, зокрема, присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців: Б. Зайчука, О. Залетова, Н. Внукової, М. Кравченко, В. Куценко, Е. Лібанової, М. Мальованого, Б. Надточія, М. Папієва, В. Райхера, С. Реверчука, У. Садової, Н. Шаманської, С. Юрія та ін.

Разом з тим, з огляду на прийняття Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування”, постає потреба наукового обґрунтування доцільності запровадження ЄСВ із ретельним аналізом можливих негативних наслідків, що супроводжують цей процес. Відтак, варто звернутися до зарубіжної практики стгування ЄСВ з метою врахування позитивних та негативних аспектів в Україні.

Метою дослідження є наукове обґрунтування необхідності запровадження ЄСВ в Україні та розроблення практичних рекомендацій щодо вирішення проблем його справляння з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу. Чинна система соціального страхування характеризується низкою суттєвих недоліків у забезпеченні прозорості та публічності діяльності фондів, потребі уніфікації бази нарахувань страхових внесків та єдиної процедури їх сплати, що проявляється у:

- дублюванні страховими фондами функцій, пов’язаних із реєстрацією страхувальників, формуванням інформаційної системи відомостей про застрахованих осіб, збором коштів, забезпеченням звітності;

- відсутності абсолютної прозорості функціонування соціальних фондів та залежності системи соціального страхування від політичної ситуації в країні;

- значних витратах часу та коштів роботодавців на адміністрування страхових внесків [5].

Досвід зарубіжних країн свідчить, що розв’язання вищезазначених проблем є можливим при запровадженні цілісної системи звітності, фінансового обліку та контролю шляхом сплати ЄСВ.

Перші пропозиції стосовно впровадження ЄСВ були підготовлені ще восени 2002 р. у законопроекті “Про єдиний соціальний внесок”, у 2010 р. доопрацьований проект закону “Про збір та облік єдиного соціального внеску” знайшов своє відображення у прийнятому Законі України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” № 2464-VI від 08. 07. 2010, що вступає в силу з 01. 01. 2011 року [3].

Ключовим нововведенням ухваленого документа є відмова від нарахування роботодавцями та найманими працівниками чотирьох внесків – до Пенсійного фонду України, фондів загальнообов’язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, у зв’язку із тимчасовою втратою працездатності, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання. Замість них запропоновано запровадити ЄСВ, який розподілятиметься між вищезазначеними фондами.

У цілому запровадження ЄСВ значно спрощує процедуру взаємодії роботодавців із фондами. Зокрема, за розрахунками Міністерства праці та соціальної політики України, після запровадження системи збору та обліку ЄСВ адміністративні витрати роботодавців (на нарахування страхових внесків, оформлення платежів, підготовку та подання звітності, актів перевірок) скоротяться вдвічі. Загальна економія коштів роботодавців становитиме близько 1 млрд. грн. на рік [1].

Попри це, на офіційному сайті Президента України такі розрахунки свідчать, що спрощення адміністрування страхових внесків дозволить роботодавцям щорічно економити більш як 2 мільярди гривень власних коштів [11].

Відтак, незрозумілою залишається методика визначення економії цих коштів. Враховуючи ж раніше здійснені витрати тих роботодавців, які запровадили електронну звітність до Фондів соціального страхування, така економія від запровадження ЄСВ взагалі нівелюється. Крім того, на нашу думку, вирішення проблеми подання звітів до усіх діючих соціальних фондів з метою економії власних коштів роботодавця можна було б досягнути іншим шляхом – автоматизації подання звітів.

Наступною задекларованою ідеєю запровадження ЄСВ є зменшення витрат на адміністрування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Досвід збору соціальних внесків у країнах Європи дає змогу виокремити 5 основних моделей адміністрування страхових внесків. У таких країнах як Данія, Люксембург, Австрія функції соціального страхування здійснюється паралельно окремими установами, управління системою є повністю децентралізованим; у Бельгії, Іспанії, Італії, Македонії та Болгарії збір внесків централізовано виконує одна установа, водночас, страхові виплати, ведення відповідних баз даних та обліку застрахованих осіб здійснюються окремо кожним із фондів соціального страхування; Чехія, Греція, Литва, Мальта, Португалія, Швейцарія та Словачія мають у своєму керуванні єдину установу, яка здійснює збір страхових внесків, є відповідальною і за здійснення виплат, ведення обліку застрахованих та зберігання необхідних даних; Естонія, Угорщина, Голландія, Словенія, Росія, Сербія, Хорватія, Чорногорія, Албанія, Румунія, Боснія та Герцеговина функції збору, контролю, примусового стягнення та управління грошовими потоками надали податковій адміністрації; у Великій Британії, Фінляндії, Швеції, Норвегії, Ісландії розмежовують всі функції: на єдину установу покладаються всі функції, не пов'язані зі збиранням внесків, тоді як збір і розподіл внесків здійснюють податкові органи [1]

Сьогодні Україна входить по впровадженню ЄСВ до першої групи країн, які здійснюють паралельне виконання окремими установами соціального страхування своїх функцій. Управління системою є повністю децентралізованим і відокремленим від податкової системи.

З 1. 01. 2010 р. у зв'язку із запровадженням ЄСВ в Україні концентрація інформаційних та грошових потоків буде знаходитись у сфері діяльності Пенсійного фонду України, який буде відповідальним за збір коштів, облік страхувальників, повноту та своєчасність сплати внесків, отримання звітів; у компетенції фондів соціального страхування залишається функція контролю за порядком витрачання страхових коштів.

Попри те, що така система має високу гнучкість для забезпечення державного регулювання, незалежні експерти стверджують, що механізм єдиного соціального внеску призведе до створення монопольного становища Пенсійного фонду України та може призвести до фінансування його дефіциту за рахунок інших фондів соціального страхування [10].

Варто зауважити, що зазначена негативна практика уже спостерігалась у 2008-2009 рр., коли окрім прямих трансфертів з Державного бюджету Пенсійному фонду України, з огляду на тимчасові касові розриви для фінансування пенсійних виплат Пенсійному фонду України надавалися безвідсоткові позики, що надходили з єдиного казначейського рахунку, зменшуючи вихідне сальдо [12]. Таким чином, наявність коштів на певну дату у Державному бюджеті України не повною мірою відповідала дійсному залишку на єдиному казначейському рахунку, що, як наслідок, призвело до розбалансування платіжної системи України.

Що ж стосується зменшення витрат на адміністрування у фондах соціального страхування та скорочення штатів у фондах, дослідження співвідношення між обсягом адміністративних витрат та загальними видатками системи, а також розміром ВВП, проведені експертами Світового банку, щодо 34 європейських країн свідчать, що збільшення ступеня інтегрованості системи не суттєво впливає на зниження витрат її адміністрування [1]. З огляду на це, піддається сумніву і можливість скорочення адміністративних видатків фондів соціального страхування понад 60 мільйонів гривень [11].

Крім того, деякі міжнародні експерти зазначають, що “великий масив даних підвищує ризик системних помилок та збоїв у роботі системи” [7]. Тому виникає необхідність працювати з декількома меншими, але повнішими уніфікованими в усіх питаннях обробки базами даних.

З метою економії адміністративних витрат соціальних фондів, як вбачає Д. Карамишев, і з чим повністю ми погоджуємося, перш за все, необхідно “провести ревізію всіх ризиків і витрат, які обслуговують і роблять позабюджетні соціальні фонди” шляхом створення комісії з регулювання соціально-трудових відносин [6]. Це дозволить підвищити відповідальність фондів соціального страхування за цільове використання власних фінансових ресурсів та в кінцевому результаті приведе до їх економії.

Не існує єдиної думки серед науковців стосовно визначення установи, функцією якої буде контроль за збором єдиного соціального внеску. Так, наприклад, О. Бетлій, експерт Інституту економічних досліджень і полі-

тичних консультацій, вважає, що оскільки база даних для нарахування по фондах державного соціального страхування збігається з базою для нарахування податку з доходів фізичних осіб, наявна в Державній податковій адміністрації України, то і функції контролю має здійснювати саме цей орган [4].

Однак, вивчення досвіду Росії у впровадженні єдиного соціального податку свідчить, що його введення внаслідок розпорошення функцій контролю за сплатою єдиного соціального податку (податкові органи не зацікавлені у повноті його справляння), необґрунтованого зменшення розміру цього податку призвело до зниження обсягу надходжень коштів до фондів соціального страхування та Пенсійного фонду [8, с. 53].

Варто зазначити й те, що запровадження ЄСВ в Україні не призведе до порушення фінансової стабільності фондів, оскільки законом не передбачено зменшення розміру єдиного соціального внеску та пропорцій його розподілу за видами соціального страхування, які запропонувало Міністерство праці, та соціальної політики, беручи до уваги результати розрахунків фондів (за погодженням з організаціями роботодавців і професійних спілок).

Основним надбанням закону стало не зменшення ставки ЄСВ, а спрощення процедур звітування та сплати соціальних внесків. В першу чергу, це пов'язано з тим, що сьогодні існує багато дискусій щодо розміру ЄСВ (спочатку 20%, а тепер і 15%), що дозволить легалізувати виплату заробітної плати [2, с. 4].

Проте зменшити майже вдвічі чинну ставку – це занадто радикально і небезпечно для своєчасної виплати пенсій та допомог безробітним, тимчасово непрацездатним та травмованим на виробництві. Варто зауважити, що подібний експеримент був проведений у Росії. Цей досвід виявився вкрай негативним: за період дії єдиного соціального податку значно зріс дефіцит Пенсійного фонду, у соціальних страхових фондів не вистачає коштів для підвищення розмірів соціальних виплат застрахованим особам [8, с. 54].

Стимулювати роботодавців офіційно виплачувати заробітну плату та сплачувати соціальний внесок можна шляхом якнайширшого забезпечення інтересів та прав найманої особи. Однак це стане можливим тільки за умови впевненості працюючої особи у тому, що всі відраховані роботодавцем кошти належать безпосередньо їй і в майбутньому вона їх отримає.

Варто зауважити, що в багатьох європейських країнах (Бельгії, Швеції, Німеччині, Франції, Польщі, Угорщині) внески працівників та роботодавців на соціальне страхування у вартості робочої сили є значно вищими, ніж в Україні. В тих же країнах, де розмір соціально-страхового податку є меншим, ніж в Україні (наприклад, у Данії), вищим є прибутковий податок. Відтак, соціальні виплати фінансують в основному за рахунок прибуткового податку.

Отже, як свідчить зарубіжний довід, зниження соціальних внесків без визначення альтернативних джерел формування бюджетів фондів соціального страхування не призведе до легалізації заробітної плати, а лише спричинить дефіцит коштів соціального страхування та поставить під загрозу виконання основних соціальних програм.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, варто зазначити, що запровадження ЄСВ у зарубіжних країнах є одним із найуспішніших і найменш суперечливих заходів, здійснених з метою ефективного функціонування системи соціального страхування, що зумовлює необхідність врахування їх досвіду в Україні. На сучасному етапі розвитку соціально-економічних перетворень запровадження ЄСВ є одним із варіантів удосконалення механізму адміністрування соціальних внесків. Водночас, ідея запровадження ЄСВ не вирішує основної проблеми системи соціального страхування – зниження навантаження на основних платників страхових внесків. Відтак, постає необхідність підготовки та затвердження комплексної програми заходів, яка б визначила послідовність дій та сферу відповідальності кожного з учасників у процесі реформування системи соціального страхування, містила перелік питань, що потребують першочергового прийняття відповідних рішень.

Література:

1. Актуальні питання, що виникли під час опрацювання законопроекту про єдину систему збору та обліку внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?sessionId=D422860C480FCD2B18BC592FAC25758C?art_id=46966&cat_id=35669.
2. Дацюк Л. “Єдиний соціальний” – чи то податок, чи то внесок? / Л. Дацюк // Хрещатик. – 2007. – 20 лют. – С. 4.
3. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” № 2464-VI від 08. 07. 2010 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Експерт: Функцію адміністрування єдиного соціального внеску логічно передати ДПАУ. За матеріалами УНІАН [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/04/23/194816>.
5. Іщенко Г. “За” і ”проти” єдиного соціального внеску / Г. Іщенко // Урядовий кур'єр. – 2003. – 1 лист. – С. 7.
6. Карамішев Д. Єдиний соціальний податок: податок чи профанація? [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/243>
7. Коментарі іноземних фахівців у сфері пенсійного забезпечення до дискусійних питань, які виникли при опрацюванні проекту Концепції подальшого проведення пенсійної реформи в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=78879&cat_id=34953.
8. Мельник С. Позитивні та негативні аспекти єдиного соціального вне-

ску // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2009. – № 7. – С. 52 – 55.

9. Пізик І. Легалізація єдиного соціального податку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/article/503/>.

10. Петренко О. Хто у Верховній Раді провокатор? Конфедерація вільних профспілок України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://kvpu.org.ua/MainNews/Top/mn_07_07_2010.aspx.

11. Президент України підписав кілька законів та доручення. Офіційне Інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/17738.html>.

12. Реальний стан виконання загального фонду Державного бюджету та наповнення Пенсійного фонду. Аналіз Головної служби соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/13733.html>.

УДК 330

Красовська Ю. В.,

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

ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ЧИННИК ЕКОЛОГОЗБАЛАНСОВАНОГО ПІДХОДУ У ВИКОРИСТАННІ ОСУШУВАНИХ ЗЕМЕЛЬ

У статті розглянуті проблеми покращення фінансування осушувальних меліорацій як основний чинник відновлення їх позитивних функцій.

Ключові слова: зниження ризиків, фінансування меліоративних заходів, аграрне використання осушуваних земель.

В статье рассмотрены проблемы улучшения финансирования осушительных мелиораций как основной фактор возобновления их позитивных функций.

Ключевые слова: снижение рисков, финансирования мелиоративных мероприятий, аграрное использование осушаемых земель.

The article is devoted to the problems of improving of drainage ameliorations financing as the main factor of renewal of their positive functions.

Keywords: decline of risks, financing of land-reclamations measures, agrarian use of the drained lands.

Постановка проблеми. В умовах надлишкового зволоження тільки на осушуваних землях з нормально функціонуючими осушувальними системами, що забезпечують регулювання водно-повітряного режиму ґрунту, існує можливість впливати на зменшення невизначеності і коливань параметрів ефективності аграрного землекористування. Підтвердження цього факту стали результати досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців. Проведення екологічно обґрунтованих осушувальних меліорацій, що супроводжуються науково підібраними технічними меліораціями, може скоротити недобір урожайності культур від дії погодних факторів на різних типах ґрунтів від 14 до 65% [6]. Отже, коли мова йде про сталий розвиток сільськогосподарського виробництва, передбачається зниження його мінливості, а це можливо лише через вплив на погодні чинники за допомогою меліорацій, у тому числі осушувальних. Меліоровані землі фактично є страховим фондом держави. Від ефективності їх використання та збереження залежить економічна, екологічна та соціальна ситуація в країні. Меліорація земель є головним чинником інтенсифікації сільсько-

го господарства. В той же час проведення осушувальних меліорацій без комплексної дії фінансових важелів як з боку держави, так і з боку аграрних підприємств може призвести до різкого погіршення результатів землекористування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам відновлення позитивних функцій осушувальних меліорацій у сучасних умовах після проведення земельної реформи присвячені праці В. Багнюка, В. А. Борисова, М. Г. Гордієнка, А. С. Гордійчука, С. І. Дорогунцова, Б. М. Данилишина, В. О. Леонця, В. Ф. Московченка, М. А. Хвеси́ка, Г. В. Черевка та інших. Проте недослідженим залишається механізм фінансового забезпечення такого відновлення.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є окреслення основних причин різкого погіршення ефективності аграрного використання осушуваних земель та розробка фінансових механізм щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку сільськогосподарського виробництва у світі показує, що найбільших успіхів досягли ті країни, де були здійснені широкомасштабні національні програми створення меліоративних систем. У світі меліоровані землі займають близько 425 млн. га, в тому числі 164 млн. гектарів осушуваних земель. У загальній площі територій, що обробляються, питома вага цих земель не перевищує 30%, однак продукція з меліорованих угідь становить майже 3/4 сільськогосподарської продукції, що виробляється у світі [4]. В Україні станом на 1 січня 2010 року нараховувалось 5,75 млн. гектарів меліорованих земель, в тому числі осушуваних, які зосереджені у Поліссі та в західних областях, – 3,3 млн. га, або близько 30% загальної площі сільськогосподарських угідь. Меліоровані землі в докризові роки забезпечували виробництво 30% зернових, 17% цукрових буряків, 56% льону довгунця, 35% картоплі, майже 50% багаторічних трав на сіно.

Економічна криза країни, яка охопила всі галузі національної економіки, суттєво знизила ефективність використання осушуваних земель та їх роль у продовольчому забезпеченні регіону та держави в цілому. Внаслідок різкого скорочення обсягів фінансування меліорації земель як на державному, так і на місцевому рівнях з'явилися загрозливі тенденції. Швидкі темпи морального та фізичного старіння гідромеліоративних систем та вихід з ладу основних меліоративних фондів спричиняють: 1) погіршення технічного стану самих систем; 2) погіршення екологічного стану осушуваних земель; 3) зниження віддачі меліорованого гектара. Фінансове становище більшості сільськогосподарських товаровиробників призводить до деградації внутрішньогосподарської частини меліоративних систем. На осушуваних землях розвиваються негативні процеси вторинного заболочення, збільшуються терміни пропуску повеней та паводків, не витримуються оптимальні рівні ґрунтових вод внаслідок замулення каналів та дренажних колекторів, заростання їх трав'янистою та чагарниковою

рослинністю. Майже 30 відсотків осушуваних земель використовуються як непродуктивні луки та пасовища. Через незадовільний технічний стан меліоративної мережі в посушливі роки не на всій площі використовуються за призначенням системи двосторонньої дії. Енергетичне обладнання насосних станцій на польдерних системах відпрацювало нормативний термін і на більшості об'єктів потребує капітального ремонту або заміни. Якісний стан земельного фонду постійно погіршується. В окремих районах осушування земель спостерігається неконтрольоване пониження рівня ґрунтових вод, зменшення потужності органічної маси. Ці процеси призвели до виникнення екологічних проблем на Поліссі та в лісостепових районах північної та північно-західної України. Так, 43% площі земель з осушувальною мережею мають підвищену кислотність, 7,6% – засолені, 10,7% – перезволожені, 12,8% – заболочені, 18,4% – піддаються вітровій та 4,6% – водній ерозії [2]. Таким чином, замість зниження невизначеності та ризику, в сучасних умовах осушування земель саме стає чинником додаткового ризику. Цьому сприяють два основні моменти.

По-перше, при наявному стані меліоративних систем у випадках зміни погодних умов мають місце як значні коливання врожайності, так і істотні варіації виробничих витрат, оскільки функції регулювання водно-повітряного режиму ґрунту не виконуються належним чином. Отже, інтегральні економічні показники залишаються істотно нестійкими.

По-друге, варто враховувати зворотну дію чинника екологічного впливу масштабних меліорацій на навколишнє природне середовище. Прагнення підвищити поточну ефективність виробництва призвело до поширення негативних економіко-екологічних наслідків незбалансованого природокористування в аграрній сфері. Це можна розглядати як інтегральний вторинний результат екстенсивного (поза врахування екологічних меж) розширення культивованих площ, надмірного питомого навантаження механічної дії на ґрунти і надмірної хімізації виробництва. Такі явища погіршують стан всіх компонентів навколишнього природного середовища, знижують потенційну економічну віддачу ресурсів, і в кінцевому підсумку, зачіпають багатосторонні життєві інтереси суспільства в цілому.

Таким чином, меліоративні системи не виконують свої функції, а осушувані землі не відповідають тим якостям, які були закладені в момент створення систем. Тому аграрне використання цих земель в Україні здійснюється в умовах підвищеного економіко-екологічного ризику, який перевищує рівень відповідного ризику на богарних землях.

Проаналізувавши причини такого становища, виділимо такі основні їх групи:

- перша – монополізм колишнього Мінводгоспу УРСР, а тепер – Держводгоспу України у підборі, проектуванні, будівництві та експлуатації гідромеліоративних систем;

- друга – різке скорочення та нерівномірність державного фінансуван-

ня (рис. 1), що супроводжувалось відсутністю фінансування з альтернативних джерел. Ними мали б стати кошти сільськогосподарських виробників та місцеві бюджети. Сьогоднішній раціональний економічний механізм господарювання на осушуваних (як і на інших) землях не створено;

– третя – фактична відсутність належного наукового супроводу та контролю за діяльністю Держводгоспу з боку держави, зокрема Мінікобезпеки України, що призвело до зниження відповідальності за наслідки роботи, насамперед в екологічній сфері [7];

– четверта – необґрунтовані масштаби проведення меліорацій та розміри систем (створення переважно крупних осушуваних систем), низький науково-технічний рівень проектування, будівництва та експлуатації меліоративних систем, невиконання природоохоронних, комплексно-меліоративних, протиерозійних та інших заходів, ігнорування еволюції природних геобіоценозів, ґрунтів і гідрологічних умов, а також прорахунки та порушення, допущені в процесі проектування та будівництва систем [2].

Проблема ускладнюється ще і тим, що просто відмовитись від використання осушуваних земель на цьому етапі означає сприяти подальшій їх деградації. Оскільки природні екосистеми на цих територіях вже порушені, здатність їх до самовідновлення втрачена, то економіко-екологічний ризик лише зростатиме з часом, а землі можуть потрапити до категорії повністю деградованих.

млн. грн.

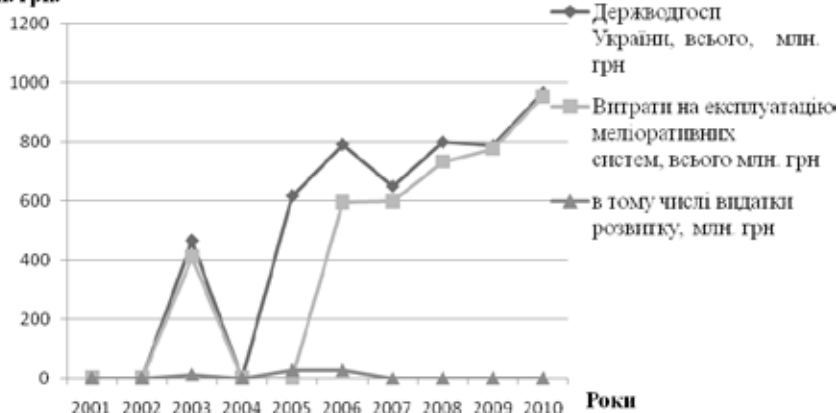


Рис. 1. Динаміка витратів з Державного бюджету на розвиток водогосподарського комплексу (за даними додатку 3 до Законів України “Про Державний бюджет”)

Єдиним виходом з такої ситуації є відновлення функціонування їх

як ефективних сільськогосподарських угідь або як природних біогеоценозів. Це вимагає грамотного регулювання або відновлення природного водно-повітряного балансу шляхом проведення економічно та екологічно обґрунтованих меліорацій. Своєю чергою, це потребує вдосконалення системи фінансування водогосподарсько-меліоративного комплексу на засадах економічної зацікавленості та відповідальності. Досвід більшості країн Євросоюзу показує, що вони значною мірою беруть на себе фінансування меліоративних програм, проводять пільгове кредитування землекористувачів, здійснюють передачу меліорованих земель у довгострокове користування фермерам та ін. Така діяльність вимагає значних коштів, загальнодержавного планування, оскільки чисто ринкові важелі не можуть вирішити це завдання. Тому практично в усіх розвинених країнах Європи існують загальнодержавні програми землеустрою і меліорації земель з державним фінансуванням чи субсидуванням.

Висновки. Для того, щоб забезпечити екологічно збалансований підхід до землекористування в Україні, необхідно впровадити низку заходів, розроблених вітчизняними науковцями з урахуванням іноземного досвіду:

- розробити науково обґрунтовані критерії фінансової оцінки наслідків осушування на етапі його проєктування і здійснення, а також критерії оцінки економічного ризику підвищеного екологічного навантаження на ґрунти;

- забезпечити Держводгосп відповідним фінансуванням, а його водорегулюючу діяльність перебудувати на новій концептуальній основі, узгодивши її з Національною програмою екологічно збалансованого розвитку держави;

- розробити та впровадити механізм пільгового кредитування землекористувачів, які додержуються вимог щодо збереження необхідного меліоративного стану земель, для дослідження останнього створювати системи спостережень за станом земельних ресурсів та прогнозування соціально-екологічних наслідків його зміни;

- у структурі посівних площ на осушуваних землях довести частку посівів багаторічних трав до 50-60 відсотків, оптимізувати співвідношення орних і природних площ;

- відновити державне фінансування опрацювання моделей ґрунтозахисного та меліоративного землекористування в конкретних природно-кліматичних умовах, проведенням відповідних проєктно-пошукових робіт з урахуванням форм землекористування та з врахуванням ризику, а також наукових розробок у галузі створення та втілення фітомеліоративних та мікробіологічних технологій ремедіації для відновлення якості і родючості порушених ґрунтів, зокрема випаровування надлишку вологи рослинами-транспірантами;

- встановити систему штрафів за порушення умов договорів між сільськогосподарськими підприємствами та водогосподарськими організаціями (наприклад, недотримання термінів відведення надлишкової води з

полів), погіршення меліоративного стану земель (зокрема їх вторинне заболочення або різке зниження вмісту гумусу), та вилучення продуктивних угідь для несільськогосподарських цілей.

При реалізації наведеного підходу можливе відтворення позитивних функцій водних меліорацій як чинника зниження погодного та екологічного ризиків за умови постійного виконання функцій управління ризиком.

Література:

1. Козлова Т. А. Методологічне обґрунтування показників і особливостей економічної оцінки меліорації земель та соціально-економічних наслідків гідромеліорації / Т. А. Козлова // Еколого-економічні аспекти формування ресурсного потенціалу. – К., 1995. – С. 58-66.

2. Леонець В. О. Наслідки сучасної деградації природних і антропогенних ландшафтів та шляхи їх раціонального використання [Електронний ресурс] / В. О. Леонець // Науковий семінар "Мінімізація шкідливого впливу добувної промисловості на довкілля". – Режим доступу: <http://ecoleague.colocall.com/download.php?id=475>.

3. Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки. [затверджено Постановою Верховної Ради України від 5 березня 1998 року 188/98-ВР] // Відомості Верховної Ради. – 1998. – № 38-39.

4. Черевко Г. В. Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Львів: Світ, 1995. – 208 с.

5. Шапар А. Г. Пропозиції до парламентських слухань з екологічної проблематики Інституту проблем природокористування та екології [Електронний ресурс] / А. Г. Шапар // Науковий семінар "Охорона навколишнього середовища". – Київ, 2001. – Режим доступу: <http://ecoleague.colocall.com/download.php?id=478>.

6. Митрофанов О. И. Погода и урожай на осушаемых землях / О. И. Митрофанов // Мелиорация и водное хозяйство. – 2001. – № 3. – С. 31-33.

7. Багнюк В. Водно-меліоративні реалії України [Електронний ресурс] / В. Багнюк, Я. Мовчан, Г. Цивінський. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-12/6.htm>.

УДК 368. 914

Петрушка О. В.,
економіст ТзОВ “Тернолімергаз”

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто закономірності функціонування державного пенсійного страхування в умовах реформування пенсійних систем. Обґрунтовано вплив екзогенних і ендогенних чинників реформування пенсійних систем та їхній вплив на державне пенсійне страхування.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійна реформа, державне пенсійне страхування.

В статье рассмотрены закономерности функционирования государственного пенсионного страхования в условиях реформирования пенсионных систем. Обосновано влияние экзогенных и эндогенных факторов реформирования пенсионных систем и их влияние на государственное пенсионное страхование.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионная реформа, государственное пенсионное страхование.

The laws of that state pension insurance in reforming pension systems. The influence of exogenous and endogenous factors reforming pension systems and their impact on the state pension insurance.

Keywords: pension system, pension reform, pension insurance.

Постановка проблеми. Функціональне призначення державного пенсійного страхування визначається особливістю побудови пенсійної системи тієї чи іншої країни на певному етапі свого розвитку. Державне пенсійне страхування, будучи важливою складовою системи пенсійного забезпечення, залежить як від загальних тенденцій її розвитку та еволюції її ролі в економічній та соціальній системах країни, так і від реформування структури пенсійної системи. З огляду на це, визначення параметрів державного пенсійного страхування має враховувати закономірності його функціонування в умовах проведення реформи пенсійної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Провідні вчені та фахівці-практики значну увагу приділяють дослідженню особливостей функціонування державного пенсійного страхування в умовах реформування пенсійної системи. Цією проблематикою займалися окремі вітчизняні вчені, серед яких: В. Геєць, Е. Лібанова, О. Кириленко, М. Ріппа, М. Свенчіцькі, О. Соломка, Л. Ткаченко, І. Чапко. Серед зарубіжних вчених, які

здійснювали такі дослідження, були Ш. Бланкарт, Н. Борисенко, С. Васин, Л. Котликофф, Т. Малева, П. Орлов-Карба, В. Роїк, Р. Хольцман. Незважаючи на велику кількість публікацій у яких розглядається проблема державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи, все ж теоретичні аспекти цієї проблеми залишаються недостатньо досліджені.

Мета і завдання дослідження. З огляду на зазначене, метою статті є систематизація концептуальних засад еволюції державного пенсійного страхування і удосконалення теоретичних положень функціонування державного пенсійного страхування в умовах проведення пенсійної реформи.

Виклад основного матеріалу. Реформування пенсійної системи України припадає на період динамічних трансформацій усіх сфер життєдіяльності людини та радикальної перебудови економічної системи. В таких умовах важливо забезпечити адекватне реформування пенсійної системи та відповідне йому удосконалення державного пенсійного страхування. Вирішуючи це складне завдання на теоретичному рівні, доцільно з'ясувати основні чинники реформування пенсійної системи, які мають належним чином враховуватися при розробці концептуальних положень державного пенсійного страхування.

Провідні вчені та фахівці-практики значну увагу приділяють дослідженню чинників реформування пенсійних систем, як важливої передумови оцінювання соціальної та економічної обґрунтованості тих чи інших пенсійних систем. На основі ретроспективного аналізу реформування пенсійних систем П. А. Орлов-Карба відзначає такі найважливіші чинники: демографічні (процес старіння населення); трудові (низький рівень зайнятості); характеристики чинних пенсійних систем (високі видатки, слабка кореляція між пенсійними внесками й одержуваними пенсіями, значні відмінності між законодавчо встановленим пенсійним віком і віком дострокового виходу на пенсію); зростання прихованого пенсійного боргу [1, с. 54]. Деяко схожі чинники удосконалення пенсійних систем наводить О. М. Соломка – демографічні тенденції, які ведуть до змін співвідношення чисельності осіб працездатного віку та пенсіонерів, до старіння населення; ускладнення економічних систем, що потребує постійних та адекватних змін у пенсійних системах; поширення кола невизначеності та соціальних ризиків, які потребують упереджених дій з боку органів пенсійного забезпечення, зростання нерівності у суспільстві та нестачу фінансових коштів задля безперебійної роботи системи та ін. [2, 7].

Досліджуючи чинники реформування пенсійних систем на пострадянському просторі, В. Д. Роїк наводить найголовніші з них: низький розмір пенсії (не забезпечує нормальні процеси відтворення населення), відсутність залежності розміру пенсії від нагромаджених пенсійних прав, погіршення демографічної ситуації, незбалансованість доходів і видатків бюджетів пенсійних фондів [3, с. 329]. Як видно з переліку чинників, запропонованим цим вченим, у колишніх соціалістичних країнах пенсійна

реформа передбачала реалізацію специфічних завдань, що потребувало, зокрема, більш активної участі держави у пенсійному страхуванні.

З урахуванням загальних тенденцій розвитку пенсійних систем, а також специфічних особливостей удосконалення пенсійного страхування у постсоціалістичних країнах, Н. Ю. Борисенко визначає перелік чинників, які потрібно враховувати при розробці ідеології пенсійної реформи: демографічна ситуація і стан ринку праці; наявну модель суспільного устрою і досягнуту міру його соціальності; соціальна політика, що здійснюється в державі; рівень розвитку культури соціального страхування, який органічно поєднує в собі механізм самовідповідальності та солідарності учасників [4, с. 39]. Правильність наведених чинників, які мають враховуватися при проведенні пенсійної політики підтверджує позиція фахівців Світового банку. Так, у дослідженнях цієї організації зазначається, що потреба в пенсійному реформуванні має обґрунтовуватися не лише бюджетними обмеженнями і демографічними проблемами, але й з урахуванням соціально-економічних змін, а також ризиків і можливостей, пов'язаних з глобалізацією [5, с. 10].

На основі дослідження позицій провідних науковців щодо чинників пенсійної реформи, зазначимо, що їх усіх доцільно розмежувати на дві групи – екзогенні та ендогенні. До найважливіших екзогенних чинників реформування пенсійної системи, на нашу думку, доцільно зарахувати: демографічні тенденції в країні, трансформацію соціальних цінностей, динаміку доступності соціальних послуг для пенсіонерів і тенденцію розвитку ринку праці. Серед ендогенних чинників реформування пенсійної системи виокремлено такі: проблеми формування ресурсів пенсійних фондів, динаміка кількості платників зборів і одержувачів пенсій та ухвалення управлінських рішень щодо пенсійного страхування.

Вплив демографічних чинників на пенсійну систему проявляється переважно у зміні чисельності платників внесків та одержувачів пенсій. Слід зазначити, що зміни у віковій структурі населення країни впливають як на функціонування пенсійної системи загалом, так і на систему державного солідарного пенсійного страхування зокрема. За результатами дослідження російських вчених, існує критичний рівень співвідношення платників зборів до пенсійного фонду та одержувачів коштів. Так, у дослідженні Т. М. Малевої доведено, що нормальне функціонування солідарної системи забезпечується за умови пропорції 10 платників – 1 одержувач пенсій [6, 8]. Інші російські вчені менш категоричні щодо оцінки порогового значення коефіцієнта підтримки пенсіонерів – С. А. Васін стверджує, що він має становити не менше трьох [7, с. 77]. Такої ж думки дотримуються Є. Є. Мачульська та Ж. А. Горбачова [8, с. 19].

Державне пенсійне страхування було запроваджене переважно в період, коли спостерігався високий рівень народжуваності, а тривалість життя була значно нижчою, ніж сьогодні. В таких умовах забезпечення поточних

пенсійних виплат за рахунок поточних надходжень не становило значної проблеми. Проте колектив науковців на чолі з Р. Хольцманом вважає, що більшість державних пенсійних програм не були розраховані на фінансову стійкість навіть при відсутності демографічних змін, а, отже, вони не спроможні забезпечити рівень поточних і майбутніх пенсій за умови встановленої норми внесків без відрахувань з бюджету або скорочення обсягів виплат в майбутньому [5, с. 30]. У зв'язку з цим, зміна демографічної ситуації, зокрема активізація процесів старіння населення, яка охопила усі розвинуті країни, пострадянські країни, а також багато країн, що розвиваються мала вкрай негативний вплив на пенсійні системи.

Впродовж останніх десятиліть в Україні спостерігається вкрай негативні демографічні зміни. Американські вчені Л. Котликофф і С. Бернс, зарахували Україну, разом з іншими колишніми республіками СРСР до групи країн, яку вони назвали "постмодерністським мальтузіанським пеклом". Масштаби скорочення населення вчені порівнюють з наслідками сумно відомої епідемії чуми, яка в XIV столітті охопила Європу [9, 44]. Потрібно зазначити, що негативна ситуація в нашій державі має тенденцію до погіршення. Так, на початок 2010 р. в Україні на 10 осіб працездатного віку припадало 4 особи пенсійного віку, а до 2050 р. їх кількість наблизиться до 8 осіб [10, 7]. Зважаючи на те, що чисельність працюючих, які офіційно сплачують страхові внески є значно нижчою, ніж кількість осіб працездатного віку, коефіцієнт підтримки пенсіонерів вже сьогодні є нижчий, ніж критично визначений вченими рівень. У зв'язку з цим, об'єктивно складаються передумови для реформування пенсійної системи та зміни у ній ролі державного пенсійного страхування.

Спроможність державного пенсійного страхування виконувати властиві йому функції в умовах демографічних змін залежатиме від забезпечення його фінансової стійкості. Погіршення демографічної ситуації в нашій країні потенційно може призвести до збільшення внесків роботодавців і застрахованих осіб чи розширення ролі трансфертів з бюджету або зменшення пенсійних видатків. Зважаючи на наявність суттєвих передумов, які обмежують збільшення розміру внесків на державне пенсійне страхування, у процесі реформування пенсійної системи в Україні, крім солідарної системи державного пенсійного страхування, неодмінно будуть розвиватися інші елементи пенсійної системи. Таким чином, важливою умовою забезпечення нормального рівня життя пенсіонерів є гармонійне поєднання характеристик різних елементів пенсійної системи з метою ефективної реалізації функцій пенсійного страхування у процесі її реформування.

Запровадження накопичувальних систем пенсійного страхування передбачає необхідність сплати внесків з можливістю стримання пенсійних виплат через певний період. Тобто значний проміжок часу певна частина пенсійної системи тільки накопичуватиме ресурси. В умовах неможливості запровадження додаткових внесків на накопичувальне пенсійне стра-

хування та складності залучення бюджетних ресурсів на зазначені цілі, мова може йти лише про перерозподіл наявних страхових внесків з солідарних пенсійних програм на накопичувальні. У зв'язку з цим, ще однією важливою закономірністю функціонування солідарної системи державного пенсійного страхування в умовах розвитку інших елементів пенсійної системи, особливо накопичувальних систем є реальна перспектива скорочення ресурсів на тривалий період часу, пов'язана із їхнім залученням до накопичувальних пенсійних систем.

Визначальний вплив на пенсійну систему справляє також ринок праці. Безпосередній його вплив проявляється у тому, що величина страхових внесків на пенсійне страхування визначається розміром заробітної плати застрахованих осіб. Крім цього, ефективно пенсійне страхування спроможне вплинути також на ринок праці, адже воно є стимулом працівників до більш продуктивної діяльності, чинником розширення частини офіційної оплати праці, регулятором ринку праці, що в результаті впливає на темпи розвитку економіки та її конкурентоспроможність на світових ринках. Ще одна функціональна залежність ринку праці та пенсійного страхування полягає в тому, що встановлена межа пенсійного віку впливає на пропозицію праці, а отже, і на рівень безробіття в країні.

Загальносвітовими тенденціями, що впливають на пенсійне страхування практично в усіх країнах світу, є високе безробіття, поширення неформальної та неповної зайнятості, роботи вдома і самозайнятості [4, с. 38]. Крім цього, значний вплив на ринок праці сьогодні справляють процеси глобалізації економіки, які призводять, зокрема, до погіршення умов праці та скорочення доходів населення в усіх країнах, а також до того, що держави виявляться безсилими перед негативними транснаціональними процесами на ринку праці [11, с. 76]. Зазначені тенденції на міжнародному ринку праці призведуть до обмеження ресурсів пенсійного страхування, особливо в солідарному державному пенсійному страхуванні. З огляду на це, реформування пенсійних систем передбачає низку стимулів, які б заохочували громадськість до пенсійного страхування. Це є ще одним аргументом на користь розвитку накопичувального пенсійного страхування, яке за певних обставин доцільно розвивати в межах державного пенсійного страхування.

Зазначені процеси відображаються на вітчизняному ринку праці, оскільки українська економіка інтегрована у світову торгівлю та міжнародний поділ праці. Проте значно гірший вплив на ринок праці в нашій державі справляють тенденції, спричинені проблемами радикальної трансформації економічних і соціальних відносин. Характерним для вітчизняного ринку праці, як і для пострадянського простору загалом, було зародження і розвиток нестандартних форм зайнятості, серед яких неформальна, неповна, надурочна, тимчасова, випадкова, вторинна та ін. [12, с. 9]. Чи не найбільш негативно впливає на державне пенсійне страхування

зайнятість у неформальному секторі. Лише за офіційними даними Державного комітету статистики на початку 2009 р., у цьому секторі було зайнято більше 4,5 мільйонів осіб, або 22,1% від усіх зайнятих [13]. Відповідно до висновків вчених, зайнятість у неформальному секторі економіки значно більша – 10–11 млн. працюючих [14]. З огляду на несприятливу демографічну ситуацію, неповне охоплення пенсійним страхуванням підриває фінансове становище пенсійного фонду. Так, сьогодні на 10 платників внесків припадає 9 пенсіонерів [15, с. 293].

Ще однією важливою особливістю ринку праці України дуже занижено вартість робочої сили. На думку провідних українських вчених, цьому значною мірою сприяла приватизація, яка в нашій державі породила не-ефективного власника, спричинила надмірну концентрацію ресурсів у руках невеликої групи, породила олігархічні клани й масове зубожіння, соціальне напруження і політичне протистояння [16, с. 12]. В таких умовах праця часто не лише не гарантує розширеного відтворення робочої сили, а й нерідко не може захисти працюючого від бідності, що значно звужує можливості сплати внесків на пенсійне страхування.

Оскільки в Україні високий рівень зайнятості у неформальному секторі, а також на те, що заробітна плата дуже часто є заниженою, державне пенсійне страхування самостійно неспроможне вирішувати усі завдання пенсійної системи. З огляду на властивості різних елементів пенсійного забезпечення, в умовах реформування пенсійної системи доцільно передбачати низку заходів щодо розвитку таких елементів, що спроможні мати позитивний вплив на окремі цільові групи працюючих. Велике значення для забезпечення добробуту зайнятих у неформальному секторі має система надання соціальних пенсій, недержавне пенсійне забезпечення, а також доступність до неформальної підтримки (сім'я), соціальних послуг і інших індивідуальних фінансових і нефінансових активів. Державне пенсійне страхування спроможне ефективно забезпечувати матеріальними ресурсами лише зайнятих у формальному секторі економіки. У зв'язку з цим ефективність державного пенсійного страхування переважно залежить від реформування системи оплати праці, що передбачає, зокрема, суттєве підвищення легальної заробітної плати.

Зважаючи на те, що рівень тінізації української економіки у декілька разів вищий, ніж у більшості європейських країн і досягнув критичного рівня, цілком закономірно у пенсійній реформі передбачати його скорочення. З огляду на це, можна стверджувати про наявний потенціал розширення ресурсної бази пенсійної системи, який може бути реалізований у процесі легалізації доходів населення. Зростаючи у такий спосіб ресурси доцільно використати на запровадження накопичувального пенсійного страхування. Адже логічною передумовою для цього є обмежений період залучення у такий спосіб ресурсів, з одного боку, а з іншого – необхідність накопичення ресурсів перед здійсненням пенсійних виплат у накопичувальній системі.

Пенсійні виплати покликані забезпечити громадянам задоволення необхідних життєвих потреб. Значна частина суспільних потреб у сучасних державах задовольняється через доступ до соціальних послуг. Недаремно доступність до соціальних послуг, в сучасних дослідженнях трактується як складова системи пенсійного забезпечення [5, с. 78]. Крім того, що забезпеченість пенсіонерів необхідними соціальними послугами забезпечує економію їхніх фінансових ресурсів, вона ще й забезпечує спрямування обмежених ресурсів на соціально значущі цілі. Частково це пом'якшує проблему справедливості перерозподілу ресурсів, адже з позиції соціальної справедливості легше обґрунтувати рівність доступу до послуг, ніж рівність розподілу фінансових ресурсів. Окрім цього, забезпечення соціальними послугами населення в окремих випадках може мати вищу ефективність, ніж надання відповідних ресурсів громадянам для самостійного придбання аналогічних послуг. Таким чином, доступність соціальних послуг є одним із чинників, які доцільно враховувати у пенсійній реформі.

Державне пенсійне страхування, будучи елементом соціального захисту суспільства, залежить від трансформації його ціннісних орієнтирів, змін поглядів на забезпечення як індивідуального, так і суспільного добробуту в старості. На зламі тисячоліть праця як основа життя втратила для багатьох свою конструктивну силу [17, с. 19]. При цьому традиційні для цивілізованих держав моральні цінності – солідарність, справедливість, взаємодопомога, на яких ґрунтувалася соціальна згуртованість, піддаються критиці і перегляду [18, с. 127]. В таких умовах зростає персональна відповідальність за забезпечення особистого добробуту при досягненні пенсійного віку.

Крім загальносвітових тенденцій, в Україні відбуваються дуже складні та неоднозначні зміни в усіх сферах життєдіяльності людини, що, неодмінно, визначає особливості реформування пенсійної системи. Надзвичайно негативно впливають на становище суспільства невдачі реформ, які проводилися в нашій державі. На думку академіка Ю. Пахомова, невдачі реформ виявляють соціальні загрози, що загострюються, кожна із яких спроможна зіштовхнути країну в цивілізаційне гето. Серед таких станів, на його думку, все частіше вимальовується соціально-психологічна апатія [19, с. 29]. Все це зумовлює необхідність чіткого наукового обґрунтування реформи пенсійної системи та державного пенсійного страхування, яке мінімізує негативні наслідки для суспільства та зводить до мінімуму ризики невдалого реформування.

Серед внутрішніх чинників реформування пенсійної системи, що істотно впливають на функціонування державного пенсійного страхування, доцільно, на нашу думку, визначити проблеми формування фінансових ресурсів пенсійної системи, дисбаланс кількості платників внесків і одержувачів пенсій та ухвалення управлінських рішень щодо пенсійного страхування. У дослідженнях зарубіжних вчених обґрунтовано чітку за-

лежність між наявністю проблем фінансування державних пенсійних програм, які, зокрема, призводили до зовнішньої заборгованості, та проведенням пенсійних реформ [20, с. 10]. Безумовно внутрішні чинники реформування пенсійної системи є наслідком дії зовнішніх чинників.

Висновки. Підсумовуючи проведені дослідження закономірностей функціонування державного пенсійного страхування, зазначимо, що вони залежать як від зовнішніх впливів на пенсійну систему, так і зміни внутрішньої будови самої пенсійної системи. Можливість повноцінного виконання функцій державного пенсійного страхування залежить від адекватного врахування дії різноманітних чинників, що впливають на пенсійну систему країни. Забезпечити реалізацію цього завдання можна шляхом формування необхідного інституційного середовища функціонування державного пенсійного страхування.

Література:

1. Орлов-Карба П. А. Всё о пенсионной реформе в России: монография / П. А. Орлов-Карба. – М.: Гардарики, 2005. – 302 с.
2. Соломка О. М. Пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Х., 2006. – 18 с.
3. Роик В. Д. Превратить старость в радость: Основы жизнедеятельности населения в пожилом возрасте / В. Д. Роик. – М.: МИК, 2008. – 432 с.
4. Борисенко Н. Я. Пенсионное обеспечение: Учебник / Н. Ю. Борисенко. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2010. – 576 с.
5. Holzmann Robert. Old Age Income Support in the 21st Century. An International Perspective on Pension System and Reform / Robert Holzmann, Richard Hinz, Hermann von Gersdorff and other. – Washington: The World Bank, 2005. – 232 p.
6. Малева Т. Финансовое состояние Пенсионного фонда: взгляд в среднесрочную перспективу / Т. Малева // Современные проблемы пенсионной сферы: комментарии экономистов и демографов / Под. ред. Т. Малевой. – М.: Московский центр Карнеги, 1997. – Вып. 16. – С. 3-31.
7. Васин С. Демографические проблемы повышения пенсионного возраста / С. Васин / Под. ред. Т. Малевой. – М.: Московский центр Карнеги, 1997. – Вып. 16. – С. 75-84.
8. Мачульская Е. Е. Право социального обеспечения: Учеб. пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. / Е. Е. Мачульская, Ж. А. Горбачева. – М.: Книжный мир, 2001. – 384 с.
9. Котликофф Л. Пенсионная система перед бурей: То, что нужно знать каждому о финансовом будущем своей страны / Лоренс Котликофф, Скотт Бёрнс. Пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, 2008. – 348 с. (серия "Экономика").
10. Свенчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свенчіцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
11. Мартен Д. Метаморфози світу: соціологія глобалізації / Домінік Мар-

тен, Жан-Люк Мецжер, Філіп П'єр; Пер. з французької Євгена Марічева. – К.: Видавничий дім “КМ Академія”, 2005. – 302 с.

12. Гимпельсон В. Е. Нестандартная занятость в российской экономике [В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, Н. Т. Вишневская и др.]: под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшникова. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 400 с.

13. Ринок праці у 2009 році [Електронний ресурс]: режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Моногр. / [З. С. Варналій, А. Я. Гончарук, Я. А. Жаліло та ін.]; за ред. проф. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/03_2.htm.

15. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ. – 2009. – 687 с.

16. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

17. Дарендорф Р. У пошуках нового устрою: Лекції на тему політики свободи у ХХІ ст. / Ральф Дарендорф; Пер. з нім. А. Орган. – К.: Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2006. – 109 с.

18. Роик В. Д. Основы социального страхования: организация, экономика и право: Учебник / В. Д. Роик. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 456 с.

19. Матвиенко В. Социальная политика в постсоветском обществе: задачи, противоречия, механизмы [В. Матвиенко, К. Микульский, Ю. Пахомов и др.]. – М.: Наука, 2001. – 648 с.

20. Гайдук К. Реформы пенсионных систем: обзор наиболее важных аспектов / Кирилл Гайдук, Дарья Слабченко. – Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2008. – 15 с.

УДК 361

Топішко Н. П.,*старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету
"Острозька академія"*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті наголошується на необхідності розкриття сутності соціального захисту як узгоджених дій суспільства щодо зниження ступеня нерівності доступу його членів до суспільних благ, а не лише підтримки їхнього рівня малозабезпеченості. Особливо це актуально у XXI ст.

Ключові слова: соціальний захист населення, майнова і соціальна нерівність, соціальна захищеність, соціальна політика.

В статье акцентируется внимание на необходимости рассмотрения социальной защиты населения как системы согласованных действий общества относительно снижения неравенства його членов по отношению к пользованию общественными благами, а не только поддержки уровня малообеспеченности. Это особенно актуально в XXI ст.

Ключевые слова: социальная защита населения, имущественное и социальное неравенство, социальная защищенность, социальная политика.

The necessity of consideration of population social defence as system of the concerted actions of society in relation to the decline of inequality of its members in relation of using public benefits, not only support of scanty means level is marked. Especially it is actual in XXI century.

Key words: social defence of population, property and social inequality, social protection, social policy.

Постановка проблеми. Соціальний захист населення (СЗН) є важливою функцією суспільства. Внаслідок певних життєвих обставин громадяни різняться за рівнем доходів, станом здоров'я, віком, сімейним станом, соціальним статусом тощо. Для підтримки життєздатності й відтворення людської спільноти та економічного зростання потрібна певна узгодженість інтересів і дій її членів зі збереження, захисту, розвитку особи на індивідуальному рівні та сприяння суспільному розвитку

Поняття "соціальний захист" широко застосовується у вітчизняній економічній теорії і практиці. Термін було запозичено із соціальних програм розвинутих країн і пристосовано до вітчизняних реалій із врахуванням менталітету народу, який вимагав гарантій хоча б мінімальної державної турботи про громадян в умовах радикальних змін постсоціалістичного пе-

ріоду. Пізніше його зміст почали розглядати більш розширено і включати будь-які форми та методи підтримки рівня й якості життя населення. Чимало економістів (особливо урядовців) вбачають сенс і призначення соціального захисту переважно у наданні допомоги, пільг малозабезпеченим верствам, підтримки людей у бідності. Обмежують його сферою перерозподілу доходів, уникаючи постановки проблеми соціально-економічної нерівності в можливостях доступу людей до користування суспільними благами в умовах ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади цієї проблематики і практичні заходи розробляють такі вчені, як: Д. Аронов, В. Бевз, Н. Болотіна, Н. Борецька, Ю. Буздуган, В. Іванкевич, Т. Кір'ян, Е. Лібанова, О. Уяздовська, В. Шокун (Україна), Т. Заславська, А. Кадомцева (Росія), А. Райкевич (Польща), Д. Лаусон (Австралія), Ральф У. Хаарбісон, Е. Денісон (США); Ніколас Баррош, Ален Томпсон та Джуліан Швейцер (Великобританія), Т. М. Ганслі (Канада), Х. Ламперт (Німеччина) та ін. Незважаючи на значний обсяг досліджень із цієї проблематики, залишаються ще остаточно нез'ясованими теоретичні засади соціального захисту, його напрями, методи, практичні завдання, шляхи модернізації в умовах сьогодення.

Мета і завдання дослідження. Сформулювати погляд на соціальний захист населення як систему інституціональних заходів держави щодо створення умов для відтворення і розвитку членів суспільства на основі їх захисту від потенційної або реальної соціальної нерівності в умовах ринкової економіки у політичному, психологічному, етичному, економічному аспекті.

Виклад основного матеріалу. Сучасна система СЗН є продуктом еволюції людської цивілізації. Необхідність СЗН об'єктивно зумовлено суспільною потребою у механізмі пом'якшення соціально-економічних суперечностей процесу виробництва і розподілу матеріальних благ. Внутрішній механізм ринкової економіки засновано на суспільному поділі праці, товарній формі виробництва, приматі особистого інтересу, необмеженій конкуренції, гонитві за прибутком. Породжуючи потужні мотиви і стимули до підприємницької та трудової діяльності, ринок водночас продукує небажані соціальні наслідки (безробіття, поглиблення соціальних конфліктів, зростання соціальної нерівності тощо). Багатьма дослідниками вони розглядаються як "провали" (вади, недоліки) ринку, які дестабілізують розвиток суспільства. Причини нерівності можуть мати природний характер (фізичні та психологічні відмінності між людьми, здоров'я), а також економічний (дохід, власність, матеріальні умови життя) і соціальний (місце людини у соціальній структурі суспільства, доступ до власності, освіти, влади) характер. Соціальна нерівність є необхідною умовою структурування і розвитку суспільства, його диференціації. Проте ця диференціація не повинна бути надвеликою, не має породжувати глибокі соціальні конфлікти. Вона має бути в межах суспільних уявлень (консенсусу) про критерії соціальної справедливості. Як зазначає Дж. Роулз, має бути реалізований принцип сво-

боди (втілений у рівності доступу громадян до всіх прав і свобод) і принцип рівності (припущення соціально-економічної нерівності пов'язаної із виконанням суспільних функцій) [1, с. 158]. Однак в умовах ринку економічна свобода призведе до надто нерівномірного розподілу національного багатства і концентрації доходів серед незначної частини населення.

Хоча економічна нерівність є похідною від соціальної, проте вона є проявом останньої. Наявність ресурсної бази суспільних благ ще не гарантує всім громадянам забезпечення доступу до них, соціальної справедливості їхнього розподілу, зменшення соціальної нерівності. Держава не може ліквідувати її, але може регулювати шляхом цілеспрямованих інституційних перетворень у напрямі формування економічних, правових, організаційних механізмів розвитку соціальної сфери як цілісної системи суспільства, яка відображає соціальні відносини з приводу умов життя і розвитку особи.

У зв'язку з тим важливим аспектом соціальної політики, у т. ч. соціального захисту, є визначення підходів до вирішення важливої суспільної проблеми – співвідношення соціальної справедливості щодо соціальної підтримки населення та економічної доцільності соціальних програм. Спосіб розв'язання цієї складної для суспільного буття суперечності є предметом безперервних дискусій науковців різних економічних шкіл. Прагнення підвищити ефективність виробництва може призвести до скорочення зайнятості, посилення майнової нерівності, соціальної нестабільності. Збільшення ж соціальних витрат може зумовити зменшення конкурентноздатності, підприємницької ініціативи та ефективності виробництва внаслідок підвищення рівня оподаткування, зростання настроїв утриманства серед населення, бюрократизації системи надання соціальної допомоги.

Узагальнюючі існуючі методологічні підходи до дослідження соціальних процесів (у т. ч. й СЗН як міри втілення соціальної справедливості) і вирішення зазначеної суперечності, зазначимо такі засади основних течій економічної теорії. Представники класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус та ін.), розглядаючи ринок як саморегулюючий механізм, який не потребує втручання держави, не вважали СЗН функцією її відповідальності. Тому соціальна підтримка нужденних мала спонтанний характер. Її зводили до доброчинності індивідів, церкви, громадських організацій, до допомоги людині в бідності. Остання сприймалася як природний мотиваційний рушій соціально-економічної системи. Бідність визначалася розмірами прожиткового мінімуму і вважалася наслідком недостатньої турботи та відповідальності індивіда за свій добробут.

Подібні методологічні підходи простежуються й у неокласичних концепціях соціального захисту (напр., А. Маршала, А. Пігу, В. Парето, Н. Бунге та ін.). Маржиналізм, досліджуючи взаємозв'язок явищ в економічній системі з позицій граничних величин, визнає необхідність соціального захисту як природного права особи, але тільки на засадах обмеженого втручання держави у цю сферу з метою регулювання суперечності

між багатством і бідністю. Підхід до організації СЗН будується на засадах державного контролю за рівнем життя населення не нижче за встановлені соціальні стандарти, тобто певні граничні величини. Забезпечення бідним верствам такого стандарту життя проводиться через політику компенсаційних виплат, регулювання доходів громадян на основі перерозподілу коштів від багатих до бідних. На думку неокласиків, перерозподіл національного багатства є єдиною сферою, де критерієм необхідності державного втручання повинна слугувати соціальна справедливість, а не економічна ефективність. Разом з тим, А. Пігу вважав, що перерозподіл національного доходу відбувається за рахунок бідних громадян, тому що вони для отримання державної допомоги погоджуються на більш низьку заробітну плату. Концепції неолібералізму надали поштовх не тільки ідеям пріоритетності умов для необмеженої вільної конкуренції в епоху монополізму, а й необхідності дотримання у вільній економічній політиці моральних норм особистої та суспільної відповідальності. Вони створили підґрунтя для формування соціальної підтримки нужденних як системної і раціональної політики держави з чітко визначеними цілями й результатами.

Якщо лібералізм пропагує заходи державного регулювання соціально-економічних процесів пасивного характеру, то кейнсіанство – активного. Кейнсіанська концепція СЗН побудована на моделі соціального маневрування доходами для підтримки сукупного попиту з метою забезпечення загальної рівноваги. Ідеї кейнсіанства стали підґрунтям суспільного визнання необхідності державного регулювання зайнятості, рівня цін, процесів розподілу і перерозподілу доходів, державної соціальної допомоги малозабезпеченим.

Усвідомленню змін умов і чинників загальноцивілізаційного процесу сприяли також соціально-орієнтовані концепції інституціоналізму (Т. Веблена, Дж. Р. Коммонса, Е. Долана, Т. Лоуві, І. Кристол та ін.). Вони розглядали як рушійні сили економіки не тільки матеріальні, а й позаекономічні (духовні, моральні, правові, соціальні тощо) чинники. Відповідно до методологічних засад цього напрямку економічної думки, СЗН є системою заходів для вирішення суперечності ринкової економіки – між можливостями ринку і потребами населення. З позицій інституціоналізму, державна соціальна допомога повинна надаватися тим, хто її особливо потребує, а решта населення мусить самостійно забезпечувати себе. В іншому випадку соціальна підтримка порушує принцип економічної свободи і породжує соціальне утриманство. Представники інституціоналізму вважали бідність не проблемою низьких доходів, а проблемою непрацюючих, небажання інтенсивно працювати. Регулюючи рівень цін, зарплату, зайнятість, кількісні та якісні параметри середніх і мінімальних соціальних стандартів, держава пом'якшує соціальну напругу, проте розвиток економіки не стимулюється. Тому завданням уряду є створення рівних можливостей у сфері освіти, професійної підготовки, умов для реалізації здібностей. На думку представників інституціоналізму, потрібно врівноважити економічну ефективність

ринку із соціальними цілями суспільства. Незважаючи на різні методологічні підходи основних шкіл економічної думки до вирішення цієї проблеми, останнім часом спостерігається певне зближення їх позицій.

Зменшити небажані соціально-економічні наслідки ринкової організації виробництва, надати процесу суспільного відтворення більшої соціальної спрямованості, узгодити і навіть гармонізувати досить різноспрямовані інтереси суб'єктів економіки може лише держава як виразник загальнонаціонального інтересу. З цією метою проводиться певна соціальна політика щодо розподілу і перерозподілу створеного національного доходу через Державний бюджет на принципах соціальної справедливості для формування нормального відтворення робочої сили на основі гарантування суспільно необхідного рівня споживання основних життєвих благ усіма громадянами.

Більшість вчених трактує соціальну політику на засадах функціонального підходу, виходячи з практичної спрямованості її завдань. Вони пов'язують її з сукупністю заходів держави щодо регулювання соціально-економічних умов щодо забезпечення життєдіяльності суспільства, його стабілізації, розвитку, консолідації [2, с. 31-37]. У цьому контексті виокремлюються два напрями соціальної політики – захист і допомога найбільш незахищеним верствам населення, а також сприяння підвищенню загального добробуту на засадах суспільної солідарності й розвитку соціальної сфери. Систему соціального захисту розглядають як компонент, механізм, один із напрямів, одну з функцій (захисну) соціальної політики [3, с. 11; 4, с. 9]. Система СЗН повинна зменшувати не всі види нерівності, а лише ті, що не залежать від волі людей, які є наслідком об'єктивних обставин (відмінностей у соціально-демографічних характеристиках, матеріальному забезпеченні, здоров'ї тощо) і у зменшенні яких зацікавлено суспільство.

Для створення сприятливих умов суспільного розвитку у конституціях більшості країн сформульовано політичні, економічні, соціальні права людини. Проте важливо їх забезпечити не тільки законодавчо, а й економічно. У цьому аспекті виникає питання про міру (ступінь) захисту, яку суспільство має надати особі. У зв'язку з цим розрізняють два поняття, які узагальнюють суттєві зв'язки між явищами дійсності завдяки фіксації в них певних ознак – "соціальна захищеність" і "соціальний захист".

Соціальна захищеність (незахищеність) розглядається як показник ефективності не тільки соціального захисту, а й соціальної політики в цілому, і характеризує ступінь гарантованості доступу громадян до певного мінімуму соціальних благ. Соціальна захищеність – необхідна і достатня міра стійкості суспільного положення особи на основі забезпечення її прав і свобод, а система СЗН – механізм їх забезпечення. Його дію спрямовано на досягнення соціальної безпеки, тобто стійкості людини щодо впливу чинників, які призводять до падіння рівня та якості життя. Соціальна безпека характеризує умови відтворення життєдіяльності суспільства і є основою соціальної захищеності громадян. Стан соціальної безпеки і со-

ціальної захищеності характеризує результативність діяльності держави щодо їх забезпечення [5, с. 71].

Соціальна захищеність особи є результатом дії багатьох чинників, сукупність яких відображено на рис. 1. Дія зазначених чинників має синергетичний ефект, тому що результат не є простою арифметичною сумою їхніх впливів. Підсилюючи один одного у взаємозв'язку і взаємозалежності, вони створюють безпечне соціальне середовище.

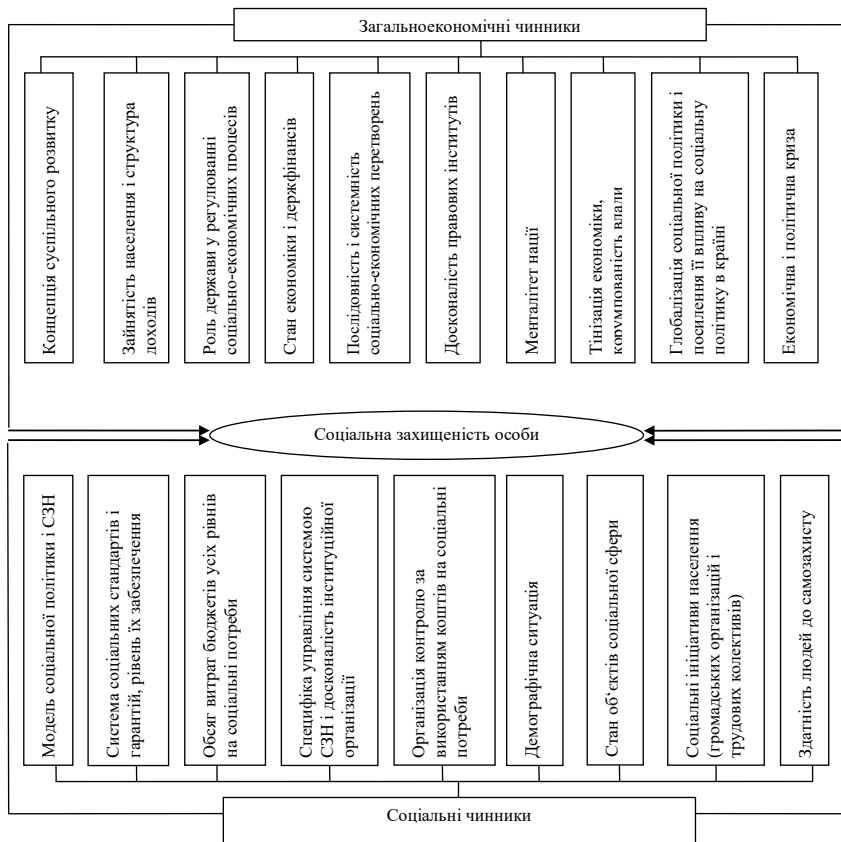


Рис. 1. Чинники впливу на формування соціальної захищеності населення*

*Джерело: розроблено автором

На формування високого рівня захищеності впливає не тільки рівень соціально-економічного розвитку країни, менталітет нації, співвідношен-

ня політичних сил, обрана концепція суспільного розвитку, а й механізм забезпечення захисту, у т. ч. досягнення консенсусу його суб'єктів на перерозподіл доходів не тільки на користь тих, хто потребує соціальної підтримки, а й на розвиток соціальної сфери, створення безпечного середовища життєдіяльності всіх громадян, зменшення соціальної нерівності, доступності соціальних благ. Причинами соціальної незахищеності вчені називають, окрім економічних чинників, обмеженість законодавчого та нормативно-правового закріплення високого рівня соціальних прав, свобод і гарантій людини або групи; недосконалість механізму їх реалізації; недостатню розвиненість потреб особи в захисті своїх прав, гарантій і свобод, недосконалість механізмів СЗН [6, с. 100].

Соціальний захист є багатоаспектним поняттям. Значення (етимологія) слова "захист" означає "охорона, заступництво, підтримка" [7, с. 733]. Якщо розглядати сутність слова "соціальний" як суспільний, об'єднаний, то в загальному соціальний захист є узгодженою діяльністю членів суспільства щодо зменшення несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища на їх становище і розвиток. Аналогами цього поняття у зарубіжній літературі (з врахуванням його еволюції застосування у соціально-економічній практиці) є:

- "income maintenance" (збереження, підтримка засобів існування, соціальне забезпечення);

- "social security" (соціальна безпека). Створення безпечного соціального середовища на основі посилення гуманізації соціально-економічних процесів і універсальності форм і методів соціальної підтримки громадян;

- "social protection" (соціальний захист). Забезпечення всім членам суспільства захисту від економічних і соціальних негараздів (ризиків).

Дослідження теоретико-методологічних засад СЗН є складним завданням внаслідок різноплановості цього соціально-економічного явища. Досить часто у його визначенні об'єднують зміст, форми, методи, механізм соціальної підтримки населення. У визначенні змісту соціального захисту простежується досить різноманітний спектр підходів, основні з яких відображено на рис. 2. Наявність такої кількості підходів до сутності соціального захисту свідчить про те, що зміст категорії залишається нечітким, суперечливим, еkleктичним, суттєво залежним від політичного моменту, тому важко однозначно його трактувати. Не вдаючись докладно до аналізу позицій окремих економістів (вони висвітлені у науковій літературі з цієї проблематики), зазначимо, що суперечності у визначенні такої соціально-економічної категорії вчені прагнуть подолати, розглядаючи соціальний захист у розширеному й звуженому трактуванні. У широкому розумінні соціальний захист ототожнюється з політикою держави щодо забезпечення конституційних прав і створення безпечного соціального середовища. У вузькому – з системою заходів правового, соціально-економічного та організаційного характеру щодо забезпечення гарантій мінімально достатнього рівня життя.

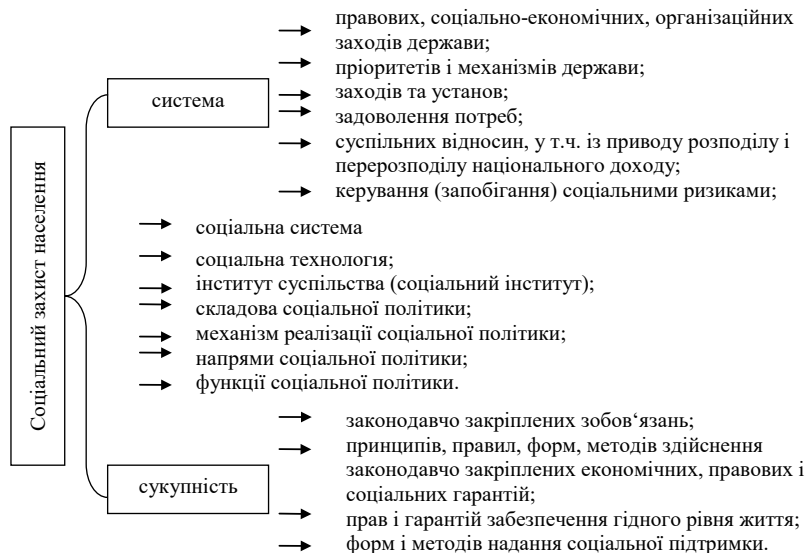


Рис. 2. Систематизація підходів до з'ясування сутності соціального захисту

*Джерело: розроблено автором

На наш погляд, недоцільно застосовувати широке і вузьке трактування цієї категорії. Звужений підхід не дає цілісної концепції соціального захисту і суттєво змінює його сенс і роль у суспільному відтворенні. Обмежує її тільки підтримкою соціально вразливих верств. Призведе до згортання соціальних функцій держави, зменшення її відповідальності за підвищення добробуту населення, дотримання трудового законодавства роботодавцями, поглиблення майнової нерівності, недовикористання соціально-трудоного потенціалу і зниження соціальної ефективності суспільного виробництва. Необхідно розглядати сутність соціального захисту широко, з позицій сприяння формуванню суспільно нормальних умов відтворення робочої сили з метою попередження соціальної нерівності не тільки у сфері споживання, а в усіх сферах життєдіяльності щодо рівності можливостей доступу до якісної освіти, охорони здоров'я, формування соціально справедливих умов розподілу створеного національного доходу. Тим більше, що Європейським форумом ЄС (Брюссель, 1998 р.) рекомендовано розширити трактування поняття "соціальний захист", включати до його змісту і програм не тільки соціальне забезпечення, а й соціальну інтеграцію, отримання освіти, охорони здоров'я, забезпеченість житлом [2,

с. 57]. Ми вважаємо, що основною функцією соціального захисту є створення умов для відтворення і розвитку суспільства на основі захисту його членів від потенційної або реальної соціальної нерівності у політичному, психологічному, етичному, економічному аспекті.

Необґрунтоване посилення соціальної нерівності, яке проявляється поширенням і поглибленням бідності, обмеженням доступу громадян до користування соціальними благами внаслідок їх переводу до платних послуг із високими цінами, є наслідком недостатньої врегульованості соціально-економічних процесів в Україні та обраної концепції соціального розвитку.

Висновки. Постіндустріальна епоха диктує необхідність переосмислення цілей і завдань суспільного розвитку. Добробут населення і продуктивна праця дієздатної його частини стає важливим чинником економічного прогресу. Формування позитивної економічної динаміки можливе не просто за створення умов для реалізації соціальних цілей, а за умови надання соціальним чинникам можливості вирішального впливу на цей процес. Соціальні чинники розглядаються як усі взаємини між людьми у сфері життєдіяльності суспільства, відтворення індивіда, споживання матеріальних і духовних благ. У ХХІ ст. формування та удосконалення суспільного розвитку потребує як особистих зусиль (на чому досить часто робиться наголос), так і відповідних суспільних умов відтворення та розвитку робочої сили. Видатки суспільства на функціонування соціальної сфери і СЗН вже розглядаються не як витрати, а як виробничі інвестиції у створення нової якості робочої сили. Система СЗН формує соціальний потенціал економічного зростання, а людський капітал – трудовий. У своїй єдності вони є його чинниками та умовами. Тому соціальну політику можна розглядати як відповідальність держави щодо використання громадських ресурсів.

Література:

1. Роулз Дж. Теория справедливости / Пер. с англ. В. В. Цемищева. – Москва, 1995 – 536 с.
2. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України: Навч. посібник. – К.: Знання. 2005. – 615 с.
3. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4-12.
4. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки: Монографія. – К.: Ліра-К, 2004. – 328 с.
5. Новікова О. Ф. Соціально-економічна захищеність особи в Україні: проблеми виміру та шляхи розв'язання / Доповідь на Всеукр. конф.: "Соціально-економічна захищеність населення України", м. Київ, 31 травня-1 червня 2001 р. – Київ, 2001. – 85 с.
6. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. – Донецьк: Янтра, 2001. – 351 с.
7. Новий тлумачний словник української мови у трьох томах / Укладачі: В. В. Яременко, О. М. Сліпущко. – К.: Асконт. – 2004. – 925 с.

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН
ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

УДК 336. 77. 067. 22

Грицюк Н. О.,*магістрант Волинського національного університету імені Лесі Українки*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано зарубіжний досвід ринку банківських інвестицій у фінансування інноваційної діяльності. Розглянуто моделі взаємодії банків та підприємств реального сектору на ринку цінних паперів та типи моделей інноваційного розвитку індустріально розвинутих країн.

Ключові слова: інновації, кредит, банківський, венчурний капітал, модель.

В статье изучен зарубежный опыт рынка банковских инвестиций в финансировании инновационной деятельности. Рассмотрены модели взаимодействия банков и предприятий реального сектора на рынке ценных бумаг и типы моделей инновационного развития индустриально развитых стран.

Ключевые слова: инновации, кредит, банковский, венчурный капитал, модель.

The international experience in banking investment for innovation financing has been studied. The interaction models between banks and enterprises of real-ector on the market of srocks and the types of innovative models of industrialized countries have been discussed.

Key words: innovation, credit, banking, venture capital model.

Постановка проблеми. Проголошення Україною інноваційного шляху розвитку, сувора конкуренція, з якою зустрічаються вітчизняні підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринках, відсутність досвіду інноваційної діяльності підприємств спонукають до вивчення зарубіжного досвіду в цій сфері і можливості його застосування в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі питання інноваційного розвитку економіки досить ґрунтовно висвітлені у працях відомих учених-економістів: Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, М. В. Гаман, проблеми інноваційного розвитку на макрорівні – О. Є. Кузьмін, М. В. Стадник, М. А. Йохна, питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку – М. І. Крупка, С. В. Онишко, екологічні аспекти інноваційного розвитку – В. Г. Божкова, С. М. Ілляшенко. Проте відсутність комплексного дослідження проблем та напрямів участі банків у інноваційному процесі робить актуальним подальші наукові пошуки, в тому числі у сфері кредитування.

Мета і завдання дослідження. Вивчити досвід провідних країн у сфері банківського фінансування інноваційної діяльності та можливості його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. У світовій економіці масштаби та сила впливу банків на підприємства реального сектору, а також вплив ринку цінних паперів на стабільність банківської системи стали приводом для знаменитих дискусій між економістами і зумовили появу двох моделей інвестиційної діяльності банків: англосаксонської та німецької. Оскільки Закон України “Про інвестиційну діяльність” (ст. 3) визначає інноваційну діяльність як одну із форм інвестиційної діяльності, можна стверджувати, що банківські установи можуть здійснюватися інвестиції в інноваційну діяльність за цими ж моделями.

“Англосаксонська” модель забороняє банкам інвестиції у цінні папери підприємств. Закон Гласса-Стігала (скасований у 1999 р.) забороняв банкам інвестиції в акції. Головними аргументами заборон були такі [3, с. 151]:

- гарантування банками андеррайтингу підвищує ризики нестабільності грошово-кредитної системи;
- поява конфлікту інтересів банку як позикодавця і як андерайтера;
- зростання концентрації фінансової сили банків, що призведе до зниження впливу конкурентного механізму регулювання економіки.

Проте тривала дія закону Гласса-Стігала породила три особливості фінансово-банківської системи США:

- банківська система через свою слабкість виявилась неспроможною задовольняти потреби підприємств у фінансуванні шляхом кредитування;
- корпоративний сектор, незадоволений високими процентними ставками за кредитами, розпочав мобілізацію засобів за допомогою боргових зобов'язань;
- банки зіткнулись з жорсткою конкуренцією з боку небанківських фінансових установ.

Усе це у кінцевому підсумку призвело до того, що автори і прихильники “англосаксонської” моделі відмовились від заборони банкам торгувати акціями підприємств.

“Німецька” модель дає змогу банкам проводити операції з акціями підприємств і в результаті фінансова система ФРН має такі риси:

- підприємства використовують банківські кредити як основне джерело зовнішнього фінансування;
- банки володіють істотною частиною капіталів підприємств;
- на фондовому ринку панують банки і дуже мало незалежного інвестиційного бізнесу.

У світі “німецька” модель інвестиційного бізнесу отримала перевагу поширення за двох принципових її наслідків:

- по-перше, провідна роль банків на фінансовому ринку ставить підприємства під їх фінансовий контроль;

– по-друге, банки, володіючи корпоративними акціями, можуть легко контролювати ефективність використання своїх кредитів і задовольняти потреби промисловості у доступних довгострокових позиках.

Сьогодні в економічній науці виділяють три головні типи моделей інноваційного розвитку індустріально розвинутих країн:

1) орієнтацію на резерви в науці та реалізацію великомасштабні цільових проєктів, які охоплюють всі стадії науково-виробничого циклу (США, Франція, Англія);

2) орієнтацію на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища і раціоналізацію структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3) орієнтацію на стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприятливості досягнень науково-технічного прогресу і координацію дій різних секторів у сфері науки і технологій (Японія, Південна Корея) [2, с. 47].

Оскільки для України завжди гостро стояло питання фінансування, на нашу думку, найкращим варіантом буде орієнтація на поширення нововведень та створення сприятливого інноваційного середовища.

У США банки пропонують свої продукти з гарантіями SBA (Small Business Administration), які часто є добре пристосованими до потреб інноваційних підприємств.

Банки надають перевагу фірмам, які перебувають у фазі сильного зростання, хоч не обов'язково дістають значні доходи чи мають в наявності продукти, які характеризуються значним ринковим потенціалом [4, с. 57].

М. Е. Беговіч [5, с. 158] розрізняє три типи банків, які обслуговують технологічний бізнес США:

а) невелика кількість малих спеціалізованих банків, часто з активами нижче 1 млн. дол. США, які надають кредити для малих та середніх підприємств;

б) більша кількість спеціалізованих банків, що обслуговують технологічні фірми, які вже почали генерувати прибутки і перебувають у фазі інтенсивного розвитку;

в) великі банки, які пропонують послуги для великих фірм, наприклад, за допомогою організації консорціумних кредитів. Таким банкам необхідно краще розуміти потреби технологічного сектору, оскільки банки не хочуть піддаватись великому ризику.

Банки, які спеціалізуються на фінансуванні технологічного бізнесу, пропонують такі типові продукти: управління фінансовими потоками, кредитні послуги, інвестиційні банківські послуги, інтернет-банкінг і операції на фондовому ринку. Спеціально створені відділи здійснюють у межах банку фінансуванням трансакцій типу "венчурний капітал".

Американські банки пропонують також новітні продукти, які використовуються при застосуванні банківського Інтернет-каналу: складання та

пересилання апікацій на отримання кредиту через Інтернет за допомогою спеціального банківського пакета, спеціальні інструменти, які допомагають у створенні бізнес-плану, про ведення бухгалтерського обліку фірми через Інтернет за допомогою банківського програмного пакета допомагають у прийнятті рішень. Деякі американські банки мають у своїй структурі спеціалізовані фірми, які займаються фінансуванням на зразок "venture capital". Це гарантує з боку банку комплексність надання послуг.

В Ізраїлі на фінансування інновацій впливають три чинники: підтримка інноваційного бізнесу урядом, велика пропозиції інвестиційного капіталу та розвинена фінансова інфраструктура, постійні контакти з американськими бізнесовим і фінансовим середовищем, оскільки США є основним торговим (експортним) партнером [4, с. 44]. Важливу роль у фінансуванні інноваційного бізнесу в Ізраїлі відіграють багатосторонні міждержавні фонди (наприклад, американсько-ізраїльський, канадсько-ізраїльський тощо). Також пропозиція з боку фондів венчурного підприємництва є достатньою і стає причиною високого зацікавлення ізраїльських банків фінансування інноваційних проєктів.

В Європі комерційні банки в практиці концентруються на ефективному адмініструванні ризиків. Оскільки інноваційний бізнес є високо ризиковим, з огляду на впровадження продуктів на нові, часто невідомі ринки, швидкі технологічні зміни в світі і сильну глобальну конкуренцію відповідно, європейські банки на практиці є стриманими у фінансуванні інноваційних підприємств і проєктів. Стандартні послуги, які пропонують європейські комерційні банки, найчастіше містять: пакети для інноваційного бізнесу, кредитні гарантії, спеціальні схеми оцінки проєктів, доступ до експертиз у галузі високих технологій і засобів побудови безпеки. Але варто визнати, що комерційні банки залишаються в Європі важливими посередниками в наданні публічної допомоги інноваційному сектору [6, с. 35].

Європейські банки часто адмініструють субсидії та дотації, які надані урядом або органами місцевого самоврядування, часом намагаючись додати їх до свого пакета послуг. Більшість банків не виділяє у своїх кредитних портфелях інноваційного бізнесу, і тому є проблематичним окреслення фінансових характеристик такого типу клієнтів. Брак сегментації утруднює створення однорідних стандартних пакетів послуг [4, с. 36]. Водночас банки не охоче діляться даними, які стосуються фінансування інновацій.

Ефективність використання зарубіжного досвіду в організації та функціонуванні ринку банківських інвестицій в інноваційну діяльність залежить від таких чинників [1, с. 120]:

- наявність адаптованої теоретичної і термінологічної бази, яка є основою для розроблення і надання комплексних банківських інвестиційних послуг підприємствам;
- адаптація вітчизняних платіжних систем до європейських клірингових платіжних систем;

- розвиток банківських інноваційних послуг у галузі корпоративних фінансів;
- сек'юритизації і управління активами;
- використання Інтернету для надання електронних банківських інноваційних послуг;
- створення міжнародної кредитної історії для подальшого розвитку банківських послуг на світовому кредитному ринку.

Висновки. Аналізуючи досвід провідних країн в організації і стимулюванні інноваційної діяльності, можна сказати, що не існує універсальної моделі, яка беззастережно підійде для реалізації в Україні. Українська модель інноваційно-інвестиційного розвитку має ґрунтуватися на вивченні позитивного та негативного досвіду зарубіжних країн, адаптації його до сучасної економіки нашої країни з урахуванням її історичного, політичного, економічного розвитку та національних особливостей. За основу можна взяти "німецьку" модель інноваційного розвитку, яка є більш доцільною для використання в теперішніх умовах для України, оскільки:

- на фінансовому ринку України комерційні банки акумулюють основну частку активів, у порівнянні з небанківськими фінансово-кредитними установами;
- контроль за господарською діяльністю підприємства буде здійснювати не лише держава, а й комерційний банк, який зацікавлений у належному використанні наданих коштів;
- для банківських установ кредитування інноваційної діяльності ще один великий сектор економіки, який на сьогодні недостатньо заповнений, враховуючи політику НБУ, яка спонукає розвивати довгострокові активи банків.

Література:

1. Грушко В. І., Лаптев С. М., Любунь О. С., Раєвський К. Є. Банківський нагляд: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ., 2004. – 264 с.
2. Инновационный менеджмент: справ. пособие / Под. ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. М, 1997. – 560 с.
3. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. загл. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
4. Funding of new technology-based firm by commercial banks in Europe, European Commission, Enterprise Directorate-General, EUR 7025. – Luxembourg, 2000.
5. Beqovich M. E. The High-Tech Loan Portfolio Not Just a Snack, Anymore / Journal of Lending and Credit Risk Management, 1998.
6. Guarantee mechanisms for financing new technologies, European Commission, Directorate-General for Enterprise, EUR 17041. – Luxembourg, 2001.

УДК 332. 025. 12

Коломийчук Н. М.,*викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету*

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

У статті проаналізовано значення державного фінансового контролю у соціально-економічному розвитку суспільства, обґрунтовано теоретичні засади державного фінансового контролю як функції управління фінансами.

Ключові слова: контроль, економічний контроль, державний фінансовий контроль, бюджетний контроль, Державний бюджет.

В статье проанализировано значение государственного финансового контроля в социально-экономическом развитии общества, обоснованы теоретические основы роли государственного финансового контроля как функции управления финансами.

Ключевые слова: контроль, экономический контроль, государственный финансовый контроль, бюджетный контроль, Государственный бюджет.

In the article the value of state financial control is analyzed in socio-economic development of society, theoretical principles of role of state financial control are reasonable – as functions of financial management.

Keywords: control, economic control, state financial control, budgetary control, the state budget.

Постановка проблеми. Впровадження нових принципів господарювання на основі ринкових відносин потребують докорінної перебудови управлінських функцій держави включаючи контрольні. Питання фінансового контролю є особливо актуальним у наш час, адже якою б досконалою не була фінансова система та політика держави, вони не сприятимуть отриманню бажаних результатів без побудови ефективного фінансового контролю. Саме такий контроль здатний забезпечувати ефективний процес формування і використання фінансових ресурсів у всіх сферах економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальні питання фінансового контролю досліджували: О. О. Анісімов, В. Д. Базилевич, М. Г. Белов, М. Т. Білуха, О. Д. Василик, П. І. Гайдуцький, М. М. Головань, Г. М. Давидов, О. С. Даневич, В. Г. Дем'янишин, Є. В. Калюга,

М. С. Малєїн, В. М. Мурашко, М. О. Никонovich, В. І. Невідомий, В. С. Огородник, В. М. Радіонова, Л. А. Савченко, Р. Г. Сомоев, В. І. Стоян, В. М. Федосов, С. І. Юрій, І. Я. Чугунов та ін. Незважаючи на це, дуже багато концептуальних теоретичних і практичних питань залишаються недостатньо ґрунтовно дослідженими та дискусійними й надалі.

Мета і завдання дослідження. З огляду на це метою дослідження є аналіз теоретико-методологічних засад сутності фінансового контролю та визначення його ролі у соціально-економічному розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Більшість вітчизняних вчених-економістів, які досліджують проблеми державного контролю висловлюють різні думки щодо його сутності та значення. Зокрема О. Д. Василик, С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич, Г. М. Давидов, Є. В. Калюга та інші вважають, що фінансовий контроль є функцією управління фінансами, яка включає контроль за дотриманням фінансово-економічного законодавства у процесі формування та використання грошових фондів [1, с. 342; 9, с. 581; 4, с. 6] Поряд з цим Г. М. Давидов зазначає, що специфіка державного контролю полягає в тому, що при його проведенні використовуються вартісні показники, які визначають кінцевий результат господарського процесу [2, с. 10]. Але при здійсненні фінансового контролю використовують окрім вартісних ще й кількісні показники, наприклад, при проведенні інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, про що Г. М. Давидов не вказує.

В. Г. Дем'янишин зазначає, що найчастіше вчені-економісти використовують терміни "державний контроль", державний фінансовий контроль" за допомогою яких пояснюють практичну реалізацію контрольної функції бюджету, доволі рідко вживаючи термін "бюджетний контроль", який дає змогу встановити, наскільки ефективно, економічно, раціонально, законно використовуються бюджетні кошти. Розкриття сутності контролю він ґрунтує на вченнях про Державний бюджет, економічний контроль та економічний механізм. Виходячи з того, що бюджет являє собою грошові відносини, пов'язані з розподілом та перерозподілом валового внутрішнього продукту з метою формування та використання централізованого фонду грошових коштів держави. Саме розподіл та перерозподіл ВВП здійснює розподільча функція фінансів. Вона проявляється у бюджетному регулюванні, бюджетному фінансуванні, податковому та неподатковому механізмах мобілізації доходів бюджету, а контрольна – на практиці як бюджетний контроль. [3, с. 362].

В. І. Невідомий та М. О. Никонovich стверджують, що сутність державного фінансового контролю розкривається через основні завдання, за допомогою яких виявляються відхилення від прийнятих законів, стандартів, визначеної ефективності, доцільності й економічності управління фінансовими ресурсами, однак ці науковці не наголошують на тому, що державний фінансовий контроль є функцією управління фінансами. Окрім цього, з погляду наукової методології, досить суперечливим є розгляд сутності за допомогою завдань [5, с. 247; 6, с. 250].

Серед російських вчених можна виділити В. І. Шлейникова та В. М. Радіонову, які розглядають фінансовий контроль як одну з функцій системи управління фінансовими відносинами, основним завданням якої є відстеження правильності функціонування цих відносин на рівні конкретного об'єкта управління з метою виявлення відхилень, про які доцільно повідомляти органи, що можуть вплинути на покращення ситуації [7, с. 28]. В. О. Воронов та Н. В. Фадейкіна стверджують, що фінансовий контроль – це особлива функція фінансів, метою якої є розкриття відхилень від прийнятих стандартів законності та ефективності управління фінансовими ресурсами [7, с. 41]. Однак науковці не аргументують цю “особливу функцію фінансів”.

Реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів посідає важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави. Одним із основних інструментів державного регулювання економіки є система державного фінансового контролю, яка є важливим чинником соціально-економічного розвитку держави в цілому. Фінансовий контроль є найважливішою функцією державного управління. Тільки належне використання контролю в управлінні державними фінансовими ресурсами надасть можливість створити необхідні передумови для здійснення в державі ефективної економічної політики. Впевнено можна сказати про те, що з розвитком та реформуванням економіки України, реалізацією державних програм виникає потреба в ефективній системі фінансового контролю. Саме від того, наскільки достовірною та правильною є інформація, яка надається цією системою, залежить ефективність управлінських рішень, прийнятих керівниками усіх рівнів, а значить, і фінансовий стан держави та соціальний добробут суспільства.

Фінансовий контроль є однією з найважливіших функцій управління державними фінансовими ресурсами, ефективність здійснення державної фінансової політики залежить від організації цілісної системи цього контролю. Цілком правильним є твердження про те, що від ступеня прозорості державних фінансів, від їхнього стану, ефективного використання державної власності фактично залежить довіра до держави як з боку власних громадян, так і зарубіжної спільноти. Отже, можна стверджувати, що важливим чинником впливу на стан державних фінансів є діюча система державного фінансового контролю.

Сьогоднішні для нашої країни досить актуальними проблемами є ефективність витрачання державних коштів, здійснення фінансового контролю за діяльністю виконавчої влади, адже саме від правильності прийняття законодавчих актів, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів і використанням державної власності, залежить, чи буде досягнута поставлена мета для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Ефективне, раціональне використання державних коштів є важливою передумовою правильного управління державними фінансами. Зміст фінансового контролю визначається фінансовою діяльністю держави, складо-

вою частиною якої він є. Забезпечення своєчасного, повного надходження державних грошових коштів, сприяння їх збільшенню, активний пошук нових джерел доходів – у цьому полягає, на нашу думку, завдання і одне з основних призначень фінансового контролю.

В Україні перехід до ринкових відносин, проведення економічних реформ спричинили послаблення майже усіх видів контролю на державному рівні. Сьогодні можна сказати, що за роки реформ не вдалося створити ефективної системи державного контролю та його регулювання. Це негативно впливає на економіку країни. Адже саме за допомогою контролю у процесі формування та правильного використання фінансових ресурсів держави, здійснюється регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві, моніторинг роботи тих, хто приймає певні відповідні рішення, забезпечується стабільність фінансових відносин держави.

Недооцінка ролі контролю негативно позначається на економіці країни. Проаналізувавши ефективність фінансового контролю в Україні, можна виявити низку проблем, а саме:

- дублювання діяльності різних контролюючих органів, адже нині у нашій державі фінансовий контроль здійснюють численні, не пов'язані між собою органи: Міністерство фінансів України, Рахункова палата України, Державна податкова адміністрація України, Національний банк України, Пенсійний фонд, Державна митна служба та ін.;
- недосконалість та суперечливість чинного законодавства та нормативно-правових актів щодо регулювання фінансових операцій;
- не завжди професійний та ефективний підбір кадрів;
- невпорядкованість термінології у системі державного контролю;
- низька ефективність використання бюджетних коштів і державної власності та результатів самого державного контролю;
- відсутність дієвої системи відповідальності за фінансові порушення;
- низький рівень інформаційно-комунікативного та статистичного забезпечення.

Таким чином, проблеми удосконалення та посилення державного фінансового контролю залишаються актуальними і сьогодні, адже реформування системи контролю має не тільки важливе соціально-економічне значення, а й відіграє провідну роль у становленні демократичного суспільства.

Розв'язання проблем підвищення ефективності державного фінансового контролю потрібно здійснювати систематично. Виходячи із вищесказаного, можна сформулювати основні напрями підвищення ролі фінансового контролю:

- створити відповідну нормативно-правову, інформаційну та методологічну базу державного фінансового контролю;
- вирішити на законодавчому рівні питання, пов'язані з матеріально-технічним та соціальним забезпеченням працівників контролюючого апарату;
- посилити вимоги до контролю за власністю держави;

– упорядкувати у законодавчих актах термінологію, які державні органи влади та посадові особи користуються правом цього контролю, яким чином його здійснюють і в яких сферах його застосовують.

Висновки. Проаналізувавши роль фінансового контролю в Україні на сучасному етапі, можна стверджувати, що основним завданням державного фінансового контролю є, в першу чергу, не здійснення нагляду за дотриманням норм і використанням державних фінансів, а сприяння тому, щоб фінансові ресурси держави використовувались ефективно, цілеспрямовано, ефективно, раціонально та законно.

Необхідність розвитку системи державного фінансового контролю в Україні зумовлена об'єктивною потребою в створенні ефективної та дієвої системи контролю для протистояння загрозам в економічній сфері, а саме: це забезпечення надходжень до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів; зменшення кількості та обсягів фінансово-бюджетних порушень; стабілізація стану фінансово-бюджетної дисципліни; посилення ролі держави в системі фінансового контролю.

Найважливішими напрямками посилення ролі і значення державного фінансового контролю у соціально-економічному розвитку суспільства вважаємо удосконалення нормативної та методологічної бази, посилення вимог до якості та результатів, удосконалення підходів до реалізації матеріалів контролю та підвищення ефективності кадрової політики.

Література:

1. Василик О. Д. Теорія фінансів / О. Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
2. Давидов Г. М. Аудит / Г. М. Давидов. – К.: Знання, 2001 – 363 с.
3. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України / В. Г. Дем'янишин. – Т.: ТНЕУ, 2008. – 495 с.
4. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління / Є. В. Калюга Є. В. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 320 с.
5. Невідомий В. І. Перспективи розвитку незалежного фінансового контролю в системі органів державного управління / В. І. Невідомий В. І. [“Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні”: зб. праць Всеукр. наук.-практ. конф. / за ред. проф. В. Д. Базилевича]. – К., 2009. – С. 247.
6. Никонович М. О. Необхідність системної стандартизації державного фінансового контролю / М. О. Никонович [“Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні”: зб. праць Всеукр. наук.-практ. конф. / за ред. проф. В. Д. Базилевича]. – К., 2009. – С. 250.
7. Радионова В. М. Финансовый контроль: Підруч. / В. М. Радионова, В. И. Шлейников. – М.: ИД ФБК – Пресс, 2002. – 320 с.
8. Фадейкина Н. В. Финансовый контроль в сфере государственного сектора экономики: Монограф. / Н. В. Фадейкина, В. А. Воронов. – Новосибирск.: СИФБД. – 414 с.
9. Юрій С. І. Казначейська система: Підруч. / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. – 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.

УДК 339. 9: 336. 7

Литвин М. В.,*викладач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО БАНКІВСЬКОГО ПРОСТОРУ

У статті обґрунтовані концептуальні засади глобалізації як основи формування єдиного банківського сектору. Здійснено періодизацію процесу глобалізації банківської діяльності, починаючи з 1940 років і до сьогодні. Структуровані глобалізаційні процеси в банківському секторі залежно від рівня їх прояву.

Ключові слова: глобалізація, світовий банківський сектор, глобалізація банківського сектору, транснаціональний банк

В статье обоснованы концептуальные принципы глобализации как основа формирования единого банковского сектора. Осуществлено периодизацию процесса глобализации банковской деятельности, начиная с 1940 годов и по настоящее время. Структурированы глобализационные процессы в банковском секторе в зависимости от уровня их проявления.

Ключевые слова: глобализация, мировой банковский сектор, глобализация банковского сектора, транснациональный банк

The article grounds conceptual principles of globalization as a basis of forming of the single banking sector. Periodization of globalization of banking activity is made since 1940 till present time. Processes of globalization in a banking sector are structured according to the level of their manifestations.

Keywords: globalization, world banking sector, globalization of banking sector, transnational bank.

Постановка проблеми. Світове господарство вступило у якісно нову стадію розвитку. Процеси глобалізації зумовлюють зростання взаємозв'язків і взаємозалежності національних економічних та фінансових систем. Глобалізаційні процеси в економічній сфері загалом та у банківській зокрема останнім часом набувають все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато провідних іноземних та вітчизняних вчених присвятили свої праці дослідженням процесів глобалізації та функціонуванню фінансових системи в таких умовах. Серед них потрібно відзначити М. Алле, Т. Андерсена та Т. Хербертсона, О. Белоруса, І. Бочана, В. Будкін, П. Герста та Г. Томпсона, Д. Гелда та Е. Мак-Грю, Б. Губського, Гж. Колодка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка,

3. Луцишину, Ю. Макогона, Г. Маніловську та Л. Яремко, О. Мозгового, В. Новицького, Ю. Павленка, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Поручника, О. Рогача, І. Сазонець, С. Сіденко, С. Соколенко, Дж. Сороса, Н. Стукало, А. Філіпенка, Дж. Хансона, П. Хонохана та Дж. Маджононі, Т. Циганкову, О. Чуб та ін. Незважаючи на численні дослідження авторів, вивчення концептуальних засад глобалізації як основи формування єдиного банківського простору залишається ще недостатньо дослідженим.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є теоретичне обґрунтування концептуальних засад глобалізації як основи формування єдиного банківського простору.

Виклад основного матеріалу. В економічну науку термін “глобалізація” був привнесений соціологами [1-3], а його появу в наукових дослідженнях пов’язують зазвичай з ім’ям американського соціолога Р. Робертсона, який у 1983 р. використав поняття “globality” у назві однієї зі своїх статей, у 1985 р. дав тлумачення поняття “globalization”, а у 1992 р. виклав свою концепцію глобалізму в окремій книзі [4]. Крім цього, багато економістів-теоретиків визнають, що термін “глобалізація” вперше введений у науковий обіг професором Гарвардської школи бізнесу Теодором Левітом у статті, опублікованій до “Гарварду бізнес ревью” в 1983 р., яким він визначив феномен злиття ринків окремих продуктів, вироблюваних крупними багатонаціональними корпораціями [5, с. 2] Експерти Міжнародного валютного фонду визначають глобалізацію як “економічну взаємозалежність країн всього світу, що зростає у результаті збільшення обсягів і урізноманітнення міжнародних операцій з товарами та послугами і світових потоків капіталу, а також внаслідок все швидшої та ширшої дифузії технологій” [6].

Український вчений О. О. Чуб у монографії “Банки в глобальній економіці” визначає фінансову глобалізацію як “...процес об’єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин, розвиток фінансової глобалізації забезпечує розширення кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, формування міжнародних фінансових ринків, трансформацію фінансових систем держав... на відміну від регіоналізації, припускає об’єднання фінансових ресурсів країн з різним рівнем економічного розвитку та стійкості фінансових систем, її причинами є об’єктивні процеси суспільного розвитку. ...” [7, с. 25] Основним двигуном глобалізації є банки, центральні банки, транснаціональні банки, міжнародні банківські групи.

Варто зазначити, що глобалізація здійснює значний вплив на функціонування національної банківської системи на 2 рівнях: на макрорівні – через зміни у діяльності центральних банків (зумовлені еволюцією цілей і завдань центральних банків, коригування грошово-кредитної політики та механізмів її реалізації, реформування банківського нагляду) і на мікрорівні – через реструктуризацію та трансформацію діяльності комерційних банків (реструктуризації національних банківських систем, через акти-

візацію операцій злиття, придбання та поглинання банків, концентрації банківського капіталу, впровадженні глобальних інноваційних технологій, появи нових банківських послуг) [7, с. 39].

В економічній літературі немає єдиного визначення понять "глобалізація банківського сектору" та "глобальний банківський ринок". Так, С. Ісютін визначає поняття глобалізація банківського бізнесу " ... як процес взаємозалежних змін бізнесі банківських установ різних країн світу під впливом зовнішніх і внутрішніх щодо фінансового ринку факторів, що характеризуються ускладненням систем інституціональної взаємодії у зв'язку із наданням банківських послуг на етапі переходу від локального до глобального ринку банківських послуг, із створенням і розвитком наднаціональної системи банківського бізнесу, підпорядкованої національним, регіональним, міжнаціональним і планетарним законам соціального, культурного, політичного, економічного життя людства.... " та поняття "глобальний ринок банківських послуг" як "...ринок, необхідний для ефективного керування світовими грошовими ресурсами через надання банківських послуг з метою одержання соціально-економічних ефектів, що буде характеризуватись взаємозалежною діяльністю банків світу, об'єднаних у наднаціональну систему загальнопланетарними законами розвитку фінансового ринку..." [8, 4]. Вчений Чуб О. О. вважає, що "... глобалізація супроводжується дерегулюванням банківської діяльності і лібералізацією фінансових ринків; при цьому стираються інституційні межі між різними видами банківської і фінансової діяльності: комерційною, інвестиційною, страховою та ін.; істотно змінюється характер і форми конкуренції на фінансових ринках; банки вимушені конкурувати одночасно в багатьох сегментах фінансового ринку, причому не тільки один з одним, а й з іншими фінансовими інститутами – страховими і фінансовими компаніями, кредитними спілками та інвестиційними фондами тощо, а в умовах лібералізації – не тільки з резидентами, а й з нерезидентами..." [7, с. 42] На нашу думку, глобалізація банківської діяльності – це процес об'єднання національних банківських систем з подальшим їх перетворенням у єдиний банківський простір.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі світовий банківський простір характеризується поглибленням інтернаціоналізації, лібералізацією національних фінансових ринків, концентрацією міжнародного банківського капіталу та зменшенням державного контролю над банківською сферою.

Одним із фундаментальних принципів ГАТС є подальша лібералізація світового ринку послуг. У документах Угоди цьому питанню присвячена Частина IV Подальша лібералізація (Статті XIX-XXI), в якій зазначається, що "для досягнення цілей цієї Угоди Члени розпочнуть послідовні раунди переговорів, які повинні розпочатися не пізніше ніж через п'ять років від дати набрання чинності Угодою СОТ, і відтоді проводитися періодично з метою досягнення більш високого рівня лібералізації." [9, с. 317]. Головною умовою лібералізації доступу на ринок банківських послуг, яка

визначена Генеральною угодою про торгівлю послугами (ГАТС), є лібералізація доступу іноземного капіталу на внутрішній ринок банківських послуг, а також лібералізація руху капіталу [10, с. 320-321] 5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної ради СОТ Україну було прийнято до Світової організації торгівлі [11], після чого Україна зобов'язана забезпечити прозорість та вільний доступ нерезидентів на національні фінансові ринки, зняття бар'єрів на банківському, фондовому та страховому ринках.

Невід'ємною складовою процесу глобалізації банківської діяльності є транснаціоналізація, яка набула широкого розвитку в другій половині минулого століття та викликала значні зміни в організаційній структурі, менеджменті та стратегічних напрямках діяльності провідних банків світу. Великі міжнародні банки, які сьогодні сконцентровані в трьох основних регіонах (США, Західна Європа та Південно-Східна Азія), фактично є фінансовими центрами (Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Франкфурт-на-Майні, Цюрих та Гонконг), через які проходять основні фінансові потоки світу [12, с. 133]. Багато вчених науковців визначають транснаціональні банки (ТНБ) як кредитно-фінансові заклади, які займаються багатьма видами фінансової діяльності на національному і міжнародному рівні та виділяють чотири їх основні типи: змішані банки німецького типу; британський варіант універсальних банків; американські банківські холдинги; японські банківські конгломерати. Вектор еволюції банківської сфери розвинених країн світу проходить від установ з елементами ТНБ до глобальних банків – банків з яскраво вираженим національним за власністю ядром, але глобальною операційною стратегією [12, с. 135].

Розглянемо хронологію процесів глобалізації банківської діяльності. Так, наприклад, Ю. Уманців [13, с. 60] та О. Рогач [14, с. 305] вважають, що процеси інтернаціоналізації банківського капіталу виникли ще в XIX столітті. А. О. Петров [15, с. 551] вважає, що процес глобалізації банківської діяльності починається з середини 80-х років XX століття. Необхідно визначити, що терміни “інтернаціоналізація” і “глобалізація” дуже часто сприймаються як синоніми [16, с. 2-11]. Наприклад, С. А. Циганов вважає, що це зовсім різні поняття: інтернаціоналізація відображає обопільний процес руху банківського капіталу різних країн у зустрічних напрямках; глобалізація – процес експансії банківського капіталу могутніх, фінансово розвинених країн у світовий простір. Спільним для обох термінів є тенденції до інтеграції капіталу. Відмінності полягають у формах інтеграції банківського капіталу та її результатах для країн з різним рівнем економічного розвитку, досконалістю банківської системи [17, с. 27].

На основі аналізу різних поглядів вітчизняних та іноземних дослідників щодо етапів розвитку міжнародного банківського бізнесу, надамо таку періодизацію процесу глобалізації банківської діяльності, починаючи з 1940 років і до сьогодні (див. рис. 1).

Джерело: побудовано самостійно автором на основі аналізу [12; 13, с. 60; 14, с. 305; 15, с. 551-552; 18, с. 158; 19, с. 21]

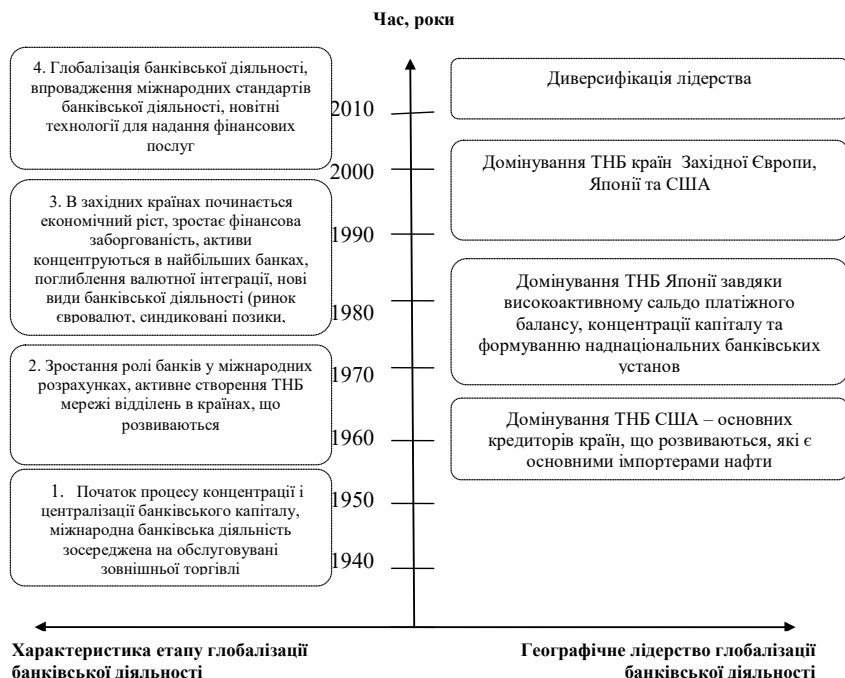


Рис. 1. Періодизація процесів лібералізації та глобалізації банківської діяльності

Отже, можна дійти висновку, що процеси фінансової глобалізації та формування “світової банківської індустрії” сприяють стандартизації національних банківських систем і появі єдиної домінуючої моделі банку. Так, французький банкір Х. де Кармуа вважає, що такою моделлю стане банк, який орієнтується виключно на максимізацію доходів акціонерів, або “банк-дивіденд” [20]. Такі банки з’явилися в США в 1980-ті рр. і у Великобританії в 1990-ті після реструктуризації банківської системи, а їх головним стратегічним завданням стало захоплення найбільш прибуткових сегментів банківського ринку [7, с. 42]. Однак такі погляди поділяють не всі вчені. Так, зокрема, Д. Пліхон вважає концепцію Х. де Кармуа недостатньо обґрунтованою, вказуючи на недоказовість тез про оптимізацію розміру банку на основі процесу концентрації, про рівень прибутковості і про неминучість домінування в майбутньому такої моделі банку [20]. Д. Пліхон зазначив, що класичне положення економічної теорії про те, що концентрація забезпечує компаніям домінуючі позиції на ринку і економію на масштабах виробництва, не застосовне до банків через специфіку

їх діяльності. Бурхливий процес формування мегабанків в останні десятиліття створює лише ілюзію оптимізації розмірів банків [21].

Процеси злиття і поглинання, своєю чергою, приводять до глобальної реструктуризації фінансової галузі, внаслідок чого створюються транснаціональні банки, універсальні фінансові холдинги, об'єднуючі страхові компанії, пенсійні та взаємні фонди, інвестиційні і комерційні банки та ін. [22, с. 124]. Так, вартість оголошених операцій злиття в США в першому кварталі 1998 р. досягла 325 млрд. дол., порівняно з 205 млрд. дол. за той самий період у 1997 р., щодо операцій у секторі фінансових послуг – 140 млрд. дол. проти 66 млрд. дол. [23, с. 64].

Неперервний процес фінансової глобалізації та лібералізації режиму міжнародного руху капіталу, безпрецедентне зростання конкуренції в банківській сфері та розвиток банківських інновацій призвели до прискорення та поглиблення процесів концентрації капіталу в банківській сфері. Новітні тенденції у міжнародній економіці створили умови для докорінної зміни процесу інтеграції банківського капіталу, привели до виникнення нових форм монополістичних зв'язків у глобальному масштабі, визначили розміщення сил між банками різної національної належності [22, с. 124].

Структуризація глобалізаційних процесів у банківській сфері наведена в таблиці 1. Залежно від рівня прояву глобалізації (мікрорівень, макрорівень та мегарівень) можна виділити відповідну структуру банківської системи, яка складається з банківських інститутів, банківських інструментів та банківських ринків.

Таблиця 1
Структуризація глобалізаційних процесів у банківському секторі

Рівень прояву інтеграції	Структура банківської системи		
	ринки	інститути	інструменти
Мікрорівень (операції злиття та придбання)	ринок позичкового капіталу; міжбанківський ринок; ринок банківських металів; валютний ринок.	центральний банк; комерційні банки; асоціації комерційних банків.	кредити; депозити; пластикові картки; банківські метали; валюта.
Макрорівень (регіоналізація)	міжнародний ринок позичкового капіталу; міжнародний міжбанківський ринок; міжнародний ринок банківських металів; міжнародний валютний ринок.	центральний банк; комерційні банки; регіональні асоціації комерційних банків; транснаціональні банки.	кредити; депозити; пластикові картки; банківські метали; ключові валюти; штучні валюти; похідні фінансові інструменти.

Мегарівень (глобалізація)	глобальний ринок позичкового капіталу; глобальний міжбанківський ринок; глобальний ринок банківських металів; глобальний валютний ринок.	центральний банк; комерційні банки; глобальні асоціації комерційних банків; транснаціональні банки; ЦБ різних країн міжнародні фінансові інститути (МВФ, СБ, МБРР, БМР та ін.).	глобальні фінансові інструменти; глобальні інформаційні системи.

До основних причин трансформації банківської діяльності в умовах глобалізації вчені відносять таке: зміну характеру та основних учасників конкуренції на банківському ринку; розвиток транснаціональних корпорацій і мережі їх філій у всіх країнах світу привів до зростання їх потреби в адекватному банківському обслуговуванні та спровокував появу нових нетрадиційних банківських послуг; збільшується частка міжнародних операцій у загальному обсязі банківських операцій і, як наслідок, змінюється структура доходів та географія економічних преференцій банків; відбувається стандартизація банківського нагляду, фінансової звітності тощо [7, с. 51].

Однією з найвагоміших складових процесу приєднання банківської системи України до світового банківського ринку є впровадження міжнародних стандартів банківської діяльності: впровадження угоди Базель II та Базель III, прийнятих Базельським комітетом із банківського нагляду, гармонізація та адаптація банківського національного законодавства до законодавства ЄС.

Висновки. Отже, глобалізація банківської діяльності – це процес об'єднання національних банківських систем з подальшим їх перетворенням у єдиний банківський простір. Глобалізація здійснює значний вплив на функціонування національної банківської системи на 2 рівнях: макrorівні та мікрорівні, що є необхідною умовою для приєднання банківської системи до світового банківського ринку. В умовах глобалізації відбувається трансформація національних банківських систем під впливом різноманітних чинників. Основні напрями впливу глобалізації на функціонування національних банківських систем: відбувається трансформація банківських установ у ТНК; з'являються нові банківські послуги; розширюються масштаби банківського бізнесу; впроваджуються міжнародні стандарти банківської діяльності, що регламентують внутрішні та зовнішні банківські операції; змінюється характер та основні учасники конку-

ренції на банківському ринку. Процес глобалізації викликає різноманітні зміни, позитивний або негативний вектор цих змін багато в чому залежить від рівня розвитку банківської системи країни та позиції країни в світовому господарстві.

Література:

1. Амосова Н. А. Влияние глобализации на основные параметры банковской деятельности / Н. А. Амосова [електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://bankir.ru/publication/article/1378364>.
2. Делягин М. Мир 2010-2020 годов: некоторые базовые тенденции и требования к России / М. Делягин [електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.forum.msk.ru.
3. Панова Г. С. Российские банки в зеркале мировых тенденций / Г. С. Панова // Банковские услуги. – 2002. – № 12. – С. 2-12.
4. Robertson R. Globalization Social Theory and Global Cultere, University of Aberdeen / Paper 0-8039-8187-2, 1992. Globalization\$ Social theory and Global culture. – London, 1992.
5. Хоминич И. П. Финансовая глобализация / И. П. Хоминич // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 2-13.
6. World Economac Outlook, 1997, May, International Monetary Fund. – 1997. – 45 p.
7. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці: монографія / О. О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.
8. Ісютін С. А. Розвиток банківської системи країн в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 “Світове господарство і міжнародні економічні відносини”. – Донецьк, 2010. – 20 с.
9. Базилук Я. Конкурентоспроможність національної економіки України / Я. Базилук. – К.: НІС, 2002. – 325 с.
10. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
11. Офіційний сайт Всесвітньої торговельної організації [електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.wto.ru.
12. Кириченко М. М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їх розвитку в Україні / М. М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 132-139.
13. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки / Ю. Уманців // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10 (128). – С. 60-68.
14. Міжнародні фінанси / За ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
15. Петров А. О., Напрями розвитку банківського бізнесу України в контексті міжнародної глобалізації світового економічного простору / А. О. Петров // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010. – № 2. – С. 550-553.
16. Панова Г. Российские банки в зеркале мировых тенденций / Г. Панова // Банковские услуги. – 2002. – № 12. – С. 2-11.

17. Циганов С. А. Еволюція національних банківських систем в умовах інтернаціоналізації світового господарства / С. А. Циганов // Дисерт. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук. – К., 2006. – 450 с.

18. Єгоричева С. Б. Організація діяльності зарубіжних банків у зарубіжних країнах: Навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

19. Богатирьов О. І. Стратегія зарубіжних банків в країнах з перехідною економікою (маркетингово-управлінський аспект): Дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / КНЕУ – К., 2003. – 183 с.

20. La banque du XXI siècle: Монографія/ Н. de Carmoy. – Paris: Editions Odile Jacob, 1995. – 250 p. – Bibliogr.: P. 249-250.

21. Plihon D. Quel module de banque pour l'avenir? // Plihon D. Les banques: Nouveaux enjeux, nouvelles statugies. – Paris, 1998. – P. 161-175.

22. Васильченко З. М. Банківська діяльність в умовах глобалізації економіки / З. М. Васильченко // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 124-130.

23. Эпоха финансовых суперкомпаний // Эксперт. – 1998. – № 14. – С. 64.

24. Осавлюк С. Чинники впливу глобалізації на стабільність міжнародного фінансового ринку / С. Осавлюк // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 15-19.

УДК 336. 7

Поддубняк Д. Б.,*аспірантка ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського*

РЕЙТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ

У статті узагальнено та адаптовано до українських умов науково-методичні підходи до рейтингування фінансових інструментів та суб'єктів іпотечного ринку: оцінка якості портфеля іпотечних кредитів, іпотечних облигацій, сервісерів (обслуговуючих організацій).

Ключові слова: рейтинг, інструмент, іпотечний ринок, кредит, облигація, сервісер.

В статье обобщены и адаптированы к украинским условиям научно-методические подходы к рейтингованию финансовых инструментов и субъектов ипотечного рынка: оценка качества портфеля ипотечных кредитов, ипотечных облигаций, сервисеров (обслуживающих организаций)

Ключевые слова: рейтинг, инструмент, ипотечный рынок, кредит, облигация, сервісер.

The scientifically methodical fittings for determinations of rating of financial instruments and subjects of mortgage market are generalized and adapted to the Ukrainian terms: estimation of quality of brief-case of mortgage credits, mortgage bonds, servicer (attendant organizations)

Keywords: rating, instrument, mortgage market, credit, bond, servicer.

Постановка проблеми. Надзвичайно щільний взаємозв'язок фінансових установ на ринку призвів до того, що криза, яка мала би стосуватися лише кредитних установ США, працюючих на ринку високоризикових позик, вплинула спочатку на американську фінансову систему, а потім і на загальносвітову [1, с. 204]. Іпотечний ринок України становить 15,2% від ВВП, тоді як у розвинених країнах цей показник сягає 30-40%. Починаючи із січня 2009 р. багато позичальників по іпотечним кредитам почали скочуватися у стан заборгованості та дефолту. Якщо у 2007 р. відношення вартості кредиту до вартості застави (показник LTV) трималося на рівні 75%, то завдяки падінню цін на житло на 35%, воно сягнуло відмітки 108% і знецінює вартість іпотечних портфелів українських банків. Завдяки девальвації національної валюти зменшилася доступність іпотечних кредитів. До кризи відношення між щомісячним платежем та доходом сім'ї (DTI) в Україні трималося на рівні 28%, але з девальвацією національної валюти зросло до 45%. Зростання рівня безробіття та інфляції також збіль-

щує ймовірність втрат банків у випадку дефолту по іпотечним кредитам. У цих умовах актуальною є проблема дослідження якості іпотечних портфелів банків, яка відбивається у рейтингах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На думку аналітиків іпотечного ринку, основним чинником, який впливає на його розвиток, є незбалансованість швидкого розвитку обсягів кредитування в Україні та якості іпотечного портфеля [2, с. 175]. При таких умовах необхідною є обережність та особлива увага до стандартів відбору позичальників з метою уникнення дефолту, а відсутність чіткого та досконалого механізму реалізації іпотечної застави при масових неплатежах може спричинити труднощі в цьому питанні. Більшість українських банків за час кризи підсилили служби ризик-контролю та удосконалили методики оцінки платоспроможності клієнтів, вони враховують і нові специфічні ризики, наприклад, фінансовий стан підприємств, на яких працюють клієнти [3]. Категорію "якість" пов'язують із ризиками іпотечного портфеля [4], процесом іпотечного кредитування [5] тощо. Утім недостатньо уваги приділяється рейтинговій оцінці якості на іпотечному ринку.

Мета і завдання дослідження – узагальнення науково-методичних підходів до рейтингування фінансових інструментів та суб'єктів іпотечно-го ринку, їх адаптація до українських умов.

Виклад основного матеріалу. Світові рейтингові агентства пропонують такі продукти для іпотечного ринку: оцінка якості портфеля іпотечних кредитів, рейтинги іпотечних облігацій, рейтинги сервісів (обслуговуючих організацій). Будучи рейтинговим агентством, "Standard & Poor's" привласнює рейтинги й (або) оцінює кредитну якість передбачуваних структур фінансування операцій, але фінансових рекомендацій не дає і консультуванням не займається [6].

Розглянемо науково-методичні підходи до визначення ключових рейтингів іпотечного ринку.

По-перше, оцінка сервісів є аналітичним продуктом, що дозволяє всебічно оцінювати операційні можливості тієї або іншої організації. Це досягається шляхом порівняння показників ефективності цього сервісера з аналогічними характеристиками зіставних із ним організацій, із галузевими стандартами, а також із якнайкращою практикою в цій сфері діяльності.

Масштаби використання цього продукту "Standard & Poor's" збільшувалися у міру розвитку ринку сек'юритизації – як в окремих країнах, так і у всьому світі. Якщо спочатку коло його споживачів обмежувався сервісерами, що працюють з житловою іпотекою (residential mortgage-based securities – RMBS) і комерційною іпотекою (commercial mortgage-based securities – CMBS), то зараз у нього також входять сервісери, що спеціалізуються на ABS (asset-backed securities), – цінних паперах, забезпечених активами. У 2003 р. "Standard & Poor's" почала використовувати аналітичну модель оцінки сервісів (Servicer Evaluation Analytical Model – SEAM) для оцінки діяльності сервісів, що об-

слугують житлові іпотечні кредити. Згодом SEAM застосовуватиметься для оцінки організацій, що працюють і з іншими видами активів.

Вживана "Standard & Poor's" система оцінки призначена для визначення сильних і слабких сторін компаній-сервісерів, їх можливостей і недоліків шляхом вивчення трьох ключових аспектів їх діяльності: менеджмент і організація, адміністрування обслуговування кредитів (або активів) і фінансовий стан. Привласнення оцінки тому або іншому сервісеру припускає аналіз його діяльності за трьома вказаними параметрами. Компанії оцінюються залежно від їх спеціалізації (CMBS, RMBS і ABS). У категорії ABS виділяються такі підкатегорії, як комерційне фінансування (франчайзингові кредити і лізинг обладнання), споживче фінансування (кредитні карти, модульні житлові будинки, податкові права вимоги і кредити в розстрочку).

Далі сервісери, що належать до кожної з цих категорій, підрозділяються залежно від їх функцій і компетенції на первинні, основні та спеціальні. "Standard & Poor's" визначає первинних сервісерів як осіб, що забезпечують погашення боргових зобов'язань безпосередньо за договором кредитування. Крім того, первинний сервісер надає звіти про свою діяльність трасту або безпосередньо інвесторам (при цьому іноді він зобов'язаний вносити авансові платежі у випадку настання прострочень). У обов'язки основного сервісера входить нагляд за діяльністю менш крупних сервісерів з обслуговування кредитів. При цьому основний сервісер безпосередньо не обслуговує той або інший договір кредитування, а спостерігає за наданням первинними сервісерами інформації інвесторам у цілях забезпечення належної якості звітності та дотримання умов угод, виконуваних сервісерами. У компетенцію спеціальних сервісерів входить робота з проблемними кредитами, а самі спеціальні сервісери мають персонал і досвід по обслуговуванню портфелів з високою часткою проблемних активів. Портфель спеціального сервісера може містити набір різноманітних і невеликих за обсягом забезпечених і незабезпечених зобов'язань.

Відповідно до класифікації ринку, сервісери цінних паперів, забезпечених житловою іпотекою, виділяються в підкатегорії, в які входять сервісери, що обслуговують низькоякісні іпотечні кредити або кредити, забезпечені другою заставою. Відповідно до цієї класифікації, високоякісні іпотечні цінні папери – це папери, забезпечені іпотечними кредитами, які задовольняють встановленим вимогам. У категорію низькоякісних іпотечних кредитів потрапляють кредити позичальникам, що мають порівняно низьку оцінку кредитоспроможності та (або) інші характеристики. Термін "вторинне право застави" (субординоване щодо первинного договору іпотеки) належить до кредитних продуктів, що припускають вторинне право застави, а також до кредитів із високим відношенням розміру кредиту до вартості предмету застави (близько 125%).

Значення термінів "первинний сервісер" і "основний сервісер" у методиці "Standard & Poor's" відрізняються від загальноживаних. У багатьох

угодах про створення пулу і його обслуговування (pooling and servicing agreements – PSA), вживаних при оформленні операцій із сек'юритизації, термін "основний сервісер" використовується при визначенні порядку виплати авансів по основній частині боргу і відсоткам, а також наданні звітів трастам. Крім того, в різних фінансових організаціях і в пресі поняття "первинний" і "основний" сервісер зливаються при позначенні компанії, що відповідає за "всеосяжне" обслуговування. Визначення, використовуване "Standard & Poor's", засноване на необхідності розрізняти компетенцію і функції основного сервісера та первинного сервісера і те, що основний сервісер здійснює нагляд над субсервісерами.

При оцінці конкретного сервісера "Standard & Poor's" оцінює кожен із двох ключових компонентів аналізу його діяльності – а саме "менеджмент і організацію" і "адміністрування кредитів" – за такою шкалою: "сильний", "вище середнього рівня", "середній", "нижче середнього рівня" і "слабкий". Третій компонент – "фінансове положення" – оцінюється, залежно від загальних показників прибутковості, як "достатньо стійке" або "недостатньо стійке". За кожною оцінкою, привласненою сервісеру, визначається його короткостроковий (приблизно на 12-18 місяців) прогноз. Варіанти прогнозу такі: "стабільний", "позитивний", "такий, що розвивається" і "негативний". "Стабільний" прогноз означає, що протягом найближчого року оцінка навряд чи зміниться. "Позитивний" указує на можливість підвищення оцінки. Прогноз, який "розвивається", означає, що оцінка може бути підвищена, знижена або залишена без змін залежно від певної події, очікуваної в середньостроковій перспективі. Нарешті, "негативний" прогноз указує на вірогідність пониження оцінки.

По-друге. Оцінка якості портфеля іпотечних кредитів – це послуга, що полягає в аналізі й оцінці кредитної якості пулів іпотечних застав, зокрема різних структур фінансування, які клієнт припускає використовувати.

Скориставшись послугою "оцінка якості портфеля іпотечних кредитів", покупець пулу іпотек отримує уявлення про кредитні ризики, пов'язані з цією покупкою. Ця ж послуга дозволить оригінатору, що продає портфель іпотечних застав (цілком або частково), зрозуміти, яким кредитним ризикам він піддається у зв'язку з цим продажем.

Оцінка якості портфеля іпотечних кредитів – це послуга за оцінкою кредитної якості, вона не передбачає привласнення рейтингу, є конфіденційною і дійсна на дату привласнення.

По-третє. Мета складання рейтингів облігацій, забезпечених житловою нерухомістю, – оцінити здатність спеціальної юридичної особи, що випускає RMBS, використовувати грошові потоки, що генеруються за допомогою сек'юритизованих активів, так, щоби забезпечити повну і своєчасну виплату відсотків, а також повну і остаточну виплату основного боргу по облігаціях.

Методика складання рейтингів і аналітичного моніторингу операцій по випуску RMBS зазвичай припускає такі кроки:

- аналіз зовнішніх умов операції (макроекономічні чинники, ринок житла, тенденції на ринку споживчих позик);
- оцінка ступеня можливого впливу юрисдикційного чинника країни, пов'язаного з місцеперебуванням активів, на процес складання рейтингів;
- аналіз операції з погляду кредитних чинників, грошових потоків і з урахуванням законодавчих аспектів і особливостей структури;
- після привласнення рейтингів – аналітичний моніторинг операції, що полягає у безперервній повторній перевірці оцінки ризику дефолта, результатом якої може стати зміна рейтингу облігацій.

Рейтинговий процес складається з таких етапів: первинна зустріч з організатором операції, вивчення компанії, аналіз ризиків, публікація перед-продажного звіту про операцію, аналіз документації і правових аспектів, випуск повідомлення про привласнення рейтингу, публікація звіту про новий випуск, аналітичний моніторинг.

При оцінці кредитної якості в межах оцінки якості портфеля іпотечних кредитів використовуються ті ж методи кількісної оцінки кредитної якості, що і при привласненні та підтримці рейтингів RMBS. Аналітики визначають два параметри – WAFF (weighted-average foreclosure frequency – середньозважена частота звернення стягнення на закладене майно) і WALS (weighted-average loss severity – середньозважена величина втрат).

Оцінка кредитної якості в межах оцінки якості портфеля іпотечних кредитів виводиться на підставі вивчення менш значного обсягу інформації про пули позичальників, ніж рейтинг, що привласнює операції RMBS. Крім того, аналітикам не завжди вдається отримати інформацію по пулу іпотек від оригінаторів або сервісерів, з якими вони зустрічаються.

Для оцінки кредитної якості портфеля житлових іпотечних кредитів, використовуваного в цілях сек'юритизації, аналізується конкретний портфель на рівні окремих кредитів, що входять до нього. Для кожного кредиту оцінюються частота звернення стягнення на закладену нерухомість (тобто вірогідність дефолта) і величина втрат (тобто втрат після закінчення процедури звернення стягнення). Потенційний обсяг втрат по іпотечному портфелю розраховується шляхом добутку частоти звернення стягнення на рівень втрат.

Чинники, що визначають середньозважену частоту звернення стягнення (WAFF):

1. Базова частота звернення стягнення – це гіпотетичний рівень дефолтів по портфелю кредитів, для якого не потрібні які-небудь коректування у зв'язку з індивідуальними характеристиками кредитів, які входять у пул і зумовлені особливостями цих кредитів або особливостями позичальників, що отримали їх. Аналіз починається з вибору еталонного портфеля, який відображав би найбільш типову практику видачі кредитів у цій країні (з погляду характеристик кредитів і процедур андеррайтингу).

2. Коректування, пов'язані з індивідуальними особливостями кредитів. Якщо позика має характеристики, не відповідні еталонному портфелю, вона піддається в одних випадках більше, а в інших – менше високому ри-

зику звернення стягнення в порівнянні з базовим рівнем. У цьому випадку значення базової частоти звернення стягнення коректується залежно від невідповідності кредитних характеристик цієї позики характеристикам еталонного портфеля. Для різних країн застосовуються різні методології аналізу індивідуальних характеристик кредитів для визначення WAFF на основі базової частоти звернення стягнення. Вони розробляються з урахуванням стандартів андеррайтингу, іпотечних продуктів і кредитної культури позичальників, характерних для кожного конкретного ринку.

Чинники, що визначають середньозважену величину втрат (WALS):

1. Зниження ринкової вартості. У разі звернення стягнення на закладену нерухомість допускається, що надходження від реалізації опиняться менше первісно оціненої вартості цієї нерухомості, зважаючи на тенденцію до зниження ринкової вартості (MVD, market value decline): чим вище рейтинг, тим вище MVD.

2. Вартість стягнення заборгованості. Припускається, що фіксовані витрати, пов'язані зі стягненням заборгованості, становлять приблизно 10-15% від залишку непогашеної позики. Цей розрахунковий рівень витрат може коректуватися з урахуванням ринкової практики і досвіду окремих кредиторів зі стягнення заборгованості.

3. Дуже коштовна нерухомість. Припускається, що потенційна величина втрат по крупних позиках, виданих на придбання дорогої нерухомості, вище, ніж по невеликих кредитах, оскільки така нерухомість менше ліквідна і має менший попит.

4. Комерційне використання. Нерухомість, використовувана не тільки для мешкання, але і в комерційних цілях для малого бізнесу може мати планувальні та інші особливості, які погіршують її ліквідність на вторинному ринку.

5. Іпотечне страхування – враховується наявність полісів страхування від збитків, які можуть перевищити значення, закладене у формулу LTV, при зверненні стягнення на закладену нерухомість.

6. Валюта. Величина втрат по кредиту, номінованому не в національній валюті, може бути скоректована з урахуванням вірогідності падіння курсу валюти, змодельованої для різних рейтингових категорій.

7. Стягнення заборгованості в умовах політичного втручання – враховується поведінка забезпечуючих активів в умовах виникнення серйозних фінансових проблем або дефолта на рівні національного уряду; можливість введення обмежень на переказ і конвертацію валюти; перспектива державного втручання в хід виконання операції та рівень грошових потоків, що генеруються іпотечними активами тощо.

Модель грошових потоків по іпотечних облігаціях будується із відтворенням структури активів і пасивів емітента впродовж всього періоду життя операції. Після цього проводиться стрес-тестування грошових потоків для всіх заданих рейтингових рівнів.

Висновки. 1. Відновлення іпотечного ринку України після кризи не-

минуче приведе до поширення практики сек'юритизації іпотечних активів. Розміщуючи RMBS на внутрішньому і світовому ринках, українські іпотечні позикодавці можуть отримати додаткові кошти, необхідні їм для фінансування кредитів, що видаються. Позитивний внесок у розвиток іпотечного ринку мають учинити рейтинги сервісерів і операцій RMBS, оскільки вони сприяють підвищенню рівня прозорості й інформують інвесторів про реальні можливості сервісерів, обслуговуючих їх портфелі, кредитну якість пулу активів тощо. Крім того, рейтинг корисний для самих сервісерів як інструмент, що допомагає їм виявляти недоліки в своїй роботі та підвищувати її ефективність.

2. Продукт “оцінка якості портфеля іпотечних кредитів” призначений для організацій, які беруть участь в операціях, пов'язаних із портфелями іпотечних кредитів, виступаючи в ролі продавців або покупців, і хочуть мати уявлення про рівень кредитного ризику, якому вони піддаються у зв'язку зі структурою передбачуваної операції. Крім того, оцінка якості портфеля іпотечних кредитів дозволить полегшити роботу по кредитному моніторингу і контролю за рефінансуванням іпотечних кредитних ліній, призначених для накопичення портфеля активів, у цілях переоцінки активів за ринковою вартістю.

3. Важливою запорукою успішного використання рейтингу є підтримка його актуальності – рівень рейтингу, що відповідає тому або іншому траншу облігацій, може змінюватися протягом еволюції пулу активів і структури зобов'язань. Постійний моніторинг дозволяє рейтингам залишатися об'єктивними і зрозумілими заходами вимірювання ризиків впродовж терміну дії операції, а не тільки на момент її закриття.

Метою подальших досліджень є адаптація до українських умов критеріїв оцінки грошових потоків в європейських операціях по випуску RMBS.

Література:

1. Шишкін В. О. Вплив фінансової кризи на економіку України [Текст] / В. О. Шишкін, Т. С. Абліцова // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 202-206.
2. Семенов Г. А. Актуальні питання розвитку іпотечного кредитування в Україні [Текст] / Г. А. Семенов, Т. І. Гутарова // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 174-177.
3. Денков Д. Іпотечні кредити залишаються недосяжними [Електронний ресурс] / Д. Денков // Економічна правда. – 22. 03. 2010. – Режим доступу: <<http://www.epravda.com.ua/publications/4ba72b245993e/>>.
4. Фінансовий механізм розвитку іпотечного ринку: автореф. дис. . . канд. екон. наук: 08. 00. 08 [Електронний ресурс] / С. Г. Арбузов; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган–Барановського. – Донецьк, 2009. – 21 с.
5. Першин В. Г. Організаційно-правове забезпечення впровадження іпотечного кредитування в Україні: Автореф. дис. . . канд. юрид. наук: 12.00.07 [Електронний ресурс] / В. Г. Першин; Держ. податк. адмін. України, Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2005. – 20 с.
6. Рейтинги S&P [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=3572&sec=mt>>.

УДК 336

Хопчан В. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, ТНЕУ***Хопчан М. І.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, ТНЕУ, м. Тернопіль*

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УЧАСНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

У статті розкрито теоретичні моменти, що стосуються проблеми узгодженості інтересів різних учасників інвестиційного процесу. Ця характеристика фінансово-економічних відносин при залученні інвестицій у природоохоронні заходи таких учасників інвестиційного процесу, як держава, підприємств, громадськості, спеціалізованих фінансових посередників.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, природокористування, суб'єкти, фінансові посередники, громадськість, держава, підприємства, інтереси.

В статье рассмотрены теоретические моменты, которые касаются проблем согласованности интересов различных участников инвестиционного процесса. Дана характеристика финансово-экономических отношений в процессе привлечения инвестиций в природоохранные мероприятия таких участников инвестиционного процесса как: государства, предприятия, общественность, специализированных финансовых посредников.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, природопользование, субъекты, финансовые посредники, общественность, государство, предприятия, интересы.

In article the theoretical points concerning the problem of the coordination of interests of different participants in the investment process. Characteristics of financial-economic relations in attracting investments in conservation measures of the investment process such as a state enterprise, public, specialized financial intermediaries.

Key words: investments, investment process, Nature, subyekty, financial intermediaries, the public, the state, enterprises and interests.

Постановка проблеми. Під інвестиціями природоохоронного призначення розуміємо сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей, що вкладаються економічними суб'єктами в об'єкти підприємницької діяльності, результатом чого є запобігання, обмеження або усунення негативного впливу на об'єкти навколишнього природного середовища, що

супроводжується одержанням корисного ефекту. При цьому під корисним ефектом інвестування вважається сукупність позитивних соціальних і економічних ефектів, що виникають.

Для визначення сукупного корисного ефекту здійснення інвестицій природоохоронного призначення необхідні відповідні методичні підходи.

Класична схема інвестиційного процесу передбачає взаємодію його суб'єктів. Конкретні дії учасників інвестиційного процесу визначаються при цьому їхніми інтересами. Розкид інтересів потенційних учасників інвестиційного процесу досить широкий: від чисто утилітарної потреби інвесторів одержувати максимальний дохід від вкладених коштів до завдання підвищення ефективності функціонування економіки.

В ході економічної діяльності інтереси, що виникають, можуть бути поділені на поточні та перспективні. При цьому поточні інтереси більшою мірою властиві окремим економічним суб'єктам, а перспективні – суспільству в цілому.

Тільки високий рівень суспільної свідомості або надзвичайні обставини здатні висунути на перший план перспективні суспільні інтереси. При відсутності зазначених умов перспективні інтереси, а екологічні інтереси належать саме до цієї групи, недооцінюються суспільством, що негативно позначається на обсягах витрачених на їхню реалізацію матеріальних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Узгодження поточних інтересів учасників інвестиційного процесу і перспективних суспільних інтересів може бути забезпечене державою. Проблема участі держави в регулюванні економічних, у тому числі інвестиційних, процесів за допомогою узгодження інтересів їхніх учасників є дискусійною.

Деякі дослідники, зокрема А. Музиченко [3, с. 294-296], висловлюють погляд, відповідно до якого ця проблема є, по суті, ринковою і повинна вирішуватися самими учасниками. Однак більшість дослідників виступає за розширення функцій держави у сфері регулювання економіки в цілому й інвестиційній сфері зокрема.

Держава, захищаючи екологічні інтереси суспільства, вступає в економічні відносини з іншими суб'єктами за такими напрямками:

- з приводу реалізації прав власності на об'єкти навколишнього природного середовища;
- з приводу надання суспільних благ.

Теза про необхідність участі держави в сфері реалізації прав власності на природні об'єкти була вперше чітко сформульована А. Козаченком [2, с. 49-53] у межах теорії зовнішніх ефектів і до сьогодні широко обговорюється.

На думку М. Недашківського, проблема може бути вирішена за допомогою багатосуб'єктності власності на природні об'єкти, яка повинна спиратися на три основні функції власності: "1) визначає і фіксує виняткову приналежність багатств; 2) є джерелом постійного інтересу до використання власних засобів виробництва; 3) породжує відповідальність за

їхнє ефективне функціонування" [4, с. 25-26]. Спільна реалізація функцій дозволить забезпечити раціональне використання елементів природного середовища індивідуальними користувачами при закріпленні права власності на середовище як цілісну систему за суспільством у цілому.

Мета і завдання дослідження. Метою та завданням є дослідження інвестиційного процесу у сфері природокористування з позицій визначення позитивних та негативних аспектів, що характеризують фінансово-економічні відносини його учасників.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи правовий аспект проблеми варто відзначити, що дії підприємницької діяльності обмежуються закріпленням також на конституційному рівні правом кожного на сприятливе середовище й обов'язком зберігати природу та дбайливо ставитися до природного багатства. На нашу думку, вирішення проблеми негативних зовнішніх ефектів повинно ґрунтуватися на понятті основних екологічних прав суспільства, закріплених законодавчо у формі екологічної конституції.

З цього погляду, діяльність держави, спрямованої на захист навколишнього природного середовища, що здійснюється у тому числі за допомогою проведення заходів щодо активізації інвестиційних процесів у цій сфері, можна характеризувати як діяльність із створення суспільного блага. Відповідно до основних положень теорії державного сектору суспільне благо характеризує собою товар або послугу, при наданні яких одному індивідуі вони стають доступними й іншим без додаткових витрат. Це відрізняє його від приватного блага, для якого споживання одним індивідом виключає споживання тієї ж одиниці блага іншими. У такий спосіб можна сказати, що для суспільних благ характерно неконкурентне споживання, тобто споживання блага одним індивідом не знижує його доступності для інших. Суспільне благо повинно бути: 1) неконкурентним у споживанні; 2) мати властивість невинятковості, відповідно до якого виробник блага не може перешкоджати споживанню його ким-небудь іншим. Блага, що не відповідають зазначеним критеріям, є приватними.

До категорії змішаних суспільних благ належить середовище існування: по-перше, держава примусовими заходами може обмежувати обсяги деяких ресурсів навколишнього середовища, що споживаються економічними суб'єктами в ході їхньої діяльності, якщо ця діяльність істотно знижує цінність ресурсів для використання їх іншими суб'єктами; по-друге, заходи щодо охорони навколишнього природного середовища можуть здійснюватися як прямо державою, так і через систему приватних ринків. Однак оскільки охорона природного середовища є діяльністю з надання суспільного блага, приватні ринки можуть забезпечити це надання в повному обсязі, що, з погляду прихильників теорії державного сектору, служить основним мотивом для здійснення державних заходів у цій сфері.

При визначенні масштабів такої участі необхідно виходити з існування специфічних інтересів суспільства в збереженні і відтворенні навко-

лишнього природного середовища, що не зводяться до інтересів окремих індивідуумів, тобто функціонально від них не залежать. Це не поєднання інтересів фіксує наступний постулат економічної соціодинаміки: будь-яке благо може задовольнити потреби якісно різних учасників ринкових відносин, в тому числі і не поєднані потреби суспільства; здатність блага задовольнити не поєднані потреби визначає його суспільну корисність. Власне, саме незалежність суспільної корисності перетворює державу в рівноправного суб'єкта ринку. Іншими словами, постулат суспільної корисності встановлює: по-перше, наявність непокєднаних потреб суспільства і здатність благ, які виступають як суспільні, задовольняти ці потреби; по-друге, присутність на ринку носія цих потреб. Як такий і виступає держава. Пріоритет суспільних інтересів над індивідуальними визначає чільну роль держави в сферах економічних відносин, прямо пов'язаних з виробництвом суспільних благ. Отже, мова йде про такий сектор економіки, де суспільна корисність різних благ перевищує індивідуальну. До нього, крім природоохоронної діяльності, належить культура, освіта, охорона здоров'я і соціальне забезпечення. У цьому зв'язку поділяємо погляд З. Боді [1, с. 47-48], відповідно до якої весь цей сектор страждає відомою "хворобою Боумоля", тобто характеризується ситуацією, при якій ціни на чинники виробництва ростуть швидше, ніж ціни на його кінцевий продукт. Визнання цієї недуги визначає об'єктивну необхідність суспільної підтримки виробництва і споживання товарів і послуг, які володіють домінуючою корисністю. Інакше кажучи, якщо кожен окремий споживач оплачує індивідуальну корисність цих товарів і послуг, то їх суспільна корисність обмінюється на ринку за відповідні державні кошти.

Наслідком зазначеного є визнання об'єктивної необхідності державного інтервенціонізму. Мова йде про те, що державний інтервенціонізм не є якимсь зовнішнім втручанням у ринкове середовище, а характеризує собою діяльність одного з повноправних учасників ринкових відносин, спрямовану на реалізацію властивих йому інтересів. У сучасній економіці держава, безумовно, повинна стати рівноправним суб'єктом ринку, а не займатися періодичним виправленням його "помилки". Приймаючи до уваги цю органічну влаштованість державного втручання в механізм ринкового регулювання, необхідно розглядати сучасну економіку як сукупність учасників ринкових відносин, що поєднані прагненням організувати спільне виробництво і забезпечити споживання, спрямовані на максимізацію задоволення різних потреб кожного з індивідуальних суб'єктів ринку, їх груп і суспільства в цілому.

Таким чином, держава є повноправним суб'єктом у сфері надання суспільних благ у цілому й охорони навколишнього природного середовища як складової такої діяльності. Оскільки інвестиції природоохоронного призначення є частиною сукупності природоохоронних заходів, логічно припустити, що держава є і повноправним суб'єктом відносин, що виникають із приводу цього виду інвестиційних вкладень. При цьому держава,

вважаємо, виконує дві основні функції: по-перше, управлінську функцію; по-друге, безпосередньо бере участь у процесі інвестування.

Управлінська функція держави визначається, по-перше, сукупністю нормативних актів, покликаних забезпечити нормальне функціонування інвестиційної сфери, повноправним учасником якої вона є відповідно до завдань державної екологічної політики; по-друге, системою пріоритетів у сфері реалізації інвестицій природоохоронного призначення, що регулярно корегуються відповідними аналітичними службами. Виходячи з положення ринкової теорії, додамо, що система державних пріоритетів і відповідних пільг для позабюджетних інвестицій повинна поступово замінити державне фінансування там, де потенційно можлива зацікавленість економічних суб'єктів у здійсненні інвестицій природоохоронного призначення.

До числа видів діяльності, які припускають можливість збільшення обсягів інвестиційних вкладень підприємств-забрудновачів, варто віднести ті, які пов'язані зі скороченням споживання ресурсів і викидів виробництва за рахунок використання різних елементів механізму мотивації підприємств.

Необхідність подібного фінансування визначає функцію держави як інвестора, оскільки централізовані державні вкладення природоохоронного призначення, що спрямовуються на відтворення елементів навколишнього природного середовища і підтримку їхнього якісного стану, очевидно, мають інвестиційний характер. У цьому випадку держава здійснює відповідні капіталовкладення з метою збереження і приросту біомаси. Зазначений продукт є інвестиційним товаром, оскільки призначений для обміну і може бути використаний у виробничих чи рекреаційних цілях. Ефект може формуватися за рахунок доходів від користування цими природними ресурсами в зазначених цілях і надходити безпосередньо державі (наприклад, плата відвідувачів заповідників і використання її в рекреаційних цілях, а також впровадження єдиного екологічного податку). Ефект на рівні політичних інститутів держави може бути обґрунтований і з позицій теорії суспільного вибору. На думку її прихильників, потрібно виходити з того, що політики й адміністратори приймають рішення, керуючись тими ж мотивами, що й економічні суб'єкти, а саме задоволенням власних інтересів. Іншими словами, якщо підприємства повинні розглядатись як такі, що прагнуть до максимального прибутку, то політики – як такі, що прагнуть до максимуму голосів, а державна влада – як така, що прагне до максимального збільшення свого впливу. Збільшення вкладень держави на зазначені вище заходи з позиції цієї теорії буде сприяти досягненню зазначених цілей, тому що активна екологічна політика завжди позитивно сприймається суспільством, і складе суть корисного ефекту з позицій органів державного управління.

Крім держави, повноправним суб'єктом фінансово-економічних відносин, що виникають з приводу інвестицій природоохоронного призначення, є групи населення, діяльність яких спрямована на захист екологічних інтересів суспільства. Вважаємо, що їх сукупність можна характеризувати

терміном “громадськість”.

Останнім часом цей термін широко використовується під час обговорення проблем, що виникають у сфері охорони природи і раціонального природокористування. Вважаємо, що під громадськістю при вирішенні проблем оцінки впливу господарської діяльності на навколишнє природне середовище варто розуміти не тільки екологічні громадські організації, але і профспілки, наукові та науково-технічні спілки, об’єднання товаровиробників, споживачів, підприємницькі структури й інші об’єднання людей як за професійними і особистими інтересами, так і за місцем проживання й іншими ознаками. Підкреслимо, що ріст впливу громадськості на прийняття рішень у природоохоронній сфері відмічають і багато дослідників.

Функцією громадськості як суб’єкта відносин, що виникають з приводу інвестицій природоохоронного призначення, є контроль за діяльністю підприємств, що безпосередньо взаємодіють із природою у процесі виробництва, а також держава, що регулює параметри цієї взаємодії і контролює стан навколишнього природного середовища.

Зумовлена різними причинами недостатня ефективність механізму державного управління може заважати повноцінній реалізації його функцій у природоохоронній сфері. До числа таких причин можна віднести корумпованість державних чиновників, бюрократизм, лобіювання інтересів підприємств, зацікавлених у мінімізації природоохоронних витрат. У цих умовах участь громадськості в прийнятті рішень дозволяє коригувати діяльність державних органів влади і сприяє підвищенню ефективності державної екологічної політики.

Громадськість може впливати і на діяльність підприємств, здійснюючи незалежний моніторинг проведеної ними природоохоронної політики. Конкретним інструментом, що дозволяє на практиці реалізовувати функцію контролю, є законодавчо закріплені в багатьох країнах права громадських організацій на проведення незалежної екологічної експертизи інвестиційних проектів.

На відміну від держави та громадськості, підприємства, що діють у сфері реалізації інвестицій природоохоронного призначення, при прийнятті рішень виходять з міркувань максимізації сукупного корисного ефекту, зумовленого системою цілей їхнього функціонування. Економічні інтереси підприємств полягають у мінімізації витрат на виробництво, у тому числі за рахунок зниження природоохоронних витрат. Однак під впливом держави і громадськості вони також вступають у відносини з приводу інвестицій природоохоронного призначення.

На практиці це означає виникнення самостійного сектору ринку інвестиційних товарів, який характеризує собою процес обміну об’єктів інвестиційних вкладень з метою одержання доходу або благ у майбутньому. Інвестиційні товари природоохоронного призначення можуть існувати в

різних формах: у матеріально-речовинній формі; у натуральній і грошовій формі; тільки в грошовій формі. Інвестування через визначений період часу повинно принести суб'єктові, який здійснює вкладення, дохід або інший корисний ефект. Одержання доходу можливо, наприклад, у випадку впровадження технологій подвійного призначення – маловідходних і безвідходних, які поряд з екологічним, що має пріоритетне значення для соціуму в цілому, забезпечують і економічний ефект у вигляді одержання доходу, опосередкованого скороченням ресурсів, підвищенням продуктивності устаткування, якості продукції, що випускається. Функція підприємств у сфері реалізації інвестицій природоохоронного призначення полягає в інвестуванні наявних у їхньому розпорядженні ресурсів у створення екологічно чистих виробництв, що забезпечують задоволення сукупності економічних і екологічних потреб суспільства.

Нарешті, ще одну групу суб'єктів, зайнятих у сфері реалізації інвестицій природоохоронного призначення, утворюють спеціалізовані фінансові посередники. До числа таких, на нашу думку, потрібно віднести екологічні банки й інші фінансово-кредитні інститути, що беруть участь у реалізації інвестиційних програм природоохоронного призначення, інвестиційні компанії, уповноважені суб'єктами господарювання або державою на здійснення переговорів або виконання дій, пов'язаних з розробкою і реалізацією інвестиційних проектів. Функція посередників полягає у мінімізації трансакційних витрат функціонування інвестиційної сфери. У цьому випадку під такими варто розуміти витрати, пов'язані з координацією і взаємодією суб'єктів під час реалізації інвестиційного проекту, спрямованого на оздоровлення навколишнього природного середовища. Своєю чергою, мінімізація трансакційних витрат дозволяє підвищити ефективність відносин між державою, громадськістю і підприємцями і тим самим сприяє гармонізації їхніх інтересів.

Висновки. Таким чином, раціональна організація економічних відносин, які виникають з приводу інвестицій природоохоронного призначення, що дозволяє враховувати інтереси всіх учасників, є необхідною умовою їхнього ефективного використання.

Література:

1. Боди З. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, Маркус Алан Дж. 4-е изд. – М.: Вильямс, 2002. – 984 с.
2. Козаченко А. В. Инвестиционная поддержка инновационной стратегии крупных производственно-финансовых систем // Бизнес-информ. – 1998. – № 12. – С. 49-53.
3. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності. – К.: Наук. світ, 2001. – 345 с.
4. Недашківський М. М. Регіональні фактори реалізації інвестиційного процесу в Україні. – Ірпінь: УФЕІ, 2005.

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

УДК 658.1

Анісімова О. М.,

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Державного навчального закладу "Приазовський державний технічний університет"

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ ДО СВІТОВОГО РИНКУ

У статті запропоновано розглядати процес адаптації промислових підприємств до світового ринку через процес транснаціоналізації, тобто створення транснаціональних компаній. Виявлено, що важливішим чинником адаптації є підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто взаємозв'язок критеріїв конкурентоспроможності та синергетичного ефекту підприємств металургійної галузі.

Ключові слова: адаптація, промислові підприємства, транснаціоналізація, конкурентоспроможність, синергія.

В статье предложено рассматривать процесс адаптации промышленных предприятий в мировой рынок через процесс транснационализации. Выявлено, что одним из важнейших факторов адаптации является повышение конкурентоспособности предприятия. Рассмотрена взаимосвязь критериев конкурентоспособности и синергетического эффекта для предприятий металлургической отрасли.

Ключевые слова: адаптация, промышленные предприятия, транснационализация, конкурентоспособность, синергия.

In the article it is suggested to examine the process of adaptation of industrial enterprises in a world market through the process of transnational mergers. It is exposed, that one of major factors of adaptation is an increase of competitiveness of enterprise. Intercommunication of criteria of competitiveness and synergistic result is considered for the enterprises of metallurgical industry.

Key words: adaptation, industrial enterprises, transnational mergers, competitiveness, synergy.

Постановка проблеми. Сьогодні підприємницьке середовище змінюється, і підприємства в умовах глобалізації вже не можуть ігнорувати міжнародні ринки. Зростаюча взаємозалежність країн світу при виробництві товарів і послуг призвела до усвідомлення компаніями потреби більш глобального підходу до свого бізнесу. Глобальні ринки важливі, тому що майбутнє багатьох підприємств залежить від можливостей розширення виробництва. Підприємства повинні шукати нові можливості на ринках

зарубіжних країн, оскільки їх внутрішні ринки вже насичені. Міжнародна торгівля стає все більш ліберальною, тому компанії стикаються з жорсткою конкуренцією з боку іноземних виробників на своїх внутрішніх ринках. Вони повинні навчитися використовувати базові стратегії досягнення конкурентних переваг на своїй території або ж використовувати глобальні стратегії, тобто можливості, що відкриваються на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження конкурентоспроможності підприємства розпочалось ще в середині XVIII століття з початком розвитку економічних наук, але глибоке вивчення конкурентоспроможності підприємства розпочалось у другій половині XX століття, у зв'язку з поширенням стратегічного управління. Класиками, які займалися цим питанням, можна назвати І. Ансоффа, М. Портера, А. Томпсона, А. Стрікланда, Є. Голубкова, Г. Багієва. У сучасних дослідженнях питаннями оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств займаються О. Млоток, К. Щиборщ, М. Бранхам, Х. Фасх'єв, В. Білоусов, О. Батуров, Л. Мошкова, О. Кротов, Ю. Єленева, О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов та ін.; питаннями управління міжнародної конкурентоспроможності підприємств займаються І. Ю. Сіваченко, Ю. Г. Козак, О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль, Р. А. Фатхутдінов, Л. В. Осовська. Велика кількість досліджень за цим напрямом свідчить про актуальність дослідження конкурентоспроможності підприємства, але для процесу адаптації необхідно розглянути взаємозв'язок критеріїв конкурентоспроможності та синергетичного ефекту підприємств металургійної галузі, це питання у такому аспекті ще не розглядалось.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є процес адаптації промислових підприємств до світового ринку. Завдання дослідження: розглянути процес створення транснаціональних компаній як імовірний шлях адаптації; взаємозв'язок критеріїв конкурентоспроможності та синергетичного ефекту підприємств металургійної галузі.

Виклад основного матеріалу. З посиленням глобальної конкуренції місцеві компанії, які мало звертали увагу на зарубіжних конкурентів, несподівано виявляють їх близьку присутність. Таке підприємство не тільки втрачає шанси вийти на інші ринки, але і ризикує втратити свою частку внутрішнього ринку. Отже, перед підприємством постає потреба пристосувати свій механізм функціонування до вимог міжнародного середовища, тобто адаптуватися.

Усвідомлення підприємствами поширення процесів глобалізації призвело до збільшення та посилення транснаціоналізації на міжнародних ринках. Транснаціоналізація галузей національної економіки дозволяє підприємствам скористатися ефектом масштабу, що призводить до підвищення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Також у транснаціональних компаніях підприємства отримують додаткові знання та інформацію. Успіх нових, сфокусованих транснаціональних організацій, засно-

ваний на тому, що вони можуть дозволити собі направити значні кошти на дослідження та розробки, просування торгових марок, розвиток інформаційних технологій і маркетингу. Визначивши нові можливості, вони виділяють ресурси, необхідні для завоювання ринків і отримання прибутку. Таким чином, транснаціоналізація підприємств дає значні переваги для адаптації до міжнародного конкурентного середовища. Створення та поширення транснаціональних компаній можна розглядати як один із ефективних засобів процесу адаптації підприємств до міжнародних умов функціонування.

Отже, кожне підприємство функціонує у певному зовнішньому середовищі, з елементами якого воно взаємодіє. Тому і підприємству доводиться постійно враховувати ці дії та змінювати механізм свого функціонування згідно з ними. Це проявляється в застосуванні певних методів управління конкурентоспроможністю підприємства.

Конкуренція породжує конкурентне середовище, яке представлено значною кількістю самостійних організацій, які прагнуть зміцнити своє становище за допомогою залучення покупців завдяки пропозиції кращих умов продажу порівняно з конкурентами.

Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним визначеної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами.

Конкурентоспроможність організації може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, які визначають успішність підприємства на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників конкурентів.

Конкурентоспроможність організації можна виявити тільки серед групи організацій, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто конкурентоспроможність є поняттям відносним. Одну й ту ж саму організацію в межах регіональної стратегічної групи можна визнати конкурентоспроможною, а на світовому ринку або його сегменті – ні.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства дозволяє дійти висновків про ступінь можливості конкурувати на цьому ринку, і якщо цей показник виявився низьким (що характерно для більшості підприємств гірничо-металургійної галузі), то стратегією розвитку може стати злиття і поглинання з іншим підприємством.

Нами було проведено оцінку конкурентоспроможності найбільших підприємств української металургійної галузі, а саме: "Міттал Стіл Кривий Ріг", "МК Азовсталь" та "ММК ім. Ілліча" у 2004-2009 рр.

Оцінка конкурентоспроможності проводилась методом, заснованим на теорії ефективної конкуренції. Для оцінки використовувались окремі показники діяльності: ефективність виробничої діяльності підприємства,

фінансове становище підприємства та за ефективністю організації збуту та просування товару.

У першій групі об'єднані показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організація роботи на виробництві.

У другій групі об'єднані показники, що відображають ефективність управління оборотними коштами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому.

До третьої групи належать показники, які дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку за допомогою реклами і стимулювання.

Аналіз проведеної оцінки дозволив дійти висновку, що конкурентоспроможність підприємств “Міттал Стіл Кривий Ріг” та “МК Азовсталь” вища у порівнянні з “ММК ім. Ілліча”. Особливо на цих підприємствах спостерігається зростання показників конкурентоспроможності у період їх поглинання. “Міттал Стіл Кривий Ріг” був поглинутий у 2005 р. компанією “Арселор Міттал” та “МК Азовсталь” – у 2006 р. компанією “Метінвест”.

Головним мотивом більшості процесів злиття та поглинання є досягнення синергетичного ефекту. Синергія – це збільшення ефективності діяльності об'єднаної фірми понад тим, що дві фірми вже можуть або повинні виконувати, як незалежні. Мовою управління синергія означає: “конкурентоспроможність краще, ніж хто-небудь коли-небудь міг очікувати. Це означає зростання конкурентної переваги понад тим, яке необхідно фірмам, щоб вижити на вільних конкурентних ринках”. У сучасній бізнес-літературі під синергією при зливаннях/поглинаннях розуміють збільшення ефективності нової утвореної компанії порівняно до сумарної ефективності її частин до об'єднання. При цьому джерелом синергії при здійсненні операцій зливань/поглинань у різних випадках можуть бути різні чинники. Певною мірою це залежить від мотивів компаній-покупців.

Для оцінки синергетичного ефекту від злиття та поглинання підприємств запропоновано методику оцінки, сутність якої полягає у порівнянні темпів приросту (зниження) показників підприємства і показників підприємства-конкурента. Якщо порівняти темпи приросту або зниження поглинутого підприємства з темпами приросту або зниження непоглинутого найближчого конкурента, то різниця між темпами приросту або зниження буде становити величину синергетичного ефекту від зміни показника. На результативний показник отримання прибутку більшою мірою мають вплив такі фактори, як зниження витрат на 1 грн виробленої продукції та збільшення обсягів і виробництва, і реалізації. За допомогою розробленої методики проведена оцінка синергетичних ефектів металургійних підприємств “Міттал Стіл Кривий Ріг” та “МК Азовсталь”, що були поглинуті

іншими компаніями. Оцінка синергетичного ефекту проведена на підставі орієнтації збільшення прибутку підприємства.

Результати дослідження показали, що на цих підприємствах у результаті злиття та поглинання був досягнутий синергетичний ефект, що призвело до підвищення конкурентоспроможності.

У таблиці 1 відображено взаємозв'язок критеріїв конкурентоспроможності та синергетичного ефекту один з одним.

Таблиця 1

*Взаємозв'язок факторів оцінки конкурентоспроможності підприємства та синергетичного ефекту при злитті та поглинанні **

Критерії та показники конкурентоспроможності	Фактори синергетичного ефекту
1. Показник ефективності виробничої діяльності підприємства (ЕО)	
1. 1. Коефіцієнт витрат на одиницю продукції (В)	Зниження витрат на одиницю продукції за рахунок ефекту масштабу
1. 2. Фондовіддача (Ф)	Збільшення обсягів реалізації за рахунок нових географічних ринків і сегментів, а також можливого встановлення монополії
1. 3. Рентабельність товару (РТ)	
1. 4. Продуктивності праці (ПП)	Збільшення обсягів виробництва за рахунок ефекту масштабу і зниження чисельності персоналу в апараті управління
2. Фінансове становище підприємства (ФО)	
2. 1. Коефіцієнт автономії (КА)	Можливе об'єднання власних коштів і залучення додаткових інвестицій
2. 2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	
2. 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	
2. 4. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів (КО)	Збільшення обсягів виробництва за рахунок ефекту масштабу
3. Ефективність організації збуту та просування товару (ЕС)	
3. 1. Рентабельність продажів (РП)	Збільшення обсягів реалізації за рахунок нових географічних ринків і сегментів, а також можливого встановлення монополії
3. 2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією (КЗ)	
3. 3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	Збільшення обсягів виробництва
3. 4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту (КР).	Об'єднання маркетингових служб і зниження витрат на рекламу і збут

* розроблено автором

У таблиці 2 проведено аналіз взаємозв'язку показників конкурентоспроможності та синергії на підприємствах “Міттал Стіл Кривий Ріг” та “МК Азовсталь” на основі якого можна дійти висновку, що підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства “Міттал Стіл Кривий Ріг” зумовлено досягненням синергетичного ефекту від збільшення обсягів виробництва, зниження витрат, збільшення прибутку; на підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства “МК Азовсталь” вплинуло досягнення синергетичного ефекту від збільшення обсягів виробництва, зниження валових витрат, збільшення прибутку.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз взаємозв'язку показників конкурентоспроможності та синергетичного ефекту на підприємстві “Міттал Стіл Кривий Ріг” та “МК Азовсталь”

Критерії конкурентоспроможності	Збільшення показників за рахунок факторів	Синерг. ефект, млн. грн.	
		“Міттал Стіл Кривий Ріг”	“МК Азовсталь”
Ефективність виробничої діяльності підприємства	Зниження витрат на одиницю продукції	2067,2	206,3
	Зростання обсягів реалізації та виробництва	2130,2	60,6
	Збільшення прибутку	3520,5	266,4
Фінансове становище	Зростання обсягів реалізації	2130,2	60,6
	Збільшення прибутку	3520,2	266,4
Ефективність організації збуту товару	Зниження витрат на збут	-	44,7
	Збільшення прибутку	3520,2	266,4

Підвищення показників фінансового становища підприємства після поглинання можливе за рахунок досягнення синергетичного ефекту від збільшення чистого доходу та прибутку від реалізації. Підвищення ефективності організації збуту на підприємстві “МК Азовсталь” зумовлено досягненням синергетичного ефекту від збільшення прибутку, обсягів реалізації, зниження витрат на збут.

Висновки. Процес адаптації промислових підприємств до світового ринку можна розглядати через процес транснаціоналізації. Під впливом глобалізації посилюється транснаціоналізація на міжнародних ринках, що, своєю чергою, дозволяє підприємствам скористатися ефектом масштабу та підвищити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Найважливішим чинником адаптації є підвищення конкурентоспроможності підприємства. Металургійні підприємства підвищують кон-

курентоспроможність у результаті злиття та поглинання. Проведені дослідження показали, що існує взаємозв'язок між критеріями конкурентоспроможності та синергетичного ефекту підприємств.

Література:

1. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародної конкурентоспроможністю підприємств / І. Ю. Сіваченко, Ю. Г. Козак / Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
2. Глобализация мирового хозяйства / под. ред. М. Н. Осьмовой, А. В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – VIII. – 376 с.
3. Кузьмін О. Є. Управління міжнародної конкурентоспроможністю підприємства / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
4. Фатхутдінов Р. А. Управління конкурентноздатністю організації / Р. А. Фатхутдінов, Л. В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
5. Хотомлянський А. Л., Черната Т. Н. Экономика предприятий. – ПГТУ. – Мариуполь. – 2007. – 548 с.
6. Рейтинг инвестиционной привлекательности промышленных предприятий Украины // Эксперт – 2008. – № 26. – С. 73-81.
7. Сумець О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного підприємства: Навчальний посібник / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов. – К.: Видавничий дім "Професіонал", 2009. – 280 с.
8. Білоус В. С. Синергетика і самоорганізація в економічній діяльності: Навчальний посібник / В. С. Білоус. – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.

УДК 336. 24

Герчаківський С. Д.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету*

ДОМІНАНТИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено структуризацію світового автомобільного ринку. Розкрито особливості митно-тарифного регулювання експортно-імпортних операцій на авторинку України. Проаналізовано наслідки та перспективи використання тарифних інструментів на ринку автомобілів.

Ключові слова: *автомобільний ринок, митне регулювання, митне оформлення і контроль, митні платежі.*

В статье проведено исследование структуры мирового автомобильного рынка. Охарактеризовано особенности тарифного регулирования экспортно-импортных операций на авторынке Украины. Проанализировано последствия и перспективы использования тарифных инструментов на рынке автомобилей.

Ключевые слова: *автомобильный рынок, таможенное регулирование, таможенное оформление и контроль, таможенные платежи.*

The structuring of world automobile market is investigated in the article. The special features of customs tariff regulation of export and import operations on the Ukrainian automobile market are revealed. The consequences and prospects of tariff instruments utilization on the automobile market are analyzed.

Key words: *automobile market, customs regulation, customs clearance and customs control, customs payments.*

Постановка проблеми. Реалії розвитку вітчизняної економіки характеризуються істотними структурними трансформаціями. Серед причин такої структуризації чільне місце займає формування повноцінних товарних ринків, до яких можна віднести автомобільний. Цей ринок є одним із найглобалізованіших і таким, що швидко розвивається, характеризується жорсткою конкуренцією, яка зумовлена різними чинниками, зокрема, зростаючими надлишками виробничих потужностей автомобільної промисловості, збільшенням кількості країн, що організовують власне виробництво автомобілів, формуванням міжнародних автомобільних альянсів. Саме тому першочерговими питаннями у цій сфері є створення сприятливих умов (законодавчих, політичних, інвестиційних тощо) для зростання обсягів виробництва

та реалізації вітчизняних автомобілів, недопущення ухилення від оподаткування при ввезенні та реалізації транспортних засобів, здійснення ефективного митного регулювання автомобільного ринку, забезпечення реалізації економічних інтересів українських підприємств і держави загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання митного регулювання автомобільного ринку знайшли відображення в працях В. А. Писарева, П. В. Пашка, О. В. Рождественського, М. М. Чечеля та інших українських науковців і практиків. Господарсько-правові аспекти функціонування автомобільного ринку досліджені в роботах А. В. Міщенко, Д. Прейгера.

Мета і завдання дослідження. Водночас, огляд наукових напрацювань показав, що значне коло питань митного регулювання, що стосується безпосередньо українського ринку автомобілів, не отримали достатнього прикладного відображення, фрагментарно висвітлені проблеми аналізу експортно-імпортних операцій транспортних засобів, схем незаконного ввезення автомобілів та ухилення від сплати податків, впливу фінансової кризи на вітчизняний авторинок тощо. Перераховані проблемні аспекти сформували мету та завдання проведеного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Автомобільний ринок – це сукупність фінансових відносин з приводу виробництва та організації купівлі-продажу транспортних засобів, характерними ознаками якого є самостійність учасників економічного процесу, комерційний характер їхньої взаємодії, конкуренція господарюючих суб'єктів, формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін на автомобілі, конкурентної боротьби, попиту та пропозиції. Автомобільний ринок виконує низку важливих функцій [1], а саме: 1) регулювання (через механізм ринкових законів встановлює необхідні пропорції відтворення; завдяки цінам авторинку стимулює впровадження досягнень науки та техніки у виробництво транспортних засобів); 2) стимулювання (спонукає виробників до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів); 3) розподілу (доходи споживачів і автовиробників у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами); 4) інтеграції (сприяє формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки); 5) алокації (забезпечує виробництво оптимальної кількості товарів (автомобілів) за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів); 6) інформаційна функція (дає об'єктивну інформацію про те, які товари (авта), їх якісні характеристики користуються попитом); 7) санації (очищає суспільне виробництво від економічно слабких господарських одиниць).

Первісним елементом світового ринку автомобілів є внутрішній ринок, у межах якого забезпечується організація виробництва транспортних засобів, а також вільний рух трудового потенціалу та капіталу. Національний ринок поєднує внутрішню та зовнішню торгівлю цієї країни. Отож, світовий автомобільний ринок – це сукупність національних авторинків

(транснаціональних корпорацій), поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту (рис. 1).

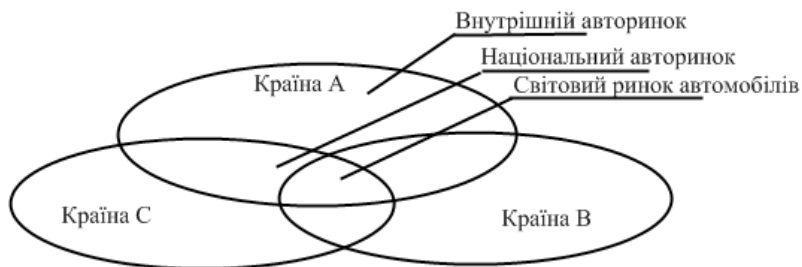


Рис. 1. Структуризація світового автомобільного ринку

Варто зазначити, що на даний момент світовий ринок автомобілів складається із трьох чітко сформованих районів концентрації: ринок Північної Америки (США, Канада), Європейська зона (країни ЄС) та Азія, яка представлена такими країнами, як Китай, Індія, Японія та Південна Корея.

Розвиток світових інтеграційних процесів, ускладнення міжнародного економічного життя зумовлюють об'єктивну необхідність регулювання як світових господарських зв'язків на авторинку, так і національних. Особливу увагу варто звернути на основи митного регулювання цього ринку. Чинне законодавство регламентує “митне регулювання” як регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України [2].

Пропуск на митну територію України з метою вільного обігу та першої реєстрації ввезених транспортних засобів нових і таких, що були в користуванні, або виготовлених в Україні здійснюють за умови їх відповідності екологічним нормам не нижче рівня “ЄВРО-3” (з 1 січня 2010 року), згідно з технічними регламентами та національними стандартами (щонайменше за умови відповідності вимогам рівня “В” ДСТУ UN/ECE R 49-02A, В:2002 або “В”; “С”; “D” ДСТУ UN/ECE R 83-03:2002, які застосовують залежно від особливостей конструкції транспортних засобів).

Початковим етапом митного оформлення транспортного засобу є його ідентифікація, а саме визначення моделі, року виробництва, комплектації, об'єму двигуна тощо. Визначальним при цьому є VIN-код (Vehicle Identification Number) – структуроване поєднання буквено-цифрових символів, що присвоюється виробником автомобіля з метою ідентифікації останнього та наноситься на деталі кузова, шасі (рами) [3, с. 154]. Міжнародною організацією стандартизації (ISO) запроваджено з 1976 р. міжнародний стандарт ідентифікаційних позначень автомобіля – ISO 3779-1983, гармонізований з державним стандартом України ДСТУ 3525-97

обов'язкового застосування в Україні, які складаються з міжнародного коду виробника транспортного засобу (перші три символи), описової частини (подальші шість символів) і розпізнавальної частини (останні вісім символів), за яким визначається ідентифікаційний номер. Не менш важливим при здійсненні митного контролю та митного оформлення автомобілів є визначення класифікаційної належності відповідно до УКТ ЗЕД. В Українському класифікаторі для віднесення транспортного засобу до певної групи використовуються найбільш загальні ознаки класифікації, зокрема такі як: кількість місць, робочий об'єм циліндра двигуна, новий чи такий, що був у використанні тощо.

Автомобілі, що безпосередньо ввозяться громадянами на митну територію України для вільного використання, незалежно від їх вартості, підлягають обов'язковому письмовому декларуванню митним органам у порядку, установленому для громадян, та оподатковуються відповідно ввізним митом, акцизним збором, податком на додану вартість. Нарахування митних платежів, що підлягають сплаті при переміщенні автомобіля через митний кордон України, здійснюється із застосуванням ВМД у випадку декларування цього транспортного засобу з метою вільного обігу. Основою для нарахування митних платежів на автомобілі, які ввозяться на митну територію України є митна вартість, тобто ціна, що реально сплачена, або підлягає сплаті за такий товар у разі його продажу до країни імпортера.

Аналізуючи структуру автомобільного ринку України, зазначимо, що у 2009 р. імпорт нових автомобілів займав лівову частину, питома вага вітчизняних авто становила приблизно 22% (рис. 2).

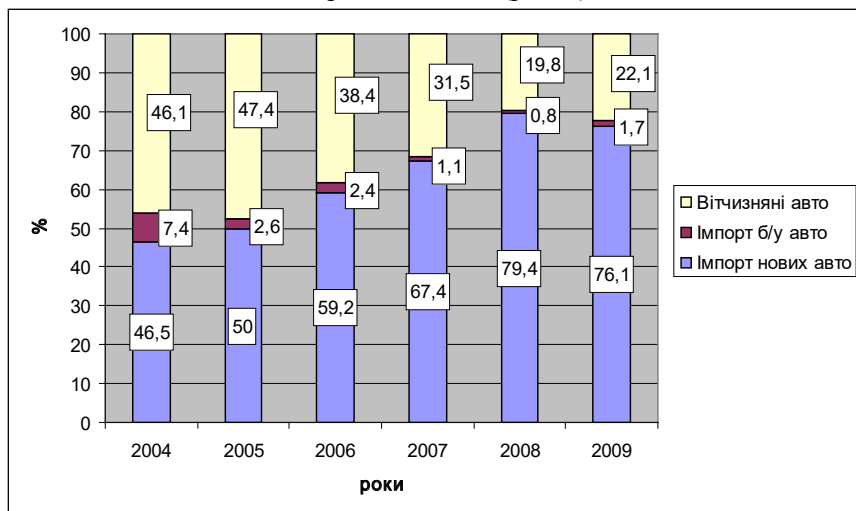


Рис. 2. Структура автомобільного ринку України за 2004-2009рр. [4]

Структура імпорту легкових автомобілів в Україну має низку особливостей, а саме: в період із січня до вересня 2009 р. в сегменті легкових автомобілів імпорту скоротився в 6,6 раза – до 45,6 тис. од. Водночас підкреслимо, що в 2009 р. український авторынок став другим за рівнем падіння продажів в Європі. Основними причинами такого спаду потрібно вважати: продовження економічної рецесії; недосконалість та неефективність споживчого кредитування; зниження платоспроможного попиту населення; поступове зменшення у імпортерів ліквідних складів автомобілів 2008-2009 рр. випуску; мінімальні обсяги ввезення нових машин; невизначеність щодо політичної та економічної ситуації.

Враховуючи показники минулих років, можна із впевненістю зазначити, що з 2004 до 2008 р. простежувалась чітка тенденція до зростання імпорту автівок. Адже, якщо у 2004 р. кількість ввезених автомобілів становила 69,8 тис. од., то у 2008 р. – 376,1 тис. од. (рис. 3).

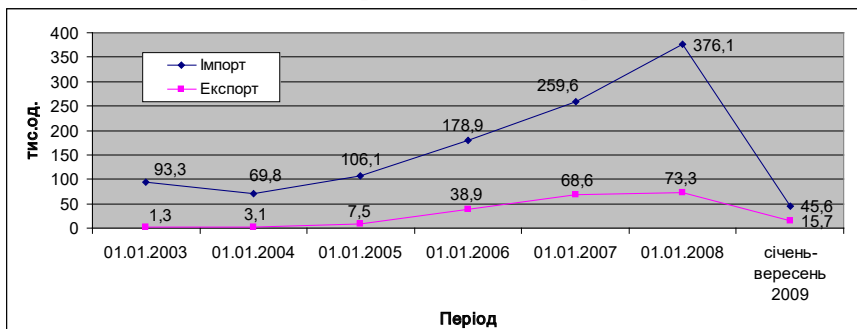


Рис. 3. Динаміка експортно-імпортних операцій на авторынку України [5]

Разом з тим, обсяг експорту автотранспортних засобів з України протягом січня-вересня 2009 р. становив лише 15 698 од., що майже в 4 рази менше аналогічного показника минулого року. 93% експортованих легкових авто – це ("Daewoo Sens" (Сенс), "Daewoo Lanos" (Ланос), "Славута", ВАЗ 2110; вантажних – близько 5% (716 од.), автобусів – менше 1% (135 од.), спецтехніки – 1,8% (227 од.).

У січні-квітні 2010 р. при зменшенні на 14% кількості імпортованих автомобілів сума сплачених митних платежів з одного автомобіля зросла на 22%. Це свідчить про виведення з тіні експортно-імпортних операцій більш дорогого цінового ряду та розширення бази оподаткування. Варто виокремити низку негативних тенденцій, які присутні в діючій практиці митного регулювання. Насамперед, функціонування схем ухилення від сплати належних митних платежів при імпорті транспортних засобів та запасних частин до них. До таких схем належать: 1) поагрегатне ввезення

транспортних засобів; 2) зниження показників об'єму циліндрів двигуна та завищення року виробництва автомобіля; 3) ввезення з використанням фальсифікованих документів про реєстрацію транспортного засобу; 4) схема тимчасового ввезення автомобіля іноземним представництвом; 5) ухилення від сплати податків при імпорті запасних частин до автомобілів; 6) схема ввезення легкових автомобілів під виглядом вантажно-пасажирських машин; 7) ввезення транспортних засобів через органи соціальної опіки під виглядом цільового призначення для громадян з фізичними вадами та ін.

Вагомим кроком в удосконаленні митного регулювання авторинку повинна стати остаточна ліквідація схем ухилення від сплати належних митних платежів при імпорті автомобілів. А саме, для ліквідації поагрегатного ввезення автомобілів варто ввести новий бланк суворої звітності та паспорта транспортного засобу, а також паспорта шасі (аналогічні документи є в багатьох країнах Європи). В цьому документі потрібно передбачити можливість відстеження всіх змін, що проводяться в авто (заміна кузова, шасі, двигуна), зміна власників, суми сплачених податків при розмитненні та сплаті транспортного збору. Крім того, варто перевіряти організації, які згідно з законом мають право надавати дозвіл на переобладнання машини з однієї моделі на іншу, щоб виявляти видачу недостатньо обґрунтованих дозволів.

Для зменшення можливості використання схеми зниження показників об'єму циліндрів двигуна та завищення року виробництва автомобіля при його імпорті потрібно вносити запис "номер свідоцтва" до свідоцтва про реєстрацію автомобіля; проводити оперативні заходи для виявлення зловживань при митному оформленні машин на митницях, звіряючи ідентичні показники об'ємів двигунів у документах, виданих митницею (ВМД, свідоцтво), та в реєстраційних або супровідних документах країни попереднього перебування автомобілів.

Механізм митного регулювання ринку автомобілів буде значно ефективнішим, якщо посиляться взаємодія митних органів із суб'єктами ЗЕД (автоімпортерами). Цей напрямок реалізується шляхом укладання спільних угод, які дозволяють усунути зайві перешкоди та спростити процедуру митного оформлення автомобілів. Без розробки та запровадження сучасних технологій та технічних засобів у діяльності митних органів України, реалізувати деякі напрями удосконалення буде досить важко, тому приведення рівня технічного забезпечення митних органів України до рівня провідних країн світу є не менш важливим.

Висновки. Таким чином, процес удосконалення митного регулювання автомобільного ринку потребує комплексного підходу. Адже ліквідація усіх можливих схем ухилення від сплати належних митних платежів при імпорті транспортних засобів, посилення ефективної взаємодії митних органів із суб'єктами ЗЕД, митними службами іноземних держав можливе

тільки за рахунок консолідації влади; стабілізації національної економіки; підвищення платоспроможного попиту населення; захисту економічних інтересів держави; створення максимально сприятливого середовища для учасників ЗЕД з метою активізації здійснення ними експортно-імпортних операцій; підвищення рівня фінансування з Державного бюджету митних органів в частині переоснащення та модернізації; підвищення рівня кваліфікації працівників митних органів України.

Література:

1. Олійник С. Маркетингові дослідження автомобільного ринку [Електронний ресурс] // <http://www.kontrakty.com.ua/ukr/gc/nomer/1998/3-98/3kompan.htm>.
2. Митний кодекс України. – К.: Панорама, Консалтинговий центр, 2002. – 2004 с.
3. Митне оформлення автотранспортних засобів / За ред. П. В. Пашка. – К.: Знання, 2004. – 237 с.
4. Стан автомобільного ринку в Україні у 2009 р. [Електронний ресурс] // <http://autoprofi.kiev.ua/index.php>.
5. Импорт авто в Украине в 5,2 раза превысил экспорт [Електронний ресурс] // <http://www.autocentre.ua/news/Autobusiness/29487.html>.

УДК: 339. 9

Кравчук Н. Я.,*кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів
THEU*

ФІНАНСОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОГЛИБЛЕННЯ АСИМЕТРИЙ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті розкрито фінансові детермінанти поглиблення асиметрій глобального розвитку. Окреслено диспропорції, що становлять загрозу міжнародній фінансовій стабільності. Узагальнено причини та наслідки глобальної кризи для різних груп країн. Доведено, що стабілізаційні заходи урядів провокують виникнення так званих вторинних дестабілізаційних ефектів (глобальних фіскальних розривів) для світової фінансової системи.

Ключові слова: асиметрії глобального розвитку, фінансові дисбаланси, системні кризові явища, системні ризики і диспропорції, глобальний надлишок ліквідності, глобальні фіскальні розриви.

В статье раскрыты финансовые детерминанты углубления асимметрий глобального развития. Очерчены диспропорции, становящие угрозу международной финансовой стабильности. Обобщены причины и следствия глобального кризиса для разных групп стран. Доказано, что стабилизационные правительственные меры провоцируют возникновение так называемых вторичных дестабилизационных эффектов (глобальных фискальных разрывов) для мировой финансовой системы.

Ключевые слова: асимметрии глобального развития, финансовые дисбалансы, системные кризисные явления, системные риски и диспропорции, глобальный излишек ликвидности, глобальные фискальные разрывы.

Financial determinants of global development asymmetries intensification have been developed. The disproportions that threaten the international financial steadiness have been shown. The causes and consequences of global crisis for different groups of countries have been generalized. It has been proved that governmental stabilization means provoke the creation of so-called secondary destabilization effects (global fiscal spread) for the world financial system.

Key words: global development asymmetry, financial misbalance, systematic crisis phenomena, systematic risks and disproportions, global liquidity excesses, global fiscal spread.

Постановка проблеми. Сучасний світ на початку ХХІ століття зазнав радикальних політичних, економічних та соціальних змін. Трансформаційні процеси у світовому господарстві суттєво динамізувались і набули

системного характеру, створивши передумови для формування глобальної моделі економічного розвитку. Глибокі якісні зміни в характері і рушійних силах розвитку економічної системи з превалюванням глобальних форм її функціонування на основі інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання рівня транснаціоналізації та інтеграції національних економік призводять до модернізації технологічної основи сучасної ринкової економіки, утвердження універсальних стандартів життя та формування інститутів глобального управління. Проте глобалізація має суперечливий і асиметричний характер, що призводить до поглиблення глобальних фінансових дисбалансів, системних кризових явищ у світовій економіці і свідчить про нездатність забезпечити тривалу економічну рівновагу в глобальному масштабі. Світова економічна криза 2008-2009 рр. висвітлила суперечності сучасного механізму забезпечення фінансової стабільності та зумовила потребу в переосмисленні багатьох фундаментальних положень теоретико-концептуального характеру, покладених в основу функціонування світової економічної системи, а надто її фінансової складової.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На вивченні фундаментальних причин виникнення глобальних фінансових дисбалансів та фінансових криз акцентують увагу А. Грінспен [1], П. Кругман [2; 3], М. Обстфельд [4], Дж. Стігліц [5; 6]. Практично усі вони погоджуються з тим, що сучасна світова фінансова криза не була несподіваною, вона історично зумовлена і вирізняється масштабністю та системним характером. Провідні західні вчені, визнані фінансові аналітики та експерти намагаються прогнозувати її часові виміри та глибину, роблять спробу окреслити стратегічні вектори формування нової архітектури глобальної економіки.

Пошуку першопричин останньої у часі світової кризи та стратегічним векторам розвитку глобальної фінансової системи у посткризовий період присвячена значна кількість наукових праць російських вчених, зокрема: А. Апокіна [7; 8], М. Головніна [9], Л. Грін [10], Ю. Данилевського [11], В. Данилова-Данільяна [12], А. Смірнова [13], Л. Черникової [14] та ін.

Не залишаються осторонь цих проблем і вітчизняні науковці. Зокрема, аналізу основних форм вияву асиметрій глобального розвитку, питанням структурного нагромадження фінансових дисбалансів присвячені праці О. Барановського [15], Т. Вахненко [16], П. Гайдучького [17], В. Козюка [18], Д. Лук'яненка [19; 20], С. Науменкової [21], К. Паливоди [17], Я. Столярчук [19; 22] та ін.

Мета і завдання дослідження. При глибокому аналізі першопричин останньої у часі глобальної кризи виникає багато запитань, на які необхідно дати відповідь, перш ніж вибрати інструменти для нівелювання наслідків кризи чи попередження подібних процесів у майбутньому. В цьому контексті варто з'ясувати, які системні чинники лежать в основі сучасної глобальної кризи? Чи існує єдине джерело світової кризи, чи можливо збыглися декілька мало пов'язаних між собою явищ, що спостерігаються в

окремих регіонах і мають різні причини? Які диспропорції становлять загрозу забезпеченню міжнародної фінансової стабільності? Чому локальна криза на америкаському ринку незабезпечених іпотечних кредитів спровокувала настільки масштабну кризу всієї глобальної фінансової системи і перекинулася на реальний сектор світової економіки? Які економічні взаємозв'язки, інститути і технології взаємодії у світовій системі призвели до швидкого поширення її наслідків в інших країнах?

Не претендуючи на ексклюзивні наукові здобутки, можливо, у якихось аспектах припускаючись методологічних погрешностей, спробуємо висловити своє бачення окреслених проблем і проаналізувати вплив фінансових детермінант на поглиблення асиметрій глобального розвитку, поділяючи при цьому альтернативні погляди, що мають місце у дослідженнях українських вчених та враховують позиції представників світової економічної думки у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом у світовій науковій і аналітичній літературі з питань міжнародної економіки та міжнародних фінансів особливої актуальності набувають дослідження проблем асиметрій глобального розвитку, причин їх виникнення, а також впливу останніх на світову економічну рівновагу. Залишаючи поза предметом дослідження дані аспекти, зауважимо, що сучасний характер асиметрій глобального розвитку вирішальним чином визначають фінансові детермінанти, оскільки сучасна глобальна економіка – це фінансова за змістом і вартісними пропорціями економіка. Обґрунтовуючи фінансовий характер глобальної економіки на початку ХХІ ст., А. Мовсесян наводить такі переконливі аргументи [23]:

- частка фінансового сектору у світовому ВВП різко зросла. В розвинутих країнах він став домінувати над реальним сектором як за питомою вагою у ВВП, так і за роллю в економіці;

- фінансові ринки значно випередили ринки товарів і послуг за обсягами, а ціни на деривативи (часто спекулятивні) почали здійснювати помітний, а іноді домінуючий вплив на ринки реальних товарів;

- частка фіктивного капіталу підприємств розвинутих країн переважає в структурі активів, а доходи від операцій на фінансових ринках займають суттєве місце в структурі їх доходів;

- населення розвинутих країн більшу частину своїх заощаджень трансформує у форму різних фінансових інструментів, а частка банківських депозитів скорочується;

- в умовах фінансової глобалізації відома формула К. Маркса " $G - T - G'$ ", трансформувалася у виключно фінансову – " $G - G'$ ": фактично товар, у традиційному розумінні, замінив фінансовий інструмент.

З огляду на вищезазначене, "фінансова сфера стала самодостатньою – вона черпає ресурси для свого росту в собі самій" [23]. Але водночас динамічний розвиток фінансового сектору глобальної економіки призвів до накопичення системних ризиків і диспропорцій, що стали визначальними де-

термінами поглиблення асиметрій глобального розвитку. Аналіз наукової літератури з цієї проблематики [7; 8; 13; 18; 19; 21; 22] дає підстави виокремити, в першу чергу, такі структурні глобальні дисбаланси, що становлять загрозу забезпеченню міжнародної фінансової стабільності й, зокрема:

1. Глобальна незбалансованість рахунків поточних операцій (перш за все, стійкий дефіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу США, значна частина якого – парні дефіцити з Китаєм і країнами – експортерами нафти);

2. Скорочення частки промислово розвинутих країн у загальній сумі глобальних заощаджень за відповідного зростання обсягів заощаджень у країнах із ринками, що розвиваються (насамперед, це стосується країн Азії та експортерів нафти) – так званий “парадокс заощаджень” (global savings glut);

3. Збереження низького рівня реальних довгострокових відсоткових ставок у більшості країн та зниження норм інвестування майже в усіх промислово розвинутих країнах протягом останніх років докризового періоду, що стало однією із ключових причин поглиблення диспропорцій у розвитку фінансового й реального секторів світової економіки;

4. Перетворення фінансового сектору світової економіки, основу якого формує світовий фінансовий капітал із переважанням у ньому спекулятивних складових, на доволі самостійну сферу економіки у результаті домінування операцій із фінансовими активами;

5. Глобальний надлишок ліквідності як наслідок американської політики “легких грошей”;

6. Зміна спрямованості транскордонних потоків капіталу;

7. Збереження в більшості країн тенденції випереджального зростання інфляції порівняно зі збільшенням реального ВВП.

Враховуючи далеко неповний перелік фінансових дисбалансів, доводиться констатувати, що фінансовий глобалізм “надає світовому господарству, з одного боку, цілісної структури та внутрішньої єдності, а з другого – спричинює поглиблення асиметричності регіонального та структурно-функціонального розподілу глобального капіталу” [22, с. 176].

Практичну значимість дослідження проблеми глобальних дисбалансів важко переоцінити, адже мова іде про найбільші світові економіки: США, Японію, Китай, Європейський Союз. Від усвідомлення масштабності та гостроти цієї проблеми залежать адаптивні очікування динаміки світової фінансової системи, оскільки капітал “у пошуках сфер найбільш прибуткового свого вкладення призводить до високої турбулентності міжнародних фінансових потоків, формує передумови для хвилеподібних припливів капіталу в окремі країни та їхніх несподіваних відпливів, викликаючи в такий спосіб гострі кризові явища в економіці тих чи інших держав і регіонів світу” [22, с. 176].

Системний характер впливу фінансової глобалізації на національні економіки країн світу, з урахуванням її переваг та нових загроз і ризиків

зумовлюють необхідність кластеризації країн з урахуванням стадії циклічного розвитку та рівня соціально-економічної динаміки (табл. 1).

Щодо першого критерію, то варто зазначити, що при аналізі поточної кризи необхідно перш за все враховувати те, що держави, їх політичні та економічні об'єднання так само як і будь-які корпоративні системи є досить динамічними структурами. Вони проходять усі етапи життєвого циклу – виникнення, розвиток, спад і руйнування, від яких залежать результати їх взаємодії з навколишнім світом (як відомо, система на етапі підйому буде інакше реагувати на зміну ситуації, ніж на етапі спаду чи руйнування). Другий критерій дозволяє провадити міжкрайові порівняння щодо поглиблення розриву в економічному розвитку різних груп країн.

Таблиця 1
Кластеризація країн з урахуванням стадії циклічного розвитку та рівня соціально-економічної динаміки

Групи країн	I група в т. ч. провідні країни ЄС (Франція, Великобританія, Німеччина та ін.)	II група США, Японія	III група країни Близького Сходу, Росія, Іран, Венесуела та ін.)	IV група країни нової індустріальної хвилі (країни БРИК: Бразилія, Індія, Китай)
Загальна характеристика	Пройшли стадію максимального економічного розвитку	Країни інноваційного типу розвитку, в яких ринкова економіка виникла 100-150 років тому	Країни, що володіють великими запасами природних ресурсів (в т. ч. нафта, газ, метали)	Країни із значним надлишком робочої сили і низьким рівнем соціального захисту населення
Галузева структура економіки	Підтримують рівень свого благополуччя не за рахунок промислового виробництва, а за рахунок сфери послуг і доходів від інвестицій в країни, що розвиваються та розвинуті країни інноваційного типу розвитку	Інтенсивне економічне зростання в основному за рахунок інформаційних технологій	У структурі промисловості цих країн відсутні наукоємні виробництва; сировинний експорт складає суттєву частку ВВП	Швидко розвиваються за рахунок перенесення традиційних галузей виробництва, в т. ч. збиткових, трудомістких і "брудних" галузей з промислово розвинутих країн

Динаміка ВВП	Тривалий час досить низькі темпи економічного зростання 1,3-2,35%	Відносно високі середньорічні темпи зростання економіки – 3,4%.	Залежить від світових цін на експортовані мінеральні ресурси	Країни цієї групи наростили свій промисловий потенціал і стали світовими лідерами за сумарним приростом ВВП, але не доданої вартості (в Китаї, наприклад, приріст ВВП досяг у 2007 р. 11,4%)
Рівень соціальної захищеності населення	Дуже високий	Достатньо високий	Диференційований в розрізі різних країн	Дуже низький
Транскордонні потоки капіталу	Реінвестовані доходи європейських ТНК упродовж останніх років становили близько 30% сукупного приросту ПП	Імпорт ПП і боргових зобов'язань перевищує їх експорт	Найбільші експортери капіталу в корпоративні та державні цінні папери розвинутих країн	Значний притік іноземного капіталу
Причини вразливості до кон'юнктурних коливань глобальної економіки	Суттєве зниження доходів від експорту інвестицій на фоні значної енергетичної залежності та витратної політики соціального захисту населення	Дефіцит платіжного балансу США; високий рівень прихованої інфляції; спекулятивний фінансовий сектор	Цінові диспропорції в сировинному секторі поглиблюють розбіжності в показниках економічного зростання	Залежність від зовнішніх ринків збуту

¹Узагальнено автором за [24].

На основі узагальнення причин вразливості національних економік країн світу до кон'юнктурних коливань глобальної економіки (за даними табл. 1), доводиться констатувати, що світова криза 2008-2009 рр. поєднала одночасно дві кризи, які на перший погляд не пов'язані між собою. Перша – вини-

кла в США через економічну експансію Китаю, що призвела до дисбалансу у зовнішній торгівлі та руйнування ринкових механізмів в США. Друга криза виникла в Західній Європі через соціальну політику урядів цього регіону, що намагалися підняти рівень соціального захисту свого населення без збільшення випуску реальної продукції. Ця політика не збіглася із цілями країн – експортерів нафти і газу – щодо встановлення монопоЛЬНО високої ціни на свої енергоресурси. Іншими словами, виникло протиріччя між інтересами "грошових рантьє" і "природних рантьє". За таких умов суттєво модифікується модель розподілу світової економічної влади, коли поряд з поглибленням розриву в економічному розвитку різних груп країн, формуються й нові центри світового економічного суперництва, диверсифікується суб'єктна структура міжнародних конкурентних відносин, формуються нові центри нагромадження глобального капіталу.

Процес зміщення центру влади особливо рельєфно простежується в контексті формування глобального фінансового капіталу, який прагне до утворення центрально-периферійної структури національного і глобального простору. Як справедливо зазначає Л. Черникова, "входження до цієї структури на правах периферії означатиме зростання трансакційних витрат внаслідок необхідності сплачувати ренту глобальним і регіональним "центрам", підвищення залежності соціально-економічного розвитку країни від зовнішніх факторів" [14, с. 261-262] і, як наслідок, – призведе до поглиблення глобальної фінансової нестабільності та асиметричності глобального розвитку.

У продовження цієї думки наведемо хоча б такі факти. Сьогодні уже доводиться констатувати те, що фінансування урядами безпрецедентних за обсягами програм стимулювання економіки і підтримки фінансового сектору обертається нарощуванням державної заборгованості та підвищенням ризиків для суверенних балансів, що породжує нові загрози дестабілізації світової фінансової системи. Фактично процес скорочення корпоративної заборгованості супроводжується стрімким збільшенням державного боргу, що чинить тиск на рівень відсоткових ставок і посилює ризики суверенних дефолтів.

Безумовно, завдяки державному кредиту та політиці державних запозичень вдалося стримати руйнівний перебіг першої хвилі світової фінансової кризи, проте темпи накопичення державних боргів і нові ризики, пов'язані з борговими процесами, породжують небезпеку виникнення впродовж наступних років другої хвилі фінансової кризи. Про це переконливо свідчать такі цифри. У деяких економічно розвинутих країнах державний борг сягнув рекордно великих розмірів. Зокрема, на кінець 2009 року, за оцінками МВФ, у Японії він становив 219% від ВВП, в Італії – 115%, у Греції – 112%, у Великобританії – 85% від ВВП [25].

У контексті вищезазначеного звернемо увагу на те, що у докризовий період економіки більшості західних країн характеризувалися помірним співвідношенням державного боргу до ВВП. Однак застосування

дискреційних фіскальних стимулів, дія автоматичних стабілізаторів та витрачання державних коштів на підтримку фінансового сектору призвели до істотного зростання державної заборгованості (для порівняння: наприкінці 2007 р. і 2009 р. державний борг у Канаді становив відповідно 64% і 78% від ВВП; у Франції – 64% і 77%; у Німеччині – 63% і 79%; в Італії 103% і 116%; у США – 62% і 85% від ВВП [26, с. 18].

Одночасно дефіцит консолідованого бюджету країн Великої двадцятки у 2009 р. в середньому становив 7,9% від ВВП. Середній рівень дефіциту бюджету для країн Євросоюзу дорівнював у 2009 р. 7,5% від ВВП, в тому числі: в Австрії – 4,2% ВВП, у Великобританії – 11,6%, в Іспанії – 12,3%, в Італії – 5,6%, у Німеччині – 4,2%, у Португалії – 6,9%, у Франції – 7%, у Чехії – 6% ВВП. Рекордсменами за обсягами дефіциту бюджету в 2009 р. були Греція (12,9% ВВП) і США (12,5% ВВП) [26, с. 18].

Таким чином, посилення розбалансованості державних фінансів у багатьох розвинутих країнах світу спровокувало виникнення явища глобальних фіскальних розривів, поставивши під загрозу платоспроможність національних урядів і ставши одним із глобальних дисбалансів світової економіки.

Висновки. Глобальна криза 2008-2009 рр. дає підстави для таких принципово важливих висновків:

По-перше, ми стали свідками формування глобальної моделі розвитку, яка, інтегруючи структурні елементи світового господарства, надає йому внутрішньої цілісності та єдності на основі поглиблення інтернаціоналізації виробництва й обміну, зростання рівнів транснаціоналізації та взаємозалежності національних економік країн світу. І саме ці фундаментальні риси глобальної економіки, з одного боку, підвищують міжнародну мобільність факторів виробництва, а з іншого – через трансмісійний механізм, стають причинами поглиблення кризових явищ.

По-друге, доводиться констатувати, що сучасний фінансовий глобалізм має суперечливий і неоднозначний характер, а його вигоди та загрози розподіляються вкрай нерівномірно як у глобальному, так і в регіональному розрізах, що зумовлює наростання фрагментарності світового господарства, порушення його рівноваги, посилення багатополарності й асиметричності. Підсилена дією глобальних фінансових дисбалансів, асиметричність світового економічного розвитку стає причиною поглиблення структурних диспропорцій у світовій економіці.

По-третє, формування сучасних геоekonomічних стратегій відбувається в умовах новітніх трансформаційних процесів у розвитку світової економіки, і зокрема: загострення антагонізму між глобальною експансією монополій та національним економічним суверенітетом країн світу, поглиблення диспропорцій щодо участі країн у глобальній економічній системі, посилення глобальної конкуренції у сфері виробництва та збуту товарів і послуг, поглиблення асиметрій у розвитку фінансового та реального секторів глобальної економіки.

По-четверте, в умовах поглиблення глобальних дисбалансів, що накопичилися у світовій економіці, остання у часі світова фінансова криза стала свого роду "спусковим крючком", що поклав початок масштабній системній корекції ринків, принциповим змінам регулюючих підходів, перегляду фундаментальних основ сучасної ринкової архітектури і самої ідеології ринку.

З огляду на вищезазначене, основні зусилля щодо забезпечення міжнародної фінансової стабільності найближчим часом будуть спрямовані на пом'якшення наслідків глобальних диспропорцій, які перетворюються на реальну загрозу дестабілізації світової економіки. Адже ці диспропорції підсилюють негативний вплив фінансової кризи на економічну систему, причому це стосується як країн, що розвиваються, так і розвинутих країн.

Виникає потреба у формуванні нової парадигми функціонування світової фінансової системи, яка має відповідати вимогам ХХІ століття. Можна виділити декілька важливих моментів, які необхідно враховувати при створенні нового архітектурного проекту:

По-перше, введення нового світового фінансового порядку, що має підвищити роль міждержавної координації у сфері фінансово-економічної політики, поліпшення системи моніторингу і контролю над фінансовими ринками.

По-друге, необхідним є відхід від надмірної централізації світової фінансової системи та її однополярності. Формування нової архітектури глобальної фінансової системи має ґрунтуватися на багатополярності (мова іде про можливу валютну регіоналізацію, створення регіональних центрів регулювання фінансового середовища).

По-третє, обмеження проциклічності у новій фінансовій системі. Економічна політика повинна мати антициклічний характер, забезпечувати рівномірне стійке зростання на не інфляційній основі, без обвалів і перегрівів як у сфері виробництва товарів, так і на світових фінансових ринках.

По-четверте, реорганізації потребує система наднаціонального регулювання, зокрема створення координаційного органу у сфері регулювання глобальних фінансових процесів.

Таким чином, завдання реструктуризації світової фінансової системи потребує подальших ґрунтовних, логічно завершених наукових досліджень, які б ґрунтувалися на новій парадигмі глобального розвитку.

Література:

1. Гринспен А. Епоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Алан Гринспен; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 496 с.
2. Krugman P. New Economic Perspectives / Paul Krugman. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://neweconomicperspectives.blogspot.com/2009/07/krugmans-nev-cross-confirms-it-job.html/>.

3. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008 / Paul Krugman. – New York: WW Norton & Co, 2008. – 224 p.
4. Obstfeld M. Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes / Maurice Obstfeld, Kenneth Rogoff // Asia and the Global Financial Crisis: Asia Economic Policy Conference. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elsa.berkeley.edu/~obstfeld/globalimbalances2010.pdf/>.
5. Stiglitz J. Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy / Joseph E. Stiglitz. – New York: WW Norton & Co, 2010. – 361 p.
6. Стиглиц Дж. Укращення фінансов в век строгої економіи / Джозеф Е. Стиглиц; Пер с англ. [Електронний ресурс]. – Режим загрузки: <http://media.blubrry.com/ps/media.libsyn.com/media/ps/stiglitz127.mp3/>
7. Апокин А. Проблема глобальных дисбалансов в мировой экономике / А. Ю. Апокин // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 51-61.
8. Апокин А. Финансовая составляющая “проблемы глобальных дисбалансов” в мировой экономике / А. Ю. Апокин // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 4. – С. 123-129.
9. Головин М. Теоретические подходы к проведению денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации / М. Головин // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 42-58.
10. Гринин Л. Глобальный кризис в ретроспективе: краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена / Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев. – М.: Книжный дом “Либроком”, 2010. – 336 с.
11. Данилевский Ю. Влияние глобализации на экономику и финансы / Ю. А. Данилевский // Финансы. – 2003. – № 5. – С. 3-7.
12. Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике / В. Данилов-Данильян // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 31-41.
13. Смирнов А. Кредитный пузырь и перколяция финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4-31.
14. Черникова Л. Сущность и формы проявления финансовой глобализации / Л. Черникова // Вестник института экономики РАН. – 2009. – № 1. – С. 254-262.
15. Барановський О. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: Монографія / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
16. Вахненко Т. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т. П. Вахненко. – К.: Фенікс, 2006. – 536с.
17. Гайдучкий П. Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності / П. І. Гайдучкий, К. В. Паливода // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 24-32.
18. Козюк В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль: ТНЕУ, “Економічна думка”, 2009. – 728 с.
19. Лук'яненко Д. Глобальні фінансові дисбаланси та їх макроекономічні наслідки / Дмитро Лук'яненко, Анатолій Поручник, Ярослава Столярчук // Журнал європейської економіки. – 2010. – Том 9 (1). – С. 73-92.
20. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія / За заг. редакцією Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544 с.

21. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. – 384 с.

22. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.

23. Мовсесян А. Современные тенденции развития мировых финансовых рынков / А. Мовсесян // Банковское дело. – 2001. – № 6. – С. 17-20.

24. Рапопорт Г. Глобальный экономический кризис 2008-2009: истоки и причины / Г. Рапопорт, А. Герц // Вопросы экономики. – 2009. – № 11. – С. 18-31.

25. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. October 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.

26. Богдан Т. Регулювання боргових процесів на новому етапі розвитку світової фінансової системи / Тетяна Богдан // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 18-24.

УДК 339. 7

Крамарчук С. П.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету*

УТОЧНЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та уточнено сутність поняття “фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”. Запропоновано схему механізму здійснення фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, фінансовий менеджмент, фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, механізм.

В статье исследованы и уточнены сущность понятия “финансовый менеджмент внешнеэкономической деятельности”. Предложена схема механизма осуществления финансового менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, финансовый менеджмент, финансовый менеджмент внешнеэкономической деятельности, механизм.

The article explored and clarified the essence of the concept of “financial management of foreign economic activity.” A scheme is proposed framework for implementing the financial management of foreign economic activity of enterprises.

Key words: foreign economic activity, financial management, financial management of foreign economic activity, mechanism.

Постановка проблеми. Однією з особливостей сьогодення є ріст економічної взаємозалежності країн в умовах глобалізації та диверсифікації товарних, фінансових, інвестиційних та інших ринків. Ця тенденція визначає специфіку та особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності, яка відіграє вирішальну роль у посиленні міжнародних інтеграційних процесів. Ефективність зазначених процесів є можливою за умови раціонально організованого, оптимально спланованого та регульованого рівня фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Все це здійснити можна за умови визначення сутності поняття фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тому

запропонована проблематика є досить актуальною та потребує поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління, регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності України досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, варто відзначити наукові праці І. Бураковського, В. Губенка, М. Дідківського, Г. Дроздової, Г. Кірейцева, О. Кириченка, А. Кредісова, М. Портера, П. Саблука, О. Шпичака та ін.

На думку цих вчених, поняття “зовнішньоекономічна діяльність” (ЗЕД) з’явилося в Україні з початком економічної реформи в 1987 р. Одним із центральних напрямів цієї економічної реформи була децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішній ринок і стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні господарських суб’єктів. Так, у праці М. І. Дідківського вказано, що це поняття з’явилося в СРСР в контексті загальної спроби реформувати адміністративно-командну систему економіки, яка на той час перебувала в стані глибокої кризи. Суть так званої “перебудови системи управління економікою” полягала в “намаганні децентралізувати процес прийняття економічних рішень, надати підприємствам певні права без демонтажу державної власності на засоби виробництва, монопольної влади міністерств і відомств” [1, с. 10].

У Законі України від 16 квітня 1991 року “Про зовнішньоекономічну діяльність” подано таке визначення зовнішньоекономічної діяльності: “Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб’єктів господарської діяльності України та іноземних суб’єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами” [2].

Мета і завдання дослідження. У досліджених наукових працях значна увага приділяється організації зовнішньоекономічної діяльності, дослідженню аспектів ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, а також формуванню та використанню експортного потенціалу. Проте в економічній літературі досі немає чіткого визначення поняття “фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”, що часто приводить до термінологічної плутанини. Теоретична і практична необхідність уточнення сутності поняття фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства зумовлює доцільність проведення окремого дослідження.

Тому метою дослідження є систематизація підходів до визначення сутності поняття “фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” та окреслення його власного бачення для реалій вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Поняття менеджменту зовнішньоекономічної діяльності досить широко використовується в економічній літературі. Зокрема, Г. М. Дроздова у своїй праці пише, що в загально-

му вигляді менеджмент зовнішньоекономічної діяльності “являє собою управління виробничо-господарською і комерційною діяльністю підприємства; пов’язаною з його виходом на зовнішній ринок, в зовнішнє міжнародне середовище з метою більш повного використання зовнішніх (міжнародних) факторів економічного росту” [3]. О. А. Кириченко зазначає, що “сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності полягає в комплексному дослідженні та моделюванні міжнародного середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів і посадових осіб організації/установи в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій” [4].

Поняття фінансового менеджменту поєднує в собі дві категорії “фінанси” та “менеджмент” і безпосередньо стосується господарюючого суб’єкта. Поєднуючи ці поняття Г. Г. Кірейцев [5] визначає фінансовий менеджмент як процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб’єкта господарювання та оптимізації обороту його грошових коштів з метою найбільш повної реалізації цілей підприємства. Аналогічно розкриває поняття фінансового менеджменту І. А. Бланк стверджуючи, що “фінансовий менеджмент – це процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів господарюючого суб’єкта та оптимізації обороту його грошових коштів” [6, с. 11].

А. М. Поддєрьогін розкриває фінансовий менеджмент як систему принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, що спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять:

- розроблення і реалізація фінансової політики підприємства;
- інформаційне забезпечення (складання і аналіз фінансової звітності підприємства);
- оцінка інвестиційних проектів і формування “портфеля” інвестицій;
- поточне фінансове планування та контроль [7].

Підтверджуючи свою думку, автор вказує, що “фінансовий менеджмент – форма управління процесами фінансування діяльності підприємства за допомогою методів та важелів фінансового механізму або мистецтво управління фінансовою діяльністю” [7].

Підсумовуючи дослідження щодо уточнення поняття фінансового менеджменту, ми пропонуємо таке визначення: фінансовий менеджмент – це сукупність форм, методів і засобів, за допомогою яких здійснюється процес управління формуванням і використанням фінансових ресурсів на рівні держави, підприємницьких структур, господарських об’єднань та громадян.

В економічній літературі, у зв’язку з різноманітними теоріями та концепціями, досі немає чіткого визначення поняття “фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”. Так, О. А. Кириченко у своїй праці зазначає, що “фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономіч-

ної діяльності є сукупністю визначених інструментів, які компанії використовують у своїй фінансовій діяльності на міжнародних ринках” [4, с. 323]. Серед цих інструментів автор виділяє [4, с. 323-326]: фінансове планування фінансових потоків; купівлю і продаж валют для обслуговування різноманітних операцій; купівлю і продаж акцій та інших цінних паперів на міжнародних фінансових ринках; оперування власними цінними паперами на закордонних ринках; управління валютними ризиками.

У науковій літературі підкреслюємо також поняття “міжнародний фінансовий менеджмент”, який трактується як “система економічних рішень, що виникають з приводу реалізації фінансового менеджменту в умовах інтернаціоналізації господарської діяльності фірми. При цьому фірма повинна виходити із постулату, що її комерційна діяльність на іноземних ринках принесе прямо або не прямо більший прибуток, ніж на національному ринку” [8]. На наш погляд, запропоноване визначення є надто вузьким для поняття “міжнародний фінансовий менеджмент”, проте його можна використати для визначення поняття “фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”.

Таким чином, поняття фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності поєднує в собі три категорії, а саме “фінанси”, “менеджмент” та “зовнішньоекономічна діяльність”.

Фінанси складаються з трьох взаємозв’язаних галузей, а саме: ринку грошей та капіталу; ринку інвестицій; фінансового менеджменту.

Поняття менеджмент (англ. “management” – управління) визначається як система економічного управління виробництвом, яка включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління.

Важливо також зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці та міжнародних ділових відносин. Іншими словами, виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має мати більше переваг, ніж така діяльність всередині країни.

Фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності формується на стику двох секторів економіки. З одного боку, його основою виступає система управління підприємством, підсистемою якої є фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Тому управління фінансовими потоками підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, впливає із загально-корпоративного планування, організаційної структури, стратегії організації та ін. З іншого боку, управління грошовими потоками підприємства залежить від загальної системи міжнародних фінансів, ланками якої є транснаціональні компанії, держави, фізичні особи, міжнародні організації, валюти різноманітних країн. Саме тому нами подано механізм здійснення фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що відображено на рисунку 1.

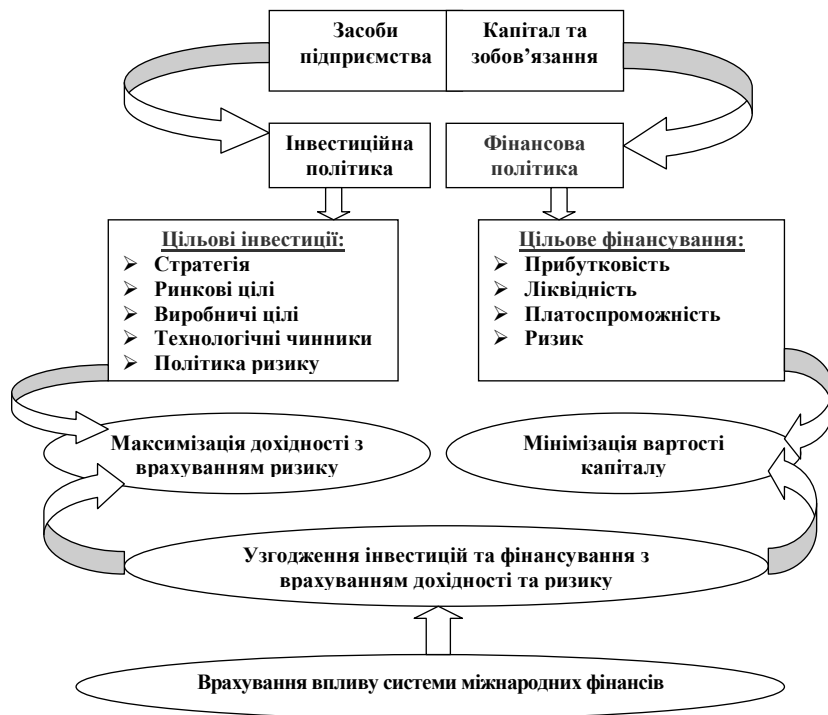


Рис. 1. Механізм здійснення фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Як видно з рисунку 1, основна мета фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності повинна полягати в забезпеченні максимізації прибутку підприємства в поточному та перспективному періоді, за умови збереження стабільності його діяльності на зовнішніх та внутрішньому ринках.

Висновки. Виходячи з проведеного методологічного дослідження, стверджуємо, що фінансовий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це сукупність методів, засобів та інструментів, за допомогою яких здійснюється процес управління формуванням і використанням фінансових ресурсів підприємства на рівні зовнішніх ринків. Проте варто зауважити, що для управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств і організацій України характерно те, що зміст його принципів, методів, функцій і процедури значною мірою визначаються під впливом світових організацій та міжнародних стандартів управління світовою торгівлею і зовнішньоекономічною діяльністю.

Література:

1. Дідківський В. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 579 с.
2. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність". ВВР від 1991 р., № 29 зі змінами, внесеними згідно із Законами від 17. 01. 2002 та 07.02.2002.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
4. Кириченко О. А., Базовкін Є. Г., Єрохін С. А., Лаптев С. М., Литвак О. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Олександр Анатолійович Кириченко (ред.). – 2-е вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2008. – 518 с.
5. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: підручник. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
6. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: МП "ИТБМ лтд" – СП "АДЕФ– Украина"– 1996. – 64 с.
7. Поддєрьогін А. М., Невмержицький Я. І. Фінансовий менеджмент – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
8. <http://in1.com.ua> – Все в одном: Учебник: Міжнародний менеджмент.

УДК 658. 8:339. 564

Кутикiна К. М.,*здобувач кафедри економіки, підприємництва та інноваційної діяльності Волинського національного університету імені Лесі Українки*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАСОБІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті виділено відмінні риси засобів митного регулювання від нетарифних обмежень. Проаналізовано основні підходи щодо класифікації нетарифних бар'єрів вітчизняними та іноземними вченими та міжнародними торговельними організаціями.

Ключові слова: нетарифні засоби, державне регулювання, ліцензування, квотування, "добровільні обмеження", технічні бар'єри, фінансові засоби.

В статье выделено отличительные черты таможенного регулирования от нетарифных ограничений. Проанализировано основные подходы классификации нетарифных барьеров отечественными и иностранными учеными и международными торговыми организациями.

Ключевые слова: нетарифные меры, государственное регулирование, лицензирование, квотирование, "добровольные ограничения", технические барьеры, финансовые меры.

Distinguishing features of customs regulation of non-tariff restrictions. The basic approaches to the classification of non-tariff barriers to domestic and foreign scientists and international trade organizations.

Key words: non-tariff products, government regulation, licensing, quotas, "voluntary" restrictions", technical barriers, financial resources.

Постановка проблеми. Наприкінці 70-х років найбільші країни Заходу підписали угоду, яка передбачає зниження мита й використання переважно нетарифних методів регулювання як засобу впливу державних структур на зовнішньоекономічну діяльність. Ці заходи вплинули як на зниження мита, так і на звуження сфери застосування кількісних обмежень імпорту. Разом з тим, ширшого застосування набули такі методи, як гнучка система податків та митних зборів з метою захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Будучи менш відкритими, ніж митні тарифи, нетарифні бар'єри дають більше можливостей для довольних дій урядів і посилюють невизначеність у міжнародній торгівлі.

Доцільність державного втручання в зовнішньоекономічну діяльність засвідчує той факт, що вже втретє в історії у 2001 р. Нобелівську премію

з економіки присуджено критикам законів вільного ринку. Американські економісти Дж. Ейкерлоф, Дж. Стігліц та М. Спенз знайшли нову причину неефективної роботи ринків – їхнє недосконале інформаційне насичення і підтвердили необхідність більшого втручання держави в економіку.

Через різну природу походження, постійне виникнення нових механізмів дії засобів нетарифного регулювання велика увага приділяється їх уніфікації та класифікації, хоча єдиного підходу щодо вирішення цього питання до сьогодні не існує.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним аспектам методів регулювання міжнародної торгівлі та їх класифікації приділяли увагу такі вчені, як Н. Горін, О. Гребельник, М. Дідківський, О. Кириченко, А. Мазаракі, Ю. Макогон, Н. Науменко, Ф. Рут, Н. Ткаченко. У своїх працях вони розкрили зміст інструментів регулювання зовнішньоекономічних відносин. Серед іноземних науковців, які досліджували питання нетарифних бар'єрів, можна виділити таких як: Б. Бора, Р. Болдвін, Дж. Вілсон, А. Деардорф, І. Дюмулен, А. Кіреєв, С. Лайрд, К. Маскус, Т. Отцукі, Р. Стерн, Л. Стровський. У кожного автора наведено свої класифікаційні ознаки групування нетарифних обмежень, тобто немає єдиного методичного підходу.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у методологічному аналізі класифікаційних ознак нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. У різних країнах уряди з листопада 2008 року запровадили приблизно 280 протекціоністських заходів. Незважаючи на те, що країни великої двадцятки виступають за торгівлю без бар'єрів, вони встановили 121 із вказаних.

У торговельній політиці різних держав потрібно розрізняти нетарифні обмеження, створені для регулювання зовнішньої торгівлі (квоти, ліцензування, "добровільні" обмеження експорту) і нетарифні обмеження, які виникають у процесі впровадження фінансової, адміністративної політики, міри у галузі охорони здоров'я та ін. Заходи, які входять до першої групи, як правило спираються на сильну законодавчу базу і централізовано здійснюються у межах загальної торговельної політики держави. Заходи, що формують другу категорію, носять, зазвичай, хаотичний порядок і держави намагаються їх централізувати шляхом укладання міжнародних угод та домовленостей.

Проаналізувавши наукові роботи вчених, які займаються нетарифним регулюванням [3, 9, 10, 11], можна виділити відмінні риси нетарифних засобів від митного регулювання, а саме:

- митний тариф встановлюється обернено пропорційно рівню імпортих цін, а квоти та ліцензування утримуються на відповідним чином встановленому рівні, не залежно від збільшення потреб;

- поетапність та кумулятивність введення таких заходів;

- “ешелонованість”, тобто ці обмеження “зустрічають” товар на кордоні та супроводжують його протягом усього шляху до кінцевого споживача;
- невизначеність впливу конкретних форм регулювання;
- складність та несвоєчасність отримання необхідної достовірної інформації;
- неможливість кількісної оцінки впливу нетарифних засобів.

У своїх дослідженнях Д. Маніфолд і В. Доннеллі обмежувальні заходи у світовій практиці називають антиконкурентною практикою і відносять до них такі заходи: конкурентна політика; корупція, митні процедури, державні закупівлі, імпортерне ліцензування, заборони імпорту, квоти, права інтелектуальної власності, інвестиційні заходи, санітарні та фітосанітарні норми, стандарти, тестування, сертифікація і маркування, податки [11, с. 5]. Хоча така класифікація є достатньо загальною і носить швидше конотативний характер.

Класифікація інструментів нетарифного регулювання за цільовою спрямованістю була запропонована Дж. Уолтером (визнано та прийнято ЮНКТАД), диференціюючи досліджувані заходи на три групи:

1. Торговельно-політичні заходи, призначені для безпосереднього захисту вітчизняних виробників перед зарубіжною конкуренцією і для підтримки експортерів у експансії на зовнішніх ринках.
2. Технічні обмеження, що виникають у процесі проведення технічної політики, впровадження вимог щодо норм охорони здоров'я.
3. Проведення фінансових та адміністративних заходів [3, с. 150].

Аналогічний підхід викладено у роботах І. Багрової. Вона пропонує такі групи: заходи безпосереднього обмеження, спрямовані на захист інтересів національної економіки (ліцензування, квотування); заходи, пов'язані з виконанням митних чи адміністративних формальностей (імпортні податки і депозити, сертифікація); валютні обмеження і валютний контроль [4, с. 168]. Але за змістом вони ідентичні попередній класифікації.

Свої варіанти класифікації нетарифних бар'єрів пропонують ГАТТ, Міжнародна торговельна палата, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Тарифна комісія США. Класифікаційна схема, розроблена Секретаріатом ГАТТ на початку 70-х років до сьогодні нараховує більше 800 конкретних видів нетарифних заходів і об'єднує їх у п'ять груп: обмеження, викликані участю держави у зовнішньоторговельних операціях – до них належать субсидії та дотації експортерам чи підприємствам, що випускають імпортозамінну продукцію, система розміщення державних замовлень, використання місцевих напівфабрикатів та вузлів на відповідних умовах та ін.; особливості митних та адміністративних процедур – ускладнена процедура митного оформлення, а також методи оцінки митної вартості та країни походження товару, завищені вимоги до необхідної для оформлення документації; технічні бар'єри – стандарти та вимоги, пов'язані з екологічними, санітар-

ними, ветеринарними нормами і маркуванням товару, правила і порядок сертифікації продукції; кількісні та подібні до них адміністративні заходи – імпорتنі квоти, експортні обмеження, ліцензування, валютні обмеження; заборони, засновані на принципах забезпечення платежів – податки, збори, імпорتنі депозити, ковзаючі податки, антидемпінгові та компенсаційні мита, прикордонне оподаткування [9].

Починаючи з 1980 року ЮНКТАД збирає та класифікує нетарифні обмеження у зовнішньоекономічній діяльності у формі інформаційно-аналітичної системи з питань торгівлі (TRAINS), яка доступна за допомогою програми "World Integrated Trade Solution" (WITS) [7]. Нетарифні бар'єри було згруповано у сім груп: паратарифні, заходи контролю над цінами, фінансові, заходи автоматизованого ліцензування, заходи кількісного контролю, монополістичні та технічні заходи [2]. Але розроблена класифікація не у повному обсязі відображала сучасні реалії, оскільки протягом останнього часу застосовуються додаткові нетарифні обмеження, а систематичного оновлення бази даних не проводилось з 2001 року.

У межах цього проекту інформація збиралась у двох напрямках: збір офіційних даних по нетарифних засобах та їх розподіл відповідно до нової класифікації для кожного конкретного продукту; проведення опитування підприємств з метою виявлення нетарифних заходів і пов'язаних з ними процедурних перешкод, з якими стикаються підприємці.

ЮНКТАД і МТЦ провели в декількох країнах пілотні проекти, які включали в себе як збір офіційних даних, так і опитування з метою виявлення можливих пробілів у класифікації і проведення додаткової роботи з її удосконалення.

Узагальнивши результати 23 подібних опитувань, які проводились у ЄС, США, Японії, Аргентині, країнах Центральної та Східної Європи, а також країнах Індійського океану, експерти відмітили загальну думку опитуваних – практично всі підприємства-експортери відчують наявність серйозних нетарифних бар'єрів при входженні на зарубіжні ринки.

Сьогодні ЮНКТАД розробила детальнішу класифікацію, що нараховує понад 100 торговельних бар'єрів (за типом ринкових обмежень), які, своєю чергою, діляться на 8 груп, 6 з яких становлять нетарифні бар'єри. Вони включають:

- 1) заходи цінового контролю (збільшують імпорتنі ціни для стабілізації внутрішніх цін);
- 2) фінансові заходи (регулюють доступ до валютного ринку);
- 3) заходи автоматичного ліцензування (дозвіл на імпорт, що зазвичай використовується з метою контролю та нагляду);
- 4) кількісні заходи (обмежують обсяг імпорту окремого продукту, наприклад, неавтоматичні ліцензії, квоти, заборони);
- 5) монополістичні заходи (монополістичні організації, які діють за певними винятковими правилами або привілеями);

б) технічні заходи (обов'язкові вимоги щодо характеристик продукції, а саме: безпеки, якості, пакування, насамперед захист людей, тварин, рослин, але поряд з цим можуть використовуватись для дискримінації імпортерів) [5].

За ступенем впливу на зовнішньоекономічну діяльність нетарифні обмеження Н. В. Ревін ділить на чотири групи [8]: жорсткі засоби (*hard case measures*) – всі бар'єри, які уособлюють митну війну (ембарго, митну блокаду); помірні засоби (*mild measures*) – ліцензування, квотування, сертифікація, засоби нетарифного регулювання економічного характеру; “набридливі” засоби (*nuisance measures*) – завищені вимоги до документів, бюрократичні затримки на кордоні при виконанні митних формальностей (митне оформлення та контроль, ліцензування); засоби, ступінь впливу яких встановити неможливо – це ті обмеження, що закладені у законодавстві, але на практиці не використовуються або механізм їх використання не регламентований.

М. Дідківський, Ю. Козак, Н. Логвінова, А. Кіреєв, О. Кириченко, Л. Стровський, Ю. Макогон нетарифні обмеження класифікують за групами: кількісні (ліцензування, квотування, “добровільні” обмеження), приховані (технічні бар'єри, внутрішні подати та збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту вітчизняних компонентів), фінансові (вимоги про вміст місцевих компонентів, демпінг, субсидії). У складі кількісних обмежень пропонується групувати за напрямом дії: експортні, імпортні.

Н. Горін [1] для такого розподілу визначає класифікаційну ознаку – за характером дії, додавши до групи неекономічні засоби, до яких віднесено торговельні угоди та правові режими.

Ю. Макогон виділив окремо паратарифні заходи, до яких відносять платежі, що стягнуті при ввезенні іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори, що збираються на кордоні.

А. Деадорф і Р. Стерн поділяють нетарифні заходи за спектром впливу на локальні та глобальні, ранжуючи їх на заходи, що впливають на окрему продукцію, напрям виробництва чи країну, і ті, що мають більш широке коло охоплення і закладені національними інституціями у їх політиках [12].

Б. Бора, А. Кувахара у межах програм ЮНКТАД пропонували поділяти нетарифні бар'єри залежно від призначення їх введення або за їх безпосереднім впливом, а саме: заходи, що контролюють обсяг імпорту; заходи, що контролюють ціну на імпортні товари; заходи моніторингу (контролюючі заходи); заходи пов'язані з виробництвом й експортом (наприклад, експортне і внутрішнє субсидування); технічні бар'єри [10, с. 2–3].

Крім того, низка вчених виділяють класифікаційну ознаку – за рівнем юридичного забезпечення. Такі обмеження поділяються на дві групи – формальні, які зафіксовані у законодавчих актах та нормативно-розпорядчих документах (державна участь у торгівлі, обмежувальна ділова практика, митні процедури і практика їх застосування, технічні бар'єри), і

неформальні, які вводяться як результат дій уряду чи похідні від політики і практики органів державного управління, що виникають із адміністративних процедур, ринкової структури, політики та практики дій органів державної влади) [1, с. 89–90].

Найбільш вживаною класифікаційною ознакою розподілу нетарифних обмежень є характер впливу. За цією ознакою об'єкт досліджень поділяють на дві групи – заходи економічного характеру (антидемпінгові заходи, податки, заходи валютного та фінансового характеру) та заходи адміністративного характеру (заборона імпорту, кількісні обмеження, ліцензування, добровільне обмеження експорту). Заходи першої групи діють через механізми ринку та призводять до подорожчання відповідно імпортованих товарів, а інші – крім ринкових відносин, обмежують доступ імпортованих і постачання вітчизняних товарів.

За напрямом впливу нетарифні обмеження можна поділити на заходи, які впливають безпосередньо (ліцензування, квотування, добровільне обмеження експорту) і заходи опосередкованого впливу (митні формальності, технічні бар'єри, політика державних закупівель) [6, с. 116].

Висновки. Проаналізувавши широкий спектр розглянутих класифікаційних ознак, згідно з якими здійснюється групування нетарифних обмежень, можна дійти до висновку, що вони є не досконалими, оскільки носять у більшості суто теоретичний характер. Запорукою вдалої класифікації досліджуваних об'єктів – є можливість здійснити їх оцінювання підприємствами, які планують виходити на зовнішні ринки. Але умова, що критерії оцінки для всіх об'єктів класифікаційної групи мають бути однаковими, для жодної із розглянутих класифікацій не виконується.

Найбільш доречною вважаємо класифікацію Дж. Уолтера, згідно з якою нетарифні обмеження поділяються на три групи: торговельно-політичні, технічні обмеження та фінансово-адміністративні заходи. Ця класифікація визнана ЮНКТАД і лягла в основу групування нетарифних заходів вітчизняними вченими за такою класифікаційною ознакою, як характер впливу. Для врахування тарифних обмежень першої групи підприємству необхідно досконало ознайомитись із нормативно-правовим забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності потенційної країни-партнера, оцінити рівень впливу кризових ситуацій на відповідну економіку та характер захисту урядом національних виробників. Щодо технічних обмежень, то керівництво підприємства повинно оцінити витрати, які будуть понесені у зв'язку із доведенням продукції, що планується на експорт, до відповідних стандартів та порівняти їх із фінансовими вигодами, які отримає підприємство у зв'язку із розширенням ринків збуту. Це ж стосується і фінансово-адміністративних засобів, які, своєю чергою, значно збільшують витрати експорту.

Вважаємо за необхідне здійснити групування чинників за мотивацією впровадження нетарифних обмежень, що дозволить не тільки більш ефек-

тивно оцінювати умови зовнішнього середовища підприємством, але і прогнозувати їх застосування урядами, у зв'язку із зміною ринкової ситуації.

Література:

1. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Н. В. Горін. – К.: Знання, 2008. – 330 с.
2. Данисевич А. В. Проблемы правового регулирования обеспечения внешнеэкономической безопасности государства / А. В. Данисевич // Журнал международного права и международные отношения. – 2006. – № 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=978&Itemid=215
3. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулел. – М.: Изд-во “Экономика”, 2003. – 271 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підруч. / [І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман]; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 580 с.
5. Класифікація методів міжнародної торгівлі [електронний ресурс]. – Офіційна веб-сторінка ЮНКТАД. – Режим доступу: <http://r0.unctad.org/trains/>.
6. Мазаракі А. А. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А. Мазаракі, В. Юхименко, Л. Серова. – К.: КНТЕУ, 2003. – 271 с.
7. Нармин Халилова. Нетарифные меры требуют большей прозрачности / Н. Халилова // Вакс. – 2009. – Вып. 7. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://trade.eoaccord.org/bridges/0709/8.htm>.
8. Ревин В. Н. Формирование механизма нетарифного регулирования внешней торговли России // Автореф. дис. канд. юрид. наук. – М., 1998.
9. Свинухов В. Г. Классификация мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности России / В. Г. Свинухов, Г. П. Щербина // Право и экономика. – 2001. – № 8. – С. 23-31.
10. Bora B., Kuwahara A., Laird S. Quantification of Non-Tariff Measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird // Document UNCTD/ITCD/TAB/19/ – 2002. – 41 p.
11. Donnelly W. Compilation of Reported Non-Tarif Measures: Description of the Information / W. Donnelly, D. Manifold // U. S. International Trade Commission Office of Economics Working Paper EC2005-05-A. – Washington.: DS USITC. – 2005. – 18 p.
12. Trade and Economic Transformation / United Nations Economic Commission for Europe. – 2003. – 42 p.
13. World Integrated Trade Solution (WITS). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://wits.worldbank.org/witsweb/>.

УДК 330. 15+ 620. 91

Соловей О. Л.,*інженер Інституту прикладних проблем механіки і математики ім. Я. С. Підстригача НАН України*

ОРГАНІЗАЦІЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ: ДОСВІД, ПЕРСПЕКТИВИ, ІННОВАЦІЇ

У статті досліджуються особливості функціонування ринків електричної енергії в європейських країнах. Проведено аналіз та порівняння з ринком енергії в Україні. На основі аналізу визначено основні завдання для реформування вітчизняного ринку електроенергії. Запропоновано організувати біржовий ринок енергетичних деривативів, що дасть змогу розширити кількість учасників ринку електричної енергії і збільшити інвестиції у цю галузь економіки.

Ключові слова: електрична енергія, балансуєчий ринок, двосторонні контракти, ф'ючерси, опціони.

В статье исследуются особенности функционирования рынков электрической энергии в европейских странах. Проведен анализ и сравнение с рынком энергии в Украине. На основе анализа определены основные задания для реформирования отечественного рынка электроэнергии. Предложено организовать биржевой рынок энергетических деривативов, что позволит расширить число участников рынка электрической энергии и увеличить инвестиции в эту отрасль экономики.

Ключевые слова: электрическая энергия, балансирующий рынок, двухсторонние контракты, фьючерсы, опционы.

In article features of functioning of the electric energy markets in the European countries are investigated. The analysis and comparison with the market of energy in Ukraine is lead. On the basis of the analysis the basic tasks for reforming the domestic market of electric energy are determined. It is offered to organize the exchange market of the power derivatives, that will allow to expand number of participants of the electric energy market and to increase investments into this branch of economy.

Key words: the electric energy, the balancing market, bilateral contracts, futures, options.

Постановка проблеми. Фінансові та енергетичні кризи, які періодично виникають і загрожують світовій економіці, зростаючі потреби світового співтовариства в енергетичних ресурсах, а також постійне ускладнення кон'юнктури енергетичного ринку ставлять перед електроенергетикою

важливі й одночасно складні завдання щодо збереження її стабільного та ефективного функціонування. Крім того, вона повинна постійно розвиватися задля забезпечення прискореного розвитку світової економіки.

З економічної теорії відомо, що найбільш ефективно розвиваються держави з ринковими відносинами на конкурентних засадах. Це стосується усіх без винятку секторів національних економік. Однак, з огляду на обставини, у деяких секторах і до сьогодні збереглися монополії. Зокрема, в деяких державах існують природні монополії в енергетичному секторі економіки, в тому числі в електроенергетиці.

На сьогодні країни з розвинутою економікою пішли шляхом впровадження ринкових відносин і в цей сектор паливно-енергетичного комплексу. Україна також стала на шлях лібералізації електроенергетики, проте реформи не принесли бажаного ефекту. Тому проблема реформування ринку електричної енергії й надалі залишається в полі зору політиків та науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ця важлива для економіки кожної держави проблема була предметом зацікавлення та наукових досліджень багатьох учених. Серед них варто відзначити роботи [1-7], в яких розглянуто низку питань, пов'язаних ринком електричної енергії. Зокрема, І. А. Франчук досліджує причини гальмування розвитку конкурентного середовища на українському ринку електроенергії та окреслює заходи щодо їх усунення [1]. Я. О. Баранік пропонує свою модель оптового ринку електричної енергії в Україні [2]. Н. М. Іванілова досліджує значення контрактів на сучасних нерегульованих ринках електроенергії [3], а Г. Б. Гасанов пропонує впровадження ринкових відносин в електроенергетичну систему Азербайджану [4]. П. Старовойтов описує організаційні моделі формування енергетичних ринків [5], а О. В. Білько та Д. Я. Оріч вважають, що ефективне підприємництво в електроенергетиці є одним з найважливіших чинників економічної безпеки держави [6]. Натомість В. П. Хорольський, О. В. Коровіна і С. А. Харін присвятили свою роботу проблемам ядерної енергетики в Україні [7]. Однак питання запозичення досвіду інших країн та інновацій на цьому ринку досліджені, на нашу думку, ще недостатньо.

Мета і завдання дослідження. Після опрацювання зазначених вище та інших досліджень, у цій статті поставлено такі завдання:

- проаналізувати досвід іноземних країн з організації ринків електричної енергії;
- вивчити вплив ринкових механізмів на формування процесів на цих ринках;
- визначити відмінності між вітчизняним ринком електроенергії та ринками цього продукту в розвинених країнах світу;
- узагальнити отримані результати з метою запровадження інновацій на ринок електроенергії в Україні.

Виклад основного матеріалу. Електричну енергію вважають одним із найбільш комфортних видів енергії, що має універсальне застосування. Вона є необхідною для цивілізаційного розвитку кожної держави. Кількість спожитої електричної енергії протягом року, яка припадає на одного жителя цієї країни, можна вважати важливим показником, що інформує про ступінь розвитку цієї країни. Електричну енергію отримують з різноманітних джерел, зокрема, з вугілля, нафти, газу, урану, вітру, води, сонця і т. ін.

Незважаючи на спосіб отримання електроенергії, усі її виробники є учасниками того самого ринку. Однак засади організації та функціонування ринків електроенергії в різних країнах світу можуть відрізнятися між собою як за рівнем централізації, так і за формою власності суб'єктів цього ринку.

Історично післявоєнні роки XX століття поділяють на два періоди енергетичного розвитку світової економіки. Перший, що тривав до нафтової кризи 1973 року, був періодом енергетичної однаковості, тоді як другий період показав недоліки прийнятої у попередньому періоді стратегії.

Перший із цих періодів характеризувався постійно зростаючим високим попитом на електричну енергію та розвитком національних енергетичних монополій. Цьому сприяв науково-технічний прогрес і пов'язаний з ним ефект масштабу, завдяки чому реальні витрати й ціни ставали щоразу нижчими. З метою найповнішого і найефективнішого використання таких можливостей здійснювалася як горизонтальна, так і вертикальна консолідація підприємств, що входили у склад електроенергетичної галузі. Причому одночасно зростала частка публічного сектору в електроенергетиці. Це дозволило більш ефективно координувати, стандартизувати і регулювати надлишок пропозиції енергії на ринку. Одним словом – підвищити ефективність господарювання. Усе це здійснювалося під пильним наглядом державних структур, створених саме з такою метою. Навіть якщо, на перший погляд, ця галузь у різних країнах була організована у різний спосіб, то насправді засади її функціонування були дуже наближеними. Роль держави полягала у довгостроковому плануванні, оцінці інвестицій та формуванні прогнозів щодо майбутнього попиту і пропозиції електроенергії.

Перша нафтова криза (1973-1974 рр.) стала для урядів більшості країн світу великим випробуванням. Нові технології не задовольнили покладених на них надій. Зміни в ментальності урядів і високопоставлених менеджерів позитивно вплинули на появу можливості проведення структурних реформ у цій галузі в напрямку створення здорової конкуренції. Отже, у другому періоді у багатьох країнах світу наступила переорієнтація електроенергетичної галузі з рейок контрольованої державою галузі на рейки вільної конкуренції.

Розглянемо, як організована електроенергетична галузь у деяких європейських країнах. Слід при цьому зазначити, що Директива Європейського Союзу 96/92/ЕС накладає певні зобов'язання на країни-члени євро-

пейської спільноти щодо однакових засад організації та функціонування внутрішніх ринків електроенергії цих країн.

У бельгійській електроенергетичній галузі серед генеруючих компаній домінує приватна виробнича компанія "Elektrabel". Вона також займається передачею енергії, хоч формально за передачу електроенергії в країні відповідає енергетична компанія CPTE, а за будівництво мережі – компанія GECOLI. Ця компанія також має у своїй власності частки у 40 дистрибуторських компаніях. Існує також на ринку мале підприємство – "Society Cooperative de Production d'Electricite" (SPE), яке є власністю центральних органів влади та місцевих органів самоврядування декількох бельгійських міст.

Датська електроенергетична промисловість поділена на дві системи: Elkraft, яка обслуговує територію Zeeland, та Elsam, що обслуговує територію Jutlandia. Ці дві компанії займаються передаванням електроенергії. Додатково до їх завдань також належить планування і закупівля цього продукту. Кожна з компаній є власністю консорціумів виробників електричної енергії (11 компаній), з яких більшість є власністю дистрибуторських компаній (понад 100). Свою невелику частку у цій галузі мають також й органи місцевого самоврядування, натомість центральній владі не належить жодна частка цього ринку.

У французькій електроенергетиці домінує компанія "Electricite de France" (EdF), єдиним власником якої є держава і до завдань якої належить виробництво, передача і дистрибуція електричної енергії. Причому дистрибуцією займається її філія, що одночасно є дистрибутором природного газу. Існує також декілька інших виробничих компаній, з яких найбільшими є "Charbonnages de France" і "Compagnie Nationale Rhone". Ці дві компанії є публічною власністю, а їх частка не перевищує 5%. Деякі міста мають у своєму розпорядженні власні дистрибуторські системи.

У німецькій електроенергетичній галузі головну роль відіграють виробничо-промислові компанії, так звані "Verbund", підставою функціонування яких є отримана регіональна концесія на проведення цієї діяльності. Більшість з них є приватними, хоч у деяких компаніях місцеві органи влади або центральна влада країни мають свої частки. Дистрибуцією і частково виробництвом займаються інші учасники ринку, серед яких близько 50 регіональних підприємств. Вони постачають електроенергію у сільські місцевості та обслуговують декілька сотень локальних підприємств, так званих "Stadtwerke", які окрім дистрибуції займаються також і виробництвом електричної енергії.

У грецькій системі домінує державна Публічна корпорація електричної енергії. Вона відповідає за виробництво, передачу і дистрибуцію електроенергії, а також за видобування бурого вугілля для задоволення потреб енергетичного сектору економіки.

В ірландській електроенергетичній системі головна роль припадає на

державне Управління поставок електричної енергії, яке відповідає за виробництво, передачу та дистрибуцію електроенергії. Існує також інше державне підприємство, створене з метою експлуатації покладів торфу для потреб виробництва електроенергії.

Італійська електроенергетична система контролюється державною компанією ENTEL, яка займається виробництвом, передачею та дистрибуцією. Значна кількість електроенергії виробляється для власних потреб, однак деякі великі міста мають власні енергетичні компанії, що належать місцевим органам влади.

В електроенергетичній промисловості Люксембургу домінує компанія CEGEDEL, яка має змішану форму власності: одна її частина належить державі, а інша – приватному сектору. Причому ця компанія спеціалізується на передаванні та дистрибуції електроенергії, натомість виробляє тільки незначну її частину. Деякі органи місцевого самоврядування мають власні підприємства-дистриб'ютори. Існують також малі гідроелектростанції та теплові електростанції.

Голландський електроенергетичний сектор складається з чотирьох регіональних виробничих підприємств, які належать консорціумам компаній-дистриб'юторів, яких нараховується близько 40. Всі вони є власністю місцевих органів влади і, окрім послуг у сфері енергетики, надають інші публічні послуги у широкому асортименті.

У португальській електроенергетиці домінує державна компанія "Electricidade de Portugal" (EdP), яка відповідає за передачу енергії і більшу частину її виробництва та дистрибуції. На півночі країни діє декілька муніципальних компаній-дистриб'юторів. Натомість електростанції є цілком незалежними.

Іспанський електроенергетичний сектор складається з близько 1 000 підприємств громадського користування, з яких більшість займаються дистрибуцією. Багато з них є пов'язаними з одним із декількох найбільших виробників, з яких найвпливовішими на цьому ринку є компанії "Endesa" та "Iberdrola". Власність компанії "Endesa" є змішаною (державна і приватна власність), натомість решта компаній належать до приватного капіталу. Передаванням електричної енергії займається компанія "Redesa", в якій 51% – державна, а 49% – приватна власність.

У Великобританії електроенергетичний сектор належав державі до 1990 року. Сьогодні його більша частина знаходиться у приватній власності. В його склад входять шість великих виробничих компаній, з яких дві (що управляють атомними електростанціями) залишаються у власності держави. Дистрибуцією займаються великі приватні регіональні компанії, які спільно володіють одним підприємством, що забезпечує передавання електроенергії в усі регіони країни. Нові електростанції, зазвичай, будуються великими консорціумами, до складу яких часто входять підприємства громадського користування.

Узагальнюючи, можна сказати, що загалом тенденції в електроенергетичному секторі країн Західної Європи можна назвати одним словом – лібералізм. Це означає, що в цих країнах домінує переконання, що на ринку електроенергії теж повинні діяти ринкові механізми. Одночасно уряди цих країн починають змінювати свою політику щодо енергетичного сектору, змінюючи її на більш прозору, переходячи від крайньої форми регулювання, якою є публічна власність, до більш поміркованих форм, які передбачають розділення функцій регулювання та господарської діяльності. В межах цього напрямку лібералізації здійснюються також зміни форм власності та юридичного статусу електроенергетичних підприємств, а в самих підприємствах запроваджуються засади реструктуризації, диверсифікації та інтернаціоналізації. При цьому значна увага приділяється питанням екологічної безпеки діяльності усього сектору електричної енергії [8; 9].

У багатьох країнах раптово зростає кількість і виробнича потужність виробників електричної енергії, не пов'язаних із традиційними енергетичними компаніями, які будують і вводять в експлуатацію нові електростанції. Проведені дослідження показують, що нові учасники ринку так само добре, а іноді навіть і краще функціонують на ринку, ніж традиційні виробники електроенергії. Отже, більшість європейських країн пішли шляхом дезінтеграції електроенергетичних холдингів і поступового впровадження приватизації генеруючих та дистрибуційних компаній.

Іншою очевидною тенденцією розвитку енергоринків є утворення бірж електричної енергії. Двосторонні контракти укладаються між сторонами у процесі безпосередніх прямих переговорів, а електроенергетичні біржі є інструментом, за допомогою якого стандартизовані контракти на виробіток та постачання електроенергії можуть продаватися просто, швидко, та практично безпосередньо перед самим моментом поставки. Біржі електричної енергії зараз функціонують практично в усіх країнах ЄС [2, с. 27].

Окрім цього, на європейському ринку електроенергії (як і на світовому ринку загалом), особливо в її біржовому сегменті запроваджуються інноваційні інструменти, до яких можна зарахувати деривативи. Серед найбільш популярних є ф'ючерси та опціони. Базовими інструментами виступають електрична енергія, викиди парникових газів та параметри погоди. Більшість бірж здійснюють торгівлю цими похідними інструментами.

Варто нагадати, що реформування вітчизняного енергоринку розпочалося ще у 1994 році, коли було створено Національну комісію регулювання електроенергетики (НКРЕ) України, завданням якої було економічне регулювання ринку, сприяння конкуренції на ньому, ліцензування діяльності учасників ринку та захист прав споживачів. Два роки потому було проведено реструктуризацію електроенергетичної галузі, наслідком якої стало відокремлення етапів виробництва, передачі, розподілу та постачання електричної енергії. А наступного року (1997 р.) був створений Оптовий ринок електроенергії (ОРЕ). На цьому ринку була запроваджена

модель єдиного покупця, так званого "Пулу". Ця модель представлена на рис. 1, де споживачів позначено літерою С. ТЕС почали працювати за ціновими заявками, а АЕС, ГЕС, ВЕС і ТЕЦ – за регульованим тарифом.

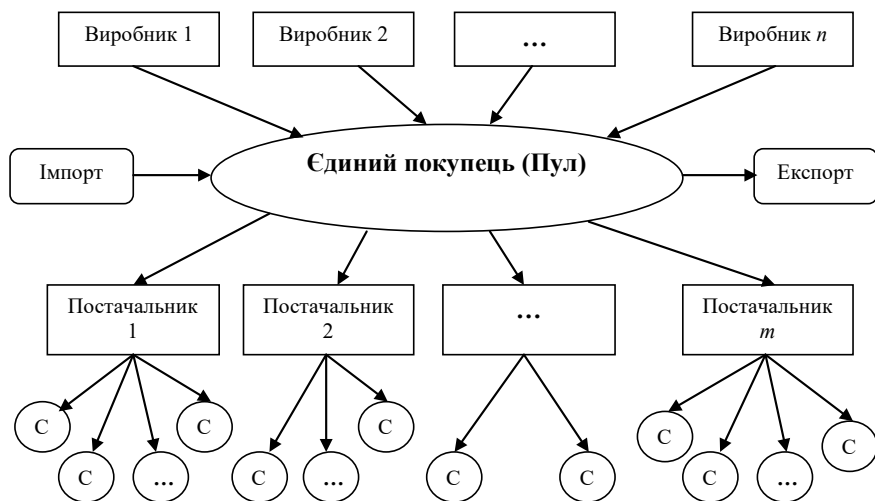


Рис. 1. Модель існуючого ринку електроенергії в Україні

Однак низка проблем не дозволили успішно закінчити розпочату реформу. У 2003 році Кабінетом Міністрів України була розроблена нова Концепція функціонування та розвитку ОРЕ України (Постанова КМУ № 1789 від 16. 11. 2002 р.), яка передбачала удосконалення наявної системи єдиного продавця та поетапну організацію ринку двосторонніх договорів (ДД) протягом наступних чотирьох років.

Удосконалення наявної системи передбачало вирішення проблем погашення боргів між учасниками ринку, надання виробникам електроенергії прямого доступу до ринків палива, удосконалення процесу ціноутворення на електричну енергію, встановлення і контроль над конкуренцією, усунення адміністративного втручання, а також удосконалення нормативної та правової бази функціонування цього ринку. Натомість двосторонні договори (контракти) на першому етапі мали укладатися між ТЕЦ та постачальниками (або кінцевими споживачами), а пізніше до цього ринку мали долучитися також ТЕС та АЕС.

Варто зазначити, що “найбільш поширеними у світі моделями організації оптового ринку електроенергії є: модель єдиного покупця; лібералізована модель єдиного покупця; модель обов’язкового Спотового ринку (Пулу); модель двосторонніх контрактів з балансуючим ринком” [1, с. 77].

Отже, на енергоринок України почала впроваджуватися модель двосторонніх контрактів, яку пізніше мав розширити балансуєчий ринок. Іншими словами, довгострокові договори мали укладатися безпосередньо між виробниками та постачальниками електроенергії (без участі Пулу). Термін дії таких договорів коливався б від 1 тижня до кількох років. Вони мали забезпечувати основні потреби постачальників, які, своєю чергою, забезпечували енергією кінцевих споживачів. Короткострокові потреби постачальників можна було задовольнити на біржі енергії, де укладалися договори терміном від 1 дня до 1 тижня. Натомість годинні коливання попиту можна було б реалізувати на балансуєчому ринку.

Потрібно зазначити, що у 2004 році відбулося відхилення від курсу лібералізації вітчизняної ринку електроенергії в зв'язку зі створенням державної монополії – НАК “Електроенергетична компанія України” (НАК “ЕКУ”), яка централізовано об'єднала активи генеруючих і дистрибуційних енергопідприємств країни” [10].

Недосконале державне регулювання в електроенергетичній сфері зумовило те, що й досі внутрішні ринки енергоресурсів України (крім, з певними застереженнями, ринку нафтопродуктів і ринку послуг з постачання електроенергії) не є конкурентними, оскільки на ньому не забезпечується вільний вибір контрагентів, а дія ринкових механізмів ціноутворення практично нівелюється частим централізовано-адміністративним втручанням [1, с. 76]

Враховуючи світовий досвід розвитку оптових ринків електричної енергії, норми Європейської енергетичної хартії й вимоги Директив Європейського Парламенту щодо загальних вимог роботи на внутрішньому ринку електричної енергії, а також особливості функціонування об'єднаної енергетичної системи України, подальший розвиток системи відносин на Оптовому ринку електричної енергії України має передбачати поступовий перехід від моделі “Єдиного покупця” шляхом її подальшої лібералізації до повномасштабного конкурентного ринку, який повинен включати:

- ринок прямих товарних поставок електроенергії, функціонуючий на основі прямих договорів купівлі-продажу електроенергії між виробниками та постачальниками й крупними споживачами;
- балансуєчий ринок електроенергії;
- ринок допоміжних послуг [2, с. 28].

Нові плани реформування ринку електроенергії передбачають поетапне (протягом п'яти років) запровадження нової моделі, причому ступінь відкриття ринку мав становити початково до 20%, далі 40%, 70% і 100%. Цей перехід повинен закінчитися до 2015 року.

Однак у планах реформування галузі ніде не зазначено, чи буде організований ринок енергетичних деривативів, адже прямі довгострокові договори між виробниками і постачальниками електричної енергії – це ніщо інше, як форвардні угоди. Натомість у біржовому обігу знаходяться

врахуванням досвіду та інновацій зарубіжних країн. Особливе значення має для нас узгодження засад організації цього ринку із ринком країн Євросоюзу. Сьогодні експорт електроенергії відбувається через Державне підприємство зовнішньоекономічної діяльності “Укрінтеренерго” тільки до кількох європейських країн, зокрема, до Угорщини, Словаччини, Румунії і Молдови. З метою розширення цієї співпраці у майбутньому необхідно об’єднати електроенергетичну систему України з європейською енергосистемою (UCTE/CENTREL) та запровадити засади вільної конкуренції на цьому ринку.

Висновки. Загальні висновки щодо необхідних для ефективного функціонування електроенергетики умов, зроблені на підставі вивченого досвіду кількох європейських країн, можна сформулювати так:

- необхідно розділити процеси виробництва, передачі і дистрибуції електроенергії, принаймні на засаді калькуляції витрат;
- слід забезпечити дотримання принципів вільної конкуренції, щонайменше на рівні доступу до ринку незалежних виробників;
- варто впровадити засади свободи укладання угод між постачальниками і споживачами, принаймні найбільшими користувачами;
- запровадити торгівлю енергетичними деривативами на організованих біржах;
- допустити незалежних інвесторів до укладання угод на біржовому ринку строкових контрактів (ф’ючерсів та опціонів);
- потрібно забезпечити незалежність роботи наглядових і регуляторних органів влади.

Література:

1. Франчук І. А. Аналіз структури ринків електроенергії, диференційованих за видами діяльності і напрямками розвитку їх державного регулювання / Франчук І. А. // Економіка та держава. – 2009. – № 1 (73). – С. 76-79.
2. Баранік Я. О. Модель оптового ринку електричної енергії України / Баранік Я. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3 (33). – С. 14-30.
3. Іванілова Н. М. Значення контрактів на сучасних нерегульованих ринках електроенергії / Іванілова Н. М. // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Проблеми економіки та управління”. – 2006. – № 554. – С. 139-144.
4. Гасанов Г. Б. Розвиток ринкових відносин в електроенергетичній системі Азербайджану / Гасанов Г. Б. // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – 2007. – № 606. – С. 451-456.
5. Старовойтов П. Організаційні моделі формування енергетичних ринків / Старовойтов П. // Економіка АПК. – 2003. – № 3 (101). – С. 112-116.
6. Білько О. В., Оріч Д. Я. Ефективне підприємництво в електроенергетиці – чинник економічної безпеки держави / Білько О. В., Оріч Д. Я. // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Менеджмент та під-

приємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – 2000. – № 384. – С. 3-7.

7. Хорольський В. П., Коровіна О. В., Харін С. А. Україна в системі ядерної енергетики: послідовне зміцнення позицій / Хорольський В. П., Коровіна О. В., Харін С. А. // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 232. – Том 1. – С. 100-108.

8. Solinska M., Ivashchuk N. The significance of nuclear and renewable energy in covering demand on fuel and energy until 2030 / Solinska M., Ivashchuk N. // Людина – технології – середовище: Міжнар. наук.-практ. конф., 15-19. 09. 2009, Судак. – С. 31-33.

9. Solinski B. Ryzyko inwestycyjne w sektorze energetyki odnawialnej / Solinski B. // Stan i perspektywy rozwoju zrównoważonego. Dział Wydawnictw i Poligrafii Politechniki Białostockiej. – 2006. – S. 260-274.

10. Стогний Б. С., Жовтянский В. А. Энергоэффективность в Украине: малая проблема большой экономики / Стогний Б. С., Жовтянский В. А. // Дзеркало тижня. – 2004. – № 47.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 336. 009. 6(477)

Войтенко О. М.,*аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми і перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні. Проаналізовано вплив світової фінансово-економічної кризи на ринок фінансових послуг України, визначено шляхи подальшого розвитку вітчизняного ринку банківських та страхових послуг.

Ключові слова: сучасна фінансово-економічна криза, банківська система, інвестиційні фонди, страхові компанії.

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития рынка финансовых услуг в Украине. Проанализировано влияние мирового финансово-экономического кризиса на рынок финансовых услуг Украины, определены пути дальнейшего развития отечественного рынка банковских и страховых услуг.

Ключевые слова: нынешний финансово-экономический кризис, банковская система, инвестиционные фонды, страховые компании.

In this article author analyses problems and prospects of market of financial services in Ukraine. Author analyses influence of world financially – ekonomicheskogo crisis to the financial market of Ukraine, determines the ways of further development of domestic banking and insurance services.

Key words: current economic crisis, banking system, investment funds, insurance companies.

Постановка проблеми. В умовах сучасних економічних реалій, необхідно констатувати той факт, що ринок фінансових послуг є життєво важливим фундаментом для зростання, розвитку і стабільності національної ринкової економіки.

Становлення та розвиток фінансового ринку загалом мають стати ключовим елементом сильного економічного середовища, який підтримуватиме корпоративні ініціативи, забезпечуватиме фінансування реального сектору економіки через залучення інвестицій, здійснення платежів та перерозподіл капіталів.

Однак у контексті наведених процесів розвиток ринку фінансових послуг в Україні значною мірою визначається сегментарним впливом процесів зовнішнього походження, що стають із кожним роком інтенсивнішими.

За умов фінансово-економічної кризи такий вплив особливо небезпечний, оскільки за сприятливого збігу чинників може призвести до суттєвих трансформацій ринку фінансових послуг України на різних рівнях ієрархії. Однак зазначимо, що кризові явища не є абсолютним негативом – вони також мають окремі позитивні риси.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування українського ринку фінансових послуг досліджували такі провідні вітчизняні науковці, як В. Корнєєв, Г. Багратян, О. Сохацька, І. Кравченко, О. Кириченко, А. Ковальчук, С. Науменкова та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є аналіз ситуації щодо діяльності ринку фінансових послуг України в умовах сучасних економічних реалій, а також перспектив його розвитку в посткризовому періоді.

Виклад основного матеріалу. Обсяги фінансових операцій, які здійснювали за допомогою різних фінансових інструментів (грошових ресурсів, акцій, векселів тощо), становили майже 820 млрд. грн. на рік, і таким чином український фінансовий сектор став співрозмірним із аналогічними секторами Польщі, Чехії, Туреччини, Греції та інших країн (рис. 1.).

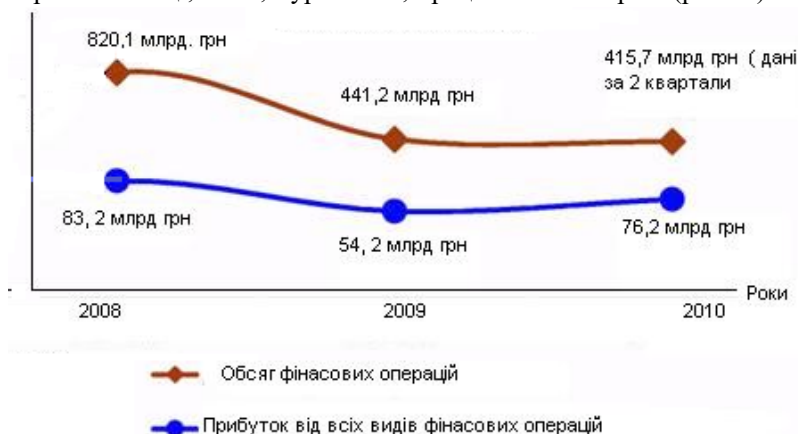


Рис. 1. Динаміка розвитку фінансового сектору України [3]

Доречно зазначити, що у докризовий період український банківський сектор переживав період активного зростання, у 2006–2008 рр. в українських банках постійно зростав обсяг коштів, залучених від населення, а також збільшувались і обсяги кредитування.

Разом із тим, більше половини кредитного портфелю було надано в іноземній валюті (на 01. 01. 2008 – 52%). Це, по-перше, пов'язано з нижчими процентними ставками за кредитами в іноземній валюті порівняно з національною валютою. По-друге, для більшості українців іноземна валюта протягом тривалого часу залишалась основним засобом заощадження

і накопичення капіталу. Ця ситуація призвела до ризиків, що пов'язані з отриманням кредиту в іноземній валюті, які загострилися протягом кризового періоду.

Однак, під впливом світової фінансової кризи, яка в Україні почала проявлятися восени 2008 р., банківський сектор опинився в стані фінансового колапсу.

У жовтні цього року погіршення фінансової ситуації, а також зміни складу акціонерів "Промінвестбанку" і банку "Надра" спровокували масовий відтік депозитів та, відповідно різке зменшення ресурсної бази банків. Тільки за 10 днів жовтня 2008 р. загальна сума зобов'язань банків зменшилася на 18 млрд. грн.

Унаслідок девальвації гривні щодо долара США та євро зменшилися спроможність позичальників погашати свою заборгованість перед банками, насамперед за кредитами в іноземній валюті, що спричинило зростання проблемних кредитів у фізичних осіб майже в 2 рази, призвело до негативних змін у структурі фінансових послуг (рис. 2).

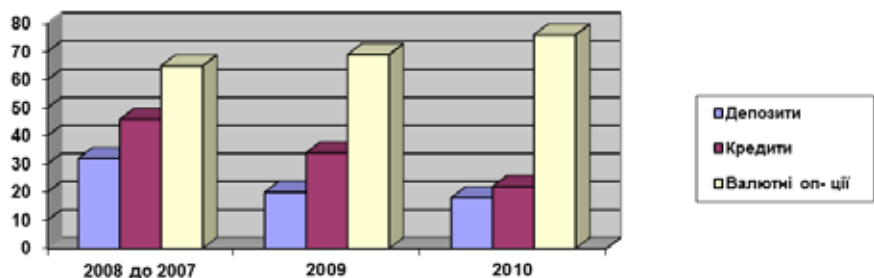


Рис. 2. Зміни в обсягах фінансових послуг у банківській системі України, 2008–2009 рр. (у %), (побудовано автором на основі даних [5, 6, 7])

Дані, наведені на рисунку 2, свідчать про спад обсягів операцій у національній валюті в сфері як залучення депозитів, так і кредитування; разом із тим значно зросла частка операцій в іноземній валюті, що свідчить про невпевненість учасників ринку банківських послуг у майбутньому національної валюти.

Особливо чітко дані тенденції виявляються на ринку депозитних послуг. Депозитна база комерційних банків України, її динаміка тісно пов'язані з економічною ситуацією в країні, й настання у 2008 р. фінансово-економічної кризи значною мірою вплинуло на розвиток українського ринку депозитів (рис. 3).

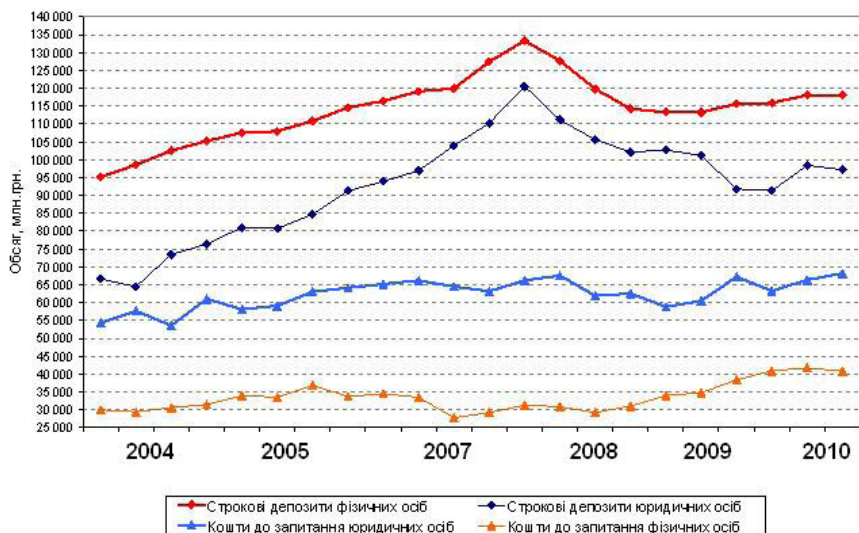


Рис. 3. Динаміка депозитної бази українських комерційних банків у 2004–2010 роках (млн. грн.), [4, с. 56]

Варто зазначити, що розвиток деструктивних дисбалансів у вітчизняній фінансовій системі значною мірою вплинув на підвищення відсоткових ставок за депозитними продуктами банківських установ. Так, протягом останнього року відбулися такі зміни: за універсальними депозитами (із правом поповнення і часткового зняття) терміном на шість місяців у гривні середня ставка зросла на 2,36%, за ощадними вкладками (з виплатою відсотків наприкінці терміну або капіталізацією, без права поповнення) середня ставка підвищилася на 4,82%, за накопичувальними депозитами (з можливістю поповнення рахунку, незалежно від періодичності виплати відсотків, але без права часткового зняття грошей) ставка зросла на 5,18%, за дохідними депозитами (з виплатою відсотків щомісяця або щокварталу, без права поповнення або часткового зняття грошей з рахунку) ставка зросла на 4,63% річних [2]. З іншого боку, обсяги кредитування зменшилися, що не дає банкам змоги отримувати дохід у вигляді ставки за кредитами (рис. 4).

Варто звернути увагу на той факт, що у період кризи значно зменшилася частка кредитів у іноземній валюті, що пов'язане з валютною політикою НБУ, відповідно до якої у 2008 р. була введена заборона на видачу будь-яких валютних кредитів фізичним особам, що не займаються підприємницькою діяльністю.

Крім того, НБУ намагався впливати на ситуацію за допомогою облікової ставки (табл. 1).

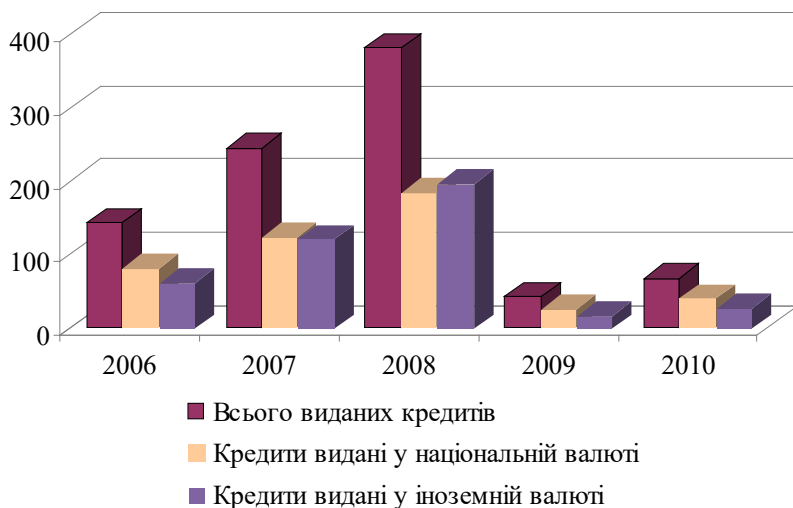


Рис. 4. Динаміка обсягів кредитування комерційними банками України у 2006–2010 роках (млн. грн.), [6]

Таблиця 1
Облікова ставка НБУ у 2008-2010 роках [7]

Період дії	Розмір ставки	Нормативний документ
з 10. 08. 2010 р.	7,75%	Постанова НБУ № 377 от 09. 08. 2010 р.
з 08. 07. 2010 р.	8,5%	Постанова НБУ № 320 от 07. 07. 2010 р.
з 08. 06. 2010 р.	9,5%	Постанова НБУ № 259 від 07. 06. 2010 р.
з 12. 08. 2009 р. до 07. 06. 2010 р.	10,25%	Постанова НБУ № 468 від 10. 08. 2009 р.
з 15. 06. 2009 р. до 11. 08. 2009 р.	11%	Постанова НБУ № 343 від 12. 06. 2009 р.
з 30. 04. 2008 р. до 14. 06. 2009 р.	12,0%	Постанова НБУ № 107 від 21. 04. 2008 р. Лист НБУ № 14-011/778-2395 від 16. 02. 2009 р.
з 01. 01. 2008 р. до 29. 04. 2008 р.	10,0%	Постанова НБУ № 492 від 29. 12. 2007 р.

Аналізуючи наведені дані, потрібно констатувати той факт, що заходи монетарної політики, які реалізувало керівництво НБУ, були непослідовними, і це в кінцевому результаті не додавало стабільності банківському секторові. Облікова ставка почала знижуватися тільки наприкінці 2009 р., – після перших ознак поліпшення ситуації; до кінця цього року облікова ставка НБУ підвищувалась, і, таким чином, комерційні банки не мали підстав для зменшення ставок за кредитами та відновлення кредитування.

Таким чином, український банківський сектор опинився в замкнутому колі: відтік депозитів поряд зі зростанням частки проблемних кредитів та неможливістю відновлення кредитування призвели до значних збитків цього сектору.

Доходи банків, порівняно з відповідним періодом 2009 р., зменшилися на 15,7 % і становили 21,4 млрд. грн. Витрати банків за звітний період скоротилися на 16,5% – до 22,8 млрд. грн. Від’ємний фінансовий результат у системі банків на 01. 10. 2010 р. дорівнював 1,4 млрд. грн.

Отже, проблеми банківської системи України в кризових умовах викликані низкою причин – це, насамперед, орієнтація фінансового ринку України на кредитування в іноземній валюті, його тісний зв’язок із світовою фінансовою системою, відсутність поважного ставлення до національної валюти – гривні, невдала монетарна політика НБУ, що загострила кризові явища у банківському секторі.

Своєю чергою, ринок страхових послуг у кризовому періоді залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків, особливо зважаючи на зменшення капіталізації в таких фінансових секторах економіки, як кредитна кооперація.

Варто зазначити, що динаміка показників протягом 2008–2009 р. свідчить про такі тенденції:

- на 2,1% зменшилася кількість укладених договорів (крім н/в), при цьому кількість договорів, укладених із фізичними особами, зросла на 2,7%; за винятком договорів із обов’язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті; їхня кількість у 2009 р. становила 552 628 982 одиниць і також зменшилася на 15,4%;

- на 14,9% зменшилися обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 20,8%;

- на 4,4% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат – на 6,2%;

- на 2% знизилися обсяги вихідного перестрахування, в т. ч. обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку, зменшилися на 3%, а на зовнішньому зросли на 6,4%; на 7% зменшився обсяг страхових резервів;

- на 0,1% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів – на 0,9%;

- загальна кількість страхових компаній становила 450, у т. ч. СК “life” – 72 компанії, СК “non-life” (не-життя) – 378 компаній.

Розмір валових страхових премій за 2009 р. зменшився порівняно з 2008 р. на 14,9%, а чисті страхові премії за аналогічний період зменшилися на 20,8%. Валові страхові премії у IV кв. 2009 р. на 34,0% зросли порівняно з III кв. 2009 р. за рахунок збільшення обсягів внутрішнього перестраховування на 1 741,3 млн. грн.

Проблеми страхового ринку України зумовлені, без сумніву, загальним станом економіки та фінансовим станом держави, але разом із тим страховий ринок України має низку хронічних проблем, що загострилися в кризових 2008–2010 рр., зокрема недостатність ліквідних фінансових інструментів для здійснення ефективної політики інвестування коштів (особливо гострою є проблема забезпечення довготермінових зобов'язань за договорами страхування життя); низький рівень капіталізації вітчизняних страховиків, низький рівень послуг, що надають окремі страховики, наявність випадків шахрайства; вкрай повільним розвитком ринку страхування життя та інших видів особистого страхування.

У цілому, на відміну від банківського сектору та фондового ринку, які одними з найперших постраждали від світової фінансової кризи, страховий сектор не був сильно вражений наслідками кризи (про що свідчить позитивна динаміка у 2008 р.) [1]. Але загальний вплив фінансової кризи в середньо– та довготерміновому періоді вкрай негативно впливатиме на вітчизняний страховий ринок.

Безумовно, негативні наслідки фінансово-економічної кризи Україна відчуватиме протягом найближчого десятиліття. Однак це не має відкинути нашу країну на позицію економічного аутсайдера у світовій економічній системі.

Щоб запобігти такій імовірності державним органам необхідно активно впливати на ситуацію, яка у наші дні склалася на ринку фінансових послуг.

На нашу думку, враховуючи теперішній стан справ, для поліпшення показників роботи банківської системи, а відтак і економіки України в цілому, доцільно вжити такі заходи:

- 1) підвищити рівень капіталізації банківського сектору, залучаючи додатковий акціонерний капітал;
- 2) вдосконалити методіку монетарної політики НБУ з урахуванням досвіду фінансової кризи 2008–2010 рр.;
- 3) збільшити кількість державних банків, їхні капітальні ресурси та посилити роль державних банків на вітчизняному фінансово-кредитному ринку;
- 4) впровадити стимули для комерційних банків, які кредитують реальний сектор економіки, інноваційні проекти.

На наш погляд, використання запропонованого фінансового механізму дасть змогу забезпечити стабільність банківської системи та, відповідно, стабільність всієї економіки України.

Головними чинниками, що визначають розвиток вітчизняного страхового ринку в найближчий час, є: низька платоспроможність споживачів страхових послуг; відсутність реальних перспектив для стрімкого підвищення рівня фінансової стабільності вітчизняних страхових компаній. Для розв'язання проблем страхування у контексті антикризових заходів необхідно, на нашу думку, впроваджувати ті нові напрями розвитку діяльності страхових компаній на страховому ринку, які підтвердили ефективність їх впровадження за умов фінансової кризи:

- 1) збільшення капіталізації страхових компаній, розширення сфери страхових послуг та підвищення їх якості та прозорості;
- 2) надання комбінованих послуг шляхом пропозиції комплексних страхових продуктів;
- 3) урізноманітнення скидок та бонусів, зниження тарифів за рахунок комплексності угод;
- 5) розвиток нестандартних страхових послуг;
- 6) упровадження вітчизняних страховиків на ринку страхових послуг нових для вітчизняної практики продуктів.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку, що криза у світовій економіці значною мірою вплинула на ринок фінансових послуг України, однак цей вплив міг бути менш відчутним за умови, що у діяльності банківських, страхових систем та інвестиційних фондів не було б внутрішніх системних недоліків, що поглибили кризові явища.

У зв'язку з цим можна зазначити, що криза не тільки спричинила проблеми для українського фінансового сектору, а й дала змогу по-новому глянути на результати діяльності та перспективи розвитку, спродукувала великий обсяг аналітичного матеріалу, на підставі якого можна сформулювати нову економічну парадигму розвитку ринку фінансових послуг України в XXI сторіччі.

Література:

1. Звіти про основні показники розвитку страхового ринку України за 2003–2010 рр. – Режим доступу до інформації: – <http://www.dfp.org.ua>
2. Золотарев В. Вечный кризис. Введение, 09. 03. 2009. – www.politican.com.ua;
3. Кириченко О. А. Системну кризу треба долати системними методами // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 83. – 14 травня.
4. Кириченко О. А., Мелесик С. В. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи // Актуальні питання економіки. – 2009. – № 8. – С. 51-61.
5. Кравченко І., Баграмян Г. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 19-20.
6. Офіційний сайт асоціації українських банків: // www.aub.com.ua.
7. Офіційний сайт Національного банку України. – www.bank.gov.ua.

УДК 336. 7

Галецька Т. І.,*кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету
"Острозька академія"*

ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ВИНИКНЕННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ

У статті досліджено історію становлення та особливості сучасного стану лізингу в Україні. З'ясовано причини, що стримують розвиток лізингових відносин.

Ключові слова: лізинг, етапи формування ринку лізингових послуг, лізингові компанії.

В статье исследовано историю становления и особенности современного состояния лизинга в Украине. Выяснены причины, которые сдерживают развитие лизинговых отношений.

Ключевые слова: лизинг, этапы формирования рынка лизинговых услуг, лизинговые компании.

History of becoming and peculiarities of the leasing modern state in Ukraine have been investigated. The reasons which restrain leasings relations development have been examined.

Key words: leasing, stages of forming of market of leasings services, leasing companies.

Постановка проблеми. Специфіка формування лізингу, як й інших явищ господарського життя, визначається рівнем економічного розвитку країни, станом ринкової інфраструктури, характером і спрямованістю державної політики, національними, культурними, етичними, правовими та іншими чинниками. В Україні об'єктивні передумови для становлення лізингових відносин були сформовані в результаті приватизації державних підприємств, переходу на госпрозрахункові відносини, необхідності технічного переоснащення галузей національної економіки, створення малих і середніх суб'єктів господарювання. Більшість підприємств відчула гостру потребу в заміні зношених основних засобів, модернізації діючого устаткування та розширенні технічного парку, що потребувало значних інвестицій. В умовах нестачі у суб'єктів господарювання власних коштів, відсутності прийнятного довгострокового банківського кредитування та пошуку підприємствами-виробниками устаткування шляхів збуту своєї продукції повстала проблема застосування нових фінансових інструментів для впровадження інвестицій. З'ясування ролі лізингу в зазначених процесах є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості становлення лізингових відносин в Україні перебувають у центрі уваги вітчизняних практиків та науковців, зокрема О. Васильчишин, Н. Внукової, О. Галушача, І. Костирка, Н. Рязанової, О. Тулай та ін. На жаль, незважаючи на світове визнання лізингу як ефективного механізму впровадження інвестицій та інновацій, він ще не набув значного поширення в Україні. Тому необхідним є подальше дослідження особливостей впровадження лізингу у вітчизняну практику господарювання.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження особливостей становлення лізингу в Україні та виявлення причин, які стримують його розвиток.

Виклад основного матеріалу. Для України лізинг став новим економічним явищем. Система господарювання в СРСР не передбачала використання лізингових відносин і відповідних їм механізмів. Лізингові операції застосовувалися лише у сфері зовнішньоекономічної діяльності. За угодами міжнародного імпортного лізингу радянські зовнішньоторговельні підприємства-лізингодержувачі “Авіаекспорт”, “Совтрансавто”, “Совком флот”, “Совфрахт”, “Трактороекспорт” тощо отримували в компаній-лізингодавців із розвинутих капіталістичних країн літаки, вантажні автомобілі, танкери, пасажирські кораблі та інше обладнання. Вчені та практики вже тоді пропонували більш широко використовувати лізинг для підвищення ефективності економіки, проте лізингові операції не набули поширення в командно-адміністративній системі господарювання [1].

З 1989 р. почали застосовувати оренду колективами цілісних майнових комплексів із наступним їх викупом. Цьому сприяв процес роздержавлення майна та формування приватної і колективної власності. Становлення лізингу відбувалося в складних умовах перехідного періоду. Трансформація соціально-економічних відносин супроводжувалась глибоким економічним спадом. Шокові трансформаційні процеси та падіння ВВП понад 60% мали тяжкі наслідки для економіки і не завжди позитивно позначалися на діяльності суб’єктів господарювання. Певна економічна стабілізація України наприкінці 90-х рр. була перекреслена світовою кризою 1998 р. Деяке пожвавлення в економіці спостерігалось й на початку 2000-х рр. Проте реальний стан сучасної економіки України більше подібний до стагнації. Країна знаходиться у перманентній як політичній, так й економічній кризі.

Становлення лізингових відносин в Україні відбувалося у декілька етапів із частою та непослідовною зміною законодавства. На першому етапі розвитку лізингового бізнесу (1991-1996 рр.) спеціальне законодавство тільки розроблялося. Так, згідно із Законом України “Про банки і банківську діяльність” від 20. 03. 1991 р. банкам дозволялося проводити операції з придбання за власні кошти засобів виробництва та подальшою передачею їх в оренду, розробляти та використовувати ефективні лізингові технології, виступати одночасно лізингодержувачами та кредиторами. Законом України “Про опо-

даткування прибутку підприємств" від 20. 03. 1994 р. було введено поняття "лізингова (орендна) операція", "оперативний лізинг (оренда)", "фінансовий лізинг (оренда)", "зворотний лізинг (оренда)". У цей період ринкової трансформації економіки країни сформовано передумови для розвитку лізингу.

Для другого етапу формування ринку лізингових послуг (1997-2002 рр.) притаманне прийняття низки спеціальних законодавчих актів щодо регулювання відносин учасників лізингової угоди. Своєю чергою, банківські установи, зіткнувшись із низкою обмежень НБУ стосовно здійснення ними лізингових операцій, проблемним поверненням наданих у позику коштів, складнощами управління лізинговим майном, засновували дочірні лізингові компанії. Упродовж 1996-1998 рр. було створено "Аваль-лізинг", Українську сільськогосподарську лізингову компанію "Украгроліз", "Украгролізинг", "Укрексімлізинг", "Укртранслізинг", Фінансово-лізинговий дім при АК АПБ "Україна" та чимало інших. З метою підтримки вітчизняних виробників сільгосптехніки у 1997 р. почав функціонувати Державний лізинговий фонд. На пільгових умовах ним фінансувались операції з постачання лізинговими компаніям української сільгосптехніки. Одним із таких суб'єктів використання коштів Державного лізингового фонду стала державна лізингова компанія ВАТ "Украгроماشінвест". На основі Державного лізингового фонду у 1999 р. сформовано державну лізингову компанію "Украгролізинг" [2, с. 134]. З метою захисту інтересів учасників лізингових операцій у 1997 р. створено Асоціацію лізингових компаній "Укрлізинг", до складу якої увійшли вітчизняні лізингові та страхові компанії, банківські та наукові установи, підприємства. У цьому ж році Україна стала членом Європейської федерації національних лізингових асоціацій LEASEUROPE.

Удосконалювалась законодавчо-нормативна база лізингових відносин. Так, 16. 12. 1997 р. було прийнято Закон України "Про лізинг". З метою створення в Україні правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, діяльності і розвитку конкурентоспроможного ринку фінансових послуг, а також проведення єдиної державної політики у фінансовому секторі прийнято Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12. 07. 2001 р.

Третій етап розвитку лізингових відносин (2003 р. і до сьогодні) ознаменувало прийняття спеціального закону щодо регулювання правових та економічних засад фінансового лізингу – Закон України "Про фінансовий лізинг" від 11. 12. 2003 р. (нова редакція Закон України "Про лізинг"). Введено Положення "Про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг". Прийняті у той час нові Цивільний та Господарський кодекси також містять положення щодо лізингу. Кроком уперед у розвитку лізингового бізнесу стало довгоочікуване приєднання України у 2006 р. до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг. Проте лізингові відносини в Україні залишаються ще недостатньо розвиненими, а його переваги не оцінені достатньо. Законодавче регулювання є недосконалим та суперечливим.

Дослідження ринку лізингових послуг ускладнює відсутність офіційної фінансової статистики про стан цього сегмента фінансового ринку. Публічна інформація має обмежений характер і не розкриває усього обсягу та специфіку діяльності учасників лізингових відносин. Реєстрація лізингових компаній та надання ними звітності розпочата Держфінпослуг тільки з другої половини 2004 р. Вона здійснюється на добровільній основі. З 2005 р. активну участь у формуванні інформаційної бази бере Міжнародна фінансова корпорація, яка проводить щорічне добровільне анкетування лізингодавців.

Згідно з чинним законодавством України, лізингодавцями можуть виступати банки, лізингові компанії, інші юридичні особи. Проведене на початку 2008 р. Міжнародною фінансовою корпорацією опитування українських лізингових компаній, у якому брало участь 31 лізингодавець із 90 офіційно зареєстрованих, дозволило вперше в Україні скласти їх рейтинги. Рейтинг лізингових компаній значно різниться залежно від критерію групування. Утім абсолютним лідером цих рейтингів є ПП “ВТБ Лізинг Україна”, найбільшу питому вагу в портфелі лізингових угод якого становить залізничний транспорт. Прибуткове існування компанії забезпечується за рахунок використання пільгових фінансових ресурсів, зокрема бюджетних коштів.

Проведене нами групування показало, що серед лізингових компаній домінують невеликі фірми (табл. 1). Як правило, саме їхнє банкрутство є найбільш ймовірним у зв'язку із загостренням сучасної фінансово-економічної кризи в Україні.

Таблиця 1
*Групування лізингових компаній України за обсягами портфелів лізингових угод та відповідно до загальної вартості новоукладених договорів, станом на 01. 01. 2008 р. **

Вартість портфеля лізингових угод			Вартість укладених протягом року угод		
Категорії лізингодавців	Вартість портфеля лізингових угод одного лізингодавця, млн. грн.	Кількість лізингових компаній	Категорії лізингодавців	Загальна вартість укладених протягом 2007 р. угод одним лізингодавцем, млн. грн.	Кількість лізингових компаній
I	до 100	16	I	до 100	18
II	101-500	9	II	101-500	6
III	більше 500	3	III	більше 500	2
Усього			Усього		

*Джерело: розраховано автором на основі даних [3].

Наявні статистичні дані не дозволяють скласти цілісну картину стану лізингового ринку України. Зокрема, важко визначити дійсний ступінь концентрації лізингового бізнесу. Згідно з офіційними даними, на початок 2008 р. 50% вітчизняного ринку лізингових послуг контролювали шість компаній. Це свідчить про високу концентрацію лізингової діяльності та гостру конкуренцію лізингодавців, яка відповідає європейській. Так, у 2001 р. в Європі 50% національних ринків лізингових послуг контролювали у: Франції – 15 лізингових компаній, Німеччині – 10, Італії – 8, Великобританії – 6, Австрії – 5, Чехії – 5, Іспанії – 4 [4].

Більшість лізингових компаній (72%) знаходиться в Києві. У цьому регіоні сконцентрований великий капітал, існує значний попит на готову продукцію, інвестиції. Третина лізингових компаній мають філії та підрозділи в обласних центрах України. Розширюється географія територіального покриття. Власниками більшості вітчизняних лізингових компаній (40%) є підприємства та організації нефінансового сектору економіки [3].

До світової фінансової кризи 2008 р. спостерігалось зростання попиту на лізингові послуги та збільшення вартості об'єктів лізингу. За оцінками фахівців Європейської бізнес-асоціації, потенційний попит на лізингові послуги в Україні становив не менше 85 млрд. грн [5]. Однак у 2007 р. обсяг ринку лізингових послуг сягнув трохи більше 19 млрд. грн, що свідчить про існування значної незадоволеної потреби у лізингу, яка ще більше зросла у 2008-2009 рр.

Негативні зміни у позитивну динаміку розвитку вітчизняного лізингового ринку внесло розгортання світової фінансово-економічної кризи (рис. 1).

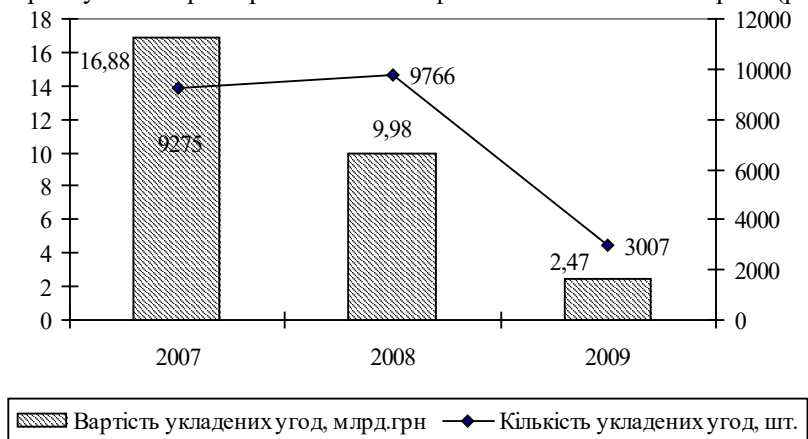


Рис. 1. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу у 2007-2009 рр. *

* Джерело: [6].

Так, протягом 2008-2009 рр. в порівнянні з 2007 р. вартість укладених лізингових договорів зменшилась майже у 7 разів (на 14,47 млрд. грн) і наприкінці 2009 р. становила 2,47 млрд. грн. Відбулося і значне скорочення кількості укладених угод: із 9 275 шт. у 2007 р. до 3 007 шт. у 2009 р.

Здійснення лізингових операцій у нестабільній економіці пов'язано з певними ризиками, у т. ч. пошкодження або втрати предмету лізингу, прострочення або несплати лізингових платежів, неповернення лізингового майна при порушенні лізингоотримувачем взятих на себе обов'язків тощо. Зменшенню ризиків лізингодавців сприяє використання певних механізмів забезпечення виконання зобов'язань. Лізингові компанії активно практикували обов'язкову сплату авансового платежу та страхування лізингового майна. Лізингодавці не стали впевненішими у можливості виконання клієнтами взятих на себе зобов'язань, їхній фінансовій дисципліні. Загострення фінансово-економічної кризи змушує лізингові компанії обережніше підходити до вибору лізингоотримувачів, а також активніше застосовувати механізми забезпечення зобов'язань.

Протягом останніх трьох років значної якісної зміни зазнала і структура лізингового платежу (рис. 2).



Рис. 2. Структура лізингових платежів у 2007-2009 рр., %*

*Джерело: [6].

У 2009 р. в порівнянні з 2007 р. у структурі лізингового платежу значно скоротилася (на 22,77%) питома вага коштів, спрямованих на відшкодування вартості предмета лізингу. Частка коштів, спрямованих на відшкодування витрат лізингодавця у структурі лізингового платежу, навпаки, за цей період подвоїлася і у 2009 р. досягла 44,5%. Це призвело до значного подорожчання предметів лізингу для потенційних лізингоодержувачів, що стало однією із причин різкого скорочення обсягів вітчизняних лізингових операцій.

Специфіка реалізації угод фінансового лізингу вимагає подовження терміну реалізації договорів. В Україні лізингові операції використовуються переважно як середньостроковий фінансово-кредитний інструмент.

Для здійснення лізингових проектів потрібні дешеві та довгострокові кредити. Лізингодавці гостро відчують труднощі фінансування лізингових контрактів (рис. 3).

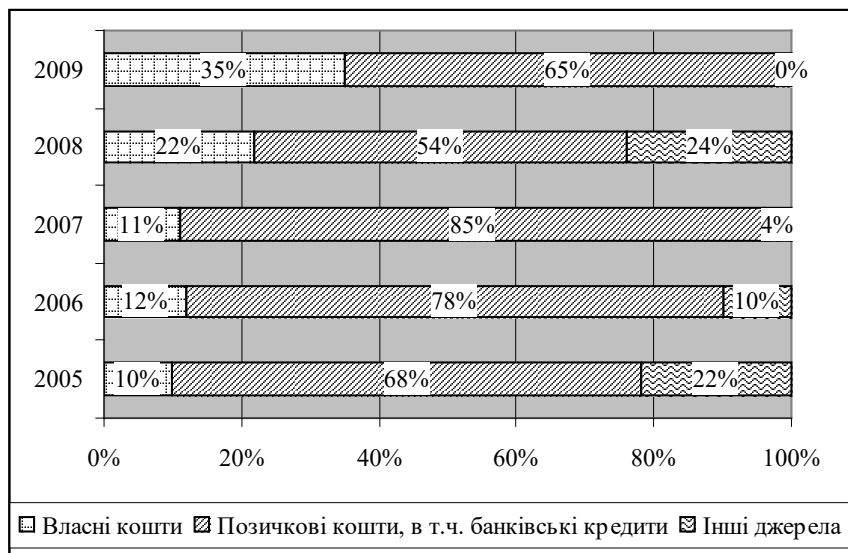


Рис. 3. Структура джерел фінансування лізингових операцій у 2005-2009 рр., %*

*Джерело: [6; 7].

У 2005-2007 рр. спостерігалася позитивна динаміка обсягів фінансування лізингових угод за всіма джерелами. Проте уже у 2008 р. лізингодавці зазнали значних труднощів із фінансуванням лізингових угод. Для цього їм довелося мобілізувати власні ресурси, питома вага яких у структурі джерел фінансування досягла 35% у 2009 р. Традиційно високою за-

лишається частка позичкових коштів, питома вага яких протягом досліджуваного періоду коливається у межах 54-85%. Нестабільна вітчизняна економіка ускладнює ситуацію із залученням лізинговими компаніями довгострокових та дешевих фінансових ресурсів, а відтак, не сприяє зміцненню лізингових відносин. Лізингодавці змушені вести активний пошук нових джерел фінансування.

Розвитку ринку лізингових послуг перешкоджає не тільки нестача фінансових ресурсів для здійснення лізингових угод, а й низький попит на лізингові послуги з боку суб'єктів господарювання, недостатня їх поінформованість щодо переваг лізингу, складний організаційно-економічний механізм лізингу, нестабільність макроекономічної ситуації.

Висновки. Отже, ринок лізингових послуг в Україні тільки-но формується і знаходиться на початковому етапі розвитку. Нормативно-правове забезпечення є недосконалим та суперечливим. Відсутній вторинний ринок лізингового майна. Лізингодавці, зменшуючи ризики діяльності, намагаються надавати в лізинг переважно ліквідне майно. Лізингоотримувачу притаманна психологія покупця.

Основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в Україні, є: нестабільна макроекономічна ситуація і недостатня увага держави до проблем реального сектору економіки; висока вартість лізингових послуг внаслідок обмеженості доступу лізингодавців до дешевих фінансових ресурсів; низька кредитоспроможність потенційних лізингоодержувачів; низький рівень якості вітчизняної техніки та орієнтація високорентабельних підприємств на закупівлю імпоротної техніки й обладнання тощо. Проте ця сфера має значні перспективи щодо розвитку, але він можливий лише за умови створення сприятливого економічного та правового середовища.

Література:

1. Мировые тенденции в развитии лизинговой отрасли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. leasing. ru](http://www.leasing.ru).
2. Васильчишин О. Лізинг в Україні: минуле і перспективи / О. Васильчишин, О. Тулай // Світ фінансів. – 2006. Вип. 3 (8), – С. 128-141.
3. Експрес-результати дослідження ринку лізингу України. 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. rla. com. ua](http://www.rla.com.ua).
4. Газман В. Лізинг за рубежом [Електронний ресурс] / В. Газман. – Режим доступу: [www. obo. ru](http://www.obo.ru).
5. Ключові чинники, що стримують інвестиції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. uzhgorod. net. ua](http://www.uzhgorod.net.ua).
6. Підсумки діяльності лізингодавців за 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. leasing. org. ua.
7. [www. dfp. gov. ua](http://www.dfp.gov.ua).

УДК 368. 029

Кнейслер О. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету*

ЕТИМОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

У статті розглянуто етимологію терміна "перестрахування". З'ясовано передумови виникнення перестрахування. Досліджено діалектичний взаємозв'язок між джерелами зародження перестраховальних відносин.

Ключові слова: страхування, перестрахування, перестраховальні відносини, ризик, майнові інтереси, страховий фонд, резерви перестраховика.

В статье рассмотрено этимологию категории "перестрахование". Определено предисловия возникновения перестрахования. Исследовано диалектическую взаимосвязь между источниками зарождения перестраховочных отношений.

Ключевые слова: страхование, перестрахование, перестраховые отношения, риск, имущественные интересы, страховой фонд, резервы перестраховщика.

Etymology of the term "reinsurance" is considered. Preconditions of origin of reinsurance are found out. Studied dialectical intercommunication between the sources of origin of reinsurance relations.

Key words: insurance, reinsurance, reinsurance relations, risk, property interests, insurance fund, the insurance fund, reserves of reinsurance.

Постановка проблеми. Наукові дослідження теоретичних питань перестрахування вчені-економісти розпочали наприкінці XIX – початку XX століття, коли теорія страхування сформувалася в окрему галузь знань. "Перестрахування, як соціально-економічна категорія, виникло не в конкретний історичний момент, а еволюціонувало разом з розвитком фінансових відносин і, зокрема, страхових відносин" [16, с. 65]. Неоднозначні погляди вчених-економістів та науковців на етимологічні передумови формування категорії перестрахування є основною причиною дискусій щодо сфери існування перестраховальних відносин, їх місця у складі економічних, фінансових і страхових відносин. З огляду на це важливим питанням для побудови теорії перестрахування є визначення першоджерел його зародження та виникнення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення категорії перестрахування здійснюється науковцями в різних галузях. Найбільш роз-

повсюджені дослідження цієї категорії характерні для економічної теорії і права. Окремі аспекти цієї наукової проблеми перестраховування стали предметом досліджень таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як О. Гаманкова, Д. Бланд, Ю. Журавльов, М. Каминкіна, М. Мних, І. Постнікова, К. Пфайффер, С. Осадець, Т. Татаріна, К. Турбіна. Однак в економічній науці відсутні фундаментальні праці з перестраховування. Разом із цим, сутність перестраховування як економічного явища ніколи не ігнорувалося. Еволюція поглядів вчених-економістів щодо перестраховування відбувалася від його походження у системі страхових відносин до формування як категорії.

Мета і завдання дослідження. Метою і завданням дослідження є визначення етимології терміна “перестраховування” та передумов зародження перестраховувальних відносин як необхідної складової історико-логічного розвитку перестраховування.

Виклад основного матеріалу. Одними з перших класичних праць зі страхування, у якій автори розглядають перестраховування з економічного погляду, стали роботи німецького вченого А. Манеса “Основы страхового дела” (1909 р.) та вітчизняного академіка К. Воблого “Основы экономии страхования” (1915 р.). Ці видатні попередники сформулювали традиційні постулати страхової науки, які стали базовими для вивчення перестраховувальних відносин. При дослідженні сутності перестраховування К. Воблий прагне органічно пов’язати перестраховування з іншими економічними явищами, стверджуючи при цьому, що “економічна природа прямого страхування і перестраховування тотожна” [3, с. 231]. У своїй праці професор А. Манес зазначає: “...немає жодної галузі страхування сьогодні, яка не була б пов’язана з перестраховуванням в тому або іншому виді” [13, с. 107]. Таким чином, вчені-економісти досліджували перестраховування як економічне явище у системі страхових відносин, визначаючи його економічні характеристики та наділяючи специфічними рисами.

Цілком логічним і незаперечним є той факт, що початковий зміст терміна перестраховування пов’язується зі словом страхування. Як зазначає К. Фідельман, “етимологія слова “перестраховування” – наступне страхування підтверджує, що перестраховування є частиною економічних відносин страхування” [23, с. 34]. Отже, можна стверджувати про наявність спільного етимологічного джерела понять “страхування” і “перестраховування”.

Досліджуючи походження зазначених вище термінів, варто зазначити, що у науковій літературі мають місце декілька версій щодо їх етимології. Так, у фінансовій та страховій науці переважає думка, відповідно до якої, “страхування” походить від латинських слів “securus” і “sine cura”, що означають “безтурботний”. За іншого підходу першоосновою виникнення перестраховування, як і страхування, є “страх”, а тому ці поняття вживають у значеннях “підтримка”, “гарантія успіху”, “захист”.

Болгарський дослідник П. Пеев, досліджуючи походження терміна “страхування” ще у 30-х роках ХХ століття, наголошує, що такий мовний

вираз виник передусім на відчутті та вгамуванні страху перед загрозливими явищами, ним характеризується захист від ризиків [12, с. 23]. Вітчизняний науковець М. Клапків вказує на відсутність підстав для розгляду поняття "страх" як економічної категорії, оскільки "...страх є лише виявом внутрішнього душевного стану людини перед небезпекою" [10, с. 15], а тому не є предметом дослідження економістів. Таким чином, поняття "страх" і "небезпека" безпосередньо взаємопов'язанні між собою, оскільки, з одного боку, небезпека породжує страх, а з іншого – "...є історичною категорією, що виникла і розвивається як реакція людини на страх" [14, с. 24].

У лексикографічному дослідженні, яке було опубліковано у ФРН у 1980 році, зазначено, що сто років тому слово "страх" вживалося у два рази частіше, ніж слово "побоювання", тоді як тепер останнє зустрічається у шість разів частіше, ніж "страх" [5, с. 86-91]. Таке твердження є логічним, оскільки з пізнанням людиною навколишнього середовища у неї зникають причини для органічного страху, а виникають підстави для побоювання як сигналу на небезпеку і невизначеність, в умовах незнання і непевності. "Причини страху знаходяться поза людиною, тоді як побоювання – спонтанна, але вже певною мірою свідомо оцінка ситуації – всередині людини" [9, с. 29]. Таким чином, різні підходи авторів щодо етимологічного джерела страхування тісно пов'язують його походження із загальним розумінням небезпеки, невизначеності, непевності, випадковості, ненадійності. З цими багатозначними словами у страховій науці асоціюється й часто вживається як синонім поняття "ризик".

Ризик як першопричину страхування розглядали ще на початку ХХ століття німецький вчений А. Манес та вітчизняний економіст К. Воблій. Так, на думку А. Манеса, "страхування представляє собою вид економічної передбачуваності і одночасно є організацією, яка ґрунтується на взаємодопомозі" [13, с. 8]. Разом з цим, К. Воблій подає визначення страхування, у якому вказує, що метою страхування "...є покриття майбутнього збитку або потреби, зумовленої настанням випадкової і одночасно статистично вловимої події" [3, с. 32]. В основі страхових теорій цих авторів страхування розглядається як механізм захисту від ризиків в умовах невизначеності та непевності у майбутньому.

Аналогічний підхід до трактування страхування розглядається в працях вітчизняних і західних науковців сучасності. Так, вчені-економісти Пол. А. Самуельсон і Вільям Д. Нордхаус зазначають, що "розповсюдженою формою розподілу ризиків є страхування" [19, с. 228]. На думку вітчизняного науковця В. М. Фурмана, страхування є "платною системою фінансової компенсації фізичним та юридичним особам при ситуаціях, пов'язаних з економічними збитками, породжуваними об'єктивними чинниками, що будується з урахуванням як вірогідності несприятливої події, так і її можливих наслідків..." [24, с. 37]. Польські економісти і практики, автори підручника "Основи страхувань" визначають страхування як "комбінацію відомих ме-

тодів операцій з ризиком, який полягає в передачі ризику, його розкладці і контролі за ним” [26, с. 50]. Отже, страхування виступає засобом протидії ризикам, методом фінансування їх наслідків, способом контролю за ризиками. Водночас його виникнення передбачено наявністю ризику.

Економічна природа перестраховування обумовлюється існуванням ризику, “оскільки перестраховувальні операції є “вторинними” похідними від страхових” [20, с. 233]. Про ризик як етимологічний попередник перестраховування зазначається у працях багатьох учених минулого століття і сучасності. Так, німецький учений К. Пфайффер, досліджуючи основні концепції перестраховування на початку XX ст., вказує на ризик страховика як предмет договору перестраховування [17, с. 9]. Автор зазначає ризикову природу договірних відносин у перестраховуванні. Англійський професор Д. Бланд наголошує, що для того, щоб залишити за собою частину ризику і не втратити клієнта, страховики можуть використати страхування для захисту самих себе, тобто страховики страхують ризик ще раз [2, с. 128-129]. Відповідно в основі перестраховування лежить вторинний розподіл ризику, на що і вказують фінансисти західної наукової думки при дослідженні поняття перестраховування як “...повного або часткового розміщення серед інших страховиків страхового ризику...” [22, с. 354]. Російський теоретик і практик у галузі перестраховування І. Ю. Постнікова стверджує, що передумови виникнення і розвитку перестраховування безпосередньо визначаються суспільно-історичними процесами в суспільно-економічних формаціях, потребами суспільства в захисті від великомасштабних ризиків [16, с. 64]. Таким чином, об’єктивна необхідність перестраховування зумовлена зростанням рівня ризику в страхуванні, що й породжує потребу його повторного розподілу. Відповідно ризик як етимологічне джерело страхових і перестраховувальних відносин виступає об’єктивним чинником їх виникнення та подальшого розвитку. Однак зазначимо, що етимологія як розділ знань, вивчає не тільки термінологічне визначення перестраховування, його первісне походження за допомогою зіставлення із спорідненими словами, а й історико-логічний розвиток та формування як категорії.

Орієнтація страхування і перестраховування виключно на ризик не отримала однозначного теоретичного підтвердження, тому що глибинна основа цих відносин серед представників страхової науки радянського і пострадянського періоду визначається неоднозначно. Так, у радянській літературі має місце теорія страхування, представники якої об’єктивну необхідність страхування обґрунтовували існуванням страхового фонду в процесі розподілу сукупного суспільного продукту та потребою у додаткових методах його формування. Зокрема професор В. К. Райхер, трактуючи основні положення марксистсько-ленінської методології щодо розробки питань страхування, визначає сутність страхування “як особливої форми організації суспільно-необхідного страхового фонду...” [18, с. 3]. Разом з тим, Л. І. Рейтман наголошує, що страхування в умовах товарно-грошових

відносин може бути використано як метод організації страхового фонду, проте воно зародилося на ранніх етапах розвитку суспільства, коли взаємна розкладка збитку здійснювалася без формування страхового фонду [6, с. 19]. Таке твердження вченого вказує на наявність іншого першоджерела страхування і, як зазначає вітчизняний науковець Я. П. Шумелда, "вони не заперечували впливу несприятливих чи випадкових подій, але вихід на перше місце страхового фонду автоматично переміщав на друге місце наявність ризиків як причину страхування" [25, с. 29]. При цьому формування страхового фонду за допомогою розподільчих відносин характеризувало страхування як похідний інструмент фінансових відносин та позбавляло його як економічну категорію самостійності.

У ринковій економіці створення і використання грошових фондів слугує можливістю виконання зобов'язань страховика, фінансовим забезпеченням його діяльності, однією з передумов досягнення основної мети. А відтак, "страхування не вміщується в рамки традиційного вузького розуміння фінансів як економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання доходів і грошових фондів. До речі, в англійському словнику страхових термінів страхування визначається "як система передавання ризику і його комбінування". Тобто у країні, де виникла більшість класичних видів страхування, зміст останнього пов'язують, насамперед, із передаванням ризику від страхувальника до страховика" [21, с. 24-25]. Отже, вчені-економісти та науковці сучасності заперечують основні положення теорії страхового фонду, як такі, що визначають першопричини страхових відносин, переміщуючи на поверхню економічних явищ ризик як об'єктивний чинник їх виникнення та існування. Таким чином, у ринкових умовах господарювання страхові фонди створюють економічну основу страхової діяльності, тобто виступають матеріальним втіленням страхових відносин, але ніяк не їх генетичним попередником. "У сучасній ринковій економіці з розвинутим страховим ринком формування та використання страхового фонду базується на природі страхового ризику та управлінні ним (ризик-менеджменту)" [11, с. 122].

У науковій літературі дискусійним і суперечливим є твердження про існування страхового фонду як об'єктивної необхідності перестраховальних відносин. Страховий фонд страховика формуються за допомогою страхових внесків страхувальників для задоволення їх економічних (майнових) інтересів та потреб. Перестраховики за рахунок отриманих за договором перестраховування премій від страхових компаній, що мають за мету захистити свої майнові інтереси, теж створюють відповідні фонди. Однак професор В. К. Райхер, досліджуючи економічну природу перестраховування в радянський період, стверджує: "Страхові фонди вже створені страховиками. І коли останні перестраховують свої ризики один у одного або у спеціальних перестраховиків, то вони цим не створюють нового страхового фонду, але лише певним чином пов'язують, координують існуючі

страхові фонди” [18, с. 142-147]. Така позиція автора за радянських часів – часів превалювання загальнодержавної власності – є наслідком епохи централізованого планування в умовах тоталітарного режиму та зумовлена наявністю державної страхової монополії, мобілізацією страхових резервів у сукупному страховому фонді суспільства, призначеного для забезпечення страхового захисту його членів. І як зазначає учений-економіст радянської епохи Л. І. Рейтман, “страхові фонди державного страхування є складовою частиною централізованих фінансових резервів. Але їх формування і використання здійснюється за допомогою особливої перерозподільної категорії страхування. Ця категорія проявляє себе як страховий метод формування і використання в рамках державної монополії спеціалізованих, централізованих страхових фондів: державного майнового і особового страхування, які проводилися в межах країни, державного іноземного страхування зовнішньоекономічних інтересів СРСР, державного соціального страхування” [6, с. 16].

На теренах колишнього Радянського Союзу перестраховування здійснювалося в межах державного іноземного страхування. Однак особливого розвитку в умовах соціалістичної доби воно не набуло, оскільки у ньому не було об’єктивної потреби і “...соціалістична держава і її господарські ланки завжди розпоряджалися достатньо потужними страховими резервами” [6, с. 14]. Тобто централізація страхових резервів та їх перерозподіл здійснювалися у сукупному страховому фонді, що створював міцне економічне підґрунтя для забезпечення надійного страхового захисту соціалістичного суспільства та практично виключав необхідність у перестрахованні.

Аналогічний погляд має місце і в сучасній науковій літературі. Скажімо, колектив авторів під керівництвом А. А. Мазаракі вважає, що “якщо у страхуванні страховик за рахунок страхових внесків страхувальників створює страхові резерви, то при перестрахованні відбувається лише перерозподіл частини коштів страхових резервів, створених страховими компаніями” [20, с. 238]. Така позиція є зовсім не зрозумілою в умовах розвитку ринкових засад господарювання, а тому дозволимо собі не погодитися із згаданими науковцями.

Спершу зазначимо, що в ринковій економіці частка сукупного страхового фонду формується в кожній незалежній страховій компанії під назвою “страхові резерви”. Однак у перестраховування разом із переданою частиною страхового ризику і страхових зобов’язань до перестраховика надходить частина страхових премій, а не сформованих страхових резервів прямого страховика. При цьому страхові премії, трансформуючись у перестраховальні премії, мобілізуються у резервах перестраховика. Аналогічно до призначення страхових резервів, резерви перестраховика спрямовуються на компенсацію частини страхової виплати, яка здійснюється прямим страховиком за договором страхування. Тобто перестраховування

передбачає захист майнових інтересів, формування резервів за рахунок частини страхових премій, які сплачують страхувальники компаніям, що передають ризики в перестрахування, здійснення компенсаційних виплат у випадку настання страхових випадків. А тому цілком погоджуємося з тезою, що "страхування і перестрахування використовують один і той самий страховий механізм" [7, с. 21].

З огляду на сказане варто зазначити, що перестрахування набуло особливої ролі в ринковій економіці, коли виникла об'єктивна необхідність у захисті майнових інтересів страховиків в умовах зростання страхового ризику та обмежених фінансових ресурсів. Економічною основою перестрахувального захисту виступають резерви перестраховика, які формуються за рахунок частини страхових премій, сплачених страхувальниками прямому страховику, що передає ризик у перестрахування. При цьому природа перестрахувальних відносин зумовлена існуванням страхового ризику як етимологічного джерела їх зародження та розвитку.

Поділяючи слушну думку вітчизняних і зарубіжних науковців щодо ризикової природи перестрахувальних відносин, вважаємо за необхідне уточнити окремі позиції такого підходу. Так, економічна природа перестрахування має ризиковий характер і саме ризик виокремлює страхові відносини серед інших економічних відносин, наділяючи їх специфічними ознаками. Проте "захист від ймовірних ризиків набуває реального змісту лише за умови загрози майновим інтересам певної особи, пов'язаних із власністю..." [4, с. 35], оскільки у страхуванні людина прагне зберегти своє майно або свій дохід від випадкових небезпек [3, с. 39-40]. Радянський професор Л. І. Рейтман зазначає, що відмінності у формах власності при соціалізмі породжують дію особливої перерозподільної категорії – страхування, саме майнова незалежність кожного власника – головна причина її застосування [6, с. 10]. Майнову незалежність власності як економічну об'єктивну необхідність використання страхування з метою страхового захисту суспільного виробництва досліджує у своїх працях російський науковець М. В. Жарова [8, с. 28]. Відповідно відносини власності, які пов'язані з привласненням і відчуженням благ, формують зміст і форми прояву категорії страхування. І як стверджує професор О. О. Гаманкова, "... ігнорування того факту, що ступінь зрілості страхових відносин у суспільстві обумовлюється передусім відносинами власності, має небажані практичні наслідки, пов'язані з неадекватними очікуваннями суспільства стосовно розвитку страхування в нашій країні. Розуміння ж причин та наслідків страхових процесів можливе тільки за умови дослідження страхування як економічної категорії – носія певних економічних відносин, які впливають з відносин власності та ними обумовлені" [4, с. 36].

Висновки. Отже, виникнення і розвиток перестрахування як специфічної сфери економічних відносин у страховій галузі пов'язані із об'єктивною потребою страховиків забезпечити захист своїх економічних

інтересів від несприятливих подій (ризиків). Водночас перестрахування захищає їх працівників від втрати роботи, власників – від зниження доходів, створює додатковий захист інтересів страхувальників в разі настання страхових випадків. У такому контексті розгляду перестрахувальних відносин варто зазначити двоїстість їх характеру. Так, за речовим змістом перестрахування виступає як форма захисту від ризиків та обумовлюється існуванням ризику, за сутністю – є сукупністю економічних відносин, які виникають із матеріальних інтересів страховиків з приводу набуття гарантій виконання їх страхових зобов'язань. Відтак, діалектичний взаємозв'язок між майновими інтересами страховика і ризиком загрози цим інтересам породжує особливі економічні відносини щодо забезпечення перестрахувального захисту.

Література:

1. Базилевич В. Д. Страхування: підруч. / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Бланд Д. Страхование: принципы и практика: Пер. с англ. / Д. Бланд. – М.: “Финансы и статистика”, 1998. – 414 с.
3. Воблій К. Г. Основы экономики страхования: репринтне видання 1915 р. / К. Г. Воблій. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 238 с.
4. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: моногр. / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
5. Гольцман Е. Болезнь, помогающая выжить / Е. Гольцман // Наука и жизнь. – 2000. – № 7. – С. 86-91.
6. Государственное страхование в СССР: уч. пособ. / [под ред. Л. И. Рейтмана]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 336 с.
7. Гришин Г. Не все ладно в перестраховочном королевстве. – Лондон, 2001.
8. Жарова М. В. Страховой рынок и основные проблемы его становления в России: Автореф. дис. ...канд. экон. наук. – Нижний Новгород, 2000. – 28 с.
9. Залетов О. М. Убезпечення життя: моногр. / О. М. Залетов. – К.: Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2006. – 688 с.
10. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: моногр. / М. С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
11. Кнейслер О. Теоретична концептуалізація страхування / О. Кнейслер // Світ фінансів. – 2009. – № 1 (18). – С. 122.
12. Маринова М. Защо “осигурюване”, а не “застраховане” / М. Маринова // Застраховател. – 1995. – № 21 (38). – С. 23.
13. Манэс А. Основы страхового дела. Репринтное издание 1909 г. / А. Манэс. – М.: Анкил, 1992. – 108 с.
14. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підруч. / М. В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
15. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): моногр. / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
16. Постникова И. Ю. Теория перестрахования: моногр. / И. Ю. Постникова

ва. – М.: ОАО "Московская типография "Транспечать", 2009. – 144 с.

17. Пфайффер К. Введение в перестрахование. / К. Пфайффер. – М.: Анкил, 2000. – 155 с.

18. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / В. К. Райхер. – М.; Л-д: АН СССР, 1947. – 282 с.

19. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ. / Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – М.: Вильямс, 2000. – 688 с.

20. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: моногр. / С. О. Булгакова, А. В. Василенко, Л. І. Василенко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазараки. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 460 с.

21. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

22. Финансы: Оксфордский толковый словарь: англо-русский / Б. Батлер, Б. Джонсон и др. – М.: Изд-во "Весь мир", 1997. – 496 с.

23. Фидельман К. К вопросу о правовой природе договора перестрахования / К. Фидельман // Страховое дело. – 1996. – № 10. – С. 34.

24. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: моногр. / В. М. Фурман. – К.: КНЕУ, 2005. – 344 с.

25. Шумелда Я. П. Страхування: навч. посіб. / Я. П. Шумелда. – Видання друге, розширене – К.: Міжнародна агенція "БІЗОН", 2007. – 384 с.

26. Podstawy ubezpieczen. Podrecznik. / Pod red. J. Monkiewicza. – Т. 1. – Mechanizmy i funkcje. – Warszawa: Poltext, 2000. – 401 s.

УДК:336. 71

Петрущак Б. М.,*студент IV-го курсу Львівського національного університету ім. І. Франка*

ЕТИЧНІ МОТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти категорії “етичні інвестиції” і пов’язаних з нею етичних мотивів інвестування, а також визначено їхню роль у вирішенні проблеми екологізації національної економіки. Проаналізовано можливі шляхи зменшення деструктивного впливу негативних екстерналій через механізми чіткого визначення прав власності на промислові викиди та відходи, а відтак, і створення міжнародного кліматичного ринку.

Ключові слова: етичні інвестиції, етичні мотиви інвестування, екстерналії, неетична поведінка.

В статье рассмотрено теоретические аспекты категории “этические инвестиции” и связанных с ней этических мотивов инвестирования, а также определена их роль в решении проблемы экологизации национальной экономики. Проанализированы возможные пути уменьшения деструктивного влияния негативных экстерналий сквозь механизмы четкого определения прав собственности на промышленные выбросы и отходы.

Ключевые слова: этические инвестиции, этические мотивы инвестирования, экстерналии, неэтичное поведение.

The theoretical aspects of category “ethical investments” and their role in solving the problem of ecologization of economy are considered. The potential ways of reduction of negative externalities’ destructive influence through the mechanism of clear definition property right for emissions are analyzed.

Keywords: ethical investment, ethical investment motives, externalities, unethical behavior.

Постановка проблеми. Загострення екологічної ситуації та значні масштаби забруднення навколишнього середовища змусило людство критично переосмислити свої погляди на природу та змінити пріоритети у системі взаємин “людина–природа”. Наслідком здійснення екстенсивних форм господарювання є нераціональне використання ресурсів (чи то природних, чи економічних), а відтак, і виникнення дисбалансів на різних рівнях функціонування економіки, які призводять до загострення кризових ситуацій. Як зазначає А. Дейнека, саме нераціональне використання

ресурсів і є причиною виникнення актуальних екологічної і фінансової криз. "За останні 20 років, – як зауважує автор, – були вкладені чималі кошти в об'єкти власності, видобування викопних невідновних паливних ресурсів, структуровані фінансові продукти, але відносно мало коштів спрямовано на відновлювані джерела енергії, енергозбереження, громадський транспорт, екологічно орієнтоване сільське господарство, охорону і раціональне використання земельних і водних ресурсів". Іншими словами, нерациональне використання природних ресурсів проявляється в неефективній алокації фінансових ресурсів та їх надмірній концентрації в одних галузях (наприклад, нафтовидобувній), з їх нестачею в інших галузях, що призводить до значних втрат для глобальної економіки. З огляду на зазначене, тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вектор сучасних досліджень цієї проблематики зосереджується на вивченні екологічних наслідків функціонування економічної системи, зокрема на вивченні причинності економічної діяльності у поглибленні глобальних криз екологічного характеру (глобальне потепління, парниковий ефект, кислотні дощі, забруднення вод Світового океану, зменшення запасів прісної води тощо), а також на теоретичному обґрунтуванні етичних мотивів інвестування. Фундаментальні праці в межах досліджуваної тематики належать відомим західним вченим, серед яких К. Боулдінг, Г. Дейлі, А. Маршал, А. Пігу, Р. Коуз та інші. Серед українських вчених, які займаються дослідженнями цієї проблематики, варто згадати Ю. Туницю, І. Грабинського, Є. Борщука, А. Дейнеку, М. Довбенка та багатьох інших.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – здійснити аналіз категорії "етичні інвестиції", зокрема визначити їх значення в процесі екологізації національної економіки і шляхи формування екологічних інвестицій через механізм чіткого встановлення прав власності на викиди промислового виробництва, а відтак, і створення міжнародного екологічного ринку. Завдання дослідження полягають у теоретичному обґрунтуванні категорії "етичні інвестиції", дослідженні системи підходів до вирішення проблеми екологізації народного господарства, визначенні чинників, які впливають на формування етичних мотивів інвестицій, а також визначенні ролі глобального ринку, об'єктом купівлі-продажу, на якому виступають права на забруднення навколишнього середовища, в процесі екологізації народного господарства.

Виклад основного матеріалу. Одним із джерел проблем стали негативні екстерналиї, тобто шкода чи негативний вплив, які отримують особи, безпосередньо не залучені до процесу виробництва чи споживання товарів і послуг. В умовах сучасного світу важко знайти такі виробничі процеси, які б не здійснювали шкідливого впливу на природне середовище; це впливає із того, що, досить часто, праця є діяльністю людини, спрямованою на активне перетворення природи, отже, головним завданням науки

має стати мінімізація цього шкідливого впливу. Враховуючи, що українська економіка отримала у спадок від СРСР екстенсивну традицію ведення економічної діяльності, фізично і морально застарілі основні фонди, екологізація виробництва і господарської системи України є нагальною проблемою [1, с. 20]. Оскільки екологізація виробництва є цілеспрямованим процесом перетворення економічної діяльності з метою зменшення загального деструктивного впливу економічної діяльності на природу, виникає необхідність технічного переоснащення підприємств, їх модернізації, переходу на енергозберігаючі технології тощо. Звідси також випливає необхідність пошуку значних джерел інвестиційних ресурсів для фінансування процесу екологізації виробництва.

Одним із шляхів фінансування згаданих проектів можуть бути *етичні інвестиції*, тобто інвестиції у цінні папери таких акціонерних товариств, діяльність яких спрямована не на максимізацію прибутку, а на досягнення соціальних, моральних чи етичних цілей, реалізація яких здійснюється у формі доброчинної діяльності, або принцип діяльності яких випливає із бережливого ставлення до природи, наприклад, розробка енергозберігаючих технологій, водоочисних споруд, переробка відходів тощо [14, с. 40]. Окремим видом етичних інвестицій є *інвестиції природоохоронного значення*, які розглядаються як економічний інструмент, що використовується суб'єктами природоохоронної сфери, які вступають у відносини один з одним з приводу інвестиційної діяльності для обмеження або виключення негативного екологічного ефекту і отримання позитивного екологічного ефекту [12, с. 173].

Логічно припустити, що доходи від етичних інвестицій можуть бути невисокими, проте високий прибуток не є основною метою інвестування; інвестор отримує суб'єктивне відчуття задоволення від того, що його інвестиції приносять суспільству позитивні екстерналії. Варто зауважити, що етичне інвестування є проявом високої економічної культури інвесторів, тому наявність чи відсутність етичних інвестицій є своєрідним індикатором ступеня розвитку суспільства, його економічної культури.

Відсутність законодавчої бази, яка б регулювала відносини етичного інвестування, є причиною термінологічної різноманітності: назва інвестицій часто залежить від того, як інвестиційні фонди позиціонують себе на ринку, наприклад, “зелене інвестування” (*green investment*), “стримане інвестування” (*sustainable investment*), “інвестиції у навколишнє середовище” (*Umweltanlagen*); у США поширеною назвою є *соціально відповідальне інвестування* (*socially responsible investment*) – вид інвестування, який значною мірою об'єднує вищезазначені напрями інвестування.

Етичне інвестування передбачає не тільки інвестування у певні підприємства чи галузі, діяльність яких має приносити позитивні екстерналії, але і відмову інвестувати в ті підприємства, діяльність яких спричиняє високі негативні екстерналії; наприклад, виникнення етичного інвестування

пов'язане із відмовою у середині XIX століття американських інвесторів вкладати кошти в об'єкти військової промисловості. Часто розвиток етичного інвестування визначався впливом церковних інституцій на приватних інвесторів, які із середини 1920-х років почали виключати із складу своїх портфелів так звані "*sin-stocks*" – цінні папери підприємств, які виробляли алкоголь, тютюнові вироби чи займалися організацією азартних ігор. Наступний етап розвитку етичного інвестування, який мав пацифістське забарвлення, був спричинений політичними подіями; зокрема метою інвесторів було вплинути на політику США відносно війни у В'єтнамі та режиму апартеїду у Південній Африці. Наслідком цього руху стало виникнення у 1970-х роках перших етичних фондів, наприклад, "*Pax World Fund*" [15, с. 22]. Досить значне зростання екологічної свідомості у 1980-х роках посилює екологічні аспекти етичного інвестування. Виникнення перших етичних фондів у Сполучених Штатах Америки не є випадковим; це пояснюється тим, що із двох основних типів фінансових систем, які склалися історично, а саме банкоцентричної та орієнтованої на фондовий ринок, у фінансовій системі США фондовий ринок є домінуючим. Наслідком такого домінування є високий рівень розвитку фондового ринку США, його примат у розвитку як нових видів інвестування, так і окремих інструментів фондового ринку [5, с. 5–6].

У країнах континентальної Європи внаслідок превалювання банкоцентричної моделі розвитку фінансової системи етичні капіталовкладення не набули належного поширення, тому перші фінансові екологічні продукти у Європі почали з'являтися тільки в середині 1980-х років. Характерною особливістю цих продуктів була також банкоцентрична орієнтація, тому що саме банки виступили у ролі першопроходців у ніші екологічних продуктів, наприклад, "Екобанк" (*Ökobank*, 1988) у Німеччині, "Альтернативний Банк" у Швейцарії (*Alternative Bank*, 1990). Перший інвестиційний фонд "*Luxinvest Securarent*" засновано у 1989 році, згодом з'явилися "*Z-Umweltfonds*", "*Raiffeisen-Umweltfonds*", "*HCM Eco Tech-Aktienfonds*", "*CS Oeko-Protect*", "*Focus Umwelttechnologie Fonds Euroinvest*" та інші [15, с. 22–23].

У контексті останніх подій важливою віхою розвитку етичних мотивів інвестування, що свідчить про зростання їх ролі, є початок офіційного розрахунку першого в історії фінансів християнського індексу акцій – *Stoxx Europe Christian Index*, метою обчислення якого є надання інвесторам інформації відносно динаміки котирувань акцій тих компаній, які "відповідають релігійним принципам і заробляють відповідно до християнських цінностей" [8]. Індекс розраховується на базі інформації про динаміку акцій 533 емітентів, які отримують прибуток за рахунок бізнес-проектів, що не суперечать цінностям і уявленням християнства. Логічно припустити, що суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана із виготовленням, пропагандою та реалізацією антиблаг, не стануть реципієнтами інвестицій з боку етично налаштованих інвесторів, оскільки антиблага (або ж недо-

стойне благо) – товари або послуги, що не є корисними для споживача. До антиблаг належать: алкогольні напої; тютюнові вироби; наркотичні речовини; друковані видання, аудіо– та відеоматеріали, що пропагують насильство, расову нетерпимість, а також матеріали еротичного та порнографічного характеру; комп’ютерні та азартні ігри; послуги ринку секс-індустрії тощо [6, с. 212].

Варто зазначити, що механізм здійснення етичних інвестицій слід досліджувати в контексті аналізу функцій окремих інституційних інвесторів, які залежно від виконуваних ними функцій поділяються на три групи: соціально орієнтовані інституційні інвестори (наприклад, страхові компанії чи пенсійні фонди), кредитно-ощадні інституційні інвестори (комерційні банки, кредитні спілки тощо) та ризикові інституційні інвестори, основною метою діяльності яких є трансформація та алокація ризиків у часі та просторі (до цієї групи інвесторів належать інвестиційні фонди і компанії, венчурні фонди, факторингові компанії тощо) [2, с. 126]. Вважаємо за доцільне виділити ще й четверту групу інституційних інвесторів, які виконують етичні функції, тобто основним мотивом їх діяльності є не стільки максимізація прибутку на вкладений капітал, скільки досягнення інших функцій, пов’язаних із послабленням деструктивного впливу промисловості на навколишнє середовище, розвитком енергозберігаючих технологій чи інших суспільно важливих інвестиційно-іноваційних проєктів.

Вважаємо, що детермінантами етичних мотивів інвестування є такі їх складові (див. рис. 1): релігійні вірування та переконання інвесторів, моральні принципи (в тому числі й загальнолюдські принципи і цінності), екологічна свідомість (необхідність збереження високих стандартів екологічного стану навколишнього середовища як основи для сталого розвитку наступних поколінь), правова свідомість (в тому числі, необхідність дотримання прав і свобод людини та громадянина, передбачених міжнародними нормативно-правовими актами, наприклад, Конвенцією ООН про права дитини тощо).

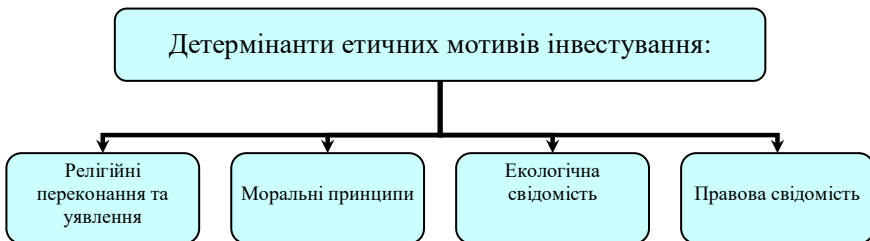


Рис. 1. Детермінанти етичних мотивів інвестування

Оскільки у формуванні мотивації важливу роль відіграють потреби, як

наслідок незадоволеної нестачі, то аналіз розвитку становлення етичних мотивів інвестування слід здійснювати в контексті аналізу ієрархічної залежності потреб як конкретного інвестора, так і всієї інвестиційної спільноти загалом. Тому, на нашу думку, стимулом до становлення етичних мотивів інвестування є задоволення потреб нижчого рівня, зокрема фізіологічних, потреб у безпеці та соціальних потреб, якщо розглядати їх у контексті ієрархії потреб за А. Маслоу. Тільки після задоволення потреб цих рівнів перед інвестором постає дилема вибору стратегічного напряму мотивів інвестування: або ж задоволення більш егоїстичних потреб (зокрема потреб в повазі та самовираженні, як їх інтерпретує ієрархія потреб за А. Маслоу) або ж вибір і спрямування зусиль на досягнення альтруїстичних потреб (в контексті теорії потреб М. І. Туган-Барановського) [9, с. 21], задоволення яких є метою етичних мотивів інвестування.

Як зауважує А. Шляйфер, неетична поведінка часто є наслідком ринкової конкуренції, надмірний тиск якої зумовлює поширення поведінки, яка засуджується суспільством [17, с. 414–418]. Прикладами неетичної поведінки, на його думку, можуть бути: використання праці дітей, корупція, надмірні виплати керівникам, маніпуляція з прибутками корпорацій і залучення університетів до комерційної активності. З іншого боку, автор зазначає, що співвідношення між етичним і ефективністю є досить складним: неетична поведінка не завжди є неефективною, а етичні уявлення іноді можуть суперечити логіці ефективності. Наприклад, якщо етичні норми, які засуджували заборгованість і відсотки, могли бути виправданими тисячу років тому, то вони неефективні у сучасному суспільстві; з іншого боку, якщо використання праці дітей у високо розвинутих суспільствах заходу з їх доступом до ринків капіталу та освітніми можливостями є поганою ідеєю, то в найбідніших країнах альтернативою праці дітей буде недоїдання і зростання рівня захворюваності, а відтак, і смертності серед дітей [17, с. 414].

Протягом останнього часу в Україні простежуються певні позитивні зрушення у напрямі зростання екологічної свідомості та розвитку інститутів зеленого інвестування. Підписання Кіотського протоколу (1997 р.), який регламентує обсяги викиду парникових газів, сертифікує скорочення викидів та уможливило потенційну передачу частини національних дозволів на викиди парникових газів [1, с. 21], створює передумови для існування глобального ринку парникових викидів. Враховуючи, що ліміт на об'єми парникових газів, які можуть бути викинуті в атмосферу і які підраховуються у вигляді одиниць визначеної кількості (ОВК) для України перевищує реальні викиди парникових газів, виникають можливості продажу ОВК іншим країнам на основі взаємної користі, що може стати джерелом додаткових коштів для інвестування в екологічні проекти у енергетичну, промислову, транспортну, житлову, сільськогосподарську та освітню галузі [10, с. 1–111].

Варто зауважити, що теоретичним підґрунтям підписання Кіотського протоколу і утворення глобального кліматичного ринку, об'єктом купівлі-продажу, на якому виступають права на забруднення навколишнього середовища, є теорема Коуза – теоретична конструкція, згідно з якою, якщо права власності чітко визначені та трансакційні витрати рівні нулю, то алокація ресурсів залишатиметься незмінною та ефективною незалежно від змін прав власності. Інакше кажучи, відсутність чітко визначених прав приватної власності на викиди є причиною погіршення екологічної ситуації, вирішення якої пов'язане із чітким визначенням прав власності на відходи, яке створюватиме передумови виникнення ефективного ринку на ці викиди, а відтак, і зникне необхідність державного регулювання [4, с. 65–75]. Світова економічна думка характеризується плюралізмом поглядів на вирішення проблем усунення негативних екстерналій, наприклад, першу спробу теоретичного розв'язання проблеми нерівності суспільних і приватних витрат запропонував А. Пігу, який вважав, що економічний добробут максимізується лише тоді, коли граничні суспільні витрати товару дорівнюють граничним приватним витратам (термін “екстерналії” ввів П. Самуельсон в 50-х роках ХХ століття, тому А. Пігу використовував терміни “зовнішня економія або витрати”, які є синонімами слів “позитивні та негативні екстерналії” відповідно). Зрівняння двох видів витрат, на думку А. Пігу, повинно здійснюватися і регулюватися державою через механізм податків і субсидій [7, с. 224].

До останнього часу, як зазначає Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун, роль фінансових ринків у сталому розвитку “мало розумілася і недооцінювалася”, тому Глобальний договір ООН як ініціатива, спрямована на сприяння соціальній відповідальності бізнесу та підтримку вирішення підприємницькими колами проблем глобалізації і створення більш стабільної та всеохоплюючої економіки, має на меті змінити ставлення бізнесу до глобальних проблем розвитку [16, с. 1].

Глобальний договір ООН містить десять основних принципів, які мають на меті спрямовувати діяльність бізнесу в соціально-орієнтованому напрямі. За тематичною спрямованістю виділяють чотири групи принципів, що їх повинні дотримуватися сторони, які ратифікували договір, зокрема: принципи прав людини та її праці, антикорупційні та екологічні принципи. Група екологічних принципів включає три основні:

- комерційні компанії повинні дотримуватися обережних підходів до екологічних проблем;
- комерційні компанії повинні ініціювати поширення екологічної відповідальності;
- комерційні компанії повинні стимулювати розвиток і розповсюдження екологічно чистих технологій [11].

Ратифікація договору передбачає не лише формальну згоду з його умовами, а й реальні кроки в напрямі імплементації принципів соціальної відповідальності, з чого випливає, як вже згадувалося раніше, необхідність

пошуку значних джерел інвестиційних ресурсів для фінансування процесу екологізації виробництва, в тому числі через механізм етичних інвестицій.

З погляду маркетингу, максимізація споживання чи збільшення асортименту товарів і послуг не можуть бути метою сучасної ринкової економіки, якою має бути соціально-відповідальна максимізація якості життя. Тому вимоги рухів за захист навколишнього середовища зводяться до необхідності врахування шкоди завданої довкіллю і пов'язаних з нею витрат у виробничих і купівельних рішеннях як виробників, так і споживачів товарів чи послуг [13, с. 129].

Висновки. Таким чином, етичними мотивами інвестування є сукупність підстав і спонукальних причин поведінки і дій людини, спрямованих на здійснення інвестицій, які не засновані на бажанні максимізувати прибуток будь-якою ціною, а швидше на досягненні інших, етичних цілей.

З огляду на необхідність значних капіталовкладень в економіку України задля зменшення деструктивного впливу суб'єктів господарювання на навколишнє середовище вважаємо за доцільне створення системи державного стимулювання інвестицій в модернізацію виробничих фондів та впровадження енергозберігаючих технологій тощо, зокрема шляхом запровадження податкових пільг і преференцій залежно від обсягів капіталовкладень фірми в енергозберігаючі та/або екологічно чисті технології, які б стимулювали процес інноваційно-інвестиційної активності.

Важливим аспектом вирішення екологічних проблем є налагодження механізмів їх міжнародного врегулювання, оскільки наслідком глобалізаційних процесів є зростання рівня взаємозалежності між окремими країнами, а відтак, і посилення необхідності спільних зусиль для вирішення спільних проблем.

Література:

1. Біла С. О. Державне регулювання екологізації виробництва в Україні: реальність та перспективи // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2008. – № 33. – С. 19-25.
2. Ватаманюк З. Г., Кушнір Т. М. Розвиток інституційного інвестування в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 124-131.
3. Дейнека А. М. Екологічна економіка та її значення в контексті актуальних проблем суспільного розвитку // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 28-39.
4. Довбенко М. Теорема Коуза, Кіотський протокол та екологічні інвестиції для України // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 65-75.
5. Кіреєв О. І., Шаповалова М. М., Гребеник Н. І. та інші. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України: Інформаційно-аналітичні матеріали // К.: Центр наукових досліджень НБУ. – 2005. – С. 105-106.
6. Петрушак Б. Теоретичні аспекти категорії "антиблаго" // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2008. – № 40. – С. 210-214.

7. Ткаченко Н. О. Теорія зовнішніх ефектів: етапи еволюції // Вчені записки Університету "Крок". – 2008. – № 18. – С. 222-229.

8. Торгуйте з Богом! У Європі з'явився християнський фондовий індекс // www.finance.ua від 27. 04. 2009 р. – Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/04/27/195162>

9. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / Науковий редактор, автор передмови і вступної статті С. М. Злупко. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – С. 21.

10. Україна: варіанти створення схеми зелених інвестицій відповідно до Кіотського протоколу // Звіт Світового банку № 37949. – Листопад 2006. – С. 1–111. – Режим доступу до ресурсу: // <http://web.worldbank.org>.

11. Українська мережа Глобального договору ООН. – <http://www.globalcompact.org.ua/ua>.

12. Хопчан В. Наслідки реалізації інвестицій природоохоронного значення // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 172-177.

13. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong J. Grundlagen des Marketing. – München: Pearson Studium. – 2003. – 3. Auflage. – S. 1194.

14. Merk H. Begriffserläuterungen aus der Finanzwelt // Режим доступу до ресурсу: www.uni-siegen.de/~merk/downloads/finanzbegriffe.pdf. – S. 945.

15. Möhrle Ph. Erfolgreiche Vermarktung von Öko-Fonds jenseits der Nische: theoretisch-konzeptionelle Grundlagen und Gestaltungsempfehlungen auf Basis einer vergleichenden Fallstudienanalyse // IWÖ-Diskussionsbeitrag № 98. – S. 1-72. Режим доступу до ресурсу: <http://www.iwoe.unisg.ch/org/iwo/web.nsf/wwwPubInhalteGer/Diskussionsbeitraege?opendocument>

16. Principles for Responsible Investment: An Investor Initiative in partnership with UNEP Finance Initiative and the UN Global Compact. – 2009. – P. 1-8. // Режим доступу до ресурсу: www.unpri.org/publications.

17. Shleifer A. Does Competition Destroy Ethical Behavior? // American Economic Review. – 2004. – Vol. 94. – № 2. – P. 414-418.

18. Stiglitz J. E. A New Agenda for Global Warming // Economists' Voice. – Vol. 3. – 2006. – P. 1-4.

УДК 336. 76

Свірський В. С.,*аспірант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету*

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасні тенденції функціонування ринку цінних паперів в Україні. З'ясовано основні проблеми та окреслено напрями його розвитку.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фондовий індекс, фінансовий інструмент.

В статье рассмотрены современные тенденции функционирования рынка ценных бумаг в Украине. Определены основные проблемы и предложены направления его развития.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый индекс, финансовый инструмент.

The paper describes modern tendencies of equity market performance in Ukraine. Basic problems of its performance are found out and main directions of development are offered.

Keywords: equity market, fund index, financial instrument.

Постановка проблеми. Ринок цінних паперів – один із найважливіших інститутів ринкової економіки, за допомогою якого здійснюється залучення інвестиційних ресурсів для розширення виробництва, його модернізації та здійснення інновацій. Будь-які масштабні економічні трансформації в Україні залишаться незвершеними без створення конкурентоспроможного та високоліквідного ринку цінних паперів, спроможного мобілізувати та перерозподіляти інвестиційні ресурси на користь більш продуктивних галузей економіки, що є однією із найважливіших умов розвитку вітчизняного виробництва та забезпечення сталих темпів економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зважаючи на значення та роль ринку цінних паперів у соціально-економічному розвитку держави, теоретичні та практичні аспекти його функціонування були і залишаються у центрі уваги провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема З. Боді, А. Даниленка, В. Галанова, В. Геєця, Л. Григор'єва, А. Демир-гук-Канта, Р. Левайна, І. Лютого, М. Міллера, Я. Міркіна, Ф. Мішкіна,

Р. Мертона, Ф. Модільяні, Б. Рубцова, Д. Стігліца, В. Федосова, С. Юрія та інших. Однак потрібно зазначити, що у вітчизняній фінансовій літературі все ж бракує наукових досліджень щодо функціонування ринку цінних паперів. Нині все ще залишається невирішеною низка проблем його функціонування, що і зумовлює вибір теми дослідження та її актуальність.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є виявлення сучасних проблем функціонування ринку цінних паперів в Україні та окреслення напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний ринок цінних паперів одним із перших серед країн, що розвиваються, характеризується значними темпами розвитку. Індекси двох найбільших торгових майданчиків України – ПФТС та Української біржі підтверджують цю тезу. Так, у 2010 р. їх динаміка значно перевищувала зростання основних світових індексів [1; 2; 3]. Підтвердженням стрімкого розвитку вітчизняного фондового ринку є також обсяг торгів, який протягом останніх років перевищував як обсяги виробництва промислової, так і сільськогосподарської продукції, а також обсяги продукції будівельної галузі (рис. 1).

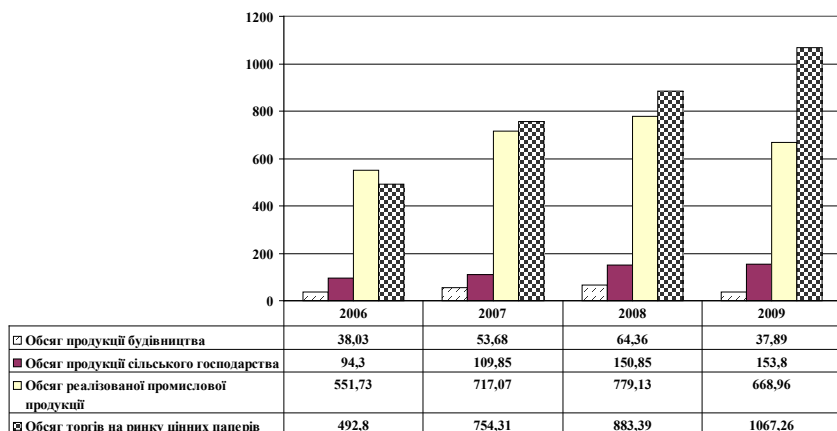


Рис. 1. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів, реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) та продукції сільського господарства в Україні у 2005-2009 рр., млрд. грн.

Примітка. Розроблено та розраховано автором на основі даних [4].

Незважаючи на значні темпи свого розвитку, український фондовий ринок продовжує залишатися непривабливим для інвесторів, не виконує головної своєї функції – забезпечення підприємств та національної еконо-

міки необхідними інвестиційними ресурсами. Вітчизняний ринок цінних паперів відзначається недостатньою прозорістю та обмеженою ліквідністю, в основному має спекулятивний характер, основну роль на ньому відіграють нерезиденти. На ньому не вистачає фінансових інструментів з високими інвестиційними якостями. Практично відсутня торгівля похідними цінними паперами та ф'ючерсними контрактами. Більшість українських цінних паперів мають документарну форму випуску, що ускладнює їх обіг та зумовлює високу вартість трансакційних витрат. Торгівля цінними паперами на організаційно оформлених ринках становить лише близько 3% і певною мірою є віртуальною, оскільки на них відбувається здебільшого формальна реєстрація угод з цінними паперами, а не їх реальне виконання. Незначна частка організованого ринку деформує дію механізму визначення реальної вартості цінних паперів, сприяє утворенню тіньових схем реалізації активів, унеможливує продаж акцій, що належать міноритарним власникам, за справедливою ціною. Залишається незавершеною та мало-ефективною інфраструктура фондового ринку. Права інвесторів, особливо громадян, слабо захищені.

Для перетворення фондового ринку на один із важливих механізмів фінансування інвестиційних потреб українських суб'єктів господарювання слід розробити стратегію його розвитку, яка має бути спрямована на вирішення таких першочергових завдань: удосконалення нормативно-правової бази функціонування ринку, державного регулювання та саморегулювання; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку цінних паперів та його професійних учасників; модернізація торговельно-розрахункової та облікової інфраструктури; посилення захисту прав інвесторів та інших власників цінних паперів, зниження неринкових ризиків інвестиційної діяльності на ринку; активізація залучення на ринок цінних паперів резидентів, зменшення частки спекулятивного капіталу.

Для досягнення зазначених цілей необхідно здійснити такі заходи: підвищити капіталізацію та ліквідність ринків емісійних цінних паперів; створити сприятливі передумови для підвищення платоспроможного попиту на українські цінні папери з боку внутрішніх інвесторів, насамперед інституційних інвесторів та домогосподарств, спростивши процедури виходу на ринок та запропонувавши інвестиційно привабливі фінансові інструменти та гарантії захисту інвестицій; підвищити рівень концентрації торгівлі на організованому ринку цінних паперів шляхом запровадження на існуючих торговельних майданчиках єдиних правил та стандартів, а також зосередження торгівлі цінними паперами емітентів, що мають стратегічне значення для економіки держави, на організованому ринку; забезпечити ефективну систему захисту законних інтересів інвесторів шляхом підвищення інформаційної прозорості ринку, гарантованого виконання укладених угод, удосконалення обліку прав власності щодо цінних паперів та запровадженні компенсаційних механізмів; запровадити зручні та

маловитратні механізми доступу фізичних осіб на ринки державних цінних паперів; стимулювати залучення заощаджень населення в цінні папери вітчизняних емітентів шляхом встановлення ставок оподаткування доходів від володіння цінними паперами та операцій з ними, на рівні ставок оподаткування доходів від розміщення коштів на банківських депозитах, а також звільнивши від оподаткування емісійний дохід, отриманий від розміщення цінних паперів.

Важливою складовою удосконалення функціонування фондового ринку України є подальший розвиток його ринкової інфраструктури, який має відбуватися відповідно до світового досвіду. Вирішення цього завдання повинно здійснюватись шляхом створення високотехнологічних та максимально зручних для учасників фінансового ринку інфраструктурних інститутів, насамперед обліково-розрахункових та торговельних. Поступово слід забезпечити: перехід до бездокументарного обігу цінних паперів; створити сприятливі організаційно-правові умови для появи конкурентного та ефективного вітчизняного ринку рейтингових послуг, діяльності незалежних рейтингових агентств; модернізувати облікову інфраструктуру фондового ринку, яка полегшить розрахунки між суб'єктами інвестиційної діяльності, сприятиме ефективному виконанню та гарантуванню угод; створити умови для об'єднання існуючих депозитаріїв у центральний депозитарій та розбудови центральної розрахунково-клірингової палати, які підвищать ліквідність ринку, спростять розрахунки за угодами з цінними паперами та зменшать трансакційні витрати. У результаті створення центрального депозитарію будуть знижені такі ризики на вітчизняному ринку цінних паперів, як ризики втрати права власності на цінні папери, ризики невиконання зобов'язань по операціях з цінними паперами, прискорені розрахунки по операціях з цінними паперами, полегшене розкриття інформації щодо їх власників.

Ще одним кроком має стати створення технологічно оснащеної розрахунково-клірингової організації. Клірингова діяльність має бути відокремлена від біржової, а фондові біржі повинні наділятися широкими повноваженнями по роботі з емітентами і частково здійснювати такі функції, як нагляд за дотриманням законодавства на етапі розміщення цінних паперів на організованому ринку; нагляд за дотриманням емітентами, цінні папери яких перебувають в обігу на фондовій біржі, вимог, що стосуються розкриття інформації. Всі ці кроки вимагатимуть розробки відповідних законодавчих актів, а також координації роботи між регуляторними органами, саморегулювальними організаціями учасників фінансового ринку та інвесторами.

Висновки. Таким чином, однією із основних проблем функціонування вітчизняного ринку цінних паперів є недостатня пропозиція фінансових інструментів, придатних для інвестування з погляду їх надійності та дохідності. Тому для забезпечення ефективного інвестування коштів, акумульованих фінансовими інститутами варто:

- створити систему стимулювання вкладання коштів у цінні папери вітчизняних емітентів; повніше використовувати потенціал вітчизняного ринку корпоративних облігацій, який протягом останніх кількох років динамічно розвивався. Для цього слід знизити ризики інвестування у цей вид цінних паперів шляхом підвищення їх прозорості та забезпечення;

- з метою залучення інвестування ресурсів фінансових інституцій у державні боргові цінні папери, прискорити створення нормативно-правової бази для випуску спеціальних фінансових інструментів – пенсійних облігацій. При цьому слід забезпечити дохідність цих цінних паперів принаймні не нижчу, аніж рівень інфляції та розглянути можливість їх випуску з фіксованим валютним доходом або з плаваючим доходом (купоном, що враховує рівень інфляції в період, за який виплачується дохід);

- забезпечити зростання частки муніципальних цінних паперів у активах фінансових інституцій потребує розв'язання низки проблем функціонування ринку місцевих запозичень в Україні. Насамперед, слід усунути наявні прогалини та колізії нормативно-правового забезпечення, врегулювати різні аспекти місцевих запозичень і гарантій, зокрема ті, що стосуються процедури банкрутства органів місцевої влади, конкретизувати механізми реалізації прав та встановити чіткі обов'язки учасників правовідносин, пов'язаних із операціями за місцевими запозиченнями та їх гарантіями з метою захисту інтересів територіальної громади, кредитора та держави, підвищити прозорість ринку цих фінансових інструментів, забезпечити зростання їх дохідності;

- удосконалити порядок випуску іпотечних облігацій та обігу заставних, для чого слід прискорити прийняття Закону України "Про іпотечні цінні папери", який би регламентував процедури випуску і обігу такого роду цінних паперів. Однак, мабуть, що спершу слід провести повноцінну земельну реформу, створити систему гарантій та прозорих умов діяльності учасників іпотечного ринку, насамперед через запровадження ефективної системи державної реєстрації прав на нерухоме майно, вдосконалення системи оцінки нерухомого майна, визначення механізмів страхування іпотечних кредитів тощо;

- стимулювати розвиток ринку похідних цінних паперів і фінансових інструментів. У межах цього напряму мають бути здійснені заходи, спрямовані на появу і становлення ринку українських депозитарних розписок, похідних цінних паперів на боргові зобов'язання, інструментів хеджування відсоткових і валютних ризиків, похідних інструментів на зовнішньоекономічні контракти;

- сприяти розвитку сек'юритизації активів. Для цього слід здійснити заходи, необхідні для прийняття Закону України "Про сек'юритизацію", передбачивши у ньому визначення видів активів, які можуть бути використані з метою сек'юритизації; вимог до емітентів цінних паперів, що випускаються при сек'юритизації; переліку прав вимоги, що можуть вико-

ристовуватися з метою сек'юритизації; обмежень на можливість визнання поступки прав вимоги недійсною; механізми підвищення кредитної якості цінних паперів тощо.

Реалізація зазначених напрямів вдосконалення вітчизняного ринку цінних паперів стане основою його ефективного функціонування та підвищення його ролі у формуванні та реалізації фінансового потенціалу економічного зростання.

Література:

1. WFE: Market highlights for first half-year 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/files/file/stats%20and%20charts/July%202010%20WFE%20Market%20Highlights.pdf>.
2. Bloomberg: Stocks. World Indexes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/markets/stocks/>.
3. УАІБ: Щомісячний огляд діяльності публічних ІСІ в Україні (відкриті, інтервальні, закриті фонди) [Електронний ресурс] / Вересень 2010 року. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1351/49/PublicCII_Sep.pdf.
4. ДКЦПФР: Річний звіт комісії за 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>.
5. ДКЦПФР: Річний звіт комісії за 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>.
6. ДКЦПФР: Річний звіт комісії за 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>.

УДК 339. 94

Слободян Т. І.,*аспірант кафедри міжнародного економічного партнерства Тернопільського національного економічного університету*

КООПЕРАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ

У статті ідентифіковані основні форми міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств. Досліджено та науково обґрунтовано сучасні стратегії поведінки підприємств на світовому ринку технологій. Запропоновано напрями міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: міжнародне науково-технічне співробітництво підприємств, транснаціональні корпорації, інноваційне підприємництво, глобалізація.

В статье идентифицированы основные формы международного научно-технического сотрудничества предприятий. Исследовано и научно обоснованно современные стратегии поведения предприятий на мировом рынке технологий. Предложены направления международного научно-технического сотрудничества предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: международное научно-техническое сотрудничество предприятий, транснациональные корпорации, инновационное предпринимательство, глобализация.

In the articles identified basic forms of international scientific and technical cooperation of enterprises. Investigational and scientifically grounded modern strategies of conduct of enterprises in the world market of technologies. Directions of international scientific and technical cooperation of enterprises are offered in modern terms.

Keywords: international scientific and technical cooperation of enterprises, multinational corporations, innovative enterprise, globalization.

Постановка проблеми. В умовах загострення глобальної конкуренції наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст. імперативом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності у довготерміновій перспективі виступає процес створення та нарощення інноваційних конкурентних переваг. Ключовим чинником таких переваг виступає не забезпеченість природними ресурсами, а наявність конкурентоспроможних наукомістких секторів промисловості.

Економіка розвинених держав ґрунтується на розвитку великих корпоративних структур, навколо яких створюються мережі підприємств серед-

нього і малого бізнесу. На великі корпорації припадає приблизно третина світового експорту переробної промисловості, три чверті всієї торгівлі товарами і чотири п'ятих торгівлі технологіями [5].

У виробництві наукомістких видів продукції конкуренція все більше замінюється координацією і співробітництвом компаній і фірм, які входять до конгломератів, учасники яких пов'язані між собою загальною стратегією. Співробітництво нерідко відбувається у формі коопераційних зв'язків. У багатьох випадках розпочата наукова кооперація надалі переростає у науково-виробничу, однією з форм якої є створення спільних підприємств (близько 50% усіх випадків виробничої кооперації). Саме в такій формі створено близько 40% закордонних філіалів американських і англійських транснаціональних корпорацій, більше половини закордонних філіалів німецьких та італійських компаній, 70% – французьких і майже 90% – японських. Спільне підприємництво значно розширює можливості взаємного трансферу технологій серед партнерів. Значимість окресленого кола питань зумовило вибір дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі проблеми міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств, як основного чинника сучасного розвитку висвітлені у різних аспектах, зокрема, детально досліджується його вплив на сучасну міжнародну торгівлю та міжнародні інвестиції та фінанси. Дослідження таких аспектів цієї проблематики викладено у роботах класиків економічної теорії і політекономії: М. Вебера, Дж. Гелбрейта, Д. Кейнса, З. Ландау, В. Леонтева, А. Маршалла, Т. Мена, А. Сміта та науковців нового покоління: В. Гейця, О. Білоруса, П. Деніелса, С. Дента, М. Інтерлігейтера, П. Ромера, Ф. Перру, Дж. Ліндера, М. Портера, Дж. Сакса, Дж. Стігліца, Л. Тейлора, Дж. Тобіна, С. Фішера. Але, ще й сьогодні, мало праць, що присвячені комплексному аналізу проблем міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств як найважливішої форми міжнародних економічних відносин.

Мета і завдання дослідження полягають у науковому обґрунтуванні сучасних стратегій поведінки підприємств на світовому ринку технологій. Окрім того, потребують вирішення такі науково-практичні завдання: ідентифікація ролі міжнародного науково-технічного співробітництва (МНТС) підприємств у системі міжнародних економічних відносин; дослідження структури і динаміки розвитку сучасного МНТС підприємств в умовах його глобальної трансформації; систематизація основних механізмів регулювання МНТС в умовах глобалізації; виявлення напрямів поглиблення і вдосконалення МНТС, формування стратегій поведінки підприємств для вирішення стратегічних завдань науково-технічного співробітництва в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Зростання корпорації є головним джерелом збільшення трансферу технологій, а також засобом виживання в конкурентній боротьбі. Проведені дослідження показують, що в умовах

зростаючої глобалізації конкурентні переваги міжнародних компаній формуються на основі впровадження інновацій та розвитку високих технологій. Як показує аналіз міжнародного досвіду, сучасною тенденцією концентрації виробничої діяльності міжнародних корпорацій є нова хвиля злиття і поглинання (M&A), які дуже тісно пов'язані з динамікою ринку капіталу [1].

Інтернаціональне злиття чи поглинання дозволяє великим корпораціям знизити витрати, що пов'язані з подоланням вхідних бар'єрів на той чи інший ринок. Компанії утворюють профільні групи, об'єднуючись або просто поглинаючи інші компанії. Це дозволяє компанії отримати переваги шляхом випуску інноваційної продукції, збільшення масштабу діяльності, використання існуючих каналів збуту, іміджу відомої марки тощо.

Розвиток нових комунікаційних технологій призвів до втрати значення відстані між регіонами, що сприяло розвитку глобальних ринків, основними учасниками яких все більше стають інтегровані корпорації, діяльність яких здійснюється в глобальних галузях.

Інтенсивний розвиток інформаційних технологій суттєво вплинув практично на всі сфери життєдіяльності, значно розширивши ринки попиту на продукти ІТ шляхом формування нових інноваційних потреб. Особливістю ринку є високий рівень глобалізації за масштабом, географічною ознакою та регіональним розвитком, а також швидкі темпи. За оцінками "Morgan Stanley Dean Witter", застосування ІТ-технологій у бізнесі дозволяє компаніям знизити накладні витрати на 15–50% і, відповідно, збільшити прибутки [2].

Найбільш суттєву роль у світовому інноваційному процесі відіграють компанії-віоленти, наукова діяльність яких має програмно-цільовий характер, а її результати є доволі передбаченими. Незважаючи на те, що цим компаніям характерний високий рівень консерватизму і бюрократизації, саме вони сьогодні є стрижнем сучасної економіки. Так, якщо від загальної кількості компаній із США, Західної Європи, Японії вони становлять не більше 1-2%, саме вони створюють від 30-50% валового національного продукту (ВНП) і випускають більшу частину всієї промислової продукції [20].

Проте, навіть вкладаючи значні кошти в науку та інновації, компанії-віоленти не відіграють вирішальної ролі в генерації нових ідей, у фундаментальних дослідженнях. Тут переваги на боці малого інноваційного, венчурного бізнесу та університетів. ТНК є беззаперечними лідерами, коли мова йде про реалізацію великих проєктів, розповсюдження масштабних інновацій. Виходячи із потужності фінансових ресурсів, це під силу лише їм.

Вони доводять інновації до комерційного продукту, прагнучи випередити конкурентів, створити і закріпити за собою нові ринки та скористатися принаймні тимчасовими перевагами піонерів нових технологій по всьому світу. Як наслідок, інноваційна стратегія ТНК часто спрямована,

як на поглинання невеликих венчурних компаній з високим інноваційним потенціалом, так і на придбання у них винаходів з метою їх застосування для масового виробництва високотехнологічної продукції.

В економічно розвинених країнах малі підприємства (МП) не просто охоплені системою коопераційних зв'язків із великим бізнесом. Вони – невід'ємна частина виробничої структури великих корпорацій, що використовують ринкову і структурну гнучкість МП, їх інноваційні можливості. Таке співробітництво компенсує великим підприємствам їх незграбність у пошуках і реалізації нових технологічних рішень, у проникненні на нові ринки збуту, в оперативному отриманні важливої інформації, передових інновацій. Необхідність у співробітництві малого і великого бізнесу зумовлена тим, що малі підприємства, з одного боку, значно активніші та сприйнятливіші до технічних нововведень, ніж великі виробничі структури. Так, наприклад, у США малі підприємства реєструють у 13-14 разів більше патентів у розрахунку на одного зайнятого, ніж великі компанії; на малий бізнес припадає 29% загального обсягу американського експорту [4]. В 90-ті рр. малий бізнес забезпечив 55% нововведень [6].

З іншого боку, порівнюючи мале підприємництво з корпоративними структурами, слід констатувати його обмеженість у вирішенні великих і капіталомістких технічних завдань. Крім того, у малого підприємництва обмежені можливості отримання необхідної інформації, воно здебільшого залежить від постійної підтримки його зовнішніми інвестиціями. Воно не таке стає, як корпоративне. У США, наприклад, 65% фірм із кількістю зайнятих до 20 зникають в перші чотири роки свого існування (за цей же час банкрутують лише 37% компаній з кількістю зайнятих більше 500 чоловік, а майже кожна четверта фірма потерпає крах на першому році свого життя). Малі підприємства створюють багато нових робочих місць, але їх працівники слабше соціально захищені порівняно із зайнятими у великих компаніях.

Інноваційне мале підприємництво найчастіше ґрунтується на ризиковій інноваційній діяльності. На відміну від нього у великих корпоративних структурах створюються максимально сприятливі умови для залучення інвестицій, акумулювання надходжень з різних джерел. Становлячи невелику частку загальної кількості промислових фірм, корпоративні структури в розвинених країнах виробляють переважну частку обсягу промислової продукції.

Не тільки в Україні, а й в усьому світі саме великі корпорації утворюють “кристалізуючі ядра” сучасних національних народногосподарських комплексів, навколо яких вибудовуються мережі малих підприємницьких структур. Аналіз цих мереж виявляє, по-перше, залученість у них переважної частини малих фірм. Як свідчить закордонний досвід, у нормальній ринковій економіці, якщо не домінуюча, то частина малих фірм перебуває у сфері інтересів великих підприємств, існує “при них” та “для них”. При цьому сталість стану, доходи, фінансові та інвестиційні можливості малих

фірм безпосередньо залежать від їх відносин із великими підприємствами.

По-друге, безперечним є факт інтегрованості малих підприємств із великокорпоративними в різних формах, включаючи субпідрядні, франчайзингові, венчурно-фінансові і лізингові та ін. Зміст усіх цих форм – інтеграція, функціональне переплетіння крупних і малих господарюючих суб'єктів: виробничих (субпідряд), виробничо-збутових (франчайзинг), інноваційних (венчурне фінансування), виробничо-фінансових (лізинг). А це – різні форми трансферу технологій між "великим" і "малим" бізнесом.

Субпідряд ґрунтується на технологічному розподілі праці в спільній господарській діяльності. При цьому великі підприємства надають МП як своїм виробничим субпідрядникам в оренду приміщення, засоби виробництва, а також забезпечують їх на пільгових умовах сировиною і матеріалами, дозволяють використовувати свій товарний знак для продукції МП. Використання субпідряду набуло надзвичайно широкого масштабу в сучасній ринковій економіці. Так, у вартості літаків і низки інших видів продукції частка субпідряду досягає 50–70%.

Інколи головна організація корпоративної структури практикує франчайзинг: навколо неї формується мережа організацій підприємницького типу (великих, середніх і малих), які, використовуючи її науково-виробничий потенціал, прискорюють дифузії (трансфер) технологічних інновацій в окремих напрямках, збільшуючи обсяги свого підприємницького доходу. Франчайзинг – це система договірних відносин великих ("франчайзерів") і малих ("франчайзі") фірм у виробництві і збуті. Переваги франчайзинга (готова ніша ринку, повний пакет чітких інструкцій, робота під відомою торговою маркою, спільність рекламної кампанії та ін.) забезпечують високу життєздатність малих фірм.

Венчурне фінансування (як різновид такої форми трансферу технологій, як пряме іноземне інвестування) – обмежена певними часовими межами акціонерна участь у капіталі вперше створюваних або вже існуючих малих фірм, діяльність яких, з одного боку, пов'язана зі значним ризиком, а з іншого – здатна забезпечити високу прибутковість. Існують такі форми венчурного фінансування: за характером зв'язку між малою фірмою та інвестором воно підрозділяється на пряме і побічне (яке реалізується через спеціальні фонди). Останнє, своєю чергою, – на фінансування через: фірми венчурного капіталу; венчурні фонди корпорацій; інвестиційні компанії малого бізнесу. Великі корпорації країн з розвинутою ринковою економікою використовують переважно непряме венчурне фінансування у вигляді специфічної форми інтеграції підприємницьких структур різних розмірів. Венчурне підприємництво в основному розраховане на реалізацію також науково-технічних проєктів, які характеризуються високим ризиком, відсутністю будь-яких гарантій щодо досягнення позитивного результату і не отримують фінансової допомоги звичайних кредитних установ. Одним із джерел фінансових надходжень у малі венчурні фірми

якраз і є великі корпоративні структури, зацікавлені в практичному освоєнні наявних інноваційних результатів.

Близькими до венчурного бізнесу є “бізнес-інкубатори”, що діють при великих фірмах, які контролюють інноваційні малі підприємства, ще більше використовуючи різні організаційно-правові форми. При відносно невеликих фінансових витратах добре організований “інкубатор” спроможний, за оцінками експертів, сформувати 50–70 стабільно працюючих нових малих фірм, тобто створити 2 000 нових робочих місць за період 10 років.

Існує три способи зв’язку “бізнес-інкубаторів” з великою корпорацією-лідером:

- корпорація повністю володіє “інкубатором” і відповідно всіма його доходами (у формі орендної плати або прибутку від діяльності);
- спільне з “інкубатором” підприємство венчурного типу, коли корпорація фінансує лише створення “інкубатора”, покриває деякі витрати його діяльності і надає гарантії по кредитах інноваційним МП;
- ліцензійна угода, за якою корпорація надає “інкубатору” право “виращувати” нові фірми для розробки і продажу фірмової продукції та послуг (форма франшизи), але “інкубатор” розпоряджається своєю власністю і доходами самостійно.

Лізинг як форма трансферу технологій і взаємозв’язків між малими та великими підприємствами охоплює широкий спектр господарських відносин і галузей економіки. При цьому малим підприємствам пропонується в лізинг будь-яке устаткування – від простого офісного до найскладнішого. Після закінчення терміну лізингової угоди мале підприємство, як правило, має право викупити його за залишковою вартістю. Посередником у відносинах між великими і малими підприємствами часто виступають спеціалізовані лізингові компанії, ефективна діяльність яких зумовлює зниження трансакційних витрат для МП за рахунок вибору оптимального рішення щодо відбору устаткування, надання відповідних навчальних, консультаційних, маркетингових, рекламних та інших програм, контролю за використанням об’єктів лізингу та ін.

Висновки. При формуванні стратегії поведінки необхідно враховувати та розумно використовувати переваги малих наукомістких підприємств, розширення масштабів інноваційного підприємництва і сполучення в економіці малого і великого корпоративного бізнесу. Мале і корпоративне підприємництво пов’язані одне з одним відносинами не тільки конкуренції, а й співробітництва в різних його формах. Зокрема великі та малі підприємства можуть бути пов’язані вертикально як ланки одного виробничого ланцюга. В іншому випадку співробітництво може бути “вимушеним”, коли одне підприємство повністю залежить від іншого (наприклад, велике підприємство від субпідрядника, а останній – від першого). Взаємодія може бути “залежною”, коли переважаючим мотивом у взаємовідносинах фірм є конкуренція. Може існувати узгодження інтересів фірм у

випадках "спеціалізованої", "незалежної" діяльності, коли підприємства випускають різноманітні товари для різних ринків збуту.

Література:

1. Рудык Н. Б. Семенова Е. В. Рынок корпоративного контроля: Слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Рудык Н. Б. Семенова Е. В. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 43-58.
2. Бережанський А. Торгівці повітрям / Бережанський А. – Контракти. – 29.07.2007.
3. Трошанов С. Е. Финансирование малых компаний в США // Трошанов С. Е. – США и Канада. – 2005. – № 9. – С. 59-67.
4. Гринев Б. В., Гусев В. А., Кедько В. В. Инновационные перспективы Украины / Гринев Б. В., Гусев В. А., Кедько В. В. – Харьков, 2003. – 75 с.
5. Разумнова И. И. Новые тенденции предпринимательской деятельности. / Разумнова И. И. – США и Канада. – 2005. – № 9. – С. 96-114.
6. Щедрина Т. І. Особливості трансферу технологій в корпоративних структурах / Щедрина Т. І. – www.ief.org.ua.
7. А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.

УДК 347. 55:338. 45:622. 32 (477)

Сохацька О. М.,*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,***Стрельбіцька Н. Є.,***кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ДЕРИВАТИВІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто застосування енергетичних деривативів як інструментів управління ціновими ризиками вітчизняними нафтопереробними заводами.

Ключові слова: енергетичний дериватив, форвард, ф'ючерс, опціон, своп, ТНК, НПЗ, нафта.

В статье рассмотрено применение энергетических деривативов как инструментов управления ценовыми рисками отечественными нефтеперерабатывающими заводами.

Ключевые слова: энергетический дериватив, форвард, фьючерс, опцион, своп, ТНК, НПЗ, нефть.

The application of the energy derivatives as price risk management instruments by national petroleum refineries are considered in the article.

Keywords: energy derivates, forward, futures, option, swap, TNC, petroleum refinery, oil.

Постановка проблеми. В останні п'ятдесят років набули широкого використання енергетичні деривативи, в першу чергу, як інструменти управління ціновими ризиками. Тривалий час за їх допомогою прогнозувалися світові ціни, однак неконтрольоване спекулятивне укладання угод на енергоносії на світових біржових та позабіржових ринках стало однією з основних причин дестабілізації світових товарних ринків, що, своєю чергою, посилює світову фінансову кризу.

На нашу думку, незважаючи на негативний досвід, не можна відмовлятися від застосування цих інструментів, адже при правильному їх використанні можна не лише попередити дисбаланс між попитом та пропозицією на світовому енергетичному ринку, але й стабілізувати вітчизняний енергетичний ринок. З огляду на сказане, проблема потребує додаткового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічним питанням біржової торгівлі товарними деривативами присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних учених. Зокрема, дослідженням інструментів біржових ринків деривативів та розробкою нових стратегій їх застосування займаються такі зарубіжні вчені-економісти: В. Бансал, А. Н. Буренін, Дж. Віллей, В. А. Галанов, М. Даніель, О. І. Дегтярьова, Ш. де Ковні, Г. Джеман, О. А. Кандінська, Р. Кауфмен, Р. Колб, Т. Лофтон, Р. Мак-Дональд, Дж. Маршалл, Г. Я. Резго, А. В. Савелкова, Кр. Таккі, Е. Уоррен, А. Д. Фельдман, Т. Франческа, Дж. Халл, А. Хербст.

Питанням дослідження та удосконалення механізмів функціонування вітчизняного біржового ринку, зважаючи на світові тенденції, присвячено наукові праці: П. І. Гайдучького, О. М. Сохацької, Ю. П. Воскобійника, О. М. Могильного, Г. В. Черевка. Значний внесок у дослідження проблем, що пов'язані з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені: В. П. Горьовий, Б. П. Дмитрук, Р. П. Дудяк, О. В. Лактіонов, Г. Б. Машлій, О. С. Мограб, Л. О. Примостка, П. Т. Саблук, В. К. Савченко, М. О. Солодкий, О. М. Сохацька, Г. О. Шевченко, О. М. Шпичак.

Мета і завдання дослідження. Розкрити перспективи застосування енергетичних деривативів на українському ринку нафтопродуктів.

Виклад основного матеріалу. В умовах неефективності цінового прогнозування та збільшення ймовірностей у будь-який момент часу зміни світової цінової кон'юнктури ринку нафти в протилежний бік, великого значення набуває хеджування цінових ризиків за допомогою таких фінансових інструментів, як: форвардні угоди, ф'ючерсні угоди, опціонні угоди, сировинні й базисні свопи, сировинні кредити та сировинні облігації.

Найрозвинутішим форвардним ринком нафти є ринок марки "Brent". Він сформувався на початку 1980-х рр. у відповідь на цінові потрясіння світової фінансової системи у 1970-х рр. і на початку 1980-х рр. Цей ринок є сегментом так званого цінового комплексу "Brent", до якого, крім цього, належать: ринок фізичних поставок сирої нафти "Brent" – датований "Brent" (із визначеною датою поставки), форвардні ринки – 15-денний "Brent" і ринок часткових контрактів нафти марки "Brent", ф'ючерсні ринки на нафту Brent на ICE та NYMEX. Така структура цінового комплексу "Brent" склалась у процесі багаторічного хеджування енергетичними ТНК цінових ризиків. Ціна розрахунків за контрактами на ф'ючерсному ринку "Brent" ґрунтується не на цінах сирої нафти на спотовому ринку, а на котируваннях 15-денного "Brent". Враховуючи той факт, що стандартний обсяг поставки на спотовому ринку "Brent" становить 500 тис. барелів, учасниками цього ринку можуть бути лише великі корпорації. Беручи до уваги те, що місячний оборот має становити щонайменше 25 танкерів (1 танкер – 2,5 млн. бар), українські НПЗ не зможуть стати його активними гравцями. Варто зазначити, що ціна на 2/3 світової нафти формується від цін на ринку датованого "Brent".

Нині на світовому ринку “датований Brent” є близько 10 учасників – найбільших ТНК. Управляючи ціновими ризиками, ТНК укладають форвардні угоди (при побоюваннях різких змін цін на нафту), а за необхідності здійснення реальних поставок мають змогу викупити потрібну кількість нафти пізніше. Тобто, якщо реальна ціна нафти знизиться, то виграш за форвардною угодою частково компенсує збитки, викликані спадом цін.

Як вже зазначалося вище, розмір мінімальної угоди на ринку датованого “Brent” настільки великий, що робить неможливим пряму участь на ньому кінцевих покупців – підприємств нафтопереробної галузі України. Тому ще у 1980-х роках був створений частковий ринок “Brent”, на якому інвестиційні банки реалізовували контракти на 100–200 тис. бар. нафти, а для страхування цінових ризиків розпочали торгівлю ф’ючерсами.

Якщо розглядати сировинний ф’ючерс як зобов’язання контрагента купити/продати певну кількість нафти у майбутньому за ф’ючерсною ціною, який перебуває в обігу на регульованих біржах, де унеможливлений кредитний ризик [1], то є підстава стверджувати, що як для українських НПЗ, так і для іноземних ТНК цей фінансовий інструмент (ф’ючерси на нафту і бензин) є досить перспективним з погляду страхування цінових ризиків контрагентів.

Згідно з базовою формулою теорії зберігання сировинних активів [2]:

$$F_{t,T} = S_t e^{(r(t,T) + u(t,T) - \delta(t,T))(T-t)}, \quad (1)$$

де

$F_{t,T}$ – ф’ючерсна ціна в період t ;

T – термін виконання;

S_t – спот ціна нафти в період t ;

$r(t,T)$ – процентна ставка для позики на $(T-t)$;

$u(t,T)$ – витрати на зберігання;

$\delta(t,T)$ – вигоди від володіння активом.

Із формули (1) видно, що $\delta(t,T)$ можна визначати як прибуток від переробки (перепродажу) протягом певного періоду T , а $r(t,T) + u(t,T)$ як витрати на підтримку інвестиційної позиції, тому, коли нема позичених коштів, а саме $r(t,T)$ у формулі (1), вартість ф’ючерса наближається до спотової ціни з урахуванням витрат на зберігання.

Таким чином, українські НПЗ, укладаючи ф’ючерсні контракти на необхідну кількість нафти за одночасного укладання ф’ючерсів на нафтопродукти з іноземними ТНК, зможуть сформувати локальний ринок повного контанго (покриття витрат на зберігання сировинних активів). Ринок контанго може бути підтриманий у такому стані за державного регулювання взаємин агентів українського ринку нафтопродуктів із іноземними ТНК через розроблення національного стандарту щодо застосування сировинних ф’ючерсів у нафтогазовій сфері. Це дасть змогу уникнути цінових ризиків як українським НПЗ, роздрібним торговцям, так і іноземним ТНК,

спричинених ефектом беквардації (ціни на нафту на короткотермінові контракти вищі, ніж на довготермінові).

Для забезпечення конвергенції ф'ючерсних та спотових цін у стандарті ф'ючерсної торгівлі потрібно передбачити можливість зайняття двох протилежних позицій одним і тим самим контрагентом на ф'ючерсному і на фізичному ринку, що урівноважитимуть одна одну. Тобто, якщо на фізичному ринку НПЗ має довгу позицію (запаси сировини (товару), то на ф'ючерсному він може зайняти коротку позицію (продати ф'ючерсний контракт).

Втрати внаслідок коливання цін на одному ринку будуть урівноважені прибутком, отриманим на іншому. Такий механізм хеджування цінових ризиків працюватиме, оскільки ф'ючерсні ціни змінюються разом із спотовими і конвергують до них на ринках контанго, а базисний ризик на згаданих ринках є значно меншим від хеджованих контрактів. Така організація діяльності унеможливить великі втрати від різкого коливання цін. Українським НПЗ рекомендуємо використовувати довгі хеджі для захисту від можливого підняття цін на сировину і для фіксування своїх витрат (формула 1). При цьому доцільно передбачити використання стратегій купівлі стріп-ф'ючерсів ("strip" – з англ. "стрічка") для фіксування середньомісячних витрат НПЗ і стратегій перекочування ф'ючерсів [1].

Українським підприємствам нафтопереробного комплексу доцільно фіксувати валову маржу [1] ф'ючерсних контрактів із використанням крек-спредів. Спред є загалом одночасною комбінацією позицій за кількома ф'ючерсними контрактами, до того ж сподівана прибутковість спреду залежить від прогнозованості цін на його компоненти.

У світовій практиці крек-спреди найчастіше застосовують НПЗ. Варто наголосити, що це є метод, за якого НПЗ займає позицію між двома ринками (рис. 1).



Рис. 1. Позиція НПЗ при використанні крек-спреду.

При цьому, як видно з рис. 1, НПЗ можуть опинитись у ризикових ситуаціях, спричинених різною факторною природою динаміки ринку сирої нафти та українського ринку нафтопродуктів, який є сферою державного контролю і урядової уваги.

Отже, якщо український НПЗ у момент часу t_0 укладе угоду на купівлю N тис. т нафти в момент часу t_n та одночасно угоду на поставку P тис. т бензину і D – дизельного пального, він може опинитись у ризиковій ситуації, коли ціни на нафту зростатимуть швидше, ніж ціни на бензин і ДП (як це було у серпні-вересні 2008 р.), тому для нього знижують маржу переробки. Для фіксування цієї маржі НПЗ необхідно використовувати крек-

спред – комбінацію довгої позиції за нафтовими контрактами з короткою позицією за бензином і ДП у пропорції: $\frac{N}{P} = \frac{P}{D}$, або $N : P : D$.

Тоді зниження маржі на фізичному ринку буде компенсоване прибутком від ф'ючерсних контрактів, і навпаки.

Використання такої моделі співпраці нафтопереробної галузі України та енергетичних ТНК, що присутні на українському ринку і є здебільшого продавцями нафти, забезпечить безперебійну роботу та прибутковість вітчизняних НПЗ і ринку роздрібних продажів.

Пропонуємо також у цій моделі співпраці нафтопереробної галузі України та енергетичних ТНК передбачити застосування сировинних свопів – позабіржових фінансових інструментів. Свопи активно використовують для управління ціновими ризиками сировинних товарів, зокрема нафти. Доцільність їх залучення обґрунтоване тим, що вони перебувають між форвардними і ф'ючерсними контрактами.

Дилери, які мають значний досвід роботи з валютними та відсотковими свопами, активно виступають посередниками і в операціях із нафтовими свопами, тому в Україні доцільно створити національного своп-дилера, який обслуговуватиме іноземні ТНК й українські НПЗ. Такі дилери, як правило, не укладають односторонніх угод. Підписавши свопову угоду, вони відразу укладають дзеркальний своп із іншими контрагентами або використовують стратегію перекочування ф'ючерсів, яку ми вже згадували, для уникнення власних ризиків.

Сировинний своп є суто фінансовим інструментом, тому більшість енергетичних ТНК при укладанні таких угод мають на меті спекуляцію на динаміці цін (BP, Elf, Shell, Metallgesellschaft) застосовуючи їх в односторонньому порядку; негативний досвід "Metallgesellschaft" також варто проілюструвати.

Класичним прикладом невдалого використання енергетичних деривативів є випадок із німецьким концерном Metallgesellschaft (MG).

Для унеможливлення реалізації спекулятивних цілей контрагентів необхідно, на нашу думку, розробити національний стандарт проведення свопових сировинних операцій на території України.

Категорія своп належить до строкових похідних фінансових інструментів, оскільки вони характерні двома класифікаційними ознаками одночасно, а саме строковістю та похідністю [3-4]. Сировинний своп, зокрема нафтовий, є чисто фінансовим інструментом, який дає змогу через певні проміжки часу здійснювати обмін зафіксованими в контракті грошовими потоками, обсяги яких визначають на базі обсягів поставок сирової нафти чи нафтопродуктів.

Таким чином, використовуючи свопи, НПЗ зможуть фіксувати суму, що вони мають отримати за свою продукцію, і заплатити за сировину ТНК як постачальникам нафти, до того ж, усі несприятливі цінові коливання

компенсують виплатами за своповими контрактами. Останні, своєю чергою, не будуть прямо впливати ні на виробництво нафтопродуктів українськими НПЗ, ні на постачання нафти, спростять доступ до кредитних ресурсів та інвестицій за одночасного хеджування цінкових ризиків НПЗ і ТНК, впливаючи й на структурні ризики України.

У розвинутих країнах свопи стали свого роду інструментом і запорукою формування партнерських відносин між авіакомпаніями та постачальниками авіапального [5]. Надійні конструкції свопів уже викликають бурхливий розвиток свопових газових ринків та ринків сільськогосподарської продукції, хоча $\frac{3}{4}$ свопів у світі – нафтові [6].

Найпопулярніші нині фіксований і плаваючий свопи. Схема плаваючого свопу може бути реалізована у співпраці українських НПЗ з іноземними ТНК, що дасть змогу хеджувати ТНК як цінкові, так і кредитні ризики. Таку ж можливість отримають українські НПЗ (рис. 2).

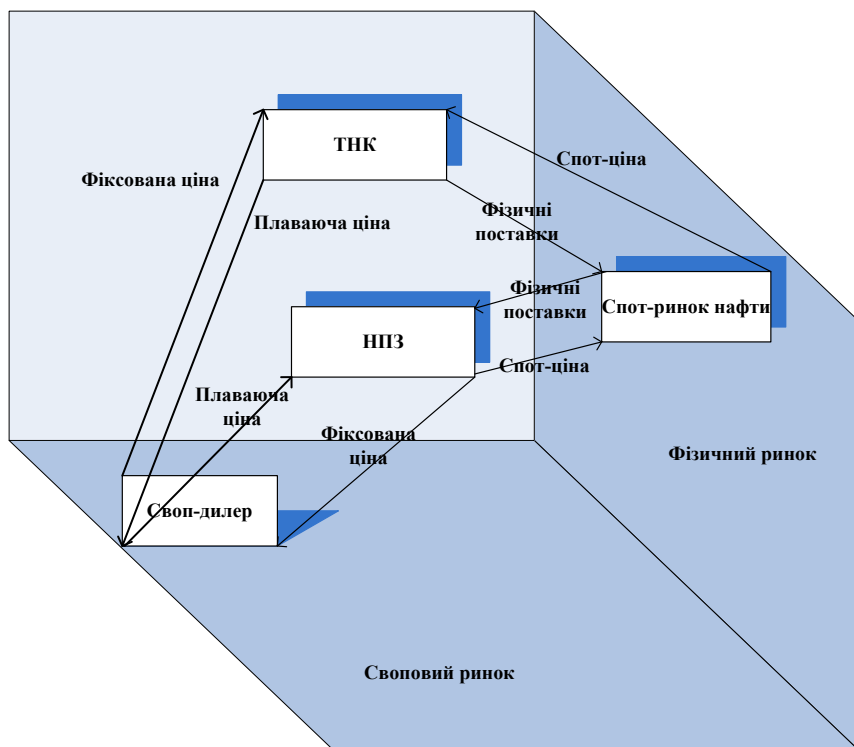


Рис. 2. Схема реалізації свопових угод щодо сирої нафти

Запропонована схема реалізації свопових угод для українських НПЗ за їх співпраці з іноземними ТНК з приводу поставки і переробки нафти. Ефект від використання такої свопової угоди отримають обидві сторони угоди.

Отже, ТНК укладає зі своп-дилером своп-контракт на продаж нафти за встановленою ціною, дилер, своєю чергою (рис. 2), – хеджує свої ризики і шукає іншого контрагента (НПЗ) для укладання протилежного контракту. Як винагороду він отримує спред. Одночасно українським НПЗ пропонують реалізовувати маржинальні свопи щодо світлих нафтопродуктів для фіксації своєї маржі переробки (рис. 3).

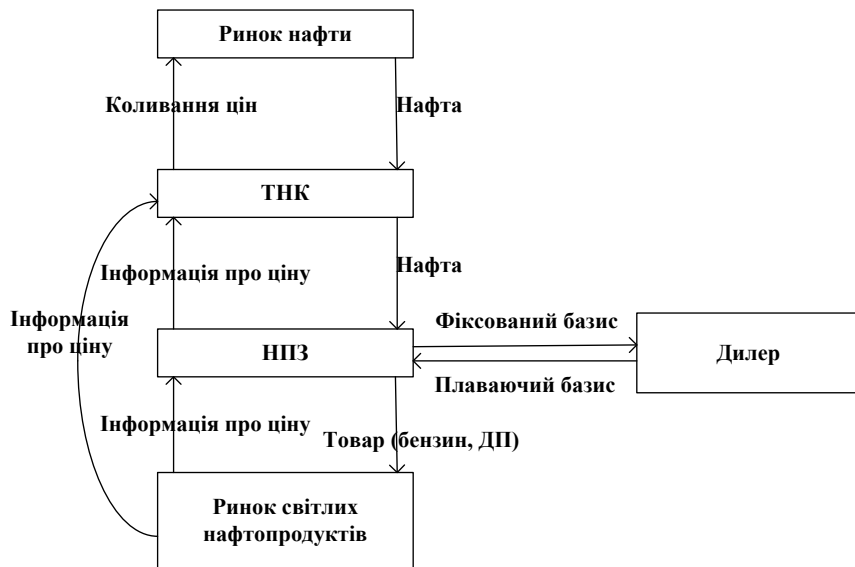


Рис. 3. Схема реалізації маржинального свопу

Але в цьому контексті потрібно наголосити на необхідності використання базисних свопів як інструментів ризик-менеджменту, що дають змогу хеджувати базисний ризик, що є різновидом цінового ризику, спричиненого саме волатильністю цін чи використанням недоброякісного або неадекватного методу ціноутворення базисної ціни свопового контракту.

Поряд із цим можна стверджувати, що маржинальний своп у запропонованому варіанті є базисним свопом на різницю між ціною сирової нафти та ціною світлих нафтопродуктів. Таким чином, НПЗ фіксує свою маржу переробки і, відповідно, норму прибутку за визначених обсягів поставки сировини (що передбачено своповою угодою), у випадку як синхронного коливання цін на нафту та світлі нафтопродукти, так і асинхронного коливання.

Така форма організації співпраці українського нафтопереробного комплексу з іноземними нафтогазовими ТНК, що є активними гравцями на ринку світлих нафтопродуктів України і на світовому ринку сирої нафти, стимулюватиме останніх до введення запропонованих вище фінансових інструментів на практиці.

Висновки. На основі вищевикладеного можна наголосити на необхідності застосування енергетичних деривативів на вітчизняних товарних та фінансових ринках. Саме ці інструменти будуть виступати стимулом для розвитку чи, принаймні, стабілізації нафтопереробного ринку України. На підтримку наших пропозицій виступає той факт, що у Енергетичній стратегії Російської Федерації на період до 2030 року передбачено розвиток торгівлі енергетичними деривативами (ф'ючерсами, опціонами тощо) із використанням валюти РФ та залучення широкого кола інвесторів, в тому числі населення, у процес інвестування в енергетичні деривативи російських біржових площадок.

Література:

1. Hull J. Options, Future and other Derivatives. Perspective Hall / J. Hull – 2002. – P. 458.
2. Cuthbertson K. Financial Engineering. Derivatives and risk management / K. Cuthbertson, D. Nitzsche // John Wiley&Sons, Ltd. – 2001. – 776 p.
3. Сохацька О. М. Деривативи на погоду як інноваційні фінансові інструменти страхування втрат від природніх катаклізмів / О. М. Сохацька, Н. Є. Стрельбицька // Вісник ТАНГ. – 2005. – № 5-1. – С. 224-234.
4. Сохацька О. М. Ф'ючерсні ринки: глобальні тенденції та становлення в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук: спец. 08. 05. 01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / О. М. Сохацька. – Тернопіль. – 2003. – 37 с.
5. Ricard C. Jet Fuel Strategies: Options Available for Airlines and a Survey of Industry Practices / C. Ricard, A. Wolf // Working Paper. Kellogg School of Management. Northwestern University. – 2004. – P. 29.
6. Hedging Jet Fuel Purchases. BMO Commodities Derivatives Group, 2005. – P. 448.

УДК: 336

Топішко І. І.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Національного університету “Острозька академія”,***Топішко О. І.,***магістр Європейського університету*

РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ: ШЛЯХ ДО ОБЕЗЗЕМЛЕННЯ СЕЛЯНСТВА ЧИ УТВЕРДЖЕННЯ ЇХ ТРУДОВОГО ПРАВА?

У статті розглянуто соціально-економічні наслідки приватизації землі та ймовірні наслідки введення її в ринковий обіг. Обґрунтовується теза щодо необхідності введення в товарний обіг не права володіння землею, а права користування (оренди).

Ключові слова: *власність, приватизація землі, оренда, трудове право на землю.*

В статье рассмотрено социально-экономические последствия приватизации земли и возможные последствия внедрения ее в рыночный оборот. Обосновывается тезис относительно необходимости внедрения в товарный оборот не права владения землей, а права пользования (аренды).

Ключевые слова: *собственность, приватизация земли, оренда, трудовое право на землю.*

The article investigates socio-economic consequences of privatization of land and probable consequences of its applying in the market circulation. The author substantiates the thesis that it is necessary to introduce into commodity circulation not a right of possession but a right of use (lease).

Key words: *ownership, privatization of land, lease, labor land right.*

Постановка проблеми. Світова та вітчизняна історія містить багатий матеріал як щодо розмаїття варіантів земельних реформ, так і тенденцій в еволюції земельних відносин у загальноцивілізаційному плані. Земельні відносини завжди були в центрі уваги економічної науки. Цей досвід і його теоретичні узагальнення необхідно всебічно і глибоко вивчати з тим, щоб мінімізувати прорахунки під час здійснення земельної реформи в умовах сучасної України. В найбільш загальному плані тенденція розвитку земельних відносин проявляється в їх еволюції від колективної власності на землю на ранніх етапах розвитку людської цивілізації до утвердження приватної власності і до соціалізації землі. “Колективна

власність на землю, – зазначав Л. Морган, – була загальним явищем у варварських племен” [1, с. 71]. Колективний характер використання землі зумовлюється як низьким рівнем розвитку суспільства, так і наявністю значної кількості вільних земель. Індивідуальне привласнення землі зумовлювало процес її концентрації в руках одних, нечисленних прошарків суспільства і позбавляло доступу до неї як до засобу виробництва інших. Тому в одних земля починала відігравати роль не засобу виробництва, необхідного для отримання життєвих засобів, а знаряддя самозбагачення, а в інших – засобу їх закріпачення. В економічній науці понад століття тому почала глибоко і широко обґрунтовуватись ідея трудового права на землю, яка є актуальною, як на наш погляд, для сучасної української реальності в сфері земельних відносин.

У комплексі проблем, що постають у зв’язку з економічними перетвореннями, реформування земельних відносин займає особливо важливе місце. Земельне питання – це питання, яке зачіпає інтереси не тільки тих, хто живе і працює на селі, а й всього суспільства. Крім того, це питання, яке зачіпає інтереси майбутніх поколінь. І тому в процесі реформування земельних відносин не повинно бути місця непродуманим імпровізаціям, суб’єктивізму і авантюризму. В роки “ринкових” реформ суспільству цілеспрямовано нав’язувалась думка про те, що єдиним шляхом вирішення продовольчої проблеми є утвердження приватної власності на землю. “Приватна власність на землю, – зазначалось у доповіді Президента, – має стати домінуючою базою аграрних перетворень” [2]. Такий підхід до вирішення земельного питання в сьогоденних умовах, на наш погляд, є хибним. “Для трудового народу, – писав видатний дослідник аграрних відносин О. В. Чаянов, – збереження власності на землю означає нове ярмо нових поміщиків... Для народу важлива не власність на землю, а важливо те, щоб він мав доступ до землі і щоб йому не заважали працювати на ній стабільно і продуктивно” [3, с. 36].

Як показує досвід господарювання і реформ в інших країнах (Ізраїль, Китай, В’єтнам, Білорусь і т. ін.), успішний розвиток сільськогосподарського виробництва визначається зовсім не формами власності на землю, в будь-якому випадку не тільки ними. До прикладу пропорції в обміні між сільським господарством і іншими галузями встановлюються під впливом державної політики, а не форм власності. Під час великої економічної депресії в США власність на землю була приватна, що однак не вберегло сільське господарство від утворення “ножиць цін”. Наш вітчизняний досвід другої половини 50-х і другої половини 60-х років свідчить, що прискорений (за світовими мірками бурхливий) розвиток сільського господарства забезпечувався при незмінності форм власності, але на основі перегляду пропорцій в обміні на користь сільського господарства. Головна увага в економічній політиці повинна зосереджуватись не на питаннях перерозподілу майна і землі (це все той самий більшовизм чи небільшовизм), а на

створенні дієвого мотиваційного механізму. А це можливо лише за умови припинення не на словах, а на ділі, пограбування сільського господарства через механізми ціноутворення і оподаткування. Зміна форм власності, в тому числі і на землю, по суті, нічого, окрім перерозподілу не змінює. Якими б не були форми власності, наївно сподіватися, що люди, які будуть працювати на землі, робитимуть це ефективно і зацікавлено, якщо їх доля у вартості кінцевої реалізації продукції буде такою, як сьогодні. Ніякі маніпуляції з формами власності нічого не дадуть (це вже досить чітко видно і сьогодні) і загалом дати не можуть, якщо сільськогосподарському виробнику будуть недоступні за ціновими параметрами сучасна сільськогосподарська техніка, мінеральні добрива, паливно-мастильні матеріали, засоби захисту рослин і т. ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Земельним відносинам завжди, починаючи з пам'яток Давньосхідної економічної думки, надавалось в економічній літературі великого значення. Зокрема, в Артхашастрі чітко зазначалось, що обробіток ділянки землі є неодмінною умовою прав землеволодіння на неї [4, с. 90]. Більшість економістів-класиків обґрунтовували необхідність і правомірність приватної власності на землю. Але вже в межах класичної школи політичної економії ця теза починає заперечуватись. Так, Дж. С. Мілль поставив питання щодо необхідності докорінної перебудови існуючої системи земельних відносин, що ґрунтувалась на приватній власності. “Держава може виступати у ролі єдиного землевласника, – зазначав Дж. С. Мілль, – а землероби мають бути орендарями, що утримують свої ділянки на підставі термінового чи безтермінового договору” [5, с. 282–283].

Наприкінці XIX – на початку XX ст. в економічній науці стала глибоко і широко обґрунтовуватись ідея трудового права на землю. Чи не найбільш глибоко і аргументовано ця ідея розкривається у працях видатного дослідника аграрних відносин О. В. Чаянова. “Землю ніхто не створив; земля нічия; вона, як сонце і повітря, є загальним надбанням”. А тому “вся земля... повинна бути визнана загальнонародним надбанням і повинна перейти в трудове користування народу” [3, с. 36].

У марксистській концепції обґрунтовувалась необхідність суспільної власності на землю, а абсолютна більшість радянських, в тому числі й українських радянських економістів, обстоювали доцільність державної форми власності на неї та інші природні ресурси.

У період незалежності України в зв'язку з реформуванням аграрного сектору економіки і здійсненням перебудови земельних відносин інтерес науковців до дослідження цієї проблематики значно посилюється. Різні аспекти реформування відносин власності на землю розглядалися у працях А. Гальчинського, В. Геєця, І. Лукінова, Є. Майовця, С. Мочерного, О. Онищенка, М. Павлишенка, П. Саблука, Л. Шепотько, В. Юрчишина та інших економістів. Проте, незважаючи на інтенсифікацію наукових до-

сліджень, низка проблем, в тому числі і ключових, залишаються гостро дискусійними. Це стосується, насамперед, проблематики, пов'язаної із введенням землі в ринковий обіг, перетворенням її в об'єкт купівлі-продажу. Недостатньо глибоко і всебічно розкриті наслідки, особливо соціальні, приватизації землі та введення її в ринковий обіг. Особливої уваги заслуговує подальший аналіз ризиків та загроз, що йдуть від іноземного капіталу в процесі можливого введення землі в товарний обіг.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування необхідності введення в ринковий механізм права користування землею, а не права володіння нею.

Виклад основного матеріалу. Загальноекономічне та соціальне становище України у вирішальній мірі сьогодні зумовлюється станом її агропромислового комплексу (АПК). Особливо важливу роль сільське господарство і АПК в цілому покликані відіграти у подоланні такого ганебного явища як бідність. Адже "відповідно з оцінками Світового банку, що базуються на зіставленні показників ряду країн світу, зростання ВВП, обумовлене зростанням сільського господарства, щонайменше удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, отримане за рахунок інших галузей" [6, с. 135].

В аграрному секторі економіки продовжують наростати кризові явища. Поглиблюється спад виробництва, особливо в тваринництві, зменшується поголів'я худоби, занепадає матеріально-технічна база, знижується рівень життя сільського населення, деградує соціальна сфера та інфраструктура, не зупинена тривала депопуляція. За багатьма показниками сільськогосподарське виробництво відкинуто назад на десятиліття, а за деякими ключовими, наприклад, поголів'я ВРХ, у ХІХ століття.

Деструктивні процеси в розвитку економіки і, зокрема, аграрного сектору зумовлювались комплексом об'єктивних і суб'єктивних чинників. Проте головною, на наш погляд, причиною занепаду сільського господарства і АПК в цілому, руйнування створеного за попередні десятиліття потужного виробничого потенціалу є суттєві прорахунки в соціально-економічній політиці. Командно-адміністративна система, по-перше, не могла з огляду на інерційність миттєво трансформуватися у ринкову. По-друге, сама сучасна ринкова система господарювання не виключає, а навпаки, передбачає утвердження і функціонування розгалуженої і узгодженої в усіх аспектах системи державного регулювання.

Прискорений демонтаж притаманних для командно-адміністративної системи важелів і методів державного управління народним господарством і разом з тим суттєве запізнення з формуванням системи державного регулювання, що адекватна перехідній економіці, стали головною причиною хаотичності у розвитку соціально-економічних процесів. На хвилі критики командно-адміністративних методів управління народним господарством широкого розповсюдження почали набувати підходи, в яких за-

перечувалась або ж зводилась до мінімуму необхідність державного втручання в розвиток економіки, перебільшувались роль і значення механізмів ринкової саморегуляції. В 90-х роках відбувався процес формування моделі “дикого” капіталізму, яка розглядається в наш час як анахронізм у цивілізованому світі. “Мы с вами должны внедрить, впихнуть, толкнуть капитализм в сельское хозяйство Украины, – говорил я министрам по сельскому хозяйству”, – зазначає Л. Д. Кучма [7, с. 397].

Оскільки головним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, то й реформування земельних відносин цілком правомірно розглядалось і надалі розглядається як фундамент усіх реформ в аграрному секторі економіки. Поняття “земельні відносини” і, відповідно, їх реформування значно ширше від поняття “відносини землеволодіння” і, відповідно, “реформа відносин землеволодіння”.

Виділимо два моменти, що мають якщо й не більше, то й не менше значення у земельних відносинах, ніж відносини землеволодіння. Ігнорування цих моментів за будь-яких форм власності на землю неминуче буде прирікати наше сільське господарство і село в цілому, а за ним і всю країну, на подальшу деградацію.

Перший момент найбільш фундаментальний і пов’язаний він з виснаженням ґрунтів. Зменшення гумусу в чорноземах розпочалося ще в радянський період, з 60-70-х років. У роки незалежності цей процес не зупинився, а навпаки, стрімко прискорюється. Різко зменшилось внесення органічних добрив, грубо порушуються правила сучасної агрокультури. З метою максимізації прибутків не дотримуються сівозміни. До прикладу, висівання соняшнику по соняшнику стало не лише розповсюдженим, а й мало не звичним явищем. В результаті, “за 47 років в орному шарі відбулися необоротні руйнівні процеси. Згідно з вибіркоким дослідженням вчених, вміст гумусу в чорноземах зменшився на третину” [8].

Реальність, при всій обмеженості ресурсів, насамперед фінансових, жорстко диктує необхідність розробки і реалізації довготривалої комплексної національної програми підвищення родючості ґрунтів. Для України, враховуючи теперішній стан справ і тенденцій, що мають місце, така програма мала б стати пріоритетом з пріоритетів. За своєю значимістю з погляду довготривалих загальнодержавних і загальнонародних інтересів в один ряд з нею можна було б поставити лише демографічну проблематику.

Другий момент пов’язаний із оптимізацією розмірів сільськогосподарських підприємств. Сьогодні в цьому плані чітко проявляються дві крайнощі, жодна з яких не є ні економічно доцільною та ефективною, ні соціально сприйнятливою. За даними офіційної статистики на 2007 рік кількість підприємств, що мали сільськогосподарські угіддя площею до 5 га становила 6 147, понад 10% від загальної їх кількості [9, с. 153]. За даними теперішнього міністра аграрної політики М. Присяжнюка “при розпаюванні земель лише на дороги між ними було відведено близько 2 млн. га

чорнозему" [10]. "Земельні ділянки, – зазначав А. К. Покритан, – сьогодні мають 77% усіх сімей України. Затрати часу на їх обробіток становлять 35,1% сумарних чоловічих і 50% сумарних жіночих затрат робочого часу, тобто жінки більше працюють на земельних ділянках, ніж за наймом." [11]. Карликові сільськогосподарські підприємства за визначенням не можуть бути ефективними, в тому числі і з погляду використання земельних та трудових ресурсів.

З іншого боку, сьогодні відбувається інтенсивний процес формування надпотужних холдингів, які "володіють 125, 120, 150 тис. га землі на основі оренди. Подібне, – зазначає В. Геєць, – можливе лише в колоніальних країнах" [12]. Крім того, сотні тисяч га землі передається в оренду іншим державам з метою організації ними на нашій землі власного виробництва сільськогосподарської продукції [12].

Ці крайнощі різко знижують народногосподарську ефективність аграрного сектору економіки, зумовлюють загострення низки соціальних проблем, перш за все зайнятості сільського населення. Тому реформування земельних відносин має враховувати як одну з найбільш пріоритетних складових оптимізацію розмірів сільськогосподарських підприємств. В економічній науці ще в 20-х роках ХХ ст. створена для цього добротна теоретична та методологічна основа. О. В. Чаяновим була обґрунтована концепція оптимальних розмірів сільськогосподарських підприємств, яка могла б бути використана, як на наш погляд, в сучасних вітчизняних реаліях. Вчений-аграрник виходив з того, що суперечки щодо переваг і недоліків крупного або ж дрібного виробництва є безпредметними. Крупне виробництво має переваги, але до певної межі. А тому в господарській практиці необхідно знаходити оптимум. Оптимум має місце там, де за інших рівних умов собівартість отримуваних продуктів буде найменшою. [13, с. 13]. Він залежить від низки об'єктивних чинників: природних умов, спеціалізації господарства тощо.

Стосовно сільськогосподарських підприємств Чаянов розчленував всі елементи собівартості на три групи: ті, що є незалежними від розмірів господарства (вартість насіння, добрив і т. ін.); ті, що зростають при укрупненні господарств (наприклад, транспортні витрати); ті, що зменшуються при збільшенні розмірів господарств (наприклад, вартість машинокористування). Оптимальні розміри має те сільськогосподарське підприємство, яке на одиницю продукції забезпечує мінімум сумарних витрат.

Таким чином, у процесі реформування земельних відносин необхідно уникати створення як дрібних, а отже, і неефективних господарств, так і великих латифундій. Останні в багатьох випадках зорієнтовані на монокультуру, експорт непереробленої сировини, а отже, – нездатні забезпечити повну і ефективну зайнятість сільського населення і збалансований розвиток самого сільського господарства. До того ж дрібні господарства можуть стати і подекуди стають легкою здобиччю холдингів. Процес

збільшення господарств в умовах товарного виробництва неминучий. На це вказує не тільки світовий, а й вітчизняний досвід. Так, понад століття тому І. Я. Франко писав: “Грунт наших рільників надзвичайно подрібнений, а тому неспроможний навіть прогодувати протягом року родину і, – змусивши її залізати в борги, дуже швидко стає власністю лихварів, банків або багатіїв” [14, с. 54].

У більш широкому плані на основі глибокого аналізу земельних відносин О. В. Чаянов обґрунтовував необхідність соціалізації землі, введення трудового права на землю без права її купівлі-продажу. Трудове право на землю виводилось О. В. Чаяновим з найбільш фундаментального права людини – права на життя. Кожна людина, за Чаяновим, маючи безумовне право на життя, може в практичній площині реалізувати його за умов наявності засобів існування. Зважаючи на те, що останні створюються працею, то маючи право на життя, людина повинна мати також право на працю. Але для того, щоб мати можливість працювати, необхідно мати засоби виробництва. Оскільки ж основним засобом виробництва є в кінцевому підсумку земля, то без неї неможлива ніяка праця взагалі, а отже, неможливе і саме життя. Таким чином, визнаючи, за Чаяновим, право людини на працю, логічно необхідно визнати і її право на працю на землі, або ж трудове право на землю. Отже, визнання права людини на життя зумовлює необхідність визнання трудового права на землю. Трудове право на землю виключає можливість розпорядження нею з будь-чєї сторони на власний розсуд: продавати її, здавати в оренду, використовувати як об’єкт застави, проводити з нею інші операції, спрямовані на отримання нетрудових доходів. Визнаючи землю виключно народним надбанням, О. В. Чаянов припускав різноманітні форми землекористування, в тому числі і приватне. Причому конкретні форми землекористування повинні враховувати місцеві умови, а не насаджуватись за якомось шаблоном. З цих позицій відбувалось і трактування рентних відносин. Рента розглядалась вченим як нетрудовий дохід від землі, який утворюється внаслідок збільшення чисельності населення, зростання цін і т. ін. Вона створюється всім суспільством, а тому повинна вилучатись особливими податками і використовуватись на задоволення загальносуспільних потреб. Вилучення нетрудового доходу – ренти розглядалось як важливий засіб “вирівнювання” і користування землею. Оподаткування ренти повинно сприяти також встановленню таких умов господарювання, коли “рівна одиниця затраченої праці і засобів давала б у загальному рівний дохід” [3, с. 39].

З самого початку земельної реформи під неї закладені потужні та небезпечні міни у формі очевидних і надзвичайно гострих суперечностей, а, нерідко, і прямих абсурдів. І прикрим є те, що з роками ці суперечності не знімаються, не розв’язуються, а навпаки, все більше і більше загострюються, що врешті-решт, може завершитися процесом детонації. Насамперед потрібно зазначити, що в Конституції України зафіксовано положення: “Земля, її

надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України. . . є об'єктами права власності Українського народу. . . Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону" [15]. А в ст. 41 константується, що "ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним" [15]. Отже, уже в самій Конституції містяться непримиренні суперечності. Адже, якщо земля є власністю всього українського народу, то вона аж ніяк не може бути набутою у власність окремих громадян. Якщо ж окремі громадяни мають право власності на землю, як і юридичні особи, то вона вже не може бути власністю всього українського народу. Вона за таких обставин **може бути надбанням всього українського народу, надбанням, що знаходиться у власності окремих груп, але аж ніяк не об'єктом права власності всього українського народу.**

Реформування земельних відносин, особливо в 90-ті роки, проводилось навіть не на основі суперечливих законів, а на базі підзаконних нормативних актів (Указів Президента). І саме в цих Указах була визначена "дорожня карта", яка до сьогодні так і не піддавалась коректуванню, хоч вже саме реальне життя буквально волає про необхідність зміни системи координат. Відповідно до Указів відбулося розпаювання земель сільськогосподарського призначення і встановлено, що право приватної власності на земельну частку (пай) може бути об'єктом купівлі-продажу, дарування, міни, успадкування, застави.

Розпаювання землі відбулося таким чином, що далеко не всі трудівники, які мали безпосереднє відношення до праці в агропромисловому комплексі, були залучені до цього процесу. Це стосується працівників соціальної сфери, систем "Сільгосптехніки", "Сільгоспхімії", "Міжколгоспбуду", органів управління АПК тощо. Виключеними з цього процесу виявились працівники учгоспів, племінних та насінневих господарств, машиновипробувальних станцій та інших спеціалізованих державних сільськогосподарських підприємств. Окрім того, величина земельних паїв виявилась суттєво різною, причому не тільки в регіональному розрізі, а навіть у межах одних і тих же сіл (там, де в селах було по декілька селянських спілок). Більша частина власників земельних паїв як працездатного, так і пенсійного віку здає свої паї в оренду. В 2009 році власники земельних паїв здавали в оренду 17, 5 млн. га землі на суму 4,5 млрд. грн., тобто з одного га теперішні земельні власники отримували лише 257 грн. Водночас орендарі, – за розрахунками міністра аграрної політики М. Присяжнюка, – отримували з кожного гектара 53 тис. грн. [10]. Ці цифри більш ніж наглядно вказують на те, що на сьогодні реальну економічну владу мають не власники і тим більше не працівники, а господарські формування, які використовують орендовану за мізерну плату землю.

У зв'язку з періодичними продовженнями мораторію на вільну купівлю-продаж землі, відбувається формування тіньового земельного ринку. Ши-

роко розповсюдженням механізмом фактичної купівлі – продажу землі є оформлення кредитів під заставу земельних паїв. Ось що пише один із дописувачів до газети: “У всіх наших селах (у Веселівці, Крутоярці, Ново-Миколаївці, Степанівці, Ново-Олександрівці тощо). . . процвітає продаж землі. Приїхали “хазяї” і купують по 8 тис. – 1 гектар. А в селян по 7 гектарів, то ж дають господареві землі 56 тис. гривень, а той пише розписку, що позичив гроші під заставу землі. . . за один день в одному тільки селі так продали 50 паїв” [16]. У зв’язку з такими та аналогічними процесами відбувається прискорене обезземелення селянства і концентрація земельної власності в руках представників крупного фінансового капіталу. Сучасні механізми не убезпечують повністю і концентрацію земельної власності у представників іноземного капіталу. Мав рацію професор М. М. Павлишенко, зазначаючи, “що здавання паїв в оренду, якою нас тішать реформатори, є паразитичною формою існування землевласників, нехай і бідних селян. Це своєрідна подачка за їхнє мовчання. Так, приватизувавши землю, селянин зможе продати її, заставити в банк під кредит, але вже ніколи її не поверне” [17, с. 271].

Висновки.

1. Широко розповсюджене економістами ліберельного напрямку та реформаторами-ринковиками твердження щодо більш високої економічної ефективності приватної власності, в тому числі і приватної власності на землю, в наших конкретних умовах не знайшло підтвердження. Воно виявилось хибним. Розпаювання землі і перетворення її в приватну власність призвело не до підвищення ефективності та прискореного розвитку сільськогосподарства, а до його деградації, руйнування потужної матеріально-технічної бази, виснаження ґрунтів і, головне, депопуляції сільського населення. “Ступінь ефективності виробництва окремих товарів або послуг, – зазначає шведський економіст Клас Еклунд, – навряд чи визначається безпосередньо відносинами власності” [18, с. 166.]. В національній доповіді Академії наук України міститься чітка і влучна характеристика наслідків приватизаційних процесів. “Обраний хибний шлях приватизації, – зазначається в ній, – спричинив формування неефективного власника. . . поряд з неефективним власником став неефективний працівник ” [6, с. 5].

2. Приватизація землі зумовила формування в широких масштабах двох типів господарських структур. З одного боку, утворилась, особливо в малоземельних регіонах країни, велика кількість дрібних, карликових, низькотоварних господарств селян, що ґрунтуються на використанні власної, як правило, низькопродуктивної ручної праці. Такі господарства не є і не можуть бути за визначенням ні високоефективними, ні конкурентоспроможними. З іншого боку, має місце інша крайність, що проявляється у формуванні та функціонуванні холдингів, новочасних латифундій з десятками, а то й сотнями тисяч гектарів землі. Значна частина таких господарських структур зорієнтована не на забезпечення комплексного

розвитку сільськогосподарського виробництва і вирішення проблеми зайнятості сільського населення, а на виروشання зернових і технічних культур та продаж їх на зовнішніх ринках з метою максимізації прибутків окремих осіб. Особливо ж небезпечним є те, що через ці структури в аграрний сектор безконтрольно заходить іноземний капітал з метою привласнення у майбутньому української землі. "Іноземні компанії, – зазначає Л. Д. Кучма, – скуповують корпоративні права вітчизняних аграрних структур, саме тих, які мають багато родючої землі в оренді і на тривалий період. . . стає очевидно, що боротьба іноземних країн за українські землі розпочалася" [19, с. 417, 429]. В таких холдингах, поки-що "де-юре паї в оренді, де-факто – куплені" [19, с. 416]. У недалекому майбутньому не тільки де-факто, а й де-юре земля опиниться в основній масі у власності іноземних та вітчизняних новоспечених латифундистів. У результаті, відбудеться чергове обезземелення селянства, – з одного боку. І, – з іншого боку, – земельна власність буде зрощеною з крупним фінансовим капіталом. Земельна рента стане безконтрольно привласнюватись невеликою групою людей. Ні держава, ні селянство, ні народ в цілому, від цього нічого не виграють, а лише програють. Крім того, значна частина українських чорноземів стане українською лише георгафічно, а не економічно. Народ опиниться не на своїй власній, а на належній іноземцям землі з усіма наслідками, що випливають звідси. Головний же з них зводиться до того, що економічно неналежна народу земля згодом, лише через декілька десятиліть, неминуче стане неналежною йому і георгафічно.

3. Ще не повністю втрачені можливості для суттєвого коригування ходу земельного реформування і зупинки процесу обезземелення та зuboжіння селянства. Для цього необхідно відмовитись від права приватної власності на землю. Земля сільськогосподарського призначення має бути у загальнонародній (державній) власності. Форми ж землекористування можуть бути різними, включно з приватним землекористуванням. У ринковий обіг, таким чином, на конкурентній основі, має вводитись не право володіння землею, а право користування нею. Такий підхід, на наш погляд, створить всі необхідні та достатні передумови для доступу до землі тих, хто буде безпосередньо на ній працювати. Це й буде утвердженням трудового права на землю. Реалізація такого підходу не лише створить передумови для ефективного господарювання, а й унеможливить концентрацію земельної власності в руках невеликої групи людей, в тому числі іноземців. Була б повністю виключена також можливість фінансових спекуляцій із найціннішим надбанням українського народу – землею.

Література:

1. Цит. за: Гальчинський А. С., Єщенко П. Є., Палкін Ю. І. Основи економічної теорії. – Київ, 1995.
2. Л. Д. Кучма. Шляхом радикальних ринкових реформ // Урядовий кур'єр. – № 158-159. – 13 жовтня. – 1994.
3. А. В. Чаянов. Избранные произведения. – М., 1989.
4. Всемирная история экономической мысли. – Т. 1. – М., 1987.
5. Милль Дж. С. Основы политической экономии. – М., 1980.
6. Новый курс: реформи в Україні 2010-2015. Національна доповідь. – К., 2010.
7. Леонид Кучма. После майдана. Записки президента 2005-2006. – К., 2007.
8. Володимир Чопенко. Вони молотять – вона працює! // Дзеркало тижня. – № 31. – 22 серпня. – 2009.
9. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К., 2008.
10. “2000”, 23. 04. 2010 р.
11. А. Покритан. Ринкова трансформація і проблема пріоритетів у економіці України. Економіка України. – № 12. – 1997. – С. 18-27.
12. Дзеркало тижня. – № 8. – 2009. – 7 березня.
13. Чаянов А. В. Оптимальные размеры сельскохозяйственный предприятий. – М., 1928.
14. Франко І. Я. Що таке соціалізм? – Збірник творів. – Т. 45.
15. Конституція України. – К., 1996.
16. Товариш. – № 19. – 2009.
17. Михайло Павлишенко. Роздуми економіста... – Львів, 2009.
18. Клас Еклунд. Эффективная экономика. – М., 1990.
19. Леонід Кучма. Зламана десятиліття. – К., 2010.

**МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
У ФІНАНСАХ**

УДК 64. 018. 1/9

Володько Л. П.,*кандидат экономических наук., доцент Полесского государственного университета*

НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

У статті запропонована методика оцінки якості банківських послуг, яка застосовує апарат теорії нечітких множин.

Ключові слова: банківські послуги, якість банківських послуг, критерії якості, показник якості, оцінка якості, метод, ранг, методика, функція належності.

В статье предложена методика оценки качества банковских услуг, использующая аппарат теории нечетких множеств.

Ключевые слова: банковские услуги, качество банковских услуг, критерии качества, показатель качества, оценка качества, метод, ранг, методика, функция принадлежности.

In the paper the methodology of assessment of bank services quality is suggested, in which fuzzy sets theory tools are implemented.

Keywords: bank services, bank services quality, quality criteria, quality index, quality assessment, method, rank, methodology, membership function.

Постановка проблемы. В настоящее время сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся сфер экономики, охватывающих широкий спектр различных видов деятельности, в том числе: экскурсионно-гостиничный, здравоохранение, страхование, банковский, фондовый рынок, образование и т. д. Банковская система является кровеносной системой экономики любой страны, поэтому к качеству банковских услуг предъявляются повышенные требования. В этой ситуации на первый план выходят проблемы контроля, оценки и постоянного повышения качества банковских услуг, а использование эффективных методик для решения этих проблем позволят удерживать постоянных клиентов и привлекать новых.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике методик оценки качества услуг приурочены труды Е. И. Велеско, В. В. Краснопрошина, Н. А. Лепешинского, А. В. Леоненкова, Э. Новаторова, К. Хаксвер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик.

Цель и задания исследования. Целью исследования является разработка объективной и достоверной методики оценки и анализа качества

банковских услуг в условиях неопределенности и широкого использования информационных технологий. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить существующие методики оценки качества услуг;
- разработать классификацию критериев и показателей качества банковских услуг;
- разработать анкеты для опроса экспертов;
- предложить эффективный математический аппарат для обработки результатов опроса экспертов;
- словесно описать методику оценки качества банковских услуг.

Изложение основного материала. Для оценки качества банковских услуг предлагается следующая методика:

1. Подбор и формирование групп экспертов. Подбор квалифицированных экспертов существенно влияет на результаты экспертизы. Процедура подбора группы экспертов включает три стадии: определение численности экспертов, составление списка экспертов, получение их согласия для участия в работе. Для каждой отдельной задачи вопрос определения количественного состава экспертной группы решается отдельно. Число экспертов должно быть достаточно большим для того, чтобы они могли учесть существенные особенности поставленной задачи и чтобы решение найденное при их помощи, было как можно точнее. Но слишком большое число экспертов приводит к несогласованности мнений, например, за счет экспертов с недостаточной квалификацией по данному вопросу и из-за чего возникают трудности в организации экспертизы. С учетом этого целесообразно формировать группу экспертов от 10 до 20 человек.

2. Проведение опроса экспертов, выбор и ранжирование показателей. Этот этап представляет собой главный этап совместной работы исследователей и экспертов. Анкетирование является наиболее эффективным и самым распространенным видом опроса, так позволяет сочетать информационную обеспеченность экспертов с их самостоятельной оценкой проблемы. Для каждого эксперта предлагается анкета, состоящая из таблиц 1, 2 и 3 с правилами их заполнения. Кроме этого каждый эксперт должен получить список показателей с четким определением каждого для однозначного их толкования [6].

Основной задачей экспертов является заполнение таблицы 3.

Дано множество F свойств банковской услуги, называемых критериями и определен перечень K частных показателей качества. Каждый i -й критерий ($i = \overline{1, F}$) определяется некоторым набором S_i показателей ($S_i \subset K$), причем один и тот же показатель может относиться сразу к нескольким критериям. Далее каждому из M экспертов предлагается выбрать по своему усмотрению множество $\{K_l | l = \overline{1, M}; K_l \subset K\}$ показателей качества и ранжировать их в порядке убывания значимости, разместив между каждыми двумя соседними показателями логические условия " $\geq$ " (больше равно),

“>” (больше) или “>>” (много больше). В такой цепочке могут быть не все показатели, а только проработанные с точки зрения эксперта, но не менее 50 % (см. табл. 3). Для упрощения заполнения таблицы 3 необходимо предварительно и аналогично заполнить таблицу 2, проранжировав критерии в порядке убывания их значимости (см. табл. 2). Но это не означает, что при заполнении таблицы 3 необходимо строго следовать данным таблицы 2. Данные таблицы 3 необходимо интерпретировать следующим образом: по мнению эксперта это означает наилучшую проработку показателя качества Z6 и наихудшую – показателя Z13, причем, показатель качества Z6 несколько лучше обеспечен в банковской услуге, чем показатель Z7, тогда как показатель Z9 проработан гораздо лучше, чем показатель Z13, и значительно хуже, чем первый (Z6) в ранжированном ряду. На этом задача экспертов завершается.

Таблица 1
Критерии и показатели качества банковских услуг

Наименование критерия и его номер	Наименование показателей	Условное обозначение показателя	Наименование критерия и его номер	Наименование показателей	Условное обозначение показателя
Надежность 1	Устойчивость к ошибкам	Z1	Мобильность 4	Трудоемкость адаптации	Z10
	Завершенность	Z2		Длительность адаптации	Z11
	Уровень готовности	Z3		Простота установки	Z12
Эффективность 2	Время выполнения	Z4	Сопровождение 5	Анализируемость	Z13
	Пропускная способность	Z5		Стабильность	Z14
Практичность 3	Понятность	Z6	Убежденность 6	Полнота и корректность документации	Z9
	Изучаемость	Z7		Лояльность клиентов	Z15
	Простота использования	Z8		Чувство безопасности клиентов	Z16
	Полнота и корректность документации	Z9			

Таблица 2

Значимость критериев качества банковских услуг

№ группы	Условие	№ группы	Условие	№ группы	Условие	№ группы	Условие	№ группы	Условие	№ группы
3	≥	2	>	4	≥	6	>	1	>>	5

Таблица 3

Значимость показателей качества банковских услуг

Условное обозначение фактора	Условие	Условное обозначение фактора	Условие	Условное обозначение фактора	Условие	Условное обозначение фактора	Условие	Условное обозначение фактора	Условие	Условное обозначение фактора	Условие
Z6	≥	Z7	>	Z8	>	Z4	≥	Z5	≥	Z12	>
Z11	≥	Z10	≥	Z15	≥	Z1	>	Z3	>	Z2	≥
Z14	≥	Z9	>>	Z13							

Таблица 4

Данные об эксперте, организации и программном обеспечении

1. Ваш пол		2. Ваш возраст	
☐ Мужской ☐ Женский		☐ 22-25 ☐ 26-30 ☐ 31-40 ☐ 41-50 ☐ 51-60 ☐ старше	
3. Ваше образование		4. Ваша специальность	
☐ Среднее специальное ☐ Высшее		☐ Программист ☐ Электроник ☐ Администратор БД ☐ Системный администратор ☐ Экономист ☐ Бухгалтер	
9. Программное обеспечение 9. 1. Наименование: _____ 9. 2. Разработчик: _____		☐ Кассир-контролер ☐ Руководитель филиала ☐ Руководитель подразделения ☐ Иная _____	
		5. Наименование банка или организации Наименование: 6. Области 7. Города 8. Района	

3. Обработка мнений экспертов.

3. 1. Построение функций принадлежности нечетких значений оцениваемых критериев для каждого эксперта.

Для расчета величины i -го критерия воспользуемся синтезирующей функцией

$$f_i = \sum_{j=1}^{S_i} p_j k_j, \quad (1)$$

где p_j – нормированные весовые коэффициенты, k_j – значение j -го показателя, S_i – количество показателей, характеризующих i -й критерий. Принимается, что значение показателей k_j и, следовательно, величины критериев качества f_i в формуле (1) являются нечеткими. Нечеткие значения следуют из способа задания мнений экспертов, указанного в предыдущем пункте.

Для метода сводных показателей с точки зрения теории нечетких множеств задача арифметизации показателей k_j ($j = 1, S_i$) и критериев f_i ($i = 1, M$) по их нечетким значениям сводится к построению функций принадлежности нечетких значений показателей k_j и функций принадлежности нечетких значений критериев f_i . Однако в нашем случае необходимо учитывать ранжирование показателей и отношение предпочтения между ними. Поэтому предлагается задачу арифметизации показателей k_j и критериев f_i качества решать на основе понятия “расстояния” между показателями. Для этого введем некоторые определения.

Определение 1. “Расстоянием” между двумя показателями r и j после операций ранжирования и отношения предпочтения будем называть число N_{rj} такое, что

$$N_{rj} = d_{1y1} + d_{2y2} + d_{3y3}, \quad (2)$$

- y_1 – число знаков $\geq$ между r и j показателями;
- y_2 – число знаков $>$ между r и j показателями;
- y_3 – число знаков $\gg$ между r и j показателями.

Коэффициенты в формуле (2) определяют разницу между знаками предпочтения и задаются из следующих соображений:

- $d_3 > d_2 > d_1$;
- коэффициенты d выбираются с помощью степенной функции таким образом, чтобы значение d_3 находилось в области наибольшей крутизны этой функции, d_1 – в области наименьшей крутизны, а d_2 – в промежуточной области. Этим соображениям отвечает степенная функция g^Ψ . Если принять, например, что g находится из ряда целых чисел $2, 3, \dots, N$, а Ψ – из ряда целых чисел $0, 1, 2, \dots, N$ и задать значение $g = 2$, и $\Psi = 0, 1, 2, \dots, N$, тогда

$$d_1 = 2^0 = 1, d_2 = 2^1 = 2, d_3 = 2^2 = 4.$$

В целом коэффициенты d_1, d_2, d_3 подбираются на основе указанных соображений в зависимости от выходных результатов, устойчивости и различимости метода по отношению к количественным значениям составных критериев. Заметим, что числа N_{rj} находятся по данным каждого эксперта, поскольку при этом меняются длина ранжированного ряда и значения y_1, y_2, y_3 .

2. Определение 2. Минимальным "расстоянием" между показателями r и j будем называть число N_{min} такое, что $N_{min} = d_1 y_1$, при $y_2 = y_3 = 0$; $y = 1$. (3)

Если $d_1 = g^0 = 1$, то $N_{min} = 1$.

3. Определение 2. Максимальным "расстоянием" между показателями будем называть число N_{max} такое, что $N_{max} = d_3 y_3$, при $y_2 = y_3 = 0$; $y_3 = k_{max} - 1$, (4)

где $k_{max} \in K$ – максимально возможное число показателей, которое может выбрать эксперт. Если во множестве K содержится 16 показателей, то $k_{max} = 16$ и $N_{max} = 2^2 \cdot (16-1) = 4 \cdot 5 = 60$ (если $g = 2$).

Следующим шагом в решении задачи арифметизации является вычисление параметров функций принадлежности показателей $\mu_{k_i}(j=1, S_i)$ относительно каждого критерия и каждого эксперта. Функция принадлежности нечеткой величины должна быть выпуклой и представлять собой отображение в интервал $[0,1]$ [1, 2]. Этим требованиям отвечает треугольная форма функции принадлежности. Безусловно, функция принадлежности может иметь и другую форму, однако в данной статье эти случаи не рассматриваются.

При треугольной форме функции принадлежности необходимо выбрать три параметра этой функции: m – координата вершины треугольника, α , β левая и правая координаты основания треугольника:

$$\mu_{f_i}(x) = \begin{cases} L \left(\frac{m_j - x}{a_j} \right), & x < m_j; \\ 1 & x = m_j; \\ R \left(\frac{x - m_j}{\beta_j} \right), & x > m_j \end{cases}, \quad (5)$$

где L и R – признаки левой и правой границ функции принадлежности, $0 \leq x \leq 1$.

Необходимо построить функции принадлежности нечетких значений критериев, f_i поскольку задача оценки качества банковских услуг состоит в арифметизации критериев качества и не требует арифметизации про-

межуточных данных, каковыми являются значения частных показателей.

С помощью метода альфа – срезов [2, 3, 4] из функций (5) для каждого l -го эксперта можно построить функции принадлежности:

$$\mu_{f_{il}}(x) = \begin{cases} L \left(\frac{\sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} - x}{\sum_{j=1}^{S_i} a_{jl} p_{jl}} \right), & x < \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} \\ 1 & x = \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} \\ R \left(\frac{x - \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl}}{\sum_{j=1}^{S_i} \beta_{jl} p_{jl}} \right), & x > \sum_{j=1}^{S_i} m_{jl} p_{jl} \end{cases} \quad (6)$$

где $0 \leq x \leq 1; i = \overline{1, F}; l = \overline{1, M}$.

Рассмотрим правила вычисления параметров m , α , β в функциях принадлежности (6)

Координату m_j вершины функции принадлежности будем определять как

$$m_j = \frac{N_{1,j}}{N_{\max}}, j = \overline{1, s}, \quad (7)$$

где $N_{\max}$ определяется формулой (4), $N_{1,j}$ – расстояние между первым справа и j -м показателями в ранжированном ряду, а S – число выбранных экспертом показателей.

Чтобы найти параметры α , β , необходимо найти длину отрезка $\delta_{j,j+1}$ оси координат, который определяет область пересечения j и $j+1$ функций принадлежности.

Пусть $\delta_{j,j+1} = N_{j,j+1} a + b, j = \overline{1, s}$.

Прежде, чем искать коэффициенты a и b , оценим интервал значений $\delta_{j,j+1}$. Максимальное значение Δ , чтобы избежать в дальнейшем возможностей выйти за пределы области определения, представим как

$$\Delta = \min \left\{ |m_r - m_j|, r \neq j \right\}, r = \overline{1, s}; j = \overline{1, s}.$$

Минимальное значение δ определим как $\delta = \frac{\Delta}{s-1}$.

Поскольку максимальное значение Δ соответствует наибольшему пересечению функций принадлежности, то есть минимальному “рассто-

янию" между показателями, а минимальное значение δ соответствует наименьшему пересечению функций принадлежности, то есть максимальному "расстоянию" между показателями, то можно записать следующую систему

$$\begin{cases} \delta = N_{\max} a + b; \\ \Delta = N_{\min} a + b, \end{cases}$$

где a и b искомые коэффициенты, а $N_{\min} = d_{y_l}$ (3) (случай, когда два соседних в общем ряду показателя влияют на один и тот же критерий и разделяются знаком " $>=$ ").

Из приведенной выше системы выразим коэффициенты a, b

$$a = \frac{\delta - \Delta}{N_{\max} - N_{\min}};$$

$$b = \frac{\Delta N_{\max} - \delta N_{\min}}{N_{\max} - N_{\min}}.$$

Таким образом,

$$\delta_{j,j+1} = N_{j,j+1} \frac{\delta - \Delta}{N_{\max} - N_{\min}} + \frac{\Delta N_{\max} - \delta N_{\min}}{N_{\max} - N_{\min}}, j = \overline{1, s}.$$

Несмотря на то, что найдена $\delta_{j,j+1}$, до сих пор не представляется возможным однозначно определить параметры α и β , поскольку нам известна только длина отрезка, определяющего пересечение соседних функций принадлежности, но не известны ни его начало, ни его конец. Для однозначного задания параметров α и β будем считать, что левым концом данного отрезка будет точка с координатой m_j . Вычисление α_i и β_i при $i = \overline{1, s}$ будет происходить следующим образом

$$\begin{cases} \alpha_i = m_i - m_{i-1}, & i = \overline{1, s}, & m_0 = 0; \\ \beta_i = \delta_{i,i+1}, & i = \overline{1, s-1}; \\ \beta_s = 1 - m_s. \end{cases} \quad (8)$$

Таким образом, найдя значения параметров m, α, β , можно задать функцию принадлежности $\mu_{k_j}(x)$.

Порядок вычисления весовых коэффициентов P_j в формулах (6) определяется следующим образом. Пусть l -й эксперт определил, что качество данной банковской услуги характеризует множество $K_l \subset K$ показателей, выполнил их ранжирование и ввел отношение предпочтения. Далее необходимо:

– пронумеровать показатели n_j в ранжированном ряду справа налево (от наименее значимого к наиболее значимому показателю);

– рассчитать предварительные ненормированные весовые коэффициенты P_j^* , которые учитывают только место показателя в ранжированном ряду

$$p_j = \frac{N_{1j} p_j^*}{\sum_{j=1}^s N_{1j} p_j^*}, j = \overline{1, s}$$

где k_{max} – максимально возможное число выбранных показателей, а в случае $j = k_{max}$ имеет место $n_j = k_{max}$ и $P_j^* = 1$;

– учесть “расстояния” N_{1j} между первым справа и j -ым показателями, которые определяются по формуле (2) из введенных экспертом отношений предпочтения;

– отобрать для каждого i -го критерия определяющие его показатели, и рассчитать нормированные значения весовых коэффициентов

$$p_j = \frac{N_{1j} p_j^*}{\sum_{j=1}^s N_{1j} p_j^*}, j = \overline{1, s}, \quad (9)$$

учитывая, что $\sum_{j=1}^s p_j = 1$.

3. 2. Вычисление численного значения качества банковской услуги для l -го эксперта как центр тяжести функций принадлежности всех критериев [4]

$$C_l = \frac{\int_0^1 \sum_{i=1}^F \mu_{f_{il}}(x) x dx}{\int_0^1 \sum_{i=1}^F \mu_{f_{il}}(x) dx}, i = \overline{1, F} \quad (10)$$

3. 3. Вычисление обобщенного численного значения каждого критерия качества с учетом мнений всех экспертов по формуле:

$$C_i = \frac{\int_0^1 \sum_{l=1}^M \mu_{f_{il}}(x) x dx}{\int_0^1 \sum_{l=1}^M \mu_{f_{il}}(x) dx}, i = \overline{1, M} \quad (11)$$

3. 4. Вычисление глобального коэффициента качества банковской услуги.

Для вычисления глобального коэффициента качества (Q_G) может быть использована адаптированная методика “SERVQUAL” (сокращенная аббревиатура от “service quality” или “качество услуги”) [5]:

$$Q_G = \sum_{l=1}^M w_l c_{bl} - \sum_{l=1}^M w_l c_{ol}, \text{ учитывая, что } \sum_{l=1}^M w_l = 1$$

где C_{ol} – *ожидаемое* значение качества l -ым экспертом,
 C_{bl} – *воспринимаемое* значение качества l -ым экспертом, W_l – веса экспертов. C_{ol} , C_{bl} рассчитываются по формуле (10).

3. 5. Вычисление коэффициента качества Q каждого критерия с учетом мнений всех экспертов по формуле:

$$Q = C_{bi} - C_{oi},$$

где C_{oi} – *ожидаемое* значение качества i -го критерия по мнению всех экспертов, C_{bi} – *воспринимаемое* значение качества i -го критерия по мнению всех экспертов.

4. Анализ полученных результатов. На основании полученных экспертных оценок делаются выводы о качестве банковской услуги, о значимости показателей и критериев, оказывающих существенное влияние на него по всему банку или банковской системе в целом. В заключение даются рекомендации для дальнейших исследований.

Выводы. Предложенная модель критериев и показателей, а также методика их оценки в целом позволяют адекватно отразить основные характеристики и особенности качества банковских услуг. Разработанная анкета и предложенная технология ее обработки, позволяют систематизировать и достаточно просто получать объективную информацию об уровне значимости критериев, существенно влияющих на качество банковских услуг.

Хотелось бы отметить, что автором разработано программное обеспечение, реализующее предложенную методику, и это существенно расширяет возможности руководящего состава банков оценивать степень влияния каждого критерия на качество банковских услуг и оперативно получать количественные значения их коэффициентов качества, как со стороны сотрудников банка, так и со стороны клиентов.

Литература:

1. Володько Л. П. Оценка качества банковских информационных технологий: методы и методики. – Минск: Мисанта, 2008. – 236 с.
2. Кофман А., Хил Алуха Х. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями / Пер. с исп. – Мн.: Выш. шк., 1992. – 224 с.
3. Хил Лафуенте А. М. Финансовый анализ в условиях неопределенности / Пер. с исп.; под редакцией Е. И. Велеско, В. В. Краснопрошина, Н. А. Лепешинского. – Мн.: Технология, 1998. – 150 с.
4. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzy TECH. – СПб.: БХБ-Петербург, 2003. – 736 с.
5. Новаторов Э. Как измерить качество банковских услуг // Банковские услуги. – 2001. – № 11. – С. 8-12.
6. К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В. В. Кулибановой. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.

УДК 519

Іващук О. Т.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичних методів,***Забчук Г. М.,***кандидат економічних наук, викладач кафедри банківської справи,***Дзюбановська Н. В.,***аспірант кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ ВАЖЕЛІВ БАНКАМИ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

У статті обґрунтовано необхідність ефективного управління кредитним портфелем банку. Запропоновано математичну модель оптимізації структури кредитного портфеля для оцінки прибутку від використання кредитних важелів.

Ключові слова: кредитні важелі, оптимізація кредитного портфеля, кредитний ризик, математична модель.

В статье обосновано необходимость эффективного управления кредитным портфелем банка. Предложена математическая модель оптимизации структуры кредитного портфеля для оценки прибыли банка от использования кредитных рычагов.

Ключевые слова: кредитные рычаги, оптимизация кредитного портфеля, кредитный риск, математическая модель.

The necessity of an efficient management of the bank credit portfolio has been grounded. Mathematical model of optimization of credit portfolio structure has been offered to estimate the bank profit from application of credit leverages.

Key words: credit leverages, optimization of credit portfolio structure, credit risk, mathematical model.

Постановка проблеми. В умовах спаду виробництва та економічної кризи вкрай актуальним залишається питання посилення впливу кредитних важелів на виробництво, а звідси й підвищення ефективності застосування кредитних важелів комерційними банками для забезпечення безперервного кругообігу коштів та стимулювання розвитку виробництва. Одним із найважливіших завдань підвищення ефективності використання кредитних важелів банком є управління кредитним портфелем. Пріоритетним напрямом удосконалення процесу управління кредитним портфелем

комерційного банку є застосування економіко-математичних моделей, які дозволяють формалізувати процеси, пов'язані з кредитною діяльністю, оцінити кредитний ризик, провести диверсифікацію кредитного портфеля та оптимізацію його структури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем організації кредитної діяльності банків, зокрема процесу управління кредитним портфелем банку, знаходять своє відображення у працях багатьох вітчизняних учених, серед яких потрібно відзначити праці М. Д. Алексєєнко, А. С. Гальчинського, О. В. Дзюблюка, Л. В. Конопатської, І. М. Лазепка, А. М. Мороза, С. Я. Огородніка, М. І. Савлука, М. І. Сивульського та ін. Значний внесок у дослідження цього питання зробили російські вчені, передусім О. Лаврушин, Ю. Масленченков, В. Усоскін, О. Ширінська та ін. Проте питання саме вдосконалення управління кредитним портфелем через застосування економіко-математичних моделей, які дозволяють диверсифікувати кредитний портфель та оптимізувати його структуру, залишаються дискусійними і недостатньо опрацьованими та потребують подальшого дослідження, враховуючи динамічний розвиток кредитування як одного з основних напрямів діяльності комерційних банків.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності підвищення ефективності застосування кредитних важелів банками і розробці рекомендацій щодо удосконалення управління кредитним портфелем.

Виклад основного матеріалу. Ефективність кредитної діяльності банку значною мірою залежить від належного управління кредитним портфелем та визначення ступеня його ризикованості. Кредитний ризик і управління ним є основою дієвого застосування банком кредитних важелів впливу на виробництво, що включає комплексну оцінку кредитного ризику, результатом якої є прийняття рішення про надання або не надання конкретного кредиту, а також у випадку позитивного рішення, визначення основних його параметрів: мети, суми, терміну, відсоткової ставки, забезпечення та інших умов. Очевидно, що така оцінка є результатом синтезу оцінок кредитоспроможності клієнта, пропонованого до кредитування бізнес-проекту, забезпечення, а також інших чинників, які можуть впливати на повернення кредиту. Недооцінка хоч одного з чинників може мати в майбутньому вирішальне значення при поверненні кредиту. Тому для прийняття рішення у кожному конкретному випадку необхідно визначити ступінь впливу кожного чинника на величину кредитного ризику. При цьому неправильне визначення пріоритетів може, у випадку позитивного рішення, стати потенційно проблемним кредитом, а в разі негативного рішення – утраченим зиском. Тому лише врахування всіх чинників (як внутрішніх, так і зовнішніх) дасть можливість оцінити кредитний ризик у повному обсязі.

Таким чином, ефективність використання кредитних важелів банками залежить від ефективності управління кредитним портфелем, яка полягає

в балансуванні між прибутковістю та ризиком, їх оптимальному співвідношенні. З урахуванням цього, розглянемо кількісну оцінку ефективності кредитування з використанням функції максимізації величини сподіваного доходу від кредитування з урахуванням ризику. Отже, основними критеріями оптимальності є ризик і прибуток. Ліквідність кредитного портфеля повинна залежати від оцінки ризику, тому не обов'язково виносити її як окремий критерій. При побудові моделі оптимізації структури кредитного портфеля банку необхідно врахувати, що метою кредитної діяльності банку є отримання на кінець планового періоду максимального прибутку у визначеному кредитному горизонті з врахуванням коефіцієнта кредитного ризику та терміну погашення кредитів.

Для кращого розуміння сутності сформульованого завдання і зручності подальшої роботи введемо позначення, а саме у запропонованій моделі припускаємо, що, маючи на початок періоду певний капітал, банк з усіх можливих активів формує портфель на термін кредитного горизонту L , який становить 24 міс. Для організації кредитної діяльності комерційний банк надаватиме п'ять видів кредитів (A, B, C, D, E).

Розглянемо, який отримає прибуток банк від вкладення коштів у п'ять видів кредиту за термінами, враховуючи коефіцієнт ризику для кожного виду кредиту та середній термін погашення (табл. 1).

Таблиця 1
*Можливі варіанти надання кредитів **

Види кредитів	Початок реалізації кредитних проектів (міс.)	Тривалість кредитних проектів (міс.)	Відсоток за кредит	Індекс ризику
А-кредити надані на 1 міс., $i=1$	1, 2, 3, 4, 5... 23, 24	1	20	1
В-кредити надані на 3 міс., $i=2$	1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22	3	21	1,5
С-кредити надані на 6 міс., $i=3$	1, 7, 13, 19	6	23	3
Д-кредити надані на 1 рік, $i=4$	1, 13	12	25	5
Е-кредити надані на 2 роки, $i=5$	1	24	30	8

*Джерело: розроблено автором самостійно.

Для побудови числової економіко-математичної моделі динаміку можливих кредитних вкладень представимо у вигляді логічної схеми (табл. 2).

З огляду на це модель оптимізації структури кредитного портфеля для максимізації прибутку з урахуванням допустимого ризику набуде виду:

$$Z = \sum_{i=1}^5 (1 + V_i) X_{it_i} \rightarrow \max, t_i \in M, \quad (1)$$

де i – індекс кредиту певного виду, $(\overline{1,5})$;

t_i – індекс періоду дії i -го виду кредиту, $t_i \in M$;

M – множина періодів дії відповідного виду кредиту, $M = \{24, 8, 4, 2, 1\}$;

V_i – річна процентна ставка за кредит i -го виду;

X_{it_i} – обсяг кредиту i -го виду в періоді t_i .

Для побудови формалізованої задачі введемо такі позначення: $x_{11}, x_{12}, x_{13}, \dots, x_{1,24}$ – обсяг кредиту першого виду A на початок першого, другого, і т. д., двадцять четвертого місяця відповідно; $x_{21}, x_{22}, \dots, x_{28}$ – обсяг кредиту виду B на початок першого, четвертого, сьомого, десятого, тринадцятого, шістнадцятого, дев'ятнадцятого та двадцять другого місяця відповідно; x_{31}, x_{32}, x_{34} – обсяг ресурсів третього виду кредиту C на початок першого, сьомого, тринадцятого та дев'ятнадцятого місяця відповідно; x_{41} та x_{42} – обсяг кредиту D на початок першого та тринадцятого місяця відповідно; x_{51} – обсяг кредиту п'ятого виду E на початок першого місяця;

$V_1, V_2, \dots, V_5$ – річна ставка відсотків за кредит відповідного виду (відсотки); $t_1, t_2, \dots, t_5$ – період дії відповідної кредитної угоди, (міс.); T – середній термін надання кредиту; $r_1, r_2, \dots, r_5$ – коефіцієнт ризику відповідного кредиту; K_p – обсяг кредитного портфеля, (тис. грн.); R – середній коефіцієнт ризику кредитного портфеля.

Знайдемо оптимальний розподіл кредитного портфеля, який забезпечить отримання максимального прибутку на кінець планового періоду. Тому сформульована нами задача із врахуванням введених позначень набуде вигляду:

$$Z = (1 + V_1) x_{1,24} + (1 + V_2) x_{28} + (1 + V_3) x_{34} + (1 + V_4) x_{42} + (1 + V_5) x_{51} \rightarrow \max \quad (2)$$

при виконанні таких умов:

1) балансові умови щодо структури кредитного портфеля на початок кожного місяця:

$$\text{першого } x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51} = K_p;$$

$$\text{другого } (1 + V_1) x_{11} - x_{12} = 0 \text{ і т. д.}$$

$$\text{двадцять п'ятого } (1 + V_1) x_{1,24} + (1 + V_2) x_{28} + (1 + V_3) x_{34} + (1 + V_4) x_{42} + (1 + V_5) x_{51} = 0.$$

2) обмеження на середню величину ризику проєктів для кожного місяця:

$$\frac{r_1 \cdot x_{11} + r_2 \cdot x_{21} + r_3 \cdot x_{31} + r_4 \cdot x_{41} + r_5 \cdot x_{51}}{x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51}} \leq 4$$

$$\text{другого } \frac{r_1 \cdot x_{12} + r_2 \cdot x_{21} + r_3 \cdot x_{31} + r_4 \cdot x_{41} + r_5 \cdot x_{51}}{x_{12} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51}} \leq 4$$

і т. д.

двадцять четвертого

$$\frac{r_1 \cdot x_{1,24} + r_2 \cdot x_{28} + r_3 \cdot x_{34} + r_4 \cdot x_{42} + r_5 \cdot x_{51}}{x_{1,24} + x_{28} + x_{34} + x_{42} + x_{51}} \leq 4$$

3) обмеження на середній термін погашення кредитів для кожного місяця:

першого

$$\frac{t_1 \cdot x_{11} + t_{23} \cdot x_{21} + t_{36} \cdot x_{31} + t_{4,12} \cdot x_{41} + t_{5,24} \cdot x_{51}}{x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51}} \leq 5$$

другого

$$\frac{t_1 \cdot x_{12} + t_{22} \cdot x_{21} + t_{35} \cdot x_{31} + t_{4,11} \cdot x_{41} + t_{5,23} \cdot x_{51}}{x_{12} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51}} \leq 5$$

і т. д.

двадцять четвертого

$$\frac{t_1 \cdot x_{1,24} + t_{21} \cdot x_{28} + t_{31} \cdot x_{34} + t_{41} \cdot x_{42} + t_{51} \cdot x_{51}}{x_{1,24} + x_{28} + x_{34} + x_{42} + x_{51}} \leq 5$$

4) обмеження відносно невід'ємності змінних

$$x_{11}, x_{12}, \dots, x_{1,24} \geq 0;$$

$$x_{21}, x_{22}, \dots, x_{28} \geq 0;$$

$$x_{31}, x_{32}, \dots, x_{34} \geq 0;$$

$$x_{41}, x_{42} \geq 0; x_{51} \geq 0.$$

Отже, на основі схеми розподілу кредитних ресурсів (табл. 2) нами отримано числову економіко-математичну модель задачі їх оптимізації з урахуванням коефіцієнтів кредитного ризику для кожного виду кредиту та термінів погашення.

Розв'яжемо отриману задачу за допомогою програмного продукту EXCEL, утиліти "Solver" на прикладі даних банку А.

За даними банку А, обсяг його кредитного портфеля становить $K_p = 8956339$ тис. грн., середня величина ризику $R = 4$, середній термін погашення кредитів $T = 10$ місяців.

Представимо знайдений оптимальний розв'язок цієї задачі у табличній формі (табл. 3).

У результаті роботи програмного комплексу, відповідно до отриманої оптимальної схеми розподілу кредитних коштів, отримано результати розрахунку, які показують, що банк А отримає прибуток у розмірі 18226011 тис. грн. при наступній структурі кредитного портфеля (табл. 3).

Висновки. Таким чином, ця модель дає можливість оптимізувати структуру кредитного портфеля для максимізації прибутку із врахуванням допустимого ризику. Використання моделі працівниками аналітичного відділу банку дозволить підвищити ефективність управління кредитним портфелем, а відтак і ефективність використання кредитних важелів впливу на виробництво.

Література:

1. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудова моделі оцінки кредитоспроможності позичальника / Г. Берегова, Л. Лабецька // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 113-122.
2. Ваксман А. Диверсификация – ключ к выживанию в кризисных условиях / Алан Ваксман // Банковское дело. – 2009. – № 5. – С. 92-93.
3. Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль: Вектор, 2008. – 324 с.
4. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / За ред. О. Т. Івашука. – Тернопіль: ТНЕУ “Економічна думка”, 2008. – 704 с.
5. Івашук О. Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ “Економічна думка”, 2004. – 262 с.
6. Шелест О. Л., Касінова Л. В. Сучасні підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/25268.doc.htm.

УДК 338. 27

Кайданович Д. Б.,*аспірант кафедри економіко-математичного моделювання Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ОЦІНКА РИЗИКУ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ЗУСТРІЧНОГО РОЗПОВСЮДЖЕННЯ

У статті розроблено модель аналізу фінансового стану підприємств та оцінки ризику банкрутства. Запропонована модель ґрунтується на використанні апарату штучних нейронних мереж зустрічного розповсюдження, які складаються із шару нейронів Кохонена та шару нейронів Гроссберга. Для оцінки можливості банкрутства проводиться розподіл підприємств на два класи – банкрути та фінансово стабільні компанії – з метою виявлення властивих цим класам характеристик і специфічних значень фінансово-економічних показників їх діяльності.

Ключові слова: діагностика банкрутства, штучна нейронна мережа, нейронна мережа зустрічного розповсюдження, шар Кохонена, шар нейронів Гроссберга, самоорганізація.

В статье разработана модель анализа финансового состояния предприятий и оценки риска банкротства. Предложенная модель основывается на использовании аппарата искусственных нейронных сетей встречного распространения, состоящих из слоя нейронов Кохонена и слоя нейронов Гроссберга. Для оценки возможности банкротства проводится деление предприятий на два класса – банкроты и финансово стабильные компании – с целью выявления свойственных данным классам характеристик и специфических значений финансово-экономических показателей их деятельности.

Ключевые слова: диагностика банкротства, искусственная нейронная сеть, нейронная сеть встречного распространения, слой Кохонена, слой нейронов Гроссберга, самоорганизация.

There is developed in the article the new model of analysis of the financial state of enterprises and assessment of its bankruptcy risk. The proposed model is based on the tools of artificial counterpropagation neural network that consists of Kohonen and Grossberg layers of neurons. For estimation of possibility of bankruptcy the companies are divided into two groups – bankrupts and financially stable enterprises. It gives the opportunity to expose the key characteristics and specified financial indexes for these classes.

Key words: bankruptcy diagnosis, artificial neural network counterpropagation neural network, Kohonen and Grossberg layers of neurons, self-organization.

Постановка проблеми. Наукове дослідження, результати якого наведені у цій статті, є актуальним для всіх суб'єктів фінансово-економічних відносин. Запропонований підхід дозволяє підприємствам виявити їх внутрішні проблеми та своєчасно вжити необхідні заходи для покращення фінансового стану, потенційним інвесторам та банкам-кредиторам надає можливість уникнути ризиків і підвищити стабільність та збалансованість економіки країни в цілому.

У статті пропонується модель аналізу фінансового стану підприємств та оцінки ризику банкрутства, що ґрунтується на розробленому авторами методологічному підході. Згідно з цим підходом, для оцінки можливості банкрутства проводиться розподіл підприємств на два класи, – банкрути та фінансово-стабільні компанії, – з метою виявлення властивих цим класам характеристик і специфічних значень фінансово-економічних показників їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вперше задача прогнозування банкрутства була вирішена американським вченим Альтманом [1], який на основі аналізу 19 підприємств отримав рівняння кореляційної лінійної функції, що описує положення дискримінантної межі між двома класами підприємств – стабільними та потенційними банкрутами. Пізніше цей підхід було використано для діагностування банкрутства підприємств в інших країнах. Були побудовані дискримінантні багатофакторні моделі Беєрмана для Німеччини [2], Таффлера та Тішоу для Великобританії [3], Давидової та Белікова для Росії [4], Терещенка [5], Черняка [6] і дискримінантна модель Матвійчука [7] для України та багато інших. В основу цих моделей покладено завдання класифікації підприємств за рівнями потенційної можливості їх банкрутства з використанням низки незалежних змінних (чинників впливу).

Зазначені моделі мають низьку здатність до оцінки реального фінансового стану та передбачення банкрутства компаній в умовах української трансформаційної економіки [8]. Окрім того, проведені в цьому напрямі дослідження [5; 8; 9] показують, що коефіцієнти подібних дискримінантних моделей змінюються з часом і відмінні для різних країн. А отже, побудована на ретроспективних даних дискримінантна модель застаріє вже через рік.

Підхід Недосекіна [9] до діагностування банкрутства, який ґрунтується на теорії нечітких множин, має чимало недоліків. І серед них – суб'єктивність у прийнятті рішень (однозначне встановлення експертом меж зміни параметрів моделі) та відсутність можливості оптимізації параметрів на реальних даних. Таким чином, аналіз існуючих методів діагностики банкрутства привів авторів до висновків щодо необхідності побудови нових економіко-математичних моделей оцінки фінансового стану та передбачення банкрутства підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є побудова економіко-математичної моделі діагностування можливого банкрутства підприємств на основі нейронних мереж зустрічного розповсюдження.

Виклад основного матеріалу. Математичною основою моделі є штучна нейронна мережа зустрічного розповсюдження, побудована на основі поєднання шару нейронів Кохонена, так званої "карти самоорганізації", завданням якої є виділення спільних характеристичних особливостей у досліджуваних об'єктах шляхом їх кластеризації, та вихідної зірки Гроссберга, яка інтерпретує проведену кластеризацію (рис. 1).

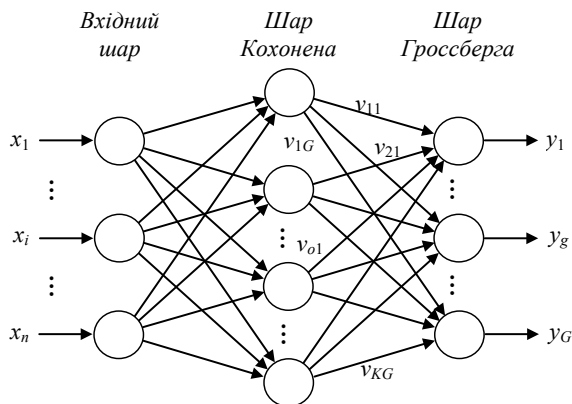


Рис. 1. Структура нейронної мережі зустрічного розповсюдження

Реалізація такої нейронної мережі ґрунтується на об'єднанні двох алгоритмів навчання: "із вчителем" та "без вчителя" [10].

При проведенні дослідження було побудовано низку економіко-математичних моделей на основі нейронних мереж різної конфігурації.

Так, одна частина нейромережових моделей передбачення банкрутства ґрунтувалась на змінних, відібраних для дискримінантної економетричної моделі шляхом перевірки фінансових показників на мультиколінеарність: X_1 – коефіцієнт мобільності активів, X_2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, X_3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу, X_4 – коефіцієнт окупності активів, X_5 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, X_6 – коефіцієнт концентрації залученого капіталу, X_7 – коефіцієнт покриття заборгованості власним капіталом [7].

Налаштування параметрів нейронної мережі зустрічного розповсюдження відбувається на основі фінансових даних банкрутів та стабільних компаній. Кожен вхідний приклад характеризує окреме підприємство за відібраними вище показниками. Кількість елементів вхідних прикладів збігається із кількістю параметрів кожного нейрона шару Кохонена.

За рахунок реалізації процедури навчання "без вчителя" здійснюється пошук прихованих залежностей у структурі даних фінансових показників компаній.

Такий алгоритм навчання нейронної мережі забезпечує двовимірне відображення багатовимірних вхідних векторів, здійснюючи їх кластеризацію.

На цьому кроці є можливість отримати візуальне представлення результату навчання шару нейронів Кохонена у вигляді карти самоорганізації. Оскільки кожному вхідному образу відповідає певний нейрон-переможець, то на карті можна визначити нейрони, які відповідають компаніям-банкрутам, та нейрони, що свідчать про стабільний фінансовий стан підприємства (приклад карти самоорганізації див. рис. 2).

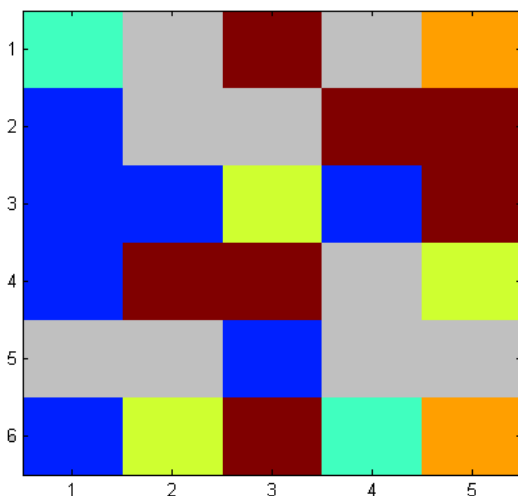


Рис. 2. Карта Кохонена, яка складається з 30 нейронів.

Наступний крок реалізується шаром Гроссберга, який навчається “з вчителем”, і полягає у визначенні фінансового стану компанії шляхом пов’язування кластеру, до якого її було віднесено, з одним із встановлених класів (банкрутів чи стабільних підприємств). Цей шар нейронів встановлює відповідність ваг вихідних міжнейронних синаптичних зв’язків до певних категорій, які формують масив виходів [11].

Під час навчання нейронної мережі реалізують зазначені алгоритми заздалегідь обрану кількість разів – епох навчання. Цей показник впливає на силу корекції ваг нейронів як шару Кохонена, так і шару Гроссберга.

Проведені дослідження дали змогу сформулювати низку рекомендацій щодо побудови та налаштування моделі.

Реалізація моделі на основі невеликої кількості нейронів шару Кохонена є неефективною для оцінки аналізу банкрутства. У такому випадку карта Кохонена здійснює кластеризацію дуже укрупнено. Це означає, що

один і той самий нейрон може відповідати і банкрутам, і стабільним компаніям. Зірка Гроссберга не дає можливості точно віднести до конкретних класів сформовані шаром Кохонена кластери.

Нейронні мережі зустрічного розповсюдження продемонстрували високу здатність до розпізнавання фінансового стану підприємств. Так, при реалізації нейронної мережі із 80 нейронами Кохонена, точність визначення підприємств-банкрутів становить 91,9%, а фінансово-стабільних компаній – 60,6%. Загальний рівень правильно визначених класів – 77,14%.

Нейронна мережа зустрічного розповсюдження, до складу шару Кохонена якої входить 30 нейронів, показала найвищу ефективність. Точність класифікації за всіма підприємствами на базі цієї моделі становить 81,63%, з них рівень правильно визначених банкрутів – 92%, а стабільних компаній – 72,72%.

Враховуючи результати моделювання, доходимо висновку, що для досягнення найбільшої ефективності запропонованої моделі, за умов наявності більш-менш однорідної множини прикладів, кількість нейронів шару Кохонена повинна бути не набагато меншою за кількість вхідних прикладів, як і зазначав сам Тейво Кохонен [12]. Проте бажано не використовувати карти дуже малої розмірності. Оскільки компанії можуть ставати банкрутами з різних причин, відповідно, пошук спільних закономірностей у структурі фінансових даних компаній-потенційних банкрутів шаром нейронів Кохонена може розподіляти їх за різними кластерами, зважаючи на характерні риси діяльності.

Було встановлено, що зі збільшенням числа нейронів Кохонена затрати часу на навчання нейронної мережі та симуляцію значно зростають, а результативність дещо зменшується. Так, при орієнтуванні цілі навчання на мінімізацію помилки віднесення до класів нейронна мережа із 30 нейронами шару Кохонена закінчила навчання на 189-ти ітераціях.

До позитивних характеристик результатів роботи моделі слід віднести низьке значення альфа-помилки класифікації (частки фінансово-неспроможних підприємств, які класифіковано як стійкі), бета-помилка (частка фінансово-стійких підприємств, які класифіковано як потенційні банкрути) є не дуже великою. Це свідчить про можливість недоотримання прибутку від деяких помилково-класифікованих стабільних компаній, але у кредитора є можливість отримати цей же прибуток від інших вкладів. Проте він не зазнає збитків від надання кредиту потенційним банкрутам.

Варто зазначити, що використання нейронної мережі зустрічного розповсюдження на основі поєднання шарів Кохонена та Гроссберга дозволяє уникнути ситуацій, за яких не можливо здійснити висновок щодо фінансового стану підприємства, які часто зустрічаються у випадку використання карт, що самоорганізуються. Таким чином, шар нейронів Гроссберга виключає також проблеми кластеризації.

Зауважимо, що зона невизначеності в такій моделі відсутня, особливо

якщо порівняти її із дискримінантними моделями, де у деяких із них за результатами проведених експериментів вона сягала 51,4% [8]. Зазначимо, що побудована нейронна мережа зустрічного розповсюдження продемонструвала суттєво вищу точність класифікації у порівнянні з розробленими раніше іншими дослідниками дискримінантними моделями.

Вагомим аргументом на користь побудови карт самоорганізації та нейронних мереж зустрічного розповсюдження є велика кількість обмежень і передумов для використання інструментарію дискримінантного аналізу, зокрема, щодо стаціонарності досліджуваних процесів, незмінності зовнішніх умов тощо. Проте реалії сучасної української економіки не задовольняють цим передумовам. Відповідно, застосування для моделювання фінансового стану підприємств дискримінантних моделей є необґрунтованим. Для використання моделей, в основі яких знаходиться інструментарій нейронних мереж зустрічного розповсюдження, немає потреб у дотриманні цих вимог.

Висновки. Розроблені в статті на основі інструментарію нейронних мереж зустрічного розповсюдження економіко-математичні моделі можна використовувати для аналізу фінансових показників підприємств та діагностування можливості банкрутства компаній як з аналітичною метою, так і для забезпечення прийняття управлінських рішень керівником. Також надзвичайно актуальною ця методика є для інвесторів або комерційних банків.

Результати проведених експериментів продемонстрували високу ефективність запропонованого підходу для діагностування банкрутства підприємств. Зокрема, відсоток правильного діагностування потенційних банкрутів сягає 92%, відповідно, можливість зазнати збитку для інвестора або кредитора при використанні запропонованої моделі є дуже малою.

Серед переваг цієї моделі виділимо, перш за все, можливість виявлення специфічних закономірностей у структурі вхідних даних без необхідності налаштування на відомих значеннях вихідної змінної. В економіці така здатність моделі є особливо важливою, з огляду на природу багатьох задач, де значення вихідної змінної заздалегідь невідомі. Нейронні мережі зустрічного розповсюдження не накладають обмежень щодо стаціонарності досліджуваних процесів чи незмінності зовнішніх умов, яким повинні задовольняти економетричні моделі чи навіть деякі інші різновиди нейронних мереж. Ця модель здатна швидко адаптуватись до нових даних, не потребує залучення експертів та дозволяє виявляти приховані нелінійні закономірності.

Нейронні мережі зустрічного розповсюдження надають чіткий результат відображення стану підприємства, який позбавлений ймовірнісного характеру, а також виключають поняття зони невизначеності.

Література:

1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // *The Journal of Finance*. – 1968. – No. 4. – P. 589-609.
2. Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen // *Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster*. – 1976. – Düsseldorf. – Band 11. – S. 118-121.
3. Taffler R., Tishaw H. Going, going, gone – four factors which predict // *Accountancy*. – 1977. – March. – P. 50-54.
4. Давыдова Г. В., Беликов А. Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // *Управление риском*. – 1999. – № 3. – С. 13-20.
5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
6. Черняк О. І., Креківський В. О., Монаков В. О., Ящук Д. В. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства // *Статистика України*. – 2003. – № 4. – С. 87-94.
7. Матвійчук А. В. Дискримінантна модель оцінки ймовірності банкрутства // *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. – К.: КНЕУ, 2006. – Вип. 74. – С. 299-314.
8. Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки. – К.: КНЕУ, 2007. – 264 с.
9. Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций. – СПб.: Сезам, 2002. – 181с.
10. Уоссермен Ф. Нейрокомпьютерная техника: Теория и практика. – М.: Мир, 1992. – 184 с.
11. Grossberg S. Some networks that can learn, remember and reproduce any number of complicated space-time patterns. // *Journal of Mathematics and Mechanics*, 1969. – № 19. – P. 53-91.
12. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт. – М.: Издательский Дом "АЛЬПИНА", 2001. – 317 с.

УДК 330. 46

Ковальчук В. М.,*викладач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету "Острозька академія"*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ТЕРИТОРІЙ ЗА РІВНЕМ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджено сутність поняття "енергетична безпека". Визначено методики оцінювання рівня енергетичної безпеки території на основі індикативного та дискримінантного аналізу.

Ключові слова: економічна безпека, енергетична безпека, рівень енергетичної безпеки, індикатори енергетичної безпеки.

В статье исследовано суть понятия "энергетическая безопасность". Определены методики оценки уровня энергетической безопасности территории на основе методов индикативного и дискриминантного анализа.

Ключевые слова: экономическая безопасность, энергетическая безопасность, уровень энергетической безопасности, индикаторы энергетической безопасности.

The article investigates the concept of "energy security". Defined methodology for assessing the level of energy security of the territory on the basis of indicative methods and discriminant analysis.

Keywords: economic security, energy security, levels of energy security, indicators of energy security.

Постановка проблеми. Проблема забезпеченості економіки та населення енергетичними ресурсами з кожним роком ускладнюється в усьому світі. Загострюється боротьба за енергоресурси, постійно зростають ціни, виникають міжнародні конфлікти, підвищуються ризики, пов'язані зі стабільністю енергопостачання та критичністю забруднення довкілля при видобутку, транспортуванні та використанні енергоресурсів. Тому останнім часом питання енергетичної безпеки є предметом посиленої уваги як усієї світової спільноти, так і окремих країн.

Особливо актуальними проблеми енергозабезпеченості та енергобезпеки є для України, яка належить до енергодефіцитних країн, задовольняючи свої потреби за рахунок власного виробництва менше ніж на 50 %. За рахунок власного видобутку Україна може забезпечити свої потреби у нафті на 10-20%, у природному газі – на 20-25%, вугіллі – на 85-90%

[1]. Поряд з цим, ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів в економіці країни є надзвичайно низькою, а енергоємність валового внутрішнього продукту в 2 рази вища за енергоємність промислово розвинених країн.

У зв'язку з цим, енергетична безпека виступає важливою складовою національної безпеки, головним чинником забезпечення сталого економічного розвитку та однією з головних умов існування України як незалежної держави. Чинник енергетичної безпеки повинен обов'язково враховуватися при підготовці та прийнятті рішень щодо напрямів соціально-економічного розвитку країни, розвитку енергетичної сфери, при розробці заходів, пов'язаних з енергозабезпеченням та охороною довкілля. Тому важливим є здійснення належної оцінки рівня енергетичної безпеки як окремо, так і у складі оцінок рівня економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми дослідження економічної безпеки та енергетичної безпеки як її важливої складової розглянуто у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Л. Абалкіна, О. Алімова, А. Архипова, О. Беляєва, О. Білоруса, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гесця, С. Глазьева, Я. Жаліло, Д. Зеркалова, П. Леоненка, В. Мунтіяна, Т. Пастернака-Таранущенко, А. Светлакова, В. Сенчагова та ін. Як правило, усі дослідження в галузі енергетичної безпеки сконцентровані в двох основних напрямках: удосконалення теоретико-методологічних основ оцінки рівня безпеки країни та регіонів; розробка та реалізація конкретних заходів, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня енергетичної безпеки. Однак значна кількість теоретичних та практичних питань залишаються вивченими не повною мірою.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз та узагальнення основних підходів до оцінки та класифікації станів території за рівнем енергетичної безпеки.

Виклад основного матеріалу. В Україні проблеми енергетичної безпеки почали активно обговорюватися лише в останні декілька років. Зумовлено це двома основними причинами:

- загальним підвищенням уваги до різних аспектів національної безпеки;
- кризовими явищами в енергетичній галузі.

До цього детальний аналіз енергетичних систем проводився на основі методів оцінки надійності, безвідмовності, ремонтпридатності, живучості і т. д.

Попри значну кількість публікацій та досліджень, не існує єдиного визначення суті поняття "енергетична безпека". Зокрема, в праці [2] енергетичну безпеку трактують як стан захищеності громадян, суспільства, держави від загроз дефіциту в забезпеченні їх потреб в енергоносіях економічно доступними енергетичними ресурсами належної якості, а також в захищеності від загроз порушення безперебійного енергопостачання. При цьому під станом захищеності розуміють стан, що відповідає в нор-

мальних умовах забезпеченню в повному обсязі обґрунтованого попиту на енергію, а в екстремальних умовах – гарантованому забезпеченню мінімально необхідного обсягу потреб у енергопостачанні.

Існують й інші підходи, в яких енергетична безпека розглядається як:

- адекватне енергопостачання для забезпечення нації та її економіки і ототожнюється з енергетичною самодостатністю;
- забезпечення ефективного використання енергоресурсів, що стимулює до переходу економіки країни на енергозберігаючий шлях розвитку, зниження енергоємності виготовленої продукції;
- забезпечення вимог екологічної та виробничої безпеки, мінімізація шкідливого впливу енергетики на людину та навколишнє середовище;
- стан захищеності національних, суспільних інтересів держави в енергетичній сфері;
- стан систем енергозабезпечення в різних умовах функціонування.

На нашу думку, найбільш прийнятним є визначення енергетичної безпеки держави як стану готовності паливно-енергетичного комплексу щодо максимально надійного, екологічно прийняттого, економічно ефективного енергозабезпечення економіки держави та населення, а також здійснення політики захисту національних інтересів у сфері енергетики без зовнішнього або внутрішнього тиску.

До основних чинників, що визначають енергетичну безпеку країни, зараховують:

- рівень енергозабезпеченості населення та економіки;
- можливість держави проводити незалежну енергетичну політику;
- рівень впливу об'єктів паливно-енергетичного комплексу на навколишнє середовище, можливість його мінімізації;
- рівень впливу енергетичної галузі на соціальні процеси в країні;
- ефективність використання енергетичних ресурсів.

У праці [3] загрозами енергетичній безпеці вважають сукупність реальних та потенційних дій певних сил, негативних умов та факторів, а також збіг різних подій (соціальних, економічних, політичних, екологічних тощо) та ситуацій, які можуть за певних обставин зашкодити національним інтересам у сфері енергетики та суміжних сферах. Згідно з Указом Президента України [4] до основних загроз енергетичній безпеці належать такі:

- надмірна енергоємність економіки, неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, нерациональна структура паливно-енергетичного комплексу;
- неефективність політики енергозбереження;
- надмірна залежність економіки країни від зовнішніх монопольних джерел постачання паливно-енергетичних ресурсів;
- низька диверсифікація джерел енергопостачання;
- невідповідність цінової та тарифної політики умовам постійного зростання світових цін на енергоносії;

- високий рівень зношеності основних виробничих фондів підприємств ПЕК;
- руйнація науково-технологічного потенціалу ПЕК;
- незадовільний фінансовий стан підприємств ПЕК;
- нерозвиненість ринку паливно-енергетичних ресурсів; неефективність системи управління.

Проблема з'ясування сутності енергетичної безпеки держави є надзвичайно важливою, проте не менш важливим є з'ясування того, яким чином має відбуватися оцінювання такого складного явища. В роботі [2] запропоновано такі методи оцінки стану безпеки:

- розрахунок основних показників та їх порівняння з пороговими значеннями (індикативний метод);
- методи експертної оцінки;
- методи аналізу та обробки сценаріїв;
- теоретико-ігрові методи;
- методи теорії розпізнавання образів;
- методи теорії нечітких множин;
- методи багатовимірної статистичного аналізу.

Найбільше поширення для оцінки стану енергетичної безпеки території або країни в цілому отримав індикативний метод. Його особливістю є використання сукупності індикаторів енергетичної безпеки. Аналізуючи значення таких індикаторів, можна дійти висновку про стан безпеки території або регіону. Як правило, використовують такі градації станів: "нормальний", "передкризовий" та "кризовий". Для ідентифікації можливих станів для кожного індикативного показника попередньо необхідно визначити граничні значення показників, перевищення яких призводить до початку негативних процесів (табл. 1).

Таблиця 1
Класифікація ситуацій на основі граничних значень

Порівняння значень індикаторів та граничних рівнів	Стан енергетичної безпеки
$X_{ij} < X_{пк,i}$	нормальний
$X_{пк,i} \leq X_{ij} < X_{к,i}$	передкризовий
$X_{ij} \geq X_{к,i}$	кризовий

При обрахунку граничних значень використовують метод експертних оцінок або статистичні методи аналізу даних.

Поряд із оцінкою енергетичної безпеки території по окремим індикаторам, часто необхідно оцінювати стан території за усією сукупністю показників. Для цього усі індикатори поділяють на групи, які характеризуються

спільними ознаками. Такі групи отримали назву “блоки індикативних показників”. У роботі [5] пропонуються такі блоки, що відповідають різним аспектам функціонування енергетичних систем:

- 1) блок забезпеченості електричною та тепловою енергією;
- 2) блок забезпеченості паливом;
- 3) структурно-режимний блок;
- 4) блок відтворення основних виробничих фондів;
- 5) екологічний блок;
- 6) фінансово-економічний блок;
- 7) блок енергозбереження та енергоефективності.

Індикативний аналіз містить 3 етапи. На першому етапі здійснюється оцінка рівня енергетичної безпеки по кожному з індикаторів блоку. На другому – здійснюють оцінку загалом по кожному з блоків, на третьому – дається загальна оцінка рівня безпеки території.

Для зручності роботи з індикаторами, вираженими в різних одиницях, здійснюють перехід до нормалізованих значень, оскільки відмінності в одиницях виміру різних індикаторів роблять їх неоднорідними та непорівнянними. Нормалізація являє собою перехід до певного єдиного опису усіх ознак, введення нової умовної одиниці, що допускає формальне зіставлення неоднорідних об'єктів [6, с. 30].

При розв'язанні практичних задач найбільшого поширення набули два способи нормалізації. Перший ґрунтується на процедурі статистичної стандартизації

$$x_{ij}^{\text{норм}} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (1)$$

де $x_{ij}^{\text{норм}}$ – нормований j -й показник i -го індикатора;

x_{ij} – значення j -го показника i -го індикатора;

$\bar{x}_j$ – середнє значення j -го показника на усій множині індикаторів;

σ_j – середньоквадратичне значення j -го показника.

При виконанні такої процедури усі індикатори зводяться до вигляду, коли їх середнє значення дорівнює 0, а розкид навколо середнього – 1.

Другий підхід ґрунтується на перетворенні індикатора на число з проміжку [0;1]. При цьому формула переходу до нормалізованого значення показника матиме вигляд:

$$x_{ij}^{\text{норм}} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}$$

$$\text{де } x_j^{\min} = \min\{x_{ij}\}, x_j^{\max} = \max\{x_{ij}\}. \quad (2)$$

Процедура вибору нормуючого правила більшою мірою має суб'єктивний характер і потребує додаткового обґрунтування.

Для оцінки рівня енергетичної безпеки по індикаторним блокам використовують таку процедуру. Спочатку визначають нормалізовану оцінку по k -му блоку c_k за формулою:

$$c_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n_k} x_{ij}^{\text{норм}}, \quad (3)$$

де n_k – кількість індикаторів, що входить до блоку k .

Значення сумарної нормалізованої оцінки для блоку порівнюються з нормалізованими пороговими значеннями. В результаті отримують оцінку стану безпеки для цілого блоку.

На третьому етапі визначають сумарну інтегровану оцінку стану енергетичної безпеки за формулою:

$$C_{\Sigma} = \frac{1}{K} \sum_{i=1}^K C_i, \quad (4)$$

де K – кількість блоків індикативних показників енергетичної безпеки;

c_i – нормалізована оцінка по i -му блоку енергетичної безпеки.

В результаті порівняння сумарної оцінки C_{Σ} з граничними значеннями, робиться висновок про належність ситуації до того чи іншого стану. Продовженням методу є використання вагових коефіцієнтів, що визначають ступінь внеску кожного показника в загальну оцінку [7]. Тоді нормалізовану оцінку по кожному блоку c_k визначають за формулою:

$$c_k = \sum_{i=1}^{n_k} a_{ij} x_{ij}^{\text{норм}}, \quad (5)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти ($0 \leq a_{ij} \leq 1$, $\sum a_{ij} = 1$).

Скаляризація, що використовується в індикативному методі, може призводити до загублення оцінок рівня енергобезпеки. Для отримання більш точних оцінок доцільно використати методологію дискримінантного аналізу, що ґрунтується на багатовимірному аналізі критеріїв у просторі та використовується в теорії розпізнавання образів.

Якщо відомі значення індикаторів для різних станів території, то можна сформулювати навчальну вибірку, що містить об'єкти з різними рівнями енергобезпеки (нормальним, передкризовим, кризовим). На основі аналізу навчальної вибірки будують класифікаційні функції для кожного зі станів. За допомогою класифікаційних функцій можна відділити об'єкт, що належить до певного класу енергетичної безпеки, від об'єктів інших класів. Тоді класифікація та оцінка поточного стану енергетичної безпеки об'єкта

може бути здійснена шляхом підстановки у класифікаційну функцію відповідних значень індикаторів енергетичної безпеки. Знак класифікаційної функції буде містити інформацію про клас ситуації, величина класифікаційної функції – про близькість ситуації до межі, що розділяє об'єкти різних класів, тобто про рівень небезпеки.

Якщо відомі образи X_h для усіх класів $A(X_h)$, то розпізнавання класу невідомого об'єкта $A(X_0)$ буде відбуватися за правилом:

$$X_0 \in X_h \Rightarrow A(X_0) \in A(X_h), h = \overline{1, m}, \quad (6)$$

де h – кількість класів, X_0 – невідомий об'єкт, $A(X_0)$ – клас невідомого об'єкта.

Задачу буде розв'язано, якщо на основі даних навчаючої вибірки побудувати моделі класів K_h , на основі яких буде здійснено розпізнавання об'єкта $A(X_0)$:

$$X_0 \in K_h \Rightarrow X_0 \in X_h \Rightarrow A(X_0) \in A(X_h), h = \overline{1, m}. \quad (7)$$

Найбільш суттєвим недоліком застосування дискримінантного аналізу для класифікації станів енергетичної безпеки є складність отримання навчальних вибірок статистично надійного обсягу.

Висновки. Проведене дослідження показало, що задача класифікації та оцінки станів території за рівнем енергетичної безпеки традиційно розв'язується за допомогою методів індикативного або дискримінантного аналізу. Проте обидва методи не є досконалими, кожен з них має суттєві недоліки. Тому необхідне більш ґрунтовне вивчення понять, які стосуються оцінювання рівня енергетичної безпеки.

Література:

1. Зеркалов Д. В. Організація використання енергоресурсів. Довідник. – К.: Основа, 2009. – 273 с.
2. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1997. – с. 59.
3. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: Монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
4. Основні напрямки державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України: Указ Президента України №1863/2005 від 27.12.2005 р.
5. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов РФ / Под ред. А. И. Татаркина. – Екатеринбург: Издательство уральского университета, 1998. – 292 с.
6. Шимко П. Д. Оптимальное управление экономическими системами: Учеб. пособие. – СПб.: Издательский дом “Бизнес-пресса”, 2004. – 240 с.
7. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование [Монография] / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Харьков: ИД “Инжек”, 2004. – 143 с.

УДК 339. 166

Ковальчук О. Я.,*кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики,***Бубняк М. М.,***викладач кафедри економічної кібернетики та інформатики Тернопільського національного економічного університету*

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МЕТОДОМ ЕКСТРАПОЛЯЦІЇ

У статті запропоновано узагальнені функції апроксимації для прогнозування економічних процесів. Застосовано ефективні методи розв'язання систем нелінійних рівнянь для реалізації методу екстраполяції.

Ключові слова: *функція апроксимації, метод найменших квадратів, система нелінійних рівнянь, модель прогнозування.*

В статье предложены обобщенные функции аппроксимации для прогнозирования экономических процессов. Применены эффективные методы решения систем нелинейных уравнений для реализации метода экстраполяции.

Ключевые слова: *функция аппроксимации, метод наименьших квадратов, система нелинейных уравнений, модель прогнозирования.*

Proposed a generalization of the approximation functions for forecasting economic processes. Applied effective methods for solving nonlinear equations for the method of extrapolation

Keywords: *function approximation, method of least squares, system of nonlinear equations, forecasting model.*

Постановка проблеми. При дослідженнях математичних моделей економічних процесів актуальними є завдання знаходження функцій апроксимації, які описують складні економічні залежності і включають у себе стандартні лінії тренду, та можливість комп'ютерної реалізації побудованої математичної моделі прогнозування за допомогою ефективних методів сучасної комп'ютерної алгебри. Важливість дослідження питання раціонального вибору типу лінії тренду та знаходження розрахункових даних як в теоретичному плані, так і в прикладних задачах (розв'язання систем нелінійних алгебраїчних рівнянь) не викликає сумнівів, тим більше, що проблема у багатьох її аспектах потребує поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогоднішні існують і

успішно розвиваються декілька напрямків і концепцій прогнозування економічних процесів: однофакторний, багатofакторний, кореляційний та дисперсійний аналізи тощо. Цими питаннями, зокрема, займалися такі видатні науковці, як І. Д. Квіт, Е. Кейн, Г. Шеффе та інші. Проте і сьогодні залишаються недостатньо дослідженими, а отже, актуальними питання розробки ефективних алгоритмів комп'ютерної реалізації методу екстраполяції для складних функцій апроксимації.

Мета і завдання дослідження. Побудова узагальнених функцій прогнозування, які моделюють складні зв'язки між економічними процесами. Обчислення коефіцієнтів апроксимації за допомогою ефективних алгоритмів розв'язання систем нелінійних алгебраїчних рівнянь засобами комп'ютерної алгебри.

Виклад основного матеріалу. Серед великої кількості економіко-математичних методів, які використовують для розв'язання задач керування підприємством, інвестиційними процесами тощо, особливе місце займають методи і моделі прогнозування. Завданням економічного прогнозування є встановлення зв'язків між економічними явищами (розміром основних фондів та прибутком, інвестиціями та рівнем інфляції тощо). Наприклад, інвестор завжди прагне сформувати раціональний портфель цінних паперів, тобто здійснити розподіл грошових коштів між лінійкою фінансових активів (акцій, облігацій тощо) у найвигідніших та найменш ризикованих відношеннях. Для розв'язання цієї задачі інвестор використовує статистичні дані за попередні періоди та методи прогнозування. Серед математичних методів прогнозування виділяють методи екстраполяції, які характеризуються простотою та наглядністю. Основний принцип екстраполяції полягає в тому, щоб на основі попередніх та теперішніх даних отримати розрахункові характеристики економічного процесу, який вивчається. Для сучасних математичних моделей важливою умовою є їх комп'ютерна реалізація.

У цій статті розглядається застосування методу прогнозування на всіх етапах – від збору інформації до обґрунтування отриманих результатів. Особливу увагу приділено вибору типу лінії тренду та знаходженню розрахункових даних.

Прогнозування за допомогою методу екстраполяції передбачає такі етапи:

- аналіз об'єкта прогнозування, який включає детальне вивчення залежностей заданої системи від інших систем, взаємозв'язки між даним об'єктом та іншими об'єктами системи;
- підготовка вхідних даних, що починається з перевірки статистичних даних (у випадку упущених даних їх доповнюють, використовуючи методи інтерполяції);
- у результаті фільтрування вхідних даних усувають випадкові флуктуації (збурення), які виникають або під дією неврахованих факторів, або через помилки вимірювання (ці спотворення вхідних даних впливають на вибір рів-

няння апроксимації; фільтрація вхідного статистичного ряду включає згладжування, яке використовують для усунення випадкових відхилень (шуму) в екстремальних значеннях вхідних даних та вирівнювання [1, с. 165]);

- вибір функції апроксимації, що здійснюється на основі вивчення статистичних даних і логічного аналізу економічного процесу, який розглядається [1, с. 166];

- оцінка математичних моделей прогнозування, що дає можливість вибрати найкращу функцію апроксимації: найпоширенішим методом оцінки параметрів є метод найменших квадратів [1, с. 170; 2, с. 12], який полягає у визначенні параметрів лінії тренду, що мінімізують її відхилення від статистичних даних;

- вибір математичної моделі, який ґрунтується на оцінці її якості прогнозування; незалежно від методу оцінки параметрів моделі екстраполяції її якість визначається на основі дослідження поведінки залишкової компоненти $y_i - \hat{y}_i$ ($i = \overline{1, n}$), тобто оцінки відхилення між фактичними y_i та розрахунковими значеннями $\hat{y}_i$ на відрізку апроксимації.

Припускаємо, що етапи аналізу об'єкта, підготовка та фільтрування вхідних даних виконані максимально якісно, а це дослідження передбачає вибір та оцінку математичної моделі прогнозування на основі вибраної функції.

Досліджується процес вибору функції прогнозування. Як лінію тренду найчастіше вибирають різні поліноми та функції.

Таблиця 1
Функції апроксимації

Функція	Рівняння
Лінійна	$y(x)=a+bx$
Квадратична	$y(x)=a+bx+cx^2$
Степенева	$y(x)=ax^b$
Експоненціальна	$y(x)=aebx$
Модифікована експонента	$y(x)=k-ae^{-bx}$
Гіперболічна	$y(x) = a + \frac{b}{c+x}$
Логарифмічна	$y(x)=a \ln x+b$

У розглянутих функціях a, b, c, k – шукані параметри.

Досліджуються функції прогнозування, що описують складні залежності і включають рівняння запропонованих ліній тренду:

$$y(x)=C_1x^a+C_2x^{1-a}, \quad (1)$$

$$y(x)=C_1\ln^ax+C_2\ln^{1-a}x, \quad (2)$$

$$y(x)=C_1\ln^a \ln x+C_2\ln^{1-a} \ln x, \quad (3)$$

де C_1, C_2, a – шукані параметри. З рівняння (1) при $a=1$ одержимо лінійну функцію, при $a=2$ – квадратичну, при $C_2=0$ – степеневу. Функції (2)

та (3) описують складні логарифмічні залежності і також узагальнюють логарифмічну функцію, якщо покласти $a=1$ у рівності (2).

Для обчислення параметрів лінії тренду використовується метод найменших квадратів, який мінімізує відхилення лінії апроксимації від статистичних даних.

Нехай маємо n пар спостережень $(x_1, y_1); (x_2, y_2); \dots; (x_n, y_n)$ і згідно з метою найменших квадратів для знаходження параметрів C_1, C_2, a потрібно мінімізувати функцію

$$F(C_1, C_2, \alpha) = \sum_{i=1}^n (C_1 x_i^\alpha + C_2 x_i^{1-\alpha} - y_i)^2.$$

Функція $(C_1, C_2, a) F(C_1, C_2, \alpha)$ досягає мінімального значення у точці, в якій частинні похідні по C_1, C_2 та a рівні нулеві, тобто одержуємо таку систему рівнянь:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n (C_1 x_i^\alpha + C_2 x_i^{1-\alpha} - y_i) x_i^\alpha = 0 \\ \sum_{i=1}^n (C_1 x_i^\alpha + C_2 x_i^{1-\alpha} - y_i) x_i^{1-\alpha} = 0 \\ \sum_{i=1}^n (C_1 x_i^\alpha + C_2 x_i^{1-\alpha} - y_i) (C_1 x_i^\alpha \ln(x_i) - C_2 x_i^{1-\alpha} \ln(x_i)) = 0. \end{cases} \quad (4)$$

Ця система рівнянь є нелінійною щодо змінних C_1, C_2, a , тому розв'язати її за допомогою стандартних методів проблематично. Введемо позначення $x^k = \sum_{i=1}^n x_i^k$ і після нескладних математичних перетворень

зведемо систему (4) до такого нелінійного алгебраїчного рівняння щодо параметра a :

$$\begin{aligned} & \sum_{i=1}^n \left(\frac{\overline{x^{2-2\alpha}} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha y_i - \bar{x} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha} y_i}{\overline{x^{2\alpha} x^{2-2\alpha}} - (\bar{x})^2} x_i^\alpha + \frac{\bar{x} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha y_i - \overline{x^{2\alpha}} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha} y_i}{(\bar{x})^2 - \overline{x^{2\alpha} x^{2-2\alpha}}} x_i^{1-\alpha} - y_i \right) \\ & * \left(\frac{\overline{x^{2-2\alpha}} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha y_i - \bar{x} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha} y_i}{\overline{x^{2\alpha} x^{2-2\alpha}} - (\bar{x})^2} x_i^\alpha \ln(x_i) + \frac{\bar{x} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha y_i - \overline{x^{2\alpha}} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha} y_i}{(\bar{x})^2 - \overline{x^{2\alpha} x^{2-2\alpha}}} x_i^{1-\alpha} \ln(x_i) \right) = 0. \end{aligned}$$

Параметри C_1 та C_2 знаходимо з рівностей

$$C_1 = \frac{\overline{x^{2-2\alpha}} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha y_i - \bar{x} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha} y_i}{\overline{x^{2\alpha} x^{2-2\alpha}} - (\bar{x})^2},$$

$$C_2 = \frac{\overline{x} \sum_{i=1}^n x_i^\alpha y_i - \overline{x^{2\alpha}} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha} y_i}{\left(\overline{x}\right)^2 - \overline{x^{2\alpha}} \overline{x^{2-2\alpha}}}$$

Аналогічним способом для функцій (2) та (3) одержимо нелінійні системи рівнянь

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n (C_1 \ln^\alpha x_i + C_2 \ln^{1-\alpha} x_i - y_i) \ln^\alpha x_i = 0 \\ \sum_{i=1}^n (C_1 \ln^\alpha x_i + C_2 \ln^{1-\alpha} x_i - y_i) \ln^{1-\alpha} x_i = 0 \\ \sum_{i=1}^n (C_1 \ln^\alpha x_i + C_2 \ln^{1-\alpha} x_i - y_i) (C_1 \ln^\alpha x_i \ln(\ln x_i) - C_2 \ln^{1-\alpha} x_i \ln(\ln x_i)) = 0 \end{array} \right. \quad (5)$$

та

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n (C_1 \ln^\alpha \ln x_i + C_2 \ln^{1-\alpha} \ln x_i - y_i) \ln^\alpha \ln x_i = 0 \\ \sum_{i=1}^n (C_1 \ln^\alpha \ln x_i + C_2 \ln^{1-\alpha} \ln x_i - y_i) \ln^{1-\alpha} \ln x_i = 0 \\ \sum_{i=1}^n (C_1 \ln^\alpha \ln x_i + C_2 \ln^{1-\alpha} \ln x_i - y_i) (C_1 \ln^\alpha \ln x_i \ln(\ln \ln x_i) - C_2 \ln^{1-\alpha} \ln x_i \ln(\ln \ln x_i)) = 0, \end{array} \right.$$

(6)

де C_1, C_2, a – шукані параметри моделі екстраполяції.

У [5, с. 377] запропоновано комп'ютерну реалізацію розв'язання отриманих нелінійних рівнянь за допомогою методу поділу відрізка навпіл. Цей метод має суттєвий недолік: потрібно вказати відрізок, на якому рівняння має лише один корінь, тому у цій роботі запропоновано швидкий спосіб розв'язання систем нелінійних рівнянь (4)–(6) [6, с. 252].

Якість прогнозування визначається за залишковою компонентою $y_i - \tilde{y}_i$ ($i = 1, n$) і характеризується адекватністю процесові, який вивчається. Адекватність гарантує врахування статистичних властивостей, а точність характеризується ступенем близькості до фактичних даних.

Класично для цих цілей служить низка коефіцієнтів, серед яких коефіцієнт детермінації [1, с. 180; 2, с. 14]

$$d = 1 - \frac{S_{yx}^2}{S_y^2},$$

де $S_{yx}^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(y_i - \tilde{y}_i)^2}{n}$ – не пояснена дисперсія, $\delta_{yx}^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(\tilde{y}_i - \bar{y})^2}{n}$ – пояснена дисперсія, а $S_y^2 = \delta_{yx}^2 + S_{yx}^2$. Коефіцієнт детермінації показує, наскільки точно лінія тренду відображає статистичну лінійку.

Крім цього, за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона можна перевірити наявність автокореляції відхилень фактичних даних від розрахункових за формулою

$$d_{DW} = \frac{\sum_{i=2}^n [(y_i - \tilde{y}_i) - (y_{i-1} - \tilde{y}_{i-1})]^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2}.$$

Цей коефіцієнт змінюється в межах від 0 до 4. Якщо значення d_{DW} є близьким до 0, то автокореляція існує і додатна, якщо близьким до 4, то автокореляція існує і від'ємна, якщо ж близький до 2 – автокореляція відсутня.

Підсумком робіт з вибору математичної моделі прогнозування є сформовані загальні характеристики, які включають рівняння прогнозування, оцінки точності та адекватності моделі, прогнозовані дані та інтервали. У [1-2] наводять різні коефіцієнти, які часто по-різному відображають ступінь точності моделі та дають суперечливі оцінки, тому потрібно використовувати один основний показник.

Висновки. У цій роботі запропоновано використовувати коефіцієнт детермінації, попередньо переконавшись у відсутності автокореляції. Найкращою за точністю вважається модель з найвищим коефіцієнтом детермінації.

Однофакторне моделювання економічного процесу – лише його спрощений запис. Будь-яка модель прогнозування призначена для одержання прогнозу розвитку процесу при виконанні тих чи інших умов. У цій статті запропоновано нові типи функції екстраполяції, які узагальнюють вже відомі. Лінії трендів (1)-(3) моделюють складні зв'язки між економічними процесами. Крім розробки моделі прогнозування, необхідно реалізувати ще й процедуру обчислення параметрів моделі. Нами запропоновано нові підходи до знаходження коефіцієнтів апроксимації за допомогою застосування ефективних алгоритмів розв'язання систем нелінійних рівнянь.

Практичне застосування моделі прогнозування полягає у дослідженні результатів, одержаних для різних вхідних даних при зміні чинника впливу. Лише глибокий і детальний аналіз системи прогнозування дає можливість дійти висновку про адекватність.

Література:

1. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем / Бережная Е. В., Бережной В. И. – Москва: Финансы и статистика, 2002. – 363 с.
2. Василь Єлейко. Основи економетрії / Єлейко В. – Ч. 1. – Львів: ТзОв "Марка Лтд", 1995. – 191 с.
3. Кейн Э. Экономическая статистика и эконометрия / Кейн Э. – Москва: Статистика, 1977. – 228 с.
4. Степеневі виробничі функції і диференціальні рівняння: Сб. труд. Международной конф. ["Нелинейные проблемы дифференциальных уравнений и математическая физика"]. – К.: Ин-т математики НАН Украины. – 1997. – 255 с.
5. Бубняк М. М. Деякі підходи до розв'язання проблем регресійного аналізу / М. М. Бубняк // Формування економічних відносин в умовах реформування економіки. – 1999. – № 2. – С. 376-379.
6. Недашковський М. О. Обчислення з l-матрицями / Недашковський М. О., Ковальчук О. Я. – Київ: Наукова думка, 2007. – 294 с.
7. Косачев Ю. В. Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур / Косачев Ю. В. – Москва: Логос, 2004. – 244 с.

УДК 519. 865. 7

Коровій Б. В.,*менеджер зовнішньоекономічної діяльності ПП "Вектор-М"*

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У статті розглянуто відомі підходи до передбачення результату діяльності підприємства. Запропоновано застосувати методологію нечіткої логіки для передбачення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: нечітка логіка, зовнішньоекономічна діяльність, методологія, фактор, модель, аналіз.

В статье рассмотрены известные подходы, которые прогнозируют результат деятельности предприятия. Предложено применить методологию нечеткой логики для прогнозирования эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: нечеткая логика, внешнеэкономическая деятельность, методология, фактор, модель, анализ.

In the article are considered famous methodology of forecasting the results of activity of the enterprise. That's why was offered to use methodology of fuzzy logic for forecasting the efficiency of foreign trade activities

Key terms: Fuzzy logic, foreign trade activities, methodology, the factor, model, the analysis.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза внесла свої корективи у діяльність усіх без винятку підприємств і кожне з них шукає шляхи щодо покращення свого фінансового становища.

Одним із способів вирішення цієї проблеми є розширення своїх ринків збуту, а саме виходи на світові ринки. Потрібно зазначити те, що роль зовнішньоекономічної діяльності як чинника економічного росту в сучасних умовах постійно зростає. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни, але й кожного господарського суб'єкта. З огляду на це, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах виходить на передній план.

Основними мотивами розвитку ЗЕД на рівні підприємства можуть бути не лише розширення ринків збуту, а й закупівля нової сировини, комплектуючих виробів, нових технологій та обладнання; залучення ін-

жинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, рівня якості і ціни в порівнянні з внутрішнім ринком; залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках, участь у міжнародному розподілі праці, спеціалізації та кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своїх виробничих потужностей і посилення фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основною специфікою цієї теми є те, що використання методології нечіткої логіки у економіці є ще недостатньо вивчена. Дослідженнями у цій сфері займалися такі науковці, як А. Матвійчук, Г. Давидова, О. Сметанюк та інші. Проблеми, пов'язані з аналізом та оцінкою зовнішньоекономічної діяльності підприємств, знайшли відображення в роботах А. Вічевич, Л. Стровського, А. Яковлева, О. Муравйова, М. Захарова.

Мета і завдання дослідження. Ефективність та ймовірність вдалого здійснення зовнішньоекономічної діяльності залежить від багатьох факторів. Тому виникає необхідність прогнозування та планування здійснення ЗЕД за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Саме це мотивує необхідність та актуальність досліджень цього напрямку.

Виклад основного матеріалу. Не можна стверджувати, що питання передбачення діяльності та фінансового стану підприємства є новим поняттям для сучасної науки. Воно вивчається вже не одне десятиліття і з часом усе вдосконалюється, використовуючи нову методологію. Одним із перших методів прогнозування діяльності підприємства стали матричні моделі бухгалтерського обліку. Проте імітаційна модель бухгалтерського обліку є лише спробою конкретизованого спрощеного подання балансу.

Це стало поштовхом для подальшого вивчення цього питання. Далі виникли спроби обґрунтування моделей, що інтегрують множину коефіцієнтів. Найчастіше наводиться модель, розроблена в 1968 році американським економістом Е. Альтманом. Проте досвід і практика застосування подібних моделей у постсоціалістичних країнах, враховуючи специфіку діяльності та розвитку підприємств різних галузей економіки, показав неможливість застосування таких моделей. Підхід Альтмана полягає в тому, що формується набір окремих фінансових показників підприємства, стосовно певної країни та проміжку часу, які на підставі попереднього аналізу мають найбільше відношення до властивості банкрутства.

Цей підхід, названий також методом дискримінантного аналізу, був згодом застосований самим автором і його послідовниками в низці країн (Англія, Франція, Бразилія та ін.). Найвідомішими з них стали такі: модель Тоффлер і Тисшоу; модель Ліса; модель Чессера; модель Давидової – Бєлікова.

Проте навіть провівши фундаментальне дослідження із застосуванням таких методів, керівництво підприємства не може повністю на нього покла-

тися, тому що вищезгадані моделі діагностики здебільшого розроблені для розвинутих країн та не відповідають реаліям української економіки. Основним недоліком використання вищеподаних методів є те, що всі вони як інформаційну базу використовують зовнішню звітність підприємства.

У передбаченні результатів здійснення ЗЕД ситуація дещо інша. Найбільша складність прогнозування зовнішньоекономічної діяльності підприємства і фірми зумовлена високою динамічністю, багатфакторним характером формування та важкою передбачуваністю зовнішньоекономічних зв'язків. Проаналізувавши методи, що раніше використовувались, вважаємо цілком за доцільне провести діагностику перспектив підприємства при здійсненні ЗЕД за допомогою інструментів нечіткої логіки.

Для виконання цієї діагностики пропонуємо ввести низку чинників, від яких залежить ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. При аналізі було відібрано 7 основних факторів. Їх умовно можна поділити на дві підгрупи. Перша – це зовнішні чинники. До них належать галузь, місце розташування, економічна ситуація в країні, курс національної грошової одиниці та доля компанії на ринку.

До внутрішніх факторів зараховуємо менеджмент компанії та фінансове становище підприємства. Першим чинником є оцінка галузі, у якій працює підприємство. Те, до якої конкретно галузі належить підприємство, має принципове значення для будь-якої країни, оскільки конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку дуже залежить від репутації на світовому ринку відповідної галузі цієї країни. Це пояснюється в основному тим, що конкурентні переваги на ринку підприємств, які успішно працюють у певній галузі, як правило, асоціюються з усіма підприємствами країни, що входять у таку галузь. Це відбувається навіть у тому випадку, якщо підприємство – новачок у цьому сегменті ринку. Наступним фактором є місце розташування підприємства щодо потенційних його споживачів. У зовнішньоекономічній діяльності цей чинник є беззаперечно одним із основних, оскільки залежно від відстані від виробника до споживача варіює ціна на той чи інший товар. Економічна ситуація у країні – це такий фактор, що може вирішально вплинути на ефективність загальної діяльності підприємства, а не лише зовнішньоекономічної. Курс національної грошової одиниці є ще одним чинником, який входить до складу валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави в цілому та окремих суб'єктів підприємництва зокрема. Зміни курсу спричиняють суттєвий вплив як на розвиток внутрішньогосподарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух довго- і короткострокових капіталів, заборгованість, платіжний баланс країни тощо.

Ще один важливий фактор, який впливає на ЗЕД підприємства, – це доля компанії на внутрішньому ринку. Цей показник береться до уваги більше клієнтами компанії. Чим більша доля підприємства на національ-

ному ринку, тим більша ймовірність його ефективної діяльності на зовнішньому ринку. Менеджмент компанії – це беззаперечно один із ключових чинників. У міжнародній торгівлі саме людський фактор відіграє беззаперечно найважливішу роль. І останнім фактором є фінансовий стан підприємства.

Особливістю цієї моделі є те, що більшість відібраних чинників є не кількісними показниками, а якісними. Усі ці фактори представлені графічно на рисунку 1.

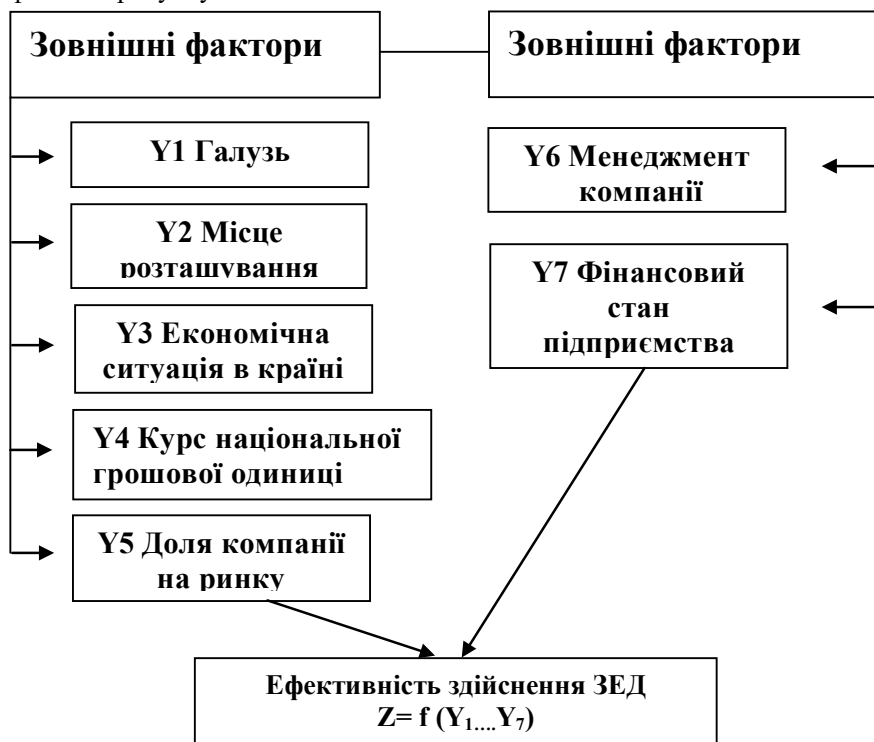


Рис. 1. Структурна модель діагностики здійснення ЗЕД

Для розрахунку показників Y_i , $i = \overline{1,7}$, на підставі яких здійснюється кінцева оцінка ефективності здійснення ЗЕД на підприємстві, використовуємо такі змінні: Y_1 – галузь, у якій працює підприємство, його експортна та імпортна орієнтованість; Y_2 – місце розташування підприємства щодо потенційних споживачів; Y_3 – економічна ситуація в країні; Y_4 – курс національної грошової одиниці; Y_5 – доля компанії на ринку; Y_6 – менеджмент компанії; Y_7 – фінансовий стан підприємства.

Після вибору основних чинників, що впливають на ЗЕД, необхідно обрати математичний інструментарій подальшого дослідження.

Для отримання можливості опрацювання якісних показників та формування механізму настройки моделі на реальних даних побудуємо експертну систему діагностики ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності із використанням інструментарію нечіткої логіки.

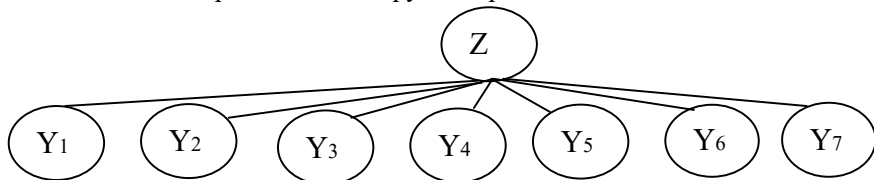


Рис. 2. Дерево логічного виводу

На рисунку 2 зображено дерево логічного виводу, де окреслені параметри, які, незалежно від своєї природи, розглядаються як лінгвістичні змінні, що задані на своїх універсальних множинах і оцінюються за допомогою нечітких термів.

Для прийняття рішення сформуємо єдину шкалу з п'яти якісних термів: ДН – дуже низький рівень показника y_i , Н – низький рівень показника y_i , С – середній рівень показника y_i , В – високий рівень показника y_i , ДВ – дуже високий рівень показника y_i .

На наступній стадії визначаємо можливий діапазон змінювання контрольованих параметрів y_i , $i = \overline{1, N}$, та вихідної змінної Z . Експертна система на базі нечітких знань повинна містити механізм нечіткого логічного висновку, такий, щоб можна було робити висновок про ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності на основі всієї необхідної вихідної інформації, одержуваної від користувача. Тому наступним етапом аналізу є формування системи нечітких знань. Оскільки повне викладення бази знань значно збільшить обсяг статті, приведемо один приклад вирішального правила.

Сформоване вирішальне правило прийме такий вираз: **ЯКЩО** показник оцінки галузі дуже високий **ТА** показник оцінки місця розташування дуже високий, **ТА** показник економічного становища в країні дуже високий, **ТА** оцінка курсу національної грошової одиниці дуже висока, **ТА** доля компанії на ринку дуже висока, **ТА** менеджмент компанії дуже високий, **ТА** фінансовий стан компанії дуже високий, **АБО** показник оцінки галузі високий, **ТА** показник оцінки місця розташування дуже високий, **ТА** показник економічного становища в країні високий, **ТА** оцінка курсу національної грошової одиниці дуже висока, **ТА** доля компанії на ринку висока, **ТА** менеджмент компанії дуже високий, **ТА** фінансовий стан компанії дуже високий, **АБО** показник оцінки галузі дуже високий, **ТА** показник оцінки

місця розташування дуже високий, ТА показник економічного становища в країні дуже високий, ТА оцінка курсу національної грошової одиниці середня, ТА доля компанії на ринку висока, ТА менеджмент компанії дуже високий, ТА фінансовий стан компанії дуже високий, ТОДІ ймовірність ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності дуже висока. Представимо за допомогою функцій належності математичну форму запису наведеного вирішального правила:

$$\mu^{TB}(Z) = \mu^{TB}(Y_1) \cdot \mu^{TB}(Y_2) \cdot \mu^{TB}(Y_3) \cdot \mu^{TB}(Y_4) \cdot \mu^{TB}(Y_5) \cdot \mu^{TB}(Y_6) \cdot \mu^{TB}(Y_7) \vee \mu^B(Y_1) \cdot \mu^{TB}(Y_2) \cdot \mu^B(Y_3) \cdot \mu^{TB}(Y_4) \cdot \mu^B(Y_5) \cdot \mu^{TB}(Y_6) \cdot \mu^{TB}(Y_7) \vee \mu^{TB}(Y_1) \cdot \mu^{TB}(Y_2) \cdot \mu^{TB}(Y_3) \cdot \mu^C(Y_4) \cdot \mu^B(Y_5) \cdot \mu^{TB}(Y_6) \cdot \mu^{TB}(Y_7), \quad (1)$$

де $\mu^{TB}(Z)$ – функція належності вектора змінних $(Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5, Y_6, Y_7)$ значенню ДВ вихідної змінної Z;

$\mu^{a_i}(Y)$ – функція належності показника Y до нечіткого терму a_i .

$\vee$ – операція логічного “АБО”, що замінюється операцією додавання або максимізації.

Як приклад, наведемо фрагмент бази знань для визначення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності на рівні ДВ у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Фрагмент бази для визначення ефективності здійснення ЗЕД

Галузь	Місце розташування підприємства	Економічна ситуація в країні	Курс національної грошової одиниці	Доля компанії на ринку	Менеджмент компанії	Фінансовий стан підприємства	Ефективність здійснення ЗЕД
ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ
В	ДВ	В	ДВ	В	ДВ	ДВ	
ДВ	ДВ	ДВ	С	В	ДВ	ДВ	

Подібним чином формується вся база знань з використанням експертних даних та виводиться система нечітких логічних рівнянь. У загальному випадку, чим більше система містить відповідних знань і чим точніше описані в ній логічні правила визначення оцінки ефективності здійснення ЗЕД, тим точніше буде проведений такий аналіз. Проте перебір всіх можливих правил лишає систему гнучкості, можливості адаптації до реальних даних.

Тому набір вирішальних правил не повинен містити в собі повну множину існуючих варіантів логічного висновку. Якщо в базі знань відсутнє правило, що відповідає поточному стану конкретного підприємства, сис-

тема видасть рішення, яке найбільше підходить цій ситуації. Тобто таке рішення, для якого функція належності вихідної змінної Y буде найбільшою серед інших для конкретних значень вхідних змінних y_i , $i = 1, N$.

Перед настроюванням параметрів моделі рівні всіх термів кожного з показників y_i , $i = 1, N$, певного підприємства встановлюються відповідно до нормативних значень для класичних критеріїв. Якщо для певного показника нормативи не існують, то рівні термів розмежуються на основі експертних суджень або шляхом автоматичного порівняння значень цього показника для різних підприємств у різних часових періодах. Параметри функцій належності та міжнейронні зв'язки нейронечіткої системи настроюються при навчанні моделі на реальних даних з використанням механізмів навчання нейронних мереж.

Зазначимо, що настроювання параметрів моделі не є обов'язковим, оскільки за наявності базових правил вона вже може видавати рішення для будь-яких контрольованих параметрів та їхніх значень. Проте, якщо навчити модель на статистичному матеріалі, що існує, то якість логічного висновку можна суттєво підвищити. До речі, всі розроблені раніше методи діагностики фінансового стану підприємств такою властивістю не володіли, що вигідно виділяє наш підхід серед інших.

Висновки. У науковій статті було розроблено модель, яка прогнозує ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством із використанням. При розробці цієї моделі використовувалось 7 основних чинників (галузь, місце розташування, економічна ситуація в країні, курс національної грошової одиниці та доля компанії на ринку, менеджмент компанії та фінансове становище підприємства), які мають визначальний вплив на ефективність здійснення ЗЕД підприємствами. Основною специфікою цієї моделі є те, що майже всі ці фактори формуються на основі експертно-аналітичної інформації, що слугувало науковим підґрунтям для вибору інструментарію нечіткої логіки з метою побудови моделі.

Література:

1. Давыдова Г. В., Беликов А. Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13-20.
2. Матвійчук А. В., Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію нечіткої логіки // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 115-128.
3. Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 264 с.
4. Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций. – СПб.: Типография “Сезам”, 2002. – 181 с.

УДК 519. 86:336. 73

Руська Р. В.,*здобувач кафедри економіко-математичних методів,***Іващук О. Т.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичних методів,***Пласкоть С. А.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичних методів**Тернопільського національного економічного університету*

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ СПІЛКОЮ ЗА ДОПОМОГОЮ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

У статті здійснено постановку алгоритму управління кредитною спілкою за допомогою імітаційної моделі.

Ключові слова: імітаційне моделювання, метод Монте-Карло, кредитний портфель, функція щільності розподілу.

В статті осуществлена постановка алгоритма управления кредитным союзом с помощью имитационной модели.

Ключевые слова: имитационное моделирование, метод Монте-Карло, кредитный портфель, функция плотности распределения.

In the article, raising of algorithm of management a credit union is carried out by a imitation model.

Keywords: imitation design, method of Monte-Carlo, credit brief-case, function of distributing.

Постановка проблеми. У ринковому середовищі умовою виживання і основою стабільного функціонування кредитних спілок є раціональне використання фінансових ресурсів і забезпечення виконання своїх обов'язків перед членами спілки. Фінансові потоки спілки є випадковими процесами і потребують математичного опису.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Проблеми розвитку і стійкості кредитних спілок знайшли своє віддзеркалення в працях учених-економістів: О. В. Гончаренка [1], О. Гавриленко [2], Б. Дадашева, О. Гриценка [3], Г. Захарченка [4], П. Козинця [5], Л. Нагребецької [6], О. Фарата [7] та інших. Однак у літературі мало приділяється уваги застосуванню математичного апарату, зокрема, імітаційного моделювання в діяльності кредитних спілок.

Мета і завдання дослідження. За допомогою методу Монте-Карло розробити імітаційну модель, яка б дозволила коригувати рентабельність кредитної спілки.

Виклад основного матеріалу. Для відтворення випадкових процесів, що описують основні фінансові потоки кредитної спілки, застосуємо один із методів імітаційного моделювання – метод статистичних досліджень Монте-Карло. Він являє собою сукупність формальних процедур, засобами яких відтворюються на ПК будь-які випадкові чинники (випадкові події, випадкові величини з довільним розподілом, випадкові вектори тощо), і використовується для створення імітаційних моделей систем зі стохастичними елементами [8].

Застосування методу Монте-Карло для вирішення стохастичних задач зводиться до багаторазового комп'ютерного моделювання досліджуваної системи і подальшого статистичного оцінювання імовірнісних характеристик отриманих результатів. Імітаційне моделювання дозволяє отримати надзвичайно цінну інформацію: функції щільності розподілу випадкових результатів кредитних, депозитних та розрахункових операцій в сукупності. Виконавши моделювання для кількох варіантів та значень параметрів системи, можна вибрати для реалізації той варіант, який найкраще задовольняє поставлені вимоги.

За відсутності сформованих кредитних портфелів за видами кредитування, замкнутого солідарного розподілу доходу в межах виду і достатнього обсягу достовірних статистичних даних про особливості надходжень за окремими видами кредитування, для моделювання кредитного процесу доцільно застосувати динамічну модель колективного ризику [9], яка орієнтована на визначення можливості спілки виплатити депозитні вклади за будь-яким договором у будь-який момент часу. Процеси надходження по кредитах і виплат по депозитах імітуються незалежно один від одного для усієї сукупності договорів.

Імітація системи починається з деякого стану, який характеризується величиною власного капіталу кредитної спілки $u(t-1)$, а також характеристикою надходжень у попередньому періоді.

Оскільки зміна стану системи відбувається в моменти надходження або виплати по депозитах, то як процедуру відтворення еволюційного процесу на ПК доцільно використовувати неоднорідне градування системного часу. За такого способу система моделюється в часі від події (наслідку) до події (результату) за алгоритмом: 1) визначення події з мінімальним часом t_0 ; 2) надання модельному часу значення часу появи цієї події $t_i = t_0$; 3) визначення типу події і виконання відповідних дій; 4) імітація інтервалу (кроку) до наступної події Δt_i ; 5) переміщення модельного часу $t_i = t_i - \Delta t_i$; 6) відтворення попередніх кроків до закінчення часу моделювання.

Для моделювання пуассонівського процесу, яким описуються процеси надходження і виплат, використаємо його властивість, виражену в термінах інтервалів $\theta_i = T_i - T_{i-1}$ між моментами внесення або виплати коштів: при будь-якому $n > 1$ випадкові величини $\theta_1, \dots, \theta_n$ незалежні і кожна з них має експоненційний розподіл з параметром $\lambda(t)$ [10]:

$$f(\theta) = \lambda(t)e^{-\lambda(t)\theta} \quad (1)$$

де $\lambda(t)$ – інтенсивність неоднорідного процесу Пуассона.

Знайдемо точкову оцінку параметра експоненційного розподілу методом максимальної правдоподібності:

$$L(\theta_1, \theta_2, \dots, \theta_n / \lambda) = \prod_{i=1}^n \lambda e^{-\lambda \theta_i} \rightarrow \max.$$

$$\ln L = n \ln \lambda - \lambda \sum_{i=1}^n \theta_i$$

$$\frac{d \ln L}{d \lambda} = \frac{n}{\lambda} - \sum_{i=1}^n \theta_i = 0 \quad (2)$$

$$\lambda = \frac{n}{\sum_{i=1}^n \theta_i}$$

Одержаний вираз дозволяє використовувати знайдені точкові оцінки параметрів $\lambda(t)$ і $\alpha(t)$ для моделювання розподілу моментів часу в процесах надходження та витрачання коштів досліджуваної кредитної спілки.

Схема алгоритму роботи тієї частини програми, яка відповідає за реалізацію стохастичного моделювання випадкових процесів надходження і виплат, зображена на рис. 1 з коментарями до кожного блоку.

У результаті числового експерименту встановлено, що, починаючи з 127 повторів, коливання математичного сподівання одержаних результатів не перевищують 5%, що вказує на досягнення системою стану рівноваги. Перевірка гіпотези про відсутність значимої різниці між роботою моделі та функціонуванням реальної системи за допомогою непараметричного критерію Манні-Уїтні дала позитивний результат для рівня значимості $\alpha=0,05$.

Розроблена імітаційна модель дозволяє також проаналізувати адекватність розрахунку резервного фонду. Виходячи з того, що резервний фонд складається з частини платежів, які надійшли за діючими договорами кредитування у поточному та попередніх звітних періодах, але призначені для виплат за майбутніми позовами членів спілки за депозитами, то зароблений протягом будь-якого звітного періоду дохід повинен бути достатнім для виплати в цьому періоді. Значить, проаналізувавши достатність зароблених грошей для покриття виплат за договорами звітного періоду, можна дійти висновку щодо адекватності методики поділу доходу на зароблену та незароблену частини.

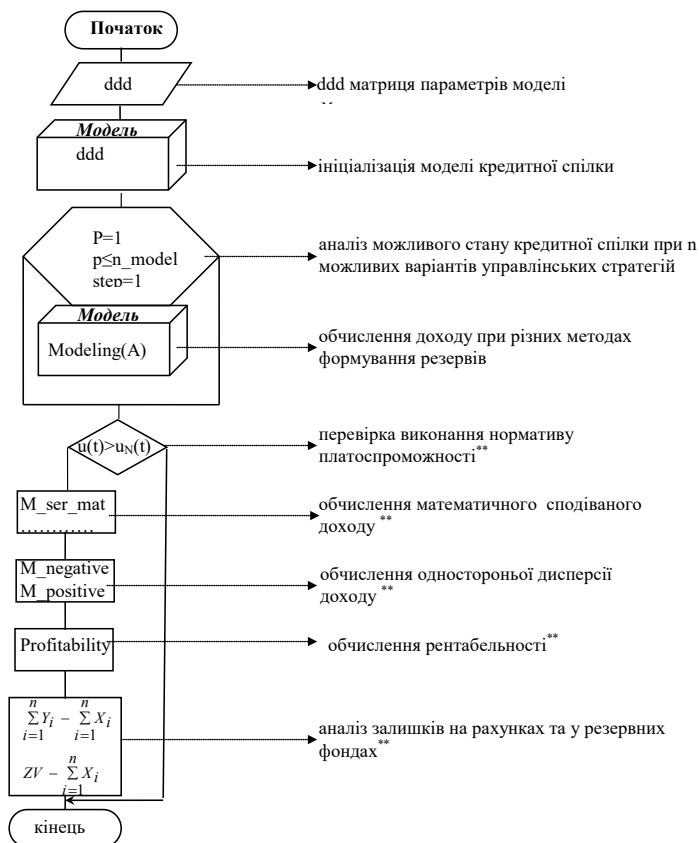


Рис 1. Блок-схема основного алгоритму реалізації моделі*

* Складено Р. В. Руською.

* Процедура виконується наприкінці кожного місяця і року.

Імітаційна модель дозволяє фінансовим менеджерам приймати рішення щодо формування кредитної політики, беручи до уваги вимоги пайовиків до рентабельності кредитної діяльності, а також обмеження на рівень ризику з огляду на величину власного капіталу.

За умови накопичення достатньої статистичної бази щодо внесків та видачі за окремими видами кредитування методика стохастичного моделювання можна модифікувати, ґрунтуючись на елементах факторизаційної моделі ризику. Основним припущенням цієї моделі є те, що “стохастич-

на природа величини видачі спілки за окремим договором кредитування пов'язана не тільки з випадковим характером величини збитку (яка стає відомою тільки після настання невикплати), але й з випадковим характером позичкової суми, яка відіграє роль "масштабу" ризику спілки за окремими договорами (і визначається вже в момент укладення договору)" [11]. Для i -того договору кредитування надходження Y_i визначається з врахуванням випадкової величини позичкової суми і тарифної ставки за договорами даного виду кредитування $t < 1$.

Процес моделювання за таких умов буде включати такі кроки:

1. Розподіл договорів кредитного портфеля на однорідні групи за видами кредитування.
2. Дослідження закону розподілу випадкових величин S_j – виданих сум за договорами кредитування в межах j -го виду ($i=1, N_j$).
3. Визначення розміру доходу Y_i за i -тим договором шляхом множення виданої суми S_i на відсоткову ставку за договорами j -го виду кредитування $t_j < 1$.
4. Імітація інтервалів між моментами надходження платежів.
5. Знаходження параметрів розподілу випадкових величин τ_i – "часу затримки" між видачею позики та надходженнями перших платежів за i -тим договором.
6. Оцінка ймовірності p_j настання збитку за договорами кредитування j -го виду: величина збитку приймає ненульове значення з ймовірністю p_j і дорівнює нулю з ймовірністю $1-p_j$, причому $0 < p_j < 1$.
7. Дослідження закону розподілу випадкових величин K_j , які описують відносний збиток за i -тим договором кредитування певного виду і визначаються як співвідношення суми відшкодування до суми наданої позики за i -тим договором: $K_i = X_i/S_i$.
8. Визначення суми відшкодування за i -тим договором, яка згідно з факторизаційною моделлю може бути представлена у вигляді: $X_i = I_i S_i K_i$, де:

$$I_i = \begin{cases} 1 & \text{з ймовірністю } p_j \\ 0 & \text{з ймовірністю } 1 - p_j \end{cases},$$

Наведена методика стохастичного моделювання фінансових потоків спілки дозволяє не тільки оцінити ступінь реальності визначеного фінансового результату для різних методик формування резервів, але й визначити індивідуальну методику, яка найбільш точно оцінює зобов'язання за виплатами спілки на звітну дату. Оскільки договори кредитування укладаються зазвичай терміном на один рік, то внески за договорами повинні впродовж року переходити в резервний фонд так, щоб резервний фонд у будь-який момент був достатній для забезпечення майбутніх кредитних виплат за договорами, з внесків яких він сформований.

Висновки. Отже, на основі дослідження особливостей процесу виплат спілки, потрібно визначити, яку частку внесків слід щомісяця резервувати

для покриття майбутніх збитків за умови відсутності подальших надходжень. Для цього відтворюються процеси надходження та виплати упродовж одного місяця, далі процес внесення коштів припиняється, а процес виплат триває. Сума внесків, здійснених протягом місяця, послідовно порівнюється з виплатами за цей і наступні дванадцять місяців, тобто до моменту припинення дії усіх договорів, укладених протягом досліджуваного місяця. На основі порівняння двох процесів можна визначити частку внесків, яка спрямовується на виплати у кожному місяці календарного року. Таку процедуру слід здійснити для кожного місяця року з відповідною кількістю повторень експерименту для досягнення системою стану рівноваги.

Література:

1. В. В. Гончаренко. Неприбуткова природа кооперативних форм господарювання / В. В. Гончаренко // Регіональні перспективи. – 1999. – № 4. – С. 7-10.
2. Гавриленко О. Ю. Кредитні спілки в Україні: проблеми розвитку та умови підвищення ефективності управління діяльністю / О. Ю. Гавриленко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 29-33.
3. Б. А. Дадашев. Кредитні спілки в Україні: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. А. Дадашев, О. І. Гриценко; ДВНЗ “Укр. акад. банк. справи Нац. банку України”. – К.: Центр учбової л-ри, 2010. – 110 с.
4. Г. Захарченко. Кредитні спілки України / Авт.-упоряд. Г. Захарченко, Р. Захарченко; гол. ред. А. Бовсунівська; Національна асоціація кредитних спілок України. – К.: Галактика-С, 2008. – 127 с.
5. П. Козинець. Кредитні спілки / П. М. Козинець [та ін.]; Українська академія держ. управління при Президентові України, Український НДІ продуктивності агропромислового комплексу. – К.: УАДУ, 2003. – 74 с
6. Негребецька Л. А. Формування балансових показників кредитної спілки / Відп. редактор – акад. НАНУ О. О. Бакаєв // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: Збірник наукових праць. – Вип. 1. – Київ: Міжнародний науково-навчальний центр ЮНЕСКО/МІП інформаційних технологій і систем НАН та МОІН України, 2000. – С. 46-52.
7. Фарат О. В. Усовершенствование организационно-экономического механизма функционирования кредитных союзов в Украине: Автореф. дис. канд. екон. наук.: 08. 02. 03 / Львов. нац. ун-т им. И. Франка. – Львов, 2001. – 20 с.
8. Ситник В. Ф., Орленко Н. С. Імітаційне моделювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 232 с.
9. Руська Р. В. Теоретична постановка динамічної моделі для функціонування кредитної спілки // “Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль”. – Випуск 22. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2010.
10. Теоретико-ймовірнісні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці / Леоненко М. М., Мішура Ю. С., Пархоменко В. М., Ядренко М. Й. – К.: Інформтехніка, 1995. – 380 с.
11. Вітлінський В. В. Моделювання економіки [Навч. посібник] / В. В. Вітлінський – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

УДК 658. 5+519

Сорокіна Л. В.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства
Київського міжнародного університету фінансів

ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ УДОСКОНАЛЕНИХ НЕЧІТКИХ СИСТЕМ

У статті запропоновано методику удосконалення процедури проектування фаззи-алгоритмів для прогнозування руху грошових коштів. Сутність удосконалення полягає у поглибленому аналізі тренувальних даних на етапі побудови нечіткої бази знань на предмет частоти одночасної появи певних передумов та результатів.

Ключові слова: грошові потоки, операційні витрати, кластерний аналіз, нечіткий висновок, ваговий множник, частота спостережень.

В статье предложена методика усовершенствования процедуры проектирования фаззи-алгоритмов, предназначенных для прогнозирования движения денежных средств. Сущность усовершенствования состоит в углубленном анализе тренировочных данных на этапе построения нечеткой базы знаний на предмет частоты одновременного появления определенных условий и результатов.

Ключевые слова: денежные потоки, операционные затраты, нечеткий кластерный анализ, весовой множитель, частота наблюдений.

In the article is proposed the method of improvement of the procedure of the design of the fuzzy-algorithms, intended for predicting the motion of cash resources, is proposed. The essence of improvement consists of deep analysis of training given in the stage of the construction of illegible base knowledge to the object of frequency one temporary appearance of the specified conditions and results.

Key words: cash-flow, the operating expenditures, Fuzzy c-means clustering (FCM), weighting factor, the frequency of observations.

Постановка проблеми. Якість результатів, отримуваних внаслідок використання фаззи-алгоритмів та інших прийомів інтелектуального аналізу даних значною мірою визначається припущеннями, зробленими ще на етапі проектування технологій дейтамайнінгу. При цьому передпроцесування вхідного, тренувального масиву інформації має якнайточніше відображати відповідність вхідного набору даних меті та завданням інтелектуальної експертної системи. Істотне підвищення точності фаззи-алгоритмів стало можливим завдяки удосконаленню прийомів обґрунтування типу та параметрів функцій належності, проте процедура формування нечіткої бази знань у частині композиції передумов та висновків правил, агрегації нечітких продукцій

та дефазифікації потребує удосконалення. Актуальність окресленої проблеми підтверджується недостатнім поширенням його в практику фінансового та проектного менеджменту, яка супроводжується чималою невизначеністю станів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поглиблена статистична обробка масиву вхідних даних під час формування нечіткої бази знань ґрунтується на дослідженнях [3, 7]. Один із напрямів – нечітку кластеризацію як інструмент визначення параметрів функцій належності вхідних і вихідних змінних нами було успішно застосовано для обґрунтування надбавки до ставки дисконтування за внутрішньофірмові ризики [5] та для діагностики системи менеджменту будівельних підприємств [4]. В основу цих публікацій покладено ключові положення [7]. Стосовно проблеми удосконалення процесів проектування нечітких систем варто уваги дослідження [2], де запропоновано визначати функції належності вхідних і вихідних змінних за допомогою методу головних компонент.

Мета і завдання дослідження полягають у розробці та апробації методики удосконалення процедури проектування систем нечіткого висновку для прогнозування руху грошових коштів, яке спрямовано на підвищення точності значень вихідних змінних, і передусім стосується правильності визначення їх знаків.

Виклад основного матеріалу. У попередніх наших публікаціях [4, 6] було запропоновано визначати функції належності для всіх термів вхідних і вихідних змінних на підставі кластерного аналізу тренувальних даних, який має здійснюватися не одночасно за сукупністю критеріїв, а за кожним окремо. Його реалізація засобами програмного середовища MATLAB дозволяє не лише встановити типові значення вхідних і вихідних змінних, у яких функція належності спостереження певному терму наближається до одиниці, але і обчислює міру впевненості у належності кожного конкретного спостереження тому чи іншому кластеру. При цьому кластери формуються так, щоб міра впевненості щодо характеристик, властивих центру кластеру, не була нижчою за 0,5. Таким чином, завдяки використанню результатів нечіткої кластеризації зменшується трудомісткість та суб'єктивність початкового етапу формулювання правил нечіткої бази знань. Ми вважаємо, що такий підхід до формування алгоритму нечіткого висновку підвищить його гнучкість та забезпечить вищу точність результатів нечіткого висновку. На нашу думку, під час проектування нечітких систем перевагу варто віддавати гауссовим функціям належності, які за допомогою налаштувань програмного середовища MATLAB можуть застосовуватися і для так званих “крайніх” термів, для яких міру впевненості у належності певного спостереження графічно відображають S - або Z -подібні залежності. Техніку їх визначення у *fis-editor*і MATLAB детально висвітлено в [1, 7].

Параметри функцій належності, в основу яких покладено гаусову криву, нами було запропоновано [4, 6] визначати як значення ознаки для центру кластеру та стандартне відхилення в межах певного кластеру.

Процес формування правил нечіткої бази знань, який дозволяє об'єктивно та із високим рівнем статистичної значимості сформулювати логічні імплікації та визначити їх ваговий множник, викладено в [3]. Його сутність полягає у поглибленому аналізі навчальної вибірки на предмет взаємної відповідності термів, яким із максимальною мірою упевненості належать вхідні змінні, із термами, до яких із максимальною мірою упевненості належить значення вихідної змінної. При цьому терми зазвичай визначаються шляхом поділу сукупностей значень вхідних та вихідних змінних на рівні інтервали, кількість яких суб'єктивно визначається дослідником, а функції належності обираються так, щоб у центрі інтервалу їх значення дорівнювало одиниці, але при підстановці абсциси центру інтервалу до суміжних функцій належності їх значення дорівнювали нулю. Потім тренувальні дані ставлять у відповідність тим термам, у яких вони досягають максимальних значень функції належності, а далі шляхом зіставлення лінгвістичних термів вхідних і вихідних змінних формулюється правило. Міра істинності кожного правила визначається як добуток значень функцій належності всіх його передумов. Серед правил, що мають однакові передумови, але різні висновки визначають такі, у яких міра істинності виявиться найбільшою. У такий спосіб розв'язується проблема усунення суперечливих правил та скорочення їх кількості у базі знань. Подальше удосконалення цієї процедури полягає у вивченні "типових" залежностей "термів" вихідних змінних від термів входів. Припускаючи відповідність випадкових змін внутрішнього та зовнішнього економічного середовища підприємства нормальному закону розподілу, ми вважаємо за доцільне проаналізувати відносну частоту належності вхідних змінних тому чи іншому терму в розрізі окремих груп спостережень, виділених на підставі нечітких кластерів-термів вихідної змінної. Інакше кажучи, для формування нечіткого правила та визначення його вагового коефіцієнта, потрібно проаналізувати лінгвістичну структуру передумов у межах кожного терму вихідної змінної. При цьому об'єднання передумов по окремих входах в єдине правило варто виконувати із використанням логічної зв'язки "ТА". Як відомо із теорії нечітких множин, подібна функція кількох змінних називається **Т-нормою** [3], реалізація якої полягає в обчисленні мінімуму або добутку значень функцій належності вхідних передумов. Отже, для розрахунку міри істинності правила викладений вище спосіб формування правил нечіткої бази знань передбачає встановлення істинності кожного правила за допомогою Т-норми у формі добутку. Запропоноване нами удосконалення процедури проєктування алгоритму нечіткого висновку полягає у застосуванні Т-норми у формі мінімуму. Міра впевненості у тому, що вихідна змінна належить певному терму, спочатку визначається за максимальними частотами термів входів, а міра істинності самого правила встановлюється за мінімальною частотою серед максимумів частот передумов. Іншими словами, вага кожного правила визначається

ся за “**МІНІМАКСНОЮ**” частотою термів його передумов, яка визначається за сукупністю навчальних (тренувальних) даних.

Формалізуючи виконані у вищезазначений спосіб процедури, пропонуване удосконалення прийомів формування бази знань має бути врахованим ваговим коефіцієнтом правил (α^*). Його величина, на нашу думку, повинна обчислюватися за формулою:

де $\alpha^* = \min_{j=1}^m \max_{i=1, \dots, n} \alpha_{ij} = \min_{j=1}^m \beta_j$ – максимальна частота передумов, що призвели до терму вихідної змінної, для якого складається правило;

$\min_{j=1}^m \beta_j$ – мінімальна частота з m спостережень, для яких справедливе досягнення терму висновку, стосовно якого складається правило;

i – порядковий номер терму вхідної змінної;

n – кількість термів вхідної змінної;

j – порядковий номер передумови у правилі нечіткого висновку;

m – кількість передумов у правилі.

Деяка подібність формули (1) до рекомендацій теорії ігор щодо зменшення ризику під час прийняття управлінських рішень, на нашу думку, має усунути чи принаймні зменшити кількість невинуватених оптимістичних прогнозів, зокрема випадків, коли всупереч додатним результатам прогнозів, фактичні результати виявляються від’ємними.

Ефективність запропонованого удосконалення можна встановити після його застосування, порівнюючи отримані результати із фактичними даними підприємств. Для проектування фаззі-алгоритму за допомогою вищеподаної методики удосконалення було використано ретроспективні дані річної фінансової звітності 20 будівельних підприємств, організаційно-правова форма яких – відкрите акціонерне товариство. 11 із об’єктів дослідження присутні в переліках “Української біржі” та ПФТС, решту ж можна охарактеризувати як “не публічні компанії”, акції яких не можуть бути предметом купівлі-продажу на фондовому ринку. Інформація фінансових звітів за 2004 – 2008 роки склала тестову вибірку, а дані кризового 2009 року – контрольну.

Для формулювання правил нечіткого висновку нами було проаналізовано структуру передумов у межах кожного терму вихідної змінної, тобто визначалась питома вага випадків із високим, середнім або низьким проявом вхідної ознаки. Результати такого аналізу систематизовано у вигляді діаграм на рис. 1-2. Кількість значень питомої ваги секторів на діаграмах відповідають величині α_{ij} з формули (1).

Як показано на діаграмах на рис. 1., типові передумови для від’ємного грошового потоку можна сформулювати, по-перше, для “типового” варіанту структури передумов, тобто таких термів вхідних змінних, які мають місце найчастіше і мають найбільшу питому вагу. Пропонуємо вагу такого правила визначати за максимальним значенням частоти прояву за

сукупністю всіх ознак-передумов (β_j з формули (1)). Цей вибір можна пояснити метою дослідження – зменшити кількість випадків помилкового прогнозування позитивного грошового потоку. Саме з цих міркувань пропонуємо сформулювати ще одне правило – для тих випадків, передумови яких відрізняються від типових, побудованих згідно з так званим “Міні-максним” підходом за формулою (1).

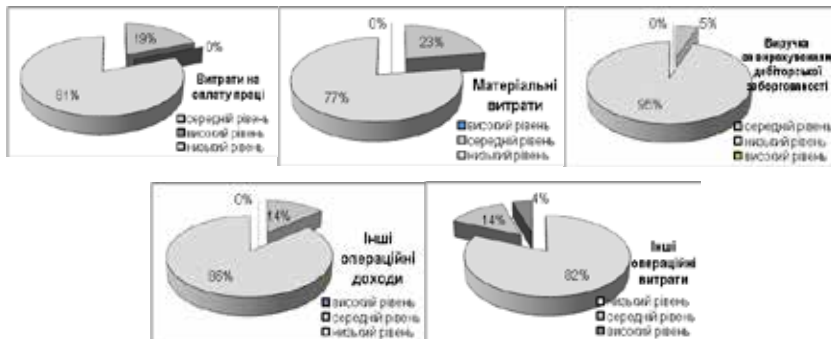


Рис. 1. Частота розподілу термів фактичних значень вхідних змінних, у випадках від’ємного грошового потоку будівельних підприємств

У такому правилі для кожної з вхідних змінних застосовано логічну зв’язку “НЕ”, а вага правила визначається як різниця між одиницею та

вагою правила для “типових” передумов: $\bar{\alpha}^* = 1 - \alpha^*$, (1)

Тобто до нечіткої бази знань включаються 2 взаємодоповнюючих правила, ваги яких доповнюють одна одну до одиниці (α^* та $\bar{\alpha}^*$ відповідно до формул (1) та (2)). Між собою передумови в обох правилах пов’язуються логічною зв’язкою “ТА”. Наприклад, для пропонованого алгоритму до бази знань вміщено такі правила із ваговими коефіцієнтами:

1. Якщо “витрати на оплату праці” “низькі” та “матеріальні витрати” “низькі”, та “виручка за вирахуванням дебіторської заборгованості” “низька”, та “інші операційні доходи” “низькі”, та “інші операційні витрати” “низькі”, грошовий потік від операційної діяльності “від’ємний”. Вага цього правила $\alpha_1^* = 0,7$ визначається відповідно до мінімального показника відсотка, встановленого порівнянням максимальних частот прояву термів окремих змінних – мінімальне значення з максимальних за розміром секторів діаграм на рис. 1.

2. Якщо “витрати на оплату праці” “НЕ низькі” та “матеріальні витрати” “НЕ низькі”, та “виручка за вирахуванням дебіторської заборгованості” “НЕ низька”, та “інші операційні доходи” “НЕ низькі”, та “інші операційні витрати” “НЕ низькі”, “грошовий потік від операційної діяльності” “від’ємний”. Вага цього правила $\bar{\alpha}_2^* = 0,23 = 1 - 0,77$.

Третє правило в базі знань сформовано на підставі других за частотою

прояву термів вхідних змінних – тобто другі за розміром сектори на діаграмах (рис. 1.). Логічна зв'язка між термами передумов також “ТА”, а численні експерименти на тестових та контрольних даних показали, що вагу правила варто обирати в межах від середнього арифметичного до максимальної величини частоти прояву передумов, які визначаються розміром другого за розміром сектору на кожній з діаграм (рис. 1.). Таким чином, третє правило у нечіткій базі знань має таке формулювання.

3. Якщо “витрати на оплату праці” “середні” та “матеріальні витрати” “середні”, та “виручка за вирахуванням дебіторської заборгованості” “середня”, та “інші операційні доходи” “середні”, та “інші операційні витрати” “середні”, “грошовий потік від операційної діяльності” “від’ємний”. Вага цього правила $\alpha_3^* = 0,23$ визначається відповідно до другого за розміром показника відсотка, встановленого порівнянням максимальних частот прояву термів окремих змінних (мінімальне значення з середніх за розміром секторів діаграм на рис. 1.).

Аналогічно було сформульовано три інші правила у базі знань та визначено їх вагові коефіцієнти:

4. Якщо “витрати на оплату праці” “низькі” та “матеріальні витрати” “низькі”, та “виручка за вирахуванням дебіторської заборгованості” “низька”, та “інші операційні доходи” “низькі”, та “інші операційні витрати” “низькі”, “грошовий потік від операційної діяльності” “низький”. Вага цього правила $\alpha_4^* = 1$.

5. Якщо “витрати на оплату праці” “середні” та “матеріальні витрати” “середні”, та “виручка за вирахуванням дебіторської заборгованості” “низька”, та “інші операційні доходи” “низькі”, та “інші операційні витрати” “низькі”, “грошовий потік від операційної діяльності” “середній”. Вага цього правила $\alpha_5^* = 0,46$ – визначається відповідно до другого за розміром показника відсотка, встановленого порівнянням максимальних частот прояву термів окремих змінних (мінімальне значення з найбільших за розміром секторів діаграм на рис. 2.).

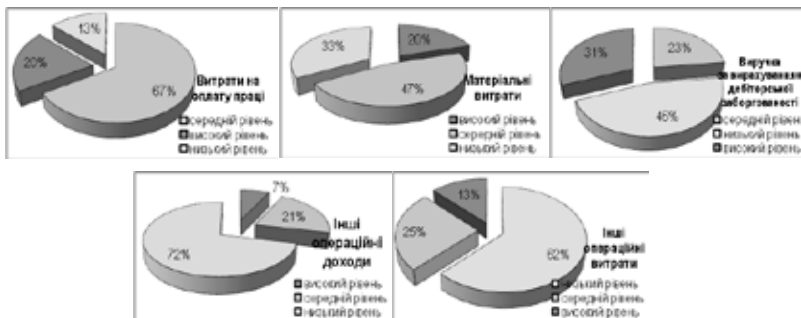


Рис. 2. Частота розподілу термів фактичних значень вхідних змінних, у випадках середнього за обсягом додатного грошового потоку будівельних підприємств

6. Якщо “витрати на оплату праці” “високі” та “матеріальні витрати” “високі”, та “виручка за вирахуванням дебіторської заборгованості” “висока”, та “інші операційні доходи” “низькі”, та “інші операційні витрати” “низькі”, “грошовий потік від операційної діяльності” “високий”. Вага цього правила $\alpha_6^* = 1$.

Завдяки об'єднанню в одне правило кількох, а інколи і всіх вхідних змінних, кількість правил у базі знань вдалося обмежити 6-ма. Це значно менше за максимально можливу $1024 = (4(\text{терми вихідної змінної})^5(\text{кількість вхідних змінних}))$, і навіть менше на запропоновану у роботі [7, с. 48] мінімальну кількість правил, визначену як 3% від максимально можливої їх кількості, (тобто 31 для умов виконаного дослідження). Проте запропонована система дозволяє отримати результати прийнятної якості. У табл. 1. зведено показники грошового потоку від операційної діяльності, досягнуті аналізованими підприємствами у 2009 році, а також розраховані за допомогою fuzzy-алгоритму. Хоча розрахункові значення дещо відхиляються від фактичного результату, проте кількість випадків помилки у визначенні знаку результативного показника в результаті застосування fuzzy-алгоритму не перевищує 20%.

Таблиця 1

Результати прогнозування грошового потоку від операційної діяльності, отримані за допомогою удосконаленого Fuzzy-алгоритму, тис. грн.

Підприємство	Обсяг грошового потоку від операційної діяльності	
	фактично досягнутий у 2009 році	розрахований за допомогою удосконаленого fuzzy-алгоритму
Підприємства, не включені до переліку ПФТС та “Української біржі”		
ВАТ Дніпроводбуд	-133,0	-1510,0
ВАТ Луцьксантехмонтаж	1394,0	270,0
ВАТ Херсонводбуд	-87,0	281,0
ВАТ Чернігівводбуд	-2657,0	-869,0
ВАТ Укрводбуд	-1288,0	-876,0
ВАТ “Закарпатсько-галицьке ШБУ”	-117,0	-443,0
ВАТ Ковельське ШБУ 63	1359,0	291,0
ВАТ Хмельницьке ШБУ 56	-1418,0	17,1
ВАТ Львівське ШРБУ 65	1765,0	347,0
Підприємства, включені до переліку ПФТС та “Української біржі”		
ВАТ Будмеханізація	-32989,0	-1050,0
ВАТ ДБК-3	8259,0	4260,0
ВАТ ДБК-4	18715,0	27700,0
ВАТ Київелектромонтаж	-2932,0	-5000,0
ВАТ Київметробуд	13143,0	-64500,0

ВАТ Трест Київспецбуд	1498,0	-1480,0
ПАТ Мостобуд	-31520,0	30000,0
ВАТ Південьзахід-електромережбуд	5240,0	22800,0
ВАТ Трест-Житлобуд-1	-7235,0	-13900,0
ВАТ “ШБУ-41”	3756,0	7420,0
ПАТ ВАТ трест “Київміськбуд-1”	-11667,0	-28000,0

Висновки. Удосконалення процедури передпроцесування тренувальних даних значно поліпшує якість фаззи-алгоритмів та їх практичну значимість для розв’язання задач фінансового прогнозування в умовах невизначеності. Проте запропонована у статті методика є досить трудомісткою та потребує чималої вибірки тренувальних даних, яка має включати фінансові результати інших підприємств, подібних до суб’єкта управління. Зазначена обставина є спонукальним мотивом для подальших досліджень обраного напрямку, серед яких особливе місце посідає проблема автоматизації статистичної обробки та формування нечіткої бази знань програмними засобами.

Література:

1. Алгоритмы и системы нечеткого вывода при решении задач диагностики городских инженерных коммуникаций в бреде MATLAB/ Л. А. Демидова, В. В. Кираковский, А. Н. Пылькин. – М.: Радио и связь, Горячая линия – Телеком, 2005. – 365 с.: ил.
2. Вітлінський В., Піскунова О., Рибальченко Л. Дослідження діяльності страхових компаній України методами факторного аналізу та теорії нечітких множин // Економіка України – 2009. – № 5. – С. 46-58.
3. Рутковская Д., Пилинський М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы / Пер. с польск. И. Д. Рудинского. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 452 с.: ил.
4. Сорокіна Л. В. застосування інструментарію теорії нечітких множин для діагностики функціонування системи менеджменту будівельних підприємств // Фінансова система України: Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2010. – Випуск 14. – С. 471– 481.
5. Сорокіна Л. В. Застосування теорії нечітких множин для оцінки вартості будівельного підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 (110) – С. 145 – 154.
6. Сорокіна Л. В. Застосування алгоритму нечіткого висновку типу Сугено для управління фінансовими потоками будівельних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115).
7. Штовба С. Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с., ил.

УДК: 336

Спасів Н. Я.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ТНЕУ*

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ РЕНОВАЦІЇ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

У статті обґрунтовано доцільність застосування економіко-математичних моделей для розв'язання проблем визначення оптимального обсягу фінансування реновації основного капіталу підприємств реального сектору економіки за умови дефіциту власних та позикових ресурсів.

Ключові слова: *основний капітал, реновація основного капіталу, джерела відтворення основного капіталу, власні та залучені джерела фінансування відтворення основного капіталу.*

В статье обоснованно целесообразность применения экономико-математических моделей для решения проблем определения оптимального объема финансирования реновации основного капитала предприятий реального сектора экономики при условии дефицита собственных и заемных средств.

Ключевые слова: *основной капитал, реновация основного капитала, источники воспроизводства основного капитала, собственные и привлеченные источники финансирования воспроизводства основного капитала.*

In the article the expedience of economic and mathematical models application has been grounded with the purpose to solve the problems of determination of optimum volume of financing of enterprises fixed assets renovation in the real economic sector under the condition of deficit of own and loan funds.

Keywords: *fixed assets, renovation of the fixed assets, sources of fixed assets reproduction, own and loan funding sources of fixed assets reproduction.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринкової економіки оптимізація обсягів фінансового забезпечення відтворення основного капіталу є головною проблемою підприємств реального сектору економіки. Таку ситуацію посилює фінансова криза, яка негативно вплинула на формування власних ресурсів та звузила можливості щодо залучення позикового капіталу. Відповідно, недостатність власних і залучених коштів призводить до пошуку альтернативних джерел і програм фінансування

реновації основного капіталу підприємств, від раціональної структури та оптимального обсягу яких залежать кінцеві результати господарювання.

Передумовою ефективного фінансування відтворення основного капіталу є прогнозування оптимального обсягу та співвідношення джерел фінансування реновації виробничого потенціалу. Вихідною базою такого прогнозування є розробка економіко-математичної моделі оптимального фінансового забезпечення відтворення основного капіталу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню фінансового забезпечення відтворення основного капіталу підприємств приділяється значна увага з боку теоретиків і практиків. Сукупність різних поглядів, теорій, концепцій у цьому напрямі настільки масштабна, що переважає наукові розробки з інших проблем у сфері фінансів. Так, питанням теорії і практики відтворення основного капіталу та його фінансового забезпечення в Україні присвячені праці І. Бланка, М. Білик, О. Болховітінової, О. Василика, А. Загороднього, І. Зятковського, В. Ключко, М. Олексієнка, С. Онишко, В. Панченка, А. Фукса. Значну увагу вивченню цієї проблеми приділено також у роботах російських економістів: І. Балабанова, В. Белоліпецького, В. Будаєва, А. Гінзбурга, Є. Кантора, А. Кайгородова, С. Ленської. Помітне місце у розробці цих проблем займають дослідження західних вчених: Є. Бріггема, Р. Брейлі, О. Ланге, М. Міллера, В. Солтера, Р. Дж. Хікса, У. Шарпа та ін. Своєю чергою, дослідженню економіко-математичних методів і моделей у сфері фінансового забезпечення відтворення основного капіталу приділялась увага таких науковців, як О. Іващука, О. Кулаїчева, О. Замкова, О. Черняка, Д. Ящука та ін. Однак, незважаючи на актуальність згаданої проблематики, наявні публікації недостатньо висвітлюють ці питання, що зумовлює подальше вдосконалення наукових підходів у цій площині.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи зазначене, метою статті є комплексне дослідження економіко-математичного моделювання оптимальних обсягів фінансового забезпечення відтворення основного капіталу підприємств меблевої галузі в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Опираючись у своєму дослідженні на теоретичні концепції, висвітлені у науково-економічній літературі, а також на власні розробки у цій сфері, проведемо економіко-математичне моделювання, що ґрунтуватиметься на виборі такого поєднання власних і запозичених джерел фінансового забезпечення, яке оптимізує відтворення виробничого потенціалу та функціонування підприємства в цілому. Це вирішує завдання щодо джерел і розмірів фінансових ресурсів, необхідних для відтворення основного капіталу, обсягів самого відтворення та отримання чистого прибутку в поточному періоді у результаті реалізації оптимальної відтворювальної стратегії.

Поточний процес фінансування відтворення основного капіталу у багатьох випадках залежить від стратегії розвитку та управління виробни-

цтвом. Крім того, на етапі формування оптимального розміру фінансового забезпечення відтворення основного капіталу в певних межах можлива варіація показників щодо джерел та обсягів можливого фінансування. Тому побудова оптимізаційної моделі фінансового забезпечення відтворення основного капіталу полягає у визначенні обсягів поточних джерел фінансування як власних, так і запозичених, спрямованих на відтворення виробничого потенціалу, та враховує спрогнозовану динаміку основного капіталу, склад і структуру засобів праці (об'єктів основного капіталу), період фінансування, з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства у ринкових умовах.

При оптимальному розмірі фінансового забезпечення відтворення основного капіталу для кожного об'єкта основного капіталу і кожного періоду фінансування задаються не конкретні значення, а нижня та верхня граничні умови, тобто інтервали, в яких повинні знаходитися шукані невідомі величини. У цих інтервалах здійснюється фінансування відтворювального процесу з метою максимізації ефективного відтворення об'єктів основного капіталу, яке визначається за допомогою цільової функції.

Для побудови оптимізаційної моделі введемо позначення. Припустимо, що виробнича система складається із n об'єктів основного капіталу (засобів праці), функціонування яких проходить в T часових періодах. I – індекс об'єкту фінансування, $i = \overline{1, n}$; t – індекс періоду фінансування, $t = \overline{1, T}$; a_i – задана величина власних фінансових ресурсів (джерел фінансування), виділених на відтворення i -го об'єкта основного капіталу; b_t – задана величина джерел фінансування, потрібних в t -му періоді; A – загальний обсяг виділених фінансових ресурсів на відтворення основного капіталу; C_{it} – величина кількісної оцінки ефективності розподілу джерел фінансового забезпечення відтворення i -го об'єкта основного капіталу в період t ; x_{it} – невідома величина, яка визначає оптимальний обсяг фінансування відтворення i -го об'єкта основного капіталу в періоді t ; a_{it}, b_{it} – відповідно, нижня та верхня границі фінансування відтворення i -го об'єкта в періоді t .

Розглянемо можливі варіанти кількісної оцінки величини ефективності розподілу джерел фінансового забезпечення відтворення основного капіталу.

1. За допомогою величини C_{it} можна встановити пріоритет фінансування відтворення i -го об'єкта основного капіталу в періоді t . У такому випадку чим важливіше фінансування, тим більше значення C_{it} . Наприклад, його можна оцінювати в бальній системі в інтервалі від 0 до 10.

2. Якщо C_{it} є мірою кількісної оцінки результату фінансування, то цільова функція максимізується. Наприклад, C_{it} означає величину отриманого прибутку від одиниці вкладених коштів у відтворення i -го об'єкта в періоді t .

3. Якщо C_{it} характеризує витрати, то цільова функція мінімізується.

Враховуючи введені позначення, математична модель оптимального фінансового забезпечення відтворення основного капіталу може бути сформульована так.

Знайти такий невід'ємний розв'язок $\{x_{it} \geq 0, i=1, n, t=1, T\}$, який забезпечить

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T C_{it} x_{it} \rightarrow \max(\min) \quad (1.1)$$

при виконанні таких умов:

1) за розміром виділених власних коштів на відтворення відповідних об'єктів основного капіталу:

$$\sum_{t=1}^T x_{it} \leq a_i, \quad i = \overline{1, n} \quad (1.2)$$

2) за розміром потреби джерел фінансування у відповідних періодах:

$$\sum_{i=1}^n x_{it} \leq b_t, \quad t = \overline{1, T} \quad (1.3)$$

3) за загальним обсягом фінансування відтворювальних процесів:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T x_{it} \leq A \quad (1.4)$$

4) за граничними обсягами розподілу фінансових ресурсів, спрямованих на відтворення основного капіталу:

$$\alpha_{it} \leq x_{it} \leq \beta_{it}, \quad i \in M_i, t \in M_t \quad (1.5)$$

де M_i – множина об'єктів основного капіталу, а M_t – множина тих періодів, для яких встановлюються відповідні граничні рівні.

Доречно зауважити, що у практичній діяльності зустрічаються випадки, коли потреби перевищують наявні фінансові ресурси, акумульовані для відтворення основного капіталу, тобто виникає дефіцит власних коштів. Нехай для нашої виробничої системи дефіцит власних джерел фінансування відтворювальних процесів становить:

$$d = \sum_{t=1}^T b_t - \sum_{i=1}^n a_i \quad (1.6)$$

Тоді об'єктивно виникає необхідність у залученні додаткових фінансових ресурсів на відтворення основного капіталу шляхом використання банківських кредитів. Припустимо, що для забезпечення фінансування в повному обсязі планується взяти m кредитів у відповідних банках обсягом не більше Q під $P\%$, відповідно j – індекс банку, $j=1, m$.

Введемо додаткову невідому величину y_{ij} , яка означає обсяг залучених кредитів в j -му банку для фінансування відтворення i -го об'єкта. Приймемо як критерій оптимальності величину отриманого прибутку виробничою системою. Тоді економіко-математична модель матиме такий вигляд.

Знайти оптимальний розв'язок $\{x_{it} \geq 0, y_{ij} \geq 0, i=1, n, j=1, m, t=1, T\}$, задачі

повного забезпечення джерелами фінансування відтворювального процесу та їх розподілу, який забезпечить максимум чистого прибутку:

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T C_{it} x_{it} - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \frac{100 + P_j}{100} y_{ij} \rightarrow \max, \quad (1.7)$$

при виконанні таких умов:

1) за повним забезпеченням відтворювальних процесів фінансовими ресурсами:

$$\sum_{t=1}^T x_{it} = a_i + \sum_{j=1}^m y_{ij}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1.8)$$

2) за розміром потреби джерел фінансування у відповідних періодах:

$$\sum_{i=1}^n x_{it} = b_t, \quad t = \overline{1, T}, \quad (1.9)$$

3) за граничними розмірами кредитів, виділених банками:

$$\sum_{i=1}^n y_{ij} \leq Q_j, \quad j = \overline{1, m}, \quad (1.10)$$

4) за граничними обсягами розподілу джерел фінансування:

$$\alpha_{it} \leq x_{it} \leq \beta_{it}, \quad i \in M_i, t \in M_t, \quad (1.11)$$

5) за розміром покриття дефіциту власних джерел фінансового забезпечення відтворення основного капіталу:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m y_{ij} = d \quad (1.12)$$

Отже, використовуючи розроблену економіко-математичну модель лінійної регресії апробуємо її результати у ТзОВ "Киянка-Штайнгофф". Це підприємство обране нами для дослідження, зважаючи на тривале функціонування на ринку, ефективні результати діяльності та використання у практиці фінансування відтворення основного капіталу довготермінових банківських кредитів.

При провадженні виробничого процесу у ТзОВ "Киянка-Штайнгофф" впродовж півріччя виникає потреба у джерелах фінансування відтворення основного капіталу. Їх місячна потреба становить відповідно 10, 20, 30, 40, 40 та 50 млн. грн. Обсяг власних коштів, які можна витрати на фінансування відтворення основного капіталу, становить 30, 15, 18 та 28 млн. грн. Наявний дефіцит власних джерел фінансування можна покрити за рахунок залучення банківських кредитів у двох банках під відповідні проценти: 15%, 20%. Банки можуть надати фактичні кредити на суму 50 і 60 млн. грн. Обсяг отриманого прибутку i -м підприємством від одиниці вкладених коштів у періоді t у відтворення основного капіталу задаються

за допомогою матриці (C_{it}) ($i=1,4; t=1,6$):

$$(C_{it}) = \begin{Bmatrix} 0,4 & 0,6 & 0,5 & 0,45 & 0,55 & 0,4 \\ 0,34 & 0,5 & 0,45 & 0,35 & 0,5 & 0,55 \\ 0,35 & 0,45 & 0,6 & 0,8 & 0,4 & 0,3 \\ 0,3 & 0,36 & 0,45 & 0,4 & 0,55 & 0,6 \end{Bmatrix}$$

Нижні та верхні обсяги можливого фінансування відтворення основного капіталу протягом півріччя задаються за допомогою матриць (a_{it}) та (b_{it}) , відповідно:

$$\alpha_{it} = \begin{pmatrix} 0 & 4 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 2 & 0 & 0 & 2 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 3 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 3 & 0 & 0 \end{pmatrix} \quad \beta_{it} = \begin{pmatrix} 6 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 4 & 0 & 0 & 0 \\ 5 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 6 & 6 \end{pmatrix}$$

Визначаємо оптимальний варіант фінансового забезпечення відтворення основного капіталу, який забезпечить максимум прибутку досліджуваному підприємству.

Для побудови числової математичної моделі позначимо через x_{it} ($i=1,4; t=1,6$) – обсяг фінансування відтворення i -го об'єкта основного капіталу в періоді t . Оскільки величина дефіциту фінансових ресурсів $d = \sum_{t=1}^6 b_t - \sum_{i=1}^4 a_i = 190 - 91 = 99$ млн. грн., нам необхідно взяти кредити

y_{it} ($i=1,4; j=1,2$) в двох банках.

Математична модель буде мати вигляд:

Знайти:

$$Z = 0,4x_{11} + 0,6x_{12} + 0,5x_{13} + 0,45x_{14} + 0,55x_{15} + 0,4x_{16} + 0,34x_{21} + 0,5x_{22} + 0,45x_{23} + 0,35x_{24} + 0,5x_{25} + 0,55x_{26} + 0,35x_{31} + 0,45x_{32} + 0,6x_{33} + 0,8x_{34} + 0,4x_{35} + 0,3x_{36} + 0,3x_{41} + 0,36x_{42} + 0,45x_{43} + 0,4x_{44} + 0,55x_{45} + 0,6x_{46} - 1,15y_{11} - 1,2y_{12} \max$$

при виконанні таких умов: $\rightarrow$

1) за розмірами виділених власних коштів та кредитів на відтворення відповідних об'єктів основного капіталу:

– першому $x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} + x_{15} + x_{16} = 30 + y_{11} + y_{12}$, або

$$x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} + x_{15} + x_{16} - y_{11} - y_{12} = 30;$$

– другому $x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} + x_{25} + x_{26} = 15 + y_{21} + y_{22}$, або

$$x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} + x_{25} + x_{26} - y_{21} - y_{22} = 15;$$

– третьому $x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} + x_{35} + x_{36} = 18 + y_{31} + y_{32}$, або

$$x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} + x_{35} + x_{36} - y_{31} - y_{32} = 18;$$

– четвертому $x_{41} + x_{42} + x_{43} + x_{44} + x_{45} + x_{46} = 28 + y_{41} + y_{42}$, або

$$x_{41} + x_{42} + x_{43} + x_{44} + x_{45} + x_{46} - y_{41} - y_{42} = 28;$$

2) за розміром потреби джерел фінансування у відповідних періодах:

$$- \text{першому } x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} = 10;$$

$$- \text{другому } x_{12} + x_{22} + x_{32} + x_{42} = 20;$$

$$- \text{третьому } x_{13} + x_{23} + x_{33} + x_{43} = 30;$$

$$- \text{четвертому } x_{14} + x_{24} + x_{34} + x_{44} = 40;$$

$$- \text{п'ятому } x_{15} + x_{25} + x_{35} + x_{45} = 40;$$

$$- \text{шостому } x_{16} + x_{26} + x_{36} + x_{46} = 30;$$

3) за граничними розмірами кредитів, виділених банками:

$$- \text{першим } y_{11} + y_{21} + y_{31} + y_{41} \leq 50;$$

$$- \text{другим } y_{12} + y_{22} + y_{32} + y_{42} \leq 60;$$

4) за граничними обсягами розподілу джерел фінансування між об'єктами основного капіталу:

$$- \text{першому } x_{12} \geq 4$$

$$x_{11} \leq 6;$$

$$- \text{другому } x_{21} \geq 2$$

$$x_{23} \leq 4;$$

$$- \text{третьому } x_{24} \geq 2$$

$$x_{31} \leq 5;$$

$$- \text{четвертому } x_{33} \geq 3$$

$$x_{45} \leq 6$$

$$x_{44} \geq 3$$

$$x_{35} \geq 1$$

$$x_{46} \leq 6.$$

Враховуючи проведені розрахунки, апробуємо економіко-математичну модель для визначення оптимального розміру фінансового забезпечення відтворення основного капіталу у ТзОВ "Киянка-Штайнгофф" (табл. 1).

На основі проведеного моделювання ми отримали оптимальну динамічну схему фінансового забезпечення відтворення основного капіталу ТзОВ "Киянка-Штайнгофф".

Таблиця 1

Розрахунок оптимального розміру фінансового забезпечення відтворення основного капіталу для ТзОВ "Киянка-Штайнгофф"

Об'єкти основного капіталу	Відтворення об'єктів основного капіталу за рахунок власних коштів у відповідні періоди, млн. грн.						Обсяг власних коштів на відтворення основного капіталу, млн. грн.	Кредити відповідних банків, отримані на відтворення основного капіталу млн. грн.	
	1	2	3	4	5	6		1	2
1	0	20	0	0	33	0	30	23	0
2	2	0	0	2	0	24	15	13	0

3	0	0	25	35	1	0	18	14	29
4	8	0	5	3	6	6	28	0	0
Потреби в коштах	10	20	30	40	40	50	-	50	29

Відповідно до таблиці 1, дефіцит фінансових ресурсів, спрямованих на ефективне провадження відтворювальних процесів, буде покритий за рахунок залучення відповідних довготермінових банківських кредитів на суму 79 млн. грн. Завдяки одержаному оптимальному сценарію фінансування відтворення основного капіталу досліджуване підприємство отримає чистий прибуток у розмірі 8,58 млн. грн. Дефіцит на суму 20 млн. грн. можна покрити альтернативними, більш економічно вигіднішими та дешевшими джерелами фінансування, зокрема лізинговим кредитом. Адже, як ілюструють розрахунки, залучення довготермінового кредиту, наданого іншим банком під 20% річних, є фінансово не вигідним, тому із запропонованих 60 млн. грн. кредитних коштів підприємству потрібно використувати тільки 29 млн. грн.

Висновки. Таким чином, враховуючи результати економіко-математичного моделювання можна, можна дійти висновку, що практичне застосування розробленої моделі дає змогу визначити оптимальний обсяг фінансового забезпечення відтворення виробничого потенціалу, джерел фінансування і розмір чистого прибутку в поточному періоді у результаті реалізації програми відтворення основного капіталу. Проте модель, яку ми запропонували для використання на практиці, не є універсальною. Її можна вдосконалювати та модифікувати, адаптовуючи до конкретного виду виробництва. Однак, на наш погляд, вона є тією основою, яка дозволить моделювати такі процеси, підвищуючи не тільки ефективність фінансового забезпечення відтворення основного капіталу підприємств, а й ефективність господарювання в цілому.

Література:

1. Замков О. О. Экономические методы в макроэкономическом анализе. Курс лекций. – М.: ГУ ВШЭ. – 2001. – 120 с.
2. Івашук О. Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування. Навч. посіб. – Тернопіль: ТАНГ, “Економічна думка”. – 2004. – 261 с.
3. Методи дослідження операцій в економіці: Навчальний посібник / О. Т. Івашук. – Т.: ТАНГ, “Економічна думка”. – 2003. – 332 с.
4. Черняк О. І., Яшук Д. В. Використання розподілених лагів для побудови адекватної моделі зв'язку між інвестиціями та введенням в дію основних виробничих фондів на прикладі України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка; серія “Економіка”. – 2003. – № 66-67. – С. 99-102.

ЗМІСТ

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

<i>Дем'янишин В. Г., Сіташ Т. Д.</i> ПРОБЛЕМАТИКА ТА СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ.....	4
<i>Бобох Н. М.</i> БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ.....	13
<i>Карлін М. І.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНО- ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ.....	21
<i>Лубкей Н. П.</i> ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	32
<i>Луцик А. І.</i> ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПЕЦИФІЧНОГО АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	37
<i>Осадчук О. С.</i> САМОСТІЙНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ФАКТОР ЗМІЦНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ.....	45
<i>Письменна Т. В.</i> СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ВИДАТКІВ НА ОСВІТУ.....	52
<i>Піхоцький В. Ф.</i> ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ОДНА З НАЙВАЖЛИВІШИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	63
<i>Притула Т. М.</i> РОЛЬ ІНСТИТУТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ЗДІЙСНЕННІ МОНІТОРИНГУ ЗА ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ...72	72
<i>Русін В. М.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗПОДІЛУ ВИДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ ДЕРЖАВНОЮ ВЛАДОЮ ТА ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	81
<i>Синчак В. П., Ярмоленко Ю. Ю.</i> СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА СПЛАТОЮ ПОДАТКІВ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	89

Собкова Н. Д.

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО
КОНТРОЛЮ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....100

Сухарська І. Я.

ВПЛИВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ
ПОЛІТИКИ НА ІНСТИТУТ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....108

Ясеновська Т. Б.

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ:
РЕТРОСПЕКТИВНА ПЕРІОДИЗАЦІЯ
ТА НАЦІОНАЛЬНІ ДОСЯГНЕННЯ.....117

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Алькема В. Г.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ УТВОРЕНЬ.....126

Володько О. В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА
КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ.....135

Волошин Л. І.

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ.....145

Георгієв В. А.

МЕТОДИКА СЕГМЕНТАРНОГО АНАЛІЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТ
СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....151

Іванчук Т. Г.

РОЛЬ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ
У РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....158

Іващук О. В.

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ
ГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....166

Коришко Н. Є.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ.....176

Кривицька О. Р.

ОЦІНКА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВИДАМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....184

Левицька О. О.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ІНФОРМАЦІЇ
ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ...195

Левицька С. О., Юхименко-Назарук І. А.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ:

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ, ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ.....202

Ліпич Л. Г., Глубицька Т. В.

ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ

НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА.....211

Проскуріна Н. М.

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ

СУЧАСНОГО ПРОФЕСІЙНОГО АУДИТУ.....217

Степанчук С. С., Брюшкова Н. О.

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО

ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....224

Фатенок-Ткачук А. О., Замойська К. П.

ПРАКТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЕМІТЕНТОМ

КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ.....230

Шкварець Г. В.

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ

РИЗИКІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....236

Яковенко О. В.

МЕХАНІЗМ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ:

СКЛАДОВІ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ.....241

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Горин В. П.

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ

В СВІТЛІ КРИТЕРІЇВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.....248

Деркач М. І.

РОЛЬ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....256

Динь І. М., Градова О. В.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....266

Красовська Ю. В.

ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ЧИННИК

ЕКОЛОГОЗБАЛАНСОВАНОГО ПІДХОДУ

У ВИКОРИСТАННІ ОСУШУВАНИХ ЗЕМЕЛЬ.....273

Петрушка О. В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ.....279

Топішко Н. П.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....288

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Грицюк Н. О.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....298

Коломийчук Н. М.

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....303

Литвин М. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ

ЄДИНОГО БАНКІВСЬКОГО ПРОСТОРУ.....308

Поддубняк Д. Б.

РЕЙТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ.....317

Хопчан В. М., Хопчан М. І.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УЧАСНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....324

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анісімова О. М.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ ДО СВІТОВОГО РИНКУ.....332

Герчаківський С. Д.

ДОМІНАНТИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....339

Кравчук Н. Я.

ФІНАНСОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОГЛИБЛЕННЯ АСИМЕТРІЙ

ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....346

Крамарчук С. П.

УТОЧНЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....357

Кутікіна К. М.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАСОБІВ

НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....363

Соловей О. Л.

ОРГАНІЗАЦІЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ
ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ: ДОСВІД, ПЕРСПЕКТИВИ, ІННОВАЦІЇ.....370

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Войтенко О. М.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ
ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....382

Галецька Т. І.

ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ВИНИКНЕННЯ
ТА СТАНОВЛЕННЯ.....390

Кнейслер О. В.

ЕТИМОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ
ПЕРЕСТРАХУВАННЯ.....398

Петрущак Б. М.

ЕТИЧНІ МОТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....407

Свірський В. С.

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....416

Слободян Т. І.

КООПЕРАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ.....422

Сохацька О. М., Стрельбіцька Н. Є.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ДЕРИВАТИВІВ
ПІДПРИЄМСТВАМИ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....429

Топішко І. І., Топішко О. І.

РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ:
ШЛЯХ ДО ОБЕЗЗЕМЕЛЕННЯ СЕЛЯНСТВА
ЧИ УТВЕРДЖЕННЯ ЇХ ТРУДОВОГО ПРАВА?.....437

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

Володько Л. П.

НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННА ОЦЕНКА КАЧЕСТВА
БАНКОВСКИХ УСЛУГ.....449

Івашук О. Т., Забчук Г. М., Дзюбановська Н. В.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
КРЕДИТНИХ ВАЖЕЛІВ БАНКАМИ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ
КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.....459

Кайданович Д. Б.

ОЦІНКА РИЗИКУ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ЗУСТРІЧНОГО РОЗПОВСЮДЖЕННЯ.....	468

Ковальчук В. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ТЕРИТОРІЙ ЗА РІВНЕМ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	475

Ковальчук О. Я., Бубняк М. М.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МЕТОДОМ ЕКСТРАПОЛЯЦІЇ.....	482

Коровій Б. В.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ.....	489

Руська Р. В., Іващук О. Т., Пласконь С. А.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ СПІЛКОЮ ЗА ДОПОМОГОЮ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	496

Сорокіна Л. В.

ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ УДОСКОНАЛЕНИХ НЕЧІТКИХ СИСТЕМ.....	502

Спасів Н. Я.

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ РЕНОВАЦІЇ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ.....	510

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія “Економіка”

ВИПУСК 15

Редактор І. Д. Пасічник

Відповідальний за випуск Л. В. Козак

Упорядник О. Р. Кривицька

Технічний редактор Р. В. Свиначук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Коректор С. А. Федорчук

Формат 42х30/4.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 35,25. Гарнітура “TimesNewRoman”

Наклад 100 прим.

Видавництво Національного університету “Острозька академія”
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію
РВ №1 від 8 серпня 2000 року.