Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди"

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць учених та аспірантів

Випуск 17/2

Заснований у 2006 році
Видається чотири рази на рік

Переяслав-Хмельницький
2011

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна рада: Боголіб Т.М., докт. екон. наук (головний редактор);

Алєксєєв І.В., докт. екон. наук; **Горкіна Л.П.,** докт. екон. наук; **Калюга Є.В.,** докт. екон. наук; **Кириленко О.П.,** докт. екон. наук; **Лук'яненко І.Г.,** докт. екон. наук, **Оболенська Т.Є.,** докт. екон. наук; **Плескач В.Л.,** докт. екон. наук; **Перебийніс В.І.,** докт. екон. наук; **Сологуб О.П.,** докт. екон. наук; **Макарчук І.М.,** канд. екон. наук, **Чабан Г.В.,** канд. екон. наук, **Кучеренко С.Ю.,** канд. екон. наук (відп. секретар).

Міжнародна редакційна рада: В. Косєдовский докт. екон. наук (Польща); **В. Воронов** докт. екон. наук (Латвія); **І. Бойко** докт. екон. наук (Росія); **М. Шефер** (Німеччина); **Р.Нурєєв** докт. екон. наук (Росія); **С. Полоник** докт. екон. наук (Республіка Білорусь), **Т. Тетеринець** канд. екон. наук (Республіка Білорусь).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди". Протокол № 2 від 22 листопада 2011 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць "Економічний вісник університету" внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:
08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.

Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди".

Художник обкладинки: Попенко О.В.
Коректор: Навальна М.І.
Верстка: Сердюк А.В.

Підписано до друку 23 листопада 2011 року. Формат 60x84/8.
Папір офсет. №1.
Гарнітура тип Таймс. Друк офсетний. Ум. др. арк. 31,04
Обл.-вид. арк. 42,33. Наклад 300 примірників.

Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.
08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи (серія КВ, №12268-1152 Р від 01.02.2007.
Тел./факс +38 (04567) 5-66-71; 5-63-94
E-mail: ekon.dek@mail.ru

ISBN 966 - 8063 - 55-9

©ПХДПУ, 2011

УДК 658.511:631.1

Берднікова Т.М.,
к.е.н., завідувач кафедри менеджменту Нікопольського факультету, ДВНЗ "Запорізький національний університет"

НОВІ ПІДХОДИ ДО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

В умовах ентропії та асиметрії інформації, зростання невизначеності та ризику, особливо в сільськогосподарському виробництві, зниження достовірності облікової інформації не має можливості приймати однозначні, з чіткою визначеністю кількісно-якісних параметрів, управлінські рішення. Дослідження показало, що негативний вплив вищезгаданих факторів на об'єктивність аналітичної інформації деякою мірою нейтралізує метод нейронних мереж. Він дає змогу побудувати прогнозну систему очікуваних показників, які взаємопов'язані та перетворюють відомі вхідні дані у вихідні, які з певною ймовірністю дають змогу розробляти управлінські рішення щодо досягнення запланованих позитивних результатів.

Ключові слова: *фінансовий результат, об'єктивна аналітична інформація, нейронні мережі, управлінське рішення.*

В условиях энтропии и асимметрии информации, рост неопределенности и риска, особенно в сельскохозяйственном производстве, снижение достоверности учетной информации не имеет возможности принимать однозначные, с четкой определенностью количественно-качественных параметров, управленческие решения. Исследование показало, что негативное влияние вышеуказанных факторов на объективность аналитической информации в определенной степени нейтрализует метод нейронных сетей. Он позволяет построить прогнозную систему ожидаемых показателей, которые взаимосвязаны и превращают, известные входные данные в выходные, которые с определенной вероятностью позволяют принимать результативные управленческие решения.

Ключевые слова: *финансовый результат, объективная аналитическая информация, нейронные сети, управленческое решение.*

In the conditions of entropy and information asymmetry, increasing uncertainty and risk especially in agricultural production, reducing the reliability of accounting information is unable to make single-valued management decisions with clear certainty of quantity and quality parameters. The study has shown that the negative impact of the above factors on the objectivity of analytical information neutralizes the method of neural networks to some extent. It enables to build a forecasting system of expected interrelated indices turning the known incoming data into outgoing data that enable to make management decisions in achieving planned positive results.

Key words: *financial results, impartial analytical information, neural network, management decision.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання велике значення мають точність і оперативність управління, об'єктивність і наукова обґрунтованість рішень, що приймаються. Всі управлінські рішення, незалежно від строків, розмірів об'єкта управління і сфери застосування, мають бути економічно обґрунтовані, оптимальні та вмотивовані.

На практиці виникають ситуації, коли досить складно в стислі строки вибрати з кількох можливих варіантів рішень найефективніший, найприйнятніший. Значну підтримку в такій ситуації може надати аналіз, який забезпечує гнучкість у підготовці та прийнятті управлінських рішень, дозволяє адекватно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, окреслює причинно-наслідкові зв'язки та резерви, які можна оперативно використати для своєчасного подолання негативних тенденцій під час діяльності. Його результати мають велике значення для тих виробництв, де під час діяльності доволі часто необхідно приймати ризиковані рішення, що стосується і сільськогосподарських підприємств.

© Берднікова Т.М., 2011

Виробничий цикл сільськогосподарських підприємств, особливо це стосується галузі рослинництва, не дає можливості оцінити ефективність роботи, оскільки виробничий і календарний рік не збігаються, що унеможливлює отримання достовірних даних. Проведення аналізу за окремими контрактами (угодами) на реалізацію продукції та невеликою їх сукупністю для отримання достовірних даних стосовно обсягу реалізації, структури, ціни реалізації та, особливо, собівартості реалізованої продукції практично неможливо. Унеможливлення проведення оперативного аналізу фінансових результатів не дає змоги приймати якісні управлінські рішення, що ускладнює отримання оптимальних фінансових результатів.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідженню проблеми аналізу фінансових результатів значну увагу приділяють: Ф.Ф. Бутинець, І.Д. Лазаришина, В.К. Савчук, Я.В. М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та інші вчені. Слід зазначити, що до цього часу аналітики зосереджували увагу на ретроспективному аналізі діяльності. Слідування результатам цих досліджень призвело до значного звуження діапазону аналітичного мислення сільськогосподарських спеціалістів.

Розвиток економіки в ринкових умовах вимагає впровадження ефективних методів аналітичної роботи в кожному господарстві. Від рівня науково обґрунтованих висновків аналізу великою мірою залежить ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення можливих шляхів підвищенні ефективності управління прибутковістю сільськогосподарського виробництва за рахунок використання новітніх методів аналізу.

Виклад основного матеріалу. Як зазначає В.К. Савчук [1, с. 16], ефективна оцінка умов діяльності підприємства можлива лише при правильному застосуванні методу аналізу господарської діяльності. Методи аналізу, пов'язані із побудовою лінійних моделей, для рядів з подібною структурою є неефективними, що потребує застосування спеціальних методів, яким є, наприклад, нейромережевий або фрактальний. Нейромережевий метод дозволяє здійснювати апроксимацію складних закономірностей в режимі "чорного ящика", тобто не приділяючи уваги внутрішнім характеристикам моделі. Фрактальний метод (т.з. RS-аналіз), дозволяє зробити висновки про фрактальну (самоподібну) структуру досліджуваного часового ряду.

Нейронні мережі, як метод аналізу дають можливість побудувати прогнозну систему показників, які мають між собою певний зв'язок та дають можливість перетворити відомі вхідні дані у невідомі вихідні. Для кожного підприємства найактуальнішим питанням є визначення очікуваного (прогнозованого) доходу на основі даних про витрати. Однак при використанні для аналізу нейронних мереж треба забезпечити вимогу, а саме між відомими вхідними значеннями і невідомими виходами повинен бути тісний зв'язок. Цей зв'язок може бути спотворений "шумом" (прогноз фінансових результатів не може бути абсолютно точний, оскільки на його величину впливають й інші чинники, не представлені у вхідному наборі даних, і крім того в задачі присутній елемент випадковості).

Тому на основі нейронних мереж доцільно побудувати перспективні прогнози діяльності сільськогосподарських підприємств. У даних прогнозах слід використовувати показник імовірності виникнення ризику нестабільності факторів впливу макросередовища на діяльність сільськогосподарського підприємства. До таких факторів можна віднести: природно-кліматичні, політичні, соціально-економічні тощо. Ступінь впливу цих факторів і буде визначати ймовірність досягнення запланованих позитивних результатів.

Можливість застосування нейронних мереж (НМ) в якості моделюючої системи базується на їх універсальних апроксимуючих властивостях. Відомо, що тришарова НМ із нелінійними функціями передачі спроможна апроксимувати довільну багатовимірну функцію із заданою точністю за умови достатньої кількості нейронів у так званому "прихованому шарі" [2].

Побудова нейронної мережі для розв'язання кожної прикладної задачі є неформальним процесом. Звичайно для розв'язання певних класів математичних задач на НМ застосовують добре вивчені та заздалегідь визначені види НМ з доведеними властивостями стійкості, збіжності - так звані "нейромережеві парадигми". Після вибору парадигми мережа або вже побудована і треба задати лише деякі параметри - кількість шарів, кількість нейронів у кожному шарі, характер зв'язків та чисельні значення, або, крім цього, - провести навчання вагових коефіцієнтів мережі. Такий підхід спрощує роботу та стандартизує застосовувані процедури, однак не дозволяє враховувати особливості конкретних задач.

Поряд із цією методикою для достатньо широкого класу задач можна використовувати системний підхід, що представляє нейронна мережа та її налагодження, тобто нейромережевий алгоритм як динамічну систему.

Для розв'язання конкретної прикладної задачі можна будувати мережу щоразу (фактично будується нова нейропарадигма) відповідно до наступного порядку:

1) сформулювати постановку задачі - її вихідні дані та необхідний результат;

2) визначити об'єкт, що виступає в ролі вхідного сигналу нейронної мережі. Це може бути елемент вхідних даних, початкове значення певних величин та ін.

3) визначити об'єкт, що виступає в ролі вихідного сигналу нейронної мережі. Це може бути саме рішення або його деяка характеристика;

4) визначити бажаний вихідний сигнал нейронної мережі;

5) визначити структуру нейронної мережі - кількість шарів, зв'язки між шарами; об'єкти, що є ваговими коефіцієнтами; визначити функцію помилки системи, тобто функцію, що характеризує відхилення сигналу нейронної мережі від реального вхідного сигналу;

6) визначити критерій якості системи та функціонал її оптимізації, що залежить від помилки;

7) визначити значення вагових коефіцієнтів. Залежно від задачі це можна зробити різними шляхами: аналітично з постановки задачі, за допомогою деяких чисельних методів, застосовуючи процедуру навчання вагових коефіцієнтів нейронної мережі.

Розв'язання задачі за допомогою нейронної мережі полягає в застосуванні обчислювальної процедури з конкретними значеннями числових даних. Спочатку шукані значення отримують свої початкові наближення, потім мережа за-

пускається і видає результат за один крок, фіксоване значення кроків або за змінну кількість кроків, що залежить від необхідної точності та/або конкретних числових значень параметрів.

Для побудови і дослідження нейромережевих прогнозних моделей сільськогосподарських підприємств Нікопольського району було використано спеціальну програму - "Нейроаналізатор", призначену для моделювання роботи штучної НМ на заданій навчальній множині. У процесі дослідження було створено нейромережеві моделі двох видів, перша з яких призначена для прогнозування часових рядів методом занурення його значень в лаговий простір, а друга - для апроксимації функції залежності прибутку від факторів, які впливають на нього з подальшою екстраполяцією цих факторів на прогнозні роки.

Навчальну множину для моделі першого виду було складено із послідовних значень ряду із глибиною занурення $h = 3$; всього було отримано 5 навчальних і 2 контрольних прикладів. Для прогнозування на 2012 рік було використано прогнозне значення 2011 року, отримане на НМ, що відповідає використовуваній ширині вікна прогнозування h. Для моделі другого виду навчальну множину було сформовано з 8 навчальних прикладів (49 вхідних і 1 вихідне значення), яке відповідає наявним даним про прибутки підприємства за період від 2000 по 2010 р. та 2 контрольних приклади, на яких здійснювалась екстраполяція прибутку НМ. Нейромережеві моделі, використовувані для прогнозування, містили три шари нейронів із симгоїдною функцією активації в прихованому і лінійною функцією активації у вихідному шарі.

В результаті побудови і застосування нейромережевої моделі було отримано прогнозні значення прибутку підприємства на 2011 і 2012 р.

Абсолютна похибка між прогнозними значеннями, отриманими за двома методами становить:

$$\Delta_{2011} = 2184{,}115 - 2265{,}05 = -80{,}935;$$

$$\Delta_{2012} = 2491{,}886 - 2376{,}5 = 115{,}386.$$

Відносна похибка:

$$\delta_{2011} = \frac{80{,}935}{2184{,}115} \cdot 100\% = 3{,}7\%;$$

$$\delta_{2012} = \frac{115{,}386}{2491{,}886} \cdot 100\% = 4{,}6\%.$$

Виявлена похибка показує, що результати прогнозування є прийнятними, а прийняті на його основі рішення будуть обґрунтованими.

Висновки. Розвиток економіки в ринкових умовах вимагає впровадження ефективних методів аналітичної роботи в кожному господарстві, оскільки від рівня науково обґрунтованих висновків аналізу визначальною мірою залежить ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства. На підставі дослідження та з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва доведено неможливість проведення достовірного й об'єктивного аналізу фінансових результатів за допомогою тільки традиційних методик. Нейронні мережі, як метод аналізу, дає можливість побудувати прогнозну систему взаємопов'язаних показників. Для кожного підприємства найактуальнішим питанням є визначення очікуваного (прогнозованого) прибутку на основі даних про витрати. На основі нейронних мереж можливо зпрогнозувати результати діяльності сільськогосподарських підприємств. У даних прогнозах враховується показник ймовірності виникнення ризику та нестабільності факторів макросередовища на діяльність сільськогосподарського підприємства. До таких факторів можна віднести: природно-кліматичні, політичні, економічні тощо. Ступінь впливу цих факторів буде визначати імовірність досягнення запланованих позитивних результатів.

Література

1.Нейроматематика. Кн. 6: Учеб. пособ. для вузов / Агеев А. Д., Балухто А. В. и др. Общая ред. А. И. Галушкина. - М.: ИПРЖР, 2002. - 448 с.

2.Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств: Навч. вид. - К.: Урожай, 1995. - 326 с.

УДК 349.

Тірбах Л.В.,
викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СУТНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ В СФЕРІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

У статті визначено поняття аутсорсингу в АПК, здійснено обгрунтування концептуальних засад та особливостей застосування аутсорсингу в сільському господарстві.

Ключові слова: *аутсорсинг в АПК, методи управління, виробничий процес, бізнес процес, ринок послуг, ефективність.*

В статье определенно понятие аутсорсингу в АПК, осуществлено обоснование концептуальных принципов и особенностей применения аутсорсингу в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: *аутсорсинг в АПК, методы управления, производственный процесс, бизнес процесс, рынок услуг, эффективность.*

In the article certainly concept of autsorsingu in APK, the ground of conceptual principles and features of application of autsorsingu is carried out in agriculture.

© Тірбах Л.В., 2011

Keywords: *autsorsing in APK, management methods, production process, business process, market of services, efficiency.*

Актуальність. Аграрний бізнес кардинально відрізняється від інших видів бізнесу. Адже тут важлива спеціалізація, особливо по ключових моментах бізнес-процесу, таких як планування, бюджетування, розробка технологічних карт, структури посівів, системи захисту рослин, мінерального живлення і т.д. Для великих компаній неправильні підходи в цих аспектах призводять до багатомільйонних втрат ресурсів, недоотримання врожаю, а значить, і прибутку. Ще більшою мірою це стосується інвестиційних проектів, коли відома фінансова інституція інвестує ресурси у бізнес аграрного напрямку, і для прийняття обгрунтованих рішень в плані нових інвестицій вимагає стороннього аудиту або обгрунтованої думки третьої сторони.

У нових економічних умовах в цьому напрямку відкривається велика перспектива перед аграрними структурами, які організовані за принципом публічних компаній. В таких організаціях агрономічний супровід, система звітності про правильність дотримання технологічного процесу, прогнозування майбутнього врожаю є обов'язковими складовими бізнес-процесів. Отже, можна констатувати, що на ринку послуг в аграрному секторі економіки назріли реальні передумови для розвитку аутсорсингової діяльності.

Ступінь дослідження. Значний внесок в дослідження теоретичних положень здійснення аутсорсинга, у вивчення його переваг, ризиків, а також виділення етапів розвитку аутсорсинга в сільському господарстві зробили зарубіжні вчені Ж. Барвар, Р. Морган, М. Донне лан, а також вітчизняні економісти О. Гаврилюк, А. Загородній, В. Ларіонова, М. Сапачова та ін. Спроби систематизувати конкретні види аутсорсингових послуг в економіці і дослідити їхню специфіку робилися вченими О. Буч, І. Рудою, О.Сірим, Т. Гавриленком. В основу аналізу сутності різних підходів до управління розвитком регіонального агропромислового комплексу лягли положення і висновки досліджень таких учених, як Боткін О.І., Вошанов В.А., Єрмоленко А.А., Захарова О.М. та ін.

Мета дослідження полягає у тому, щоб на базі теоретико-методологічного дослідження розкрити концептуальні засади та особливості застосування аутсорсингу в сфері АПК.

Виклад основного матеріалу. В даний час для організацій різних сфер діяльності, в тому числі і у сфері АПК актуальний процес передачі непрофільних активів і процесів в управління зовнішнім підрядчикам або аутсорсинговим компаніям. Під аутсорсингом (від англ. Outsourcing: у перекладі out - зовнішній, source - джерело) в агропромисловому комплексі розуміється передача сторонньому підряднику деяких функцій або частин виробничого процесу організації з метою використання організацією АПК зовнішніх ресурсів на всі види діяльності, які не є домінуючими з урахуванням договору субпідряду з спеціалізуються на них організаціями [1].

Основними споживачами послуг є керівники сільськогосподарських організацій, керівники виробничих і технічних служб переробних підприємств, торговельних підприємств сфери АПК. При цьому частина обов'язків, виконуваних раніше визначеними структурними підрозділами організацій, передаються безпосередньо в основні підрозділи або перерозподіляються між обслуговуючими підрозділами.

В умовах економічної нестабільості багато уваги має бути приділено економічним методам управління підприємствами АПК, спрямованим на режим економії та використання всіх внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва, в т.ч. і застосування аутсорсингу, під яким розуміють виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських тощо) або бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, яка має необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокової угоди.

Економічна сутність аутсорсингу полягає в передачі "третій стороні" не тільки окремих виробничих процесів, але також повноважень, відповідальності та ризиків на основі угод. "Третя сторона" - це відповідна група фахівців, яка сама втілює свої поради в життя і отримують кошти за результат, причому несуть відповідальність за витрачання коштів замовника. взаємини між партнерами носять системний та постійний характер, вони тривають як правило 1,5-2 роки. У такому випадку відбувається серйозна інтеграція консультантів у бізнеспроцесси замовника.

Крім аналізу та консультацій аутсорсингова компанія спільно із замовником розробляє бюджет і графік грошових потоків, повноваження і технічні засоби, веде асоційоване управління бізнеспроцессами. Компанія, що надає такі послуги, глибоко вникає в проблеми сільгосппідприємства. Зокрема, її фахівці попередньо обстежують кожне поле, оцінюють його з точки зору агрохімічного стану (простіше кажучи, родючості), аналізують кліматичні чинники конкретних територій (земель) підприємства, його інфраструктуру, забезпеченість технікою, враховують логістичні фактори і т.п. На основі проведених досліджень вони розробляють структуру посівів (набір культур, які доцільно вирощувати як з агрономічної точки зору, так і з точки зору успішного бізнесу), технологічні карти, в яких прописуються в часі і просторі операції з вирощування цих культур, із зазначенням термінів виконання, набором необхідної техніки, залучених ресурсів у фізичному вимірі, а також у грошах у розрізі кожного поля і культури. Також на основі аутсорсингу можна передати поголів'я худоби на вирощування і відгодівлю окремим сільським жителям і (або) працівникам підприємства на основі угоди [1].

Співпраця між організаціями АПК і аутсорсинговими компаніями в рамках реалізації єдиної виробничої програми дозволяє не тільки збільшувати обсяг вироблених товарів і послуг, але й зменшувати розмір постійних витрат на одиницю продукції. У результаті діяльність кожного з підприємств - аутсорсеров стає економічно вигідною, а вартість вироблених товарів і послуг знижується. У той же час, виключаючи з виробничого ланцюжка ряд виробничих процесів і передаючі їх назовні, підприємства аграрної сфери можуть сконцентрувати зусилля на основній діяльності, спростити структуру управління, скоротити обсяг видатків. Але, перш ніж прийняти рішення про використання аутсорсингу сільськогосподарської організації необхідно визначити, яким чином можливо максимально врахувати власні інтереси і забезпечити необхідну ефективність діяльності організації в цілому [1, с.180-182].

Спеціалісти сходяться в думці, що використання аутсорсингу в сільському господарстві могло б значно підвищити його ефективність. Справа в тому, що в плані організаційного розвитку, рівня корпоративної культури, оснащеності сучасною технікою і об'єму інвестиційних ресурсів аграрні підприємства суттєво відстають від промислових під-

приємств і компаній сфери послуг. Впровадження аутсорсингу дозволило б аграрним підприємствам без суттєвих затрат отримати доступ до відсутніх у них ресурсів, якими володіють аутсорсери.

У сільськогосподарських підприємств затребувані послуги, пов'язані з виконанням в першу чергу непрофільних функцій.

Власники сільськогосподарських підприємств вважають найбільш перспективний переклад на аутсорсинг слідуючих функцій: ветеринарія, зоотехнія, селекція, бухгалтерське і юридичне обслуговування [4].

Основні напрями впровадження аутсорсингу в організаціях (підприємствах) агропромислового комплексу включають застосування найбільш ефективних видів його для організацій АПК, таких, як:

1. Аутсорсинг інформаційних технологій. Аналіз роботи сільськогосподарських організацій показав, що в даний час впровадження інформаційних технологій в аграрному секторі недостатньо і сильно відстає від інших галузей, що пов'язано зі слабо розвиненою інфраструктурою в сільській місцевості, великими відстанями, хронічною нестачею кваліфікованого персоналу. Причому дане твердження стосується не тільки організацій сфери АПК. У сільській місцевості утримати висококласного фахівця, особливо в сфері інформаційних технологій практично неможливо.

Дослідження показують, що в даний час значна частина ринку інформаційно-технологічного аутсорсингу стала доступною для сільськогосподарських товаровиробників. У зв'язку з цим доцільно створення для організації аграрної сфери систем електронної комерції, наприклад електронного магазину прямих поставок сільгосппродукції жителям міст регіону, а також роботи на ринку business - to - business. Обслуговування систем електронної комерції, таких як послуги хостингу може бути віддано в аутсорсинг інформаційної компанії, що знаходиться в будь-якому регіоні. Канал обробки заявок може бути організований в режимі електронної або голосової пошти.

2. Аутсорсинг бізнес-процесів (Business Process Outsourcing - BPO). У цей комплекс входять фінанси і бухгалтерія, трудові ресурси, постачання, нарахування та облік заробітної плати, внутрішній аудит, обчислення оподаткування, центри обслуговування споживачів і ряд специфічних процесів, характерних для галузей АПК.

3. Аутсорсинг трудових ресурсів. Перед впровадженням аутсорсингу трудових ресурсів необхідно ретельно проаналізувати всі наслідки, перш ніж вжити заходів, які можуть спричинити за собою незворотні зміни (невдоволення персоналу, збільшення навантаження, відсутність компенсацій і т.д.). Однак у найбільш напружені для сільськогосподарських організацій періоди серпень, вересень, коли спостерігається брак рук на збиранні врожаю доцільно використовувати сезонний аутсорсинг трудових ресурсів.

4. Аутсорсинг управління потужностями організації. Цей напрямок, на наш погляд, є актуальним для підприємств агропромислового комплексу, які зуміли зберегти і не використовують за призначенням власну виробничу базу цілком або частково.

5. Аутсорсинг виробництва за контрактом. У цьому випадку мається на увазі продаж сільськогосподарської продукції та її переробки під торговою маркою супермаркету, в якому реалізується продукція організації. В даний час велику частину такого виробництва виконують компанії, не виробляють власні фірмові товари.

6. Аутсорсинг маркетингу. Для агропромислового комплексу, виходячи з його специфіки, а також територіальної віддаленості, брак кваліфікованого персоналу, особливо маркетологів, на наш погляд, доцільно впровадити аутсорсинг маркетингових функцій. Велика частина робіт по рекламі і дослідженню ринку виконується зовнішніми фахівцями, і лише відносно деякі великі організації АПК можуть дозволити собі самостійно виконати ці функції [2].

Крім цих видів окремо можна виділити стратегічний аутсорсинг і аутсорсинг скорочення розміру організації.

До основних причин застосування аутсорсингу організаціями агропромислового комплексу необхідно віднести наступне[3]:

- збільшується швидкість появи більш досконалих технічних комплексів і технологічних розробок;
- якість виробленої продукції, надаваних послуг, виконуваних робіт, особливо в умовах глобалізації, безперервно підвищується, а рівень витрат в свою чергу стабілізується або зменшується;
- розроблені методи, що дозволяють виявити періоди високої і низької ефективності роботи організації АПК протягом досліджуваного періоду часу;
- керівники уникають прийняття важких рішень;
- наявність періодично виконуваних робіт: ремонтні роботи сільськогосподарської техніки і тваринницьких комплексів, технічне обслуговування будівель;
- наявність операцій, що вимагають спеціального обладнання, наприклад агрохімічне обслуговування;
- в умовах сильних коливань попиту, в напружені періоди сільськогосподарських робіт на умовах аутсорсингу можна залучити додаткову техніку і персонал.

Переваги впровадження аутсорсингу в організаціях агропромислового комплексу з точки зору інтересів вищого керівництва та інтересів економіки організації можна розділити на дві великі групи [5]:

1 група - переваги з точки зору інтересів вищого керівництва:

а) стандартні переваги:

- можливість не відволікатися на управління обслуговуючими функціями, приділяти більше уваги основним напрямки діяльності;
- оптимізація управлінських витрат;
- прискорення отримання інформації для прийняття рішень;
- використання чужого досвіду;
- покращення керованості організацією.

б) суб'єктивні переваги:

- зменшення відповідальності за прийняття управлінських рішень та зменшення ризиків, пов'язаних з їх прийняттям;
- зменшення суб'єктивізму при прийнятті управлінських рішень;

- швидкість і зручність вирішення виробничих проблем організації.

2 група - переваги з точки зору інтересів економіки організацій АПК:

- підвищення прибутковості та зростання обсягів сільськогосподарського виробництва;
- концентрація на основному виді діяльності (галузі);
- підвищення якості сільськогосподарської продукції;
- застосування передових технологій;
- гнучке використання трудових ресурсів;
- мінімізація витрат на інвестиції в устаткування і програмне забезпечення;
- збільшення прозорості економіки підприємства;
- збільшення продуктивності праці;
- збільшення якості послуг забезпечення виробництва;
- підвищення ефективності основних виробничих функцій;
- скорочення витрат операційних витрат за рахунок ефективності прийнятих управлінських рішень;
- зниження витрат виробництва;
- збільшення інвестиційної привабливості.

Дослідження показують, що в сучасних ринкових умовах на розвиток і впровадження аутсорсингу українськими організаціями агропромислового комплексу впливають такі чинники:

- нездатність економічних служб організацій АПК завжди правильно порахувати повну собівартість;
- відсутність в організацій аграрної сфери економіки надійних постачальників;
- зниження оперативності нижче необхідного рівня;
- збільшення витрат сільськогосподарського виробництва;
- ускладнення управління великими організаціями в сфері АПК;
- відсутність гнучкості постачальників

Висновки. Отже, можна констатувати, що на ринку послуг в аграрному секторі економіки назріли реальні передумови для розвитку аутсорсингової діяльності. Застосування аутсорсинга на сільськогосподарському підприємстві дозволяє:

- знизити витрати за рахунок використання ресурсів третьої сторони (аутсорсера), що створить зовнішньому партнеру нові додаткові можливості зниження витрат;
- підвищити якість продуктів / послуг і відповідність вимогам клієнтів;
- вивільнити власні ресурси і можливості їх цілеспрямованого використання для розвитку та вдосконалення власних компетенцій та придбання додаткових конкурентних переваг.

Література

1. АМАКО-Інформ // Аутсорсинг в аграрному бізнесі - 2010. - №3-4 - С.2.

2. Бравар Ж-Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. / Бравар Ж-Л., Морган Р. - М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.

3. Джаримова З. А. Оценка перспективности развития аутсорсинго-вых моделей управления агропромышленным комплексом на мезо-уровне / З. А. Джаримова // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2007. - Вып. №5 (9). - С. 42-45.

4. Матвеев Д. М. Приоритетные направления устойчивого развития агропромышленного комплекса. Автореф. дисс. уч. степ. канд. эк. наук. Новгородский государственный университет, 2009.

5. Омарова Н. Ю. Основные причины и преимущества внедрения аутсорсинга на предприятиях агропромышленного комплекса / Омарова Н. Ю. // Современные наукоемкие технологии. - 2008. - № 4 - С. 180-182.

УДК 657.243

Чабан Г.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу, фінансово економічного факультету
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

АНАЛІЗ ПИТАНЬ ВІДОБРАЖЕННЯ ПДВ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

В статті розкрито суть відображення ПДВ в обліку і звітності. Визначено норми оподаткування податком на додану вартість операцій з вирощування біологічних активів та виробництва сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: *звітність, податкові зобов'язання, податковий кредит з ПДВ, доходи, витрати.*

В статье раскрыта суть отображения НДС в учете и отчетности. Определенно нормы налогообложения налогом на добавленную стоимость операций из выращивания биологических активов и производства сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: *отчетность, налоговые обязательства, налоговый кредит, из НДС, доходы, расходы.*

In the article essence of reflection of VAT is exposed in an account and accounting. Certainly there are norms of taxation a tax value-added of operations from growing of biological assets and production of agricultural goods.

Keywords: *accounting, tax obligations, tax credit, from VAT, profits, charges.*

Актуальність дослідження. Україна як держава з великим аграрним потенціалом для того, щоб побудувати успішну економіку зобов'язана використовувати свої переваги для розвитку сільського господарства, яке є однією з

 © Чабан Г.В., 2011

найважливіших галузей у будь-якій економіці.

Свою підтримку сільському господарству держава повинна в першу чергу здійснювати через встановлення правових норм, які б забезпечували становлення і розвиток підприємств аграрного комплексу, ефективність їх господарської діяльності та наявність ринкової конкуренції.

Ступінь дослідження. Про актуальність даної теми свідчить чисельність наукових праць провідних вітчизняних науковців таких, як В. Довгалюк, О. Олійник, Л. Сухарєв, П. Матичак, В. Метелиця, В. Федько та багато інших.

Мета дослідження. Розкрити суть відображення ПДВ в обліку і звітності. Визначити норми оподаткування податком на додану вартість операцій з вирощування біологічних активів та виробництва сільськогосподарської продукції, якими керується товаровиробник у своїй діяльності.

Виклад основного матеріалу. Податки є формою фінансових відносин між державою і членами суспільства з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових ресурсів, необхідних для здійснення державою її функцій.

Операції, звільнені від оподаткування ПДВ.

Відповідно до п. 15 підрозділу 2 розділу XX ПКУ до 1 січня 2014 року операції з постачання (зокрема, імпорт) зернових культур окремих товарних позицій (пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза, сорго, інші зернові культури (крім гречки); насіння свиріпи, ріпаку, соняшнику) звільняються від оподаткування податком на додану вартість за умови, що ці операції не є першим постачанням цієї продукції сільськогосподарськими підприємствами. Тобто підприємства, які здійснюють перепродаж деяких зернових і технічних культур, не мають права на податковий кредит з ПДВ, сплачений при їх закупівлі. У разі експорту таких товарів з 1 липня 2011 року нульова ставка не застосовується і підприємства втрачають право на бюджетне відшкодування ПДВ.

У податковій звітності операції з перепродажу зернових і технічних культур визначених товарних позицій відображаються у Довідці (Д 6), яка подається у складі додатків до "загальної" податкової У декларації з ПДВ.

Від оподаткування ПДВ у галузі сільського господарства звільнені також деякі операції з приватизації майна та послуг у сільській місцевості (п. 197.1 ст. 197 ПКУ):

- безоплатна передача працівникам радгоспів та інших сільськогосподарських підприємств, що приватизуються, та прирівняним до них особам частки державного майна (акцій). Перелік підприємств, які підлягають приватизації, визначено постановою Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 року № 127;

- постачання в сільській місцевості сільськогосподарськими товаровиробниками послуг з ремонту шкіл, дошкільних закладів, інтернатів, закладів охорони здоров'я та надання матеріальної допомоги (в межах одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць на одну особу) продуктами харчування власного виробництва та послуг з обробки землі багатодітним сім'ям, ветеранам праці і війни, реабілітованим громадянам, інвалідам, одиноким особам похилого віку, особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, та школам, дошкільним закладам, інтернатам, закладам охорони здоров'я.

Звернемо увагу, що від таких видів пільг, як звільнення від сплати податку (підпункт "г" п. 30.9 ст. 30 ПКУ) платники податку не вправі ні відмовитися, ні зупинити їх використання на один чи кілька звітних періодів, оскільки ці пільги надаються не безпосередньо платникам, а стосуються окремо перерахованих у відповідних статтях Кодексу операцій (лист ДПАУ від 4 березня 2011 року № 6286/7/16-1517) [2].

Податкова звітність з ПДВ.

Для представників малого бізнесу ПКУ передбачив можливість переходу платників ПДВ з місячного періоду на квартальний. Така можливість надана підприємствам, які в період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовують ставку "0" зі сплати податку на прибуток. Такі підприємства повинні відповідати низці критеріїв:

- протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менш ніж три роки), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень;

- середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

- розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати.

Як показує практика, сільськогосподарські товаровиробники не в змозі відповідати критеріям застосування ставки "0" з податку на прибуток, тому вони змушені подавати податкову звітність з ПДВ щомісячно.

Форми податкової звітності з ПДВ та порядок їх заповнення визначено наказом ДПАУ від 25 січня 2011 року № 41. Одним із додатків до декларації є Заява за формою Д 8, яка подається підприємством у разі відмови постачальника надати податкову накладну чи порушення ним порядку заповнення та/або порядку реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних. До заяви додаються копії товарних чеків або інших розрахункових документів (платники, які подають податкову звітність в електронному вигляді, копії документів, що засвідчують факт сплати податку у зв'язку з придбанням таких товарів (послуг) або документів, що підтверджують факт отримання таких товарів (послуг), подають окремо у порядку, визначеному для подання податкової звітності у паперовому вигляді), що засвідчують факт сплати податку у зв'язку з придбанням таких товарів/послуг, або копії первинних документів, складених відповідно до Закону про бухгалтерський облік, що підтверджують факт отримання таких товарів/послуг. Слід зазначити, що подання заяви за формою Д 8 є додатковою підставою для проведення на зазначеному в заяві підприємстві документальної виїзної позапланової перевірки. Тому на практиці необхідно уникати затримок, пов'язаних з видачею податкових накладних, чи порушення порядку реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі.

Підприємства надають покупцям продукції податкові накладні, порядок заповнення та форма яких встановлена наказом ДПАУ від 21 грудня 2010 року № 969. Відповідно до наказу № 969 продавець за необхідності проведення коригувань складає і подає покупцю Розрахунок коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної (додаток 2 до Податкової накладної). Виникають ситуації, коли продавець виписує Розрахунок коригування в одному

звітному періоді, а покупець отримує його вже в наступному. Тож виникає запитання: в якому періоді коригувати суми ПДВ - за датою виписування продавцем Розрахунку коригування чи за датою його отримання покупцем? Відповідно до роз'яснення податкових органів: "Суми податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ постачальника й отримувача підлягають відповідному коригуванню в одному податковому періоді" (див. "Вісник податкової служби" №27/2010, с. 27).

Операції з придбання продукції (робіт, послуг) відображаються у декларації з ПДВ за той період, якого стосується момент виникнення права на податковий кредит. Відображення податкових накладних, виписаних продавцем у попередніх періодах, задекларованих покупцем у поточному, на сьогодні спричиняє багато запитань. З цього приводу ДПАУ виклала свою позицію у листі від 26 жовтня 2010 року №22882/7/16-1517: у разі отримання податкових накладних, в тому числі і тих, що виписані в різних податкових періодах, але отримані платником у поточному звітному періоді, платник податку повинен включити їх в Реєстр отриманих і виданих накладних для формування податкового кредиту лише за наявності документального підтвердження такого запізнення [2].

Акумуляція сум ПДВ за спецрежимом.

Згідно із спеціальним режимом оподаткування сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів(згідно пп. 209.15.1 п. 209.15 ст. 209 виробничі фактори це: а) товари/послуги, які придбаваються сільськогосподарським підприємством для їх використання у виробництві сільськогосподарської продукції, а також основні фонди, які придбаваються (споруджуються) з метою їх використання у виробництві сільськогосподарської продукції; б) послуги, супутні постачанню сільськогосподарського товару, який вирощується, відгодовується, виловлюється або збирається (заготовлюється) безпосередньо платником податку), за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку - для інших виробничих цілей (ст. 209.2 ПКУ).

Зазначені суми ПДВ акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків у Порядку, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 12 січня 2011 року №11. Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій ним податковій декларації з ПДВ (скороченій), протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого для подання податкової декларації (тобто щомісячно між 20-м і 30-м числом) [1].

Якщо платник податків не сплачує суми самостійно визначеного грошового зобов'язання протягом встановлених строків, такий платник податків притягується до відповідальності у вигляді штрафу у таких розмірах:

- при затримці до 30 календарних днів включно, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання, - у розмірі 10 відсотків погашеної суми податкового боргу;

- при затримці більше 30 календарних днів, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання, - у розмірі 20 відсотків погашеної суми податкового боргу.

Також слід взяти до уваги, що факт перерахування сільськогосподарським підприємством на спеціальний рахунок сум податку на додану вартість засвідчують копії платіжних доручень, подані до органу ДПС за місцем реєстрації підприємства не пізніше останнього календарного дня місяця, що настає за звітним (податковим) періодом.

Щодо відповідальності сільськогосподарського підприємства за нецільове використання суми податку на додану вартість (абз. 2 п. 4 Порядку № 11), то використання платником податків (посадовими особами платника податків) сум, що не сплачені до бюджету внаслідок отримання (застосування) податкової пільги, не за призначенням та/або всупереч умовам чи цілям її надання згідно із законом з питань відповідного податку, збору (обов'язкового платежу) додатково до штрафів, передбачених п. 123.1 ст. 123 ПКУ, тягне за собою стягнення до бюджету суми податків, зборів (обов'язкових платежів), що підлягали нарахуванню без застосування податкової пільги (тобто за загальною системою). Сплата штрафу не звільняє таких осіб від відповідальності за умисне ухилення від оподаткування (п. 123.2 ст. 123 ПКУ).

Крім того, відповідно до п. 112.1 ст. 112 ПКУ притягнення до фінансової відповідальності платників податків за порушення законів з питань оподаткування, іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, не звільняє їх посадових осіб за наявності відповідних підстав від притягнення до адміністративної або кримінальної відповідальності (лист ДПАУ від 24 січня 2011 року №1693/7/16-14-17).

Детальніше зупинимося на питанні цільового використання акумульованих за спецрежимом сум ПДВ.

За роз'ясненнями податківців, наведеними в єдиній базі податкових знань (ЄБПЗ), цільовим вважається спрямування коштів зі спецрахунку на погашення кредиту та відсотків установам банку, якщо кошти спрямовані на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення.

Правомірність використання коштів зі спецрахунку на виплату заробітної плати, сплати комунальних послуг, фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), орендної плати за орендовані угіддя, відсотків за кредитами на придбання сільгосптехніки залежить від наявності безпосереднього зв'язку таких витрат з веденням сільгоспдіяльності. За рахунок коштів, акумульованих на спецрахунку, можна сплатити:

- заробітну працівникам основного і допоміжного виробництва (рільникам, садоводам, агрономам, дояркам, пастухам, трактористам, комбайнерам);

- орендну плату за орендовані сільгоспугіддя, за умови, що на них сільгосппідприємство само вирощує продукцію (без передачі їх у суборенду);

- відсотків за кредитами на придбання сільгосптехніки, за умови, що вона використовується для виробництва продукції рослинництва, тваринництва та надання послуг іншим сільгосппідприємствам - суб'єктам спецрежиму ПДВ.

Останнє положення випливає з листа ДПАУ від 4 лютого 2011 року №3052/7/16-1417, в якому податківці стверджують, що обсяги постачання сільськогосподарських послуг, що надані суб'єктами спеціального режиму оподатку-

вання в умовах дії ПКУ іншим сільськогосподарським підприємствам - суб'єктам спеціального режиму оподаткування з використанням сільськогосподарської техніки, відображаються у податковій декларації з ПДВ, в якій зазначаються результати діяльності з постачання сільськогосподарської продукції, а обсяги постачання сільськогосподарських послуг, наданих іншим суб'єктам господарювання, які не є суб'єктами спеціального режиму оподаткування, або наданих без використання сільськогосподарської техніки, відображаються суб'єктами спеціального режиму оподаткування у податковій декларації з ПДВ, згідно з якою здійснюються розрахунки з бюджетом. Тут слід зазначити, що пряма норма, яка б вимагала такого відображення сільськогосподарських послуг, в ПКУ відсутня [2].

Що стосується перерахування зі спецрахунку сум заробітної плати адміністративному персоналу (керівникам, бухгалтерам тощо), комунальних послуг, фіксованого сільськогосподарського податку, то, на думку податківців,покриття цих витрат повинно здійснюватись з поточних рахунків підприємства.

Питання сплати комунальних послуг та ФСП зі спецрахунку є дискусійним, оскільки такі витрати, як електроенергія, вода, газ безпосередньо пов'язані з виробничим процесом. Крім того, і в бухгалтерському обліку, і в статистичній звітності ФСП відображається у складі виробничих витрат. Так, відповідно до п. 2.21 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Мінагрополітики України від 18 травня 2001 року № 132, у бухгалтерському обліку сума ФСП обліковується на окремому субрахунку рахунку 91 "Загальновиробничі витрати". У формі № 50-сг "Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств" суми ФСП показуються в розділі 2 "Витрати на основне виробництво" по коду 0345 "Інші витрати, уключаючи плату за оренду" (пп. 2.3.6 Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 50-сг, затвердженої Держкомстатом від 6 листопада 2007 року № 403).

Нагадаємо, що право перебування на спецрежимі ПДВ підприємства мають можливість використовувати до 1 січня 2018 року (пп. 4 п. 2 розділу XIX "Прикінцеві положення" ПКУ).

Перереєстрація суб'єкта спеціального режиму оподаткування ПДВ:

Слід звернути увагу, що з набранням чинності ПКУ було змінено перелік видів, на які поширюється спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства. До зазначеного переліку не включені види діяльності, що визначені у пункті 16 Переліку видів діяльності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 21 січня 2009 року № 23, на які поширювались норми статті 8 Закону України "Про податок на додану вартість".

До виключених зі спецрежиму видів діяльності належать розведення та виловлення прісноводної (лиманної) риби чи інших прісноводних (лиманних) (КВЕД 05.02.0, 05.01.0); розведення та виловлення морської або океанічної риби або безхребетних (05.02.0, 05.01.0); пакування та підготовка до продажу, в тому числі сушіння, очищення, розмелювання, дезінфекція та силосування сільськогосподарської продукції (01.41.0); надання послуг, супутніх веденню сільськогосподарської діяльності, а саме з питань оподаткування, бухгалтерської звітності та обліку, організації внутрішнього виробничого управління (74.14.0).

У зв'язку з цим суб'єкти спеціального режиму оподаткування, у спеціальних свідоцтвах яких зазначені види діяльності у сфері рибного господарства, підготовки продукції до продажу, надання супутніх послуг, підлягають перереєстрації як суб'єкти спеціального режиму оподаткування (у зв'язку з необхідністю приведення у відповідність видів діяльності) або реєстрації платниками ПДВ на загальних підставах.

Бухгалтерський облік ПДВ за спецрежимом.

Підприємствами сільського і лісового господарства та рибальства, якими відповідно до законодавства обрано спеціальний режим оподаткування ПДВ, бухгалтерський облік розрахунків з ПДВ здійснюється відповідно до пунктів 13.1-13.4 ст. 13 Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затвердженої наказом Мінфіну України від 1 липня 1997 року № 141.

Для аналітичного обліку зобов'язань і податкового кредиту з ПДВ за операціями, що оподатковуються за спеціальним режимом оподаткування ПДВ, рекомендуємо використовувати аналітичний рахунок 6411 "Розрахунки за ПДВ за операціями із спеціальним режимом оподаткування" субрахунку 641 "Розрахунки за податками". За операціями, що оподатковуються за загальною системою, доцільно виділити аналітичний рахунок 6412 "Розрахунки за ПДВ за операціями загальної системи оподаткування".

Перевищення суми податкового зобов'язання з ПДВ над сумою податкового кредиту з ПДВ, що визначається сільськогосподарським підприємством за операціями із спеціальним режимом оподаткування, яке залишилось відповідно до законодавства у розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства, рекомендуємо відображати у звітному періоді за дебетом аналітичного рахунку 6411 "Розрахунки за ПДВ за операціями із спеціальним режимом оподаткування" і кредитом субрахунку 706 "Доходи від реалізації продукції за спеціальним режимом оподаткування".

Перевищення суми податкового кредиту з ПДВ над сумою податкового зобов'язання з ПДВ, що визначається сільськогосподарським підприємством за операціями зі спеціальним режимом оподаткування, рекомендуємо відображати у звітному періоді за дебетом субрахунку 906 "Собівартість реалізації продукції за спеціальним режимом оподаткування" і кредитом аналітичного рахунку 6411 "Розрахунки за ПДВ за операціями із спеціальним режимом оподаткування".

Відповідно до пп. 209.15.1 п. 209.15 ст. 209 ПКУ у разі, якщо товари/послуги, основні фонди, виготовлені та/або придбані, використовуються сільськогосподарським підприємством частково для виготовлення сільськогосподарських товарів (послуг), а частково для інших товарів/послуг, то сума сплаченого (нарахованого) податкового кредиту розподіляється виходячи з частки використання таких товарів/послуг, основних фондів в операціях сільськогосподарського виробництва та відповідно в інших операціях. Визначити цю частку та розподілити податковий кредит між двома видами діяльності можливо наприкінці звітного періоду. Для накопичення сум нерозподіленого податкового кредиту з ПДВ протягом звітного періоду рекомендуємо ввести окремий аналітичний рахунок 6413 "ПДВ, що підлягає

розподілу". Після визначення частки та розподілу податкового кредиту з ПДВ між видами діяльності суми з кредиту аналітичного рахунку 6413 списуються на дебет відповідних аналітичних рахунків 6411 або 6412 (табл. 1) [2].

Податковий облік ПДВ за спецрежимом.

Сплачена (нарахована) сума ПДВ у податковій накладній повинна відповідати сумі податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг продавця у Реєстрі виданих та отриманих податкових накладних. Податкова накладна, яка відповідно до п. 11 підрозд. 2 розд. XX ПКУ підлягає реєстрації у Єдиному реєстрі податкових накладних, надається покупцю тільки після такої реєстрації.

Слід нагадати, що реєстрація податкових накладних платниками ПДВ - продавцями в Єдиному реєстрі податкових накладних впроваджена для платників цього податку, в яких сума ПДВ в одній податковій накладній з 1 липня 2011 року становить понад 100 тис. грн. Зважаючи на початок реалізації урожаю поточного року, сільськогосподарським товаровиробникам необхідно звернути на це увагу.

Відображення ПДВ за спецрежимом на рахунках бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Нараховано дохід від реалізації сільгосппродукції: - м'ясо у живій вазі (на переробку); - соняшникова олія, вироблена на орендованих виробничих потужностях з власної сировини; - гречана крупа, вироблена на давальницьких умовах з власної сировини	361	701
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	701	6411
3	Відображено собівартість реалізованої сільгосппродукції	901	212, 26
4	Нараховано дохід від реалізації цукру, виробленого на власних потужностях із закупленого цукрового буряку	361	701
5	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	701	6412
6	Відображено собівартість реалізованого цукру	901	26
7	Закуплено ветпрепарати та корми	208	631
8	Відображено податковий кредит з ПДВ	6411	631
9	Закуплено цукровий буряк для виготовлення цукру	201	631
10	Відображено податковий кредит з ПДВ	6412	631
11	Придбано дизпаливо	203	685
12	Відображено податковий кредит з ПДВ, який підлягає розподілу	6413	685
13	Використано дизпаливо	91, 92, 93	203
14	Проведено розрахунки: - із покупцями; - із постачальниками; - із іншими кредиторами	 311 631 685	 361 311 311
15	Розподілено податковий кредит з ПДВ за операцією з придбання дизпалива: - на діяльність за спецрежимом; - на діяльність за загальною системою оподаткування	 6411 6412	 6413 6413
16	Відображено дохід від реалізації на суму перевищення податкового зобов'язання над податковим кредитом з ПДВ за спецрежимом	6411	706
17	Суму перевищення податкового зобов'язання над податковим кредитом з ПДВ за спецрежимом перераховано на спецрахунок	3131	311
18	Списано на фінансовий результат - доходи; - витрати	 701, 706 791	 791 901

Відповідно до пп. 136.1.2 п. 136.1 ст. 136 ПКУ позитивна різниця між сумами ПДВ, нарахованими сільськогосподарським підприємством - суб'єктом спеціального режиму оподаткування ПДВ, який є платником податку на прибуток, на ціну поставлених ним сільськогосподарських товарів протягом звітного або попередніх звітному періодів та сумами ПДВ, сплаченими (нарахованими) ним протягом звітного періоду на ціну виробничих факторів, включається до доходів такого підприємства.

Фінансова звітність щодо ПДВ за спецрежимом.

У фінансовій звітності позитивна різниця з ПДВ за спецрежимом відображається у рядку 010 "Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)", а від'ємна - по рядку 040 "Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)" Звіту про фінансові результати.

Оподаткування ПДВ орендної плати за землю.

У випадку, коли винагорода за договором оренди землі виплачується орендодавцеві грошовими коштами, об'єкт оподаткування (операція поставки продукції або послуг) відсутній, тому податкові зобов'язання з ПДВ не нараховуються. При виплаті винагороди за договором оренди в натуральній формі або послугами має місце поставка продукції або послуг, тому така операція є об'єктом обкладення ПДВ (ст. 185 ПКУ). При цьому базою обкладення ПДВ є договірна (контрактна) вартість товарів/послуг, але не нижче за звичайні ціни, визначені відповідно до ст. 39 ПКУ.

Датою збільшення податкових зобов'язань уважається дата, на яку припадає фактична поставка продукції, а для

послуг - дата підписання документа, що засвідчує факт виконання робіт (надання послуг) у рахунок орендної плати (ст. 187 ПКУ). Таким чином, на дату поставки продукції або надання послуг у рахунок орендної плати підприємство повинне нарахувати податкові зобов'язання та виписати податкову накладну. Оскільки поставка продукції (послуг) здійснюється, як правило, фізичним особам - неплатникам ПДВ, то обидва екземпляри податкових накладних залишаються в підприємства-орендаря. Виписування податкової накладної здійснюється відповідно до наказу № 969.

При цьому, якщо орендар є сільськогосподарським підприємством та користується спеціальним режимом оподаткування ПДВ, то у разі виплати орендної плати сільськогосподарськими товарами (послугами), що підпадають під критерії, встановлені для застосування спецрежиму, податкові зобов'язання з ПДВ відображаються ним у скороченій декларації (п. 5 Розділу І наказу № 41). При виплаті орендної плати за землю товарами (послугами), що не підпадають під спецрежим ПДВ, податкові зобов'язання відображаються у загальній декларації.

Орендарі, що не користуються спецрежимом ПДВ, в усіх випадках відображають податкові зобов'язання у загальній декларації.

Якщо орендодавцем земельної ділянки є платник ПДВ (наприклад, райдержадміністрація), то сума винагороди для такого орендодавця буде об'єктом для нарахування податкових зобов'язань з ПДВ. Орендар при цьому матиме право на податковий кредит за наявності правильно оформленої податкової накладної. При цьому, якщо орендар є сільськогосподарським підприємством та користується спеціальним режимом оподаткування згідно із ст. 209 ПКУ, то залежно від цілей використання земельної ділянки він відображає податковий кредит:

- у скороченій декларації,якщо земельна ділянка використовується для провадження сільгоспдіяльності у межах спецрежиму;
- у загальній декларації,якщо земельна ділянка використовується для інших цілей.

Орендарі, що не користуються спецрежимом ПДВ, в усіх випадках відображають податковий кредит у загальній декларації [3].

Висновок. Аграрний сектор виробництва однією зі своїх особливостей має досить тривалий у часі цикл виробництва, який може тривати протягом року. Перші прибутки від сільськогосподарської виробничої діяльності можуть надходити лише через рік. Тому в сільському господарстві особливо важливою є підтримка держави саме на початковому етапі заснування підприємства. Можемо констатувати, що українське законодавство передбачає окремі особливості регулювання діяльності сільськогосподарських виробників, які стосуються, зокрема, податкових пільг.

Література

1.Матичак П. Проблеми реформування податкової системи та шляхи їх вирішення / П. Матичак // Економіст - №9 - 2008, С. 26, 27.

2.Метелиця В. Актуальні питання обліку ПДВ / В. Метелиця // Агробізнес сьогодні, газета підприємств АПК, №14 - 2011, С. 24-29.

3.Хомяк Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні. / Хомяк Р. Л., Лемішовський В. І. Львів: Інтелект-Захід, С. 426-428.

УДК 378.4 (477)

Бурдонос Л.І.,
аспірант Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

ЕФЕКТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто фактори, що впливають на ефективність наукової та інноваційної діяльності університетів України, проаналізовано вузівський сектор науки, досліджено зв'язок дослідницького та навчального процесів, розвиток кооперації вузівської науки з виробництвом.

Ключові слова: *наукова діяльність, інноваційна діяльність, ефективність, інноваційна культура, наукова культура.*

В статье рассмотрены факторы, влияющие на эффективность научной и инновационной деятельности университетов Украины, проанализированы вузовский сектор науки, исследованы связь исследовательского и учебного процессов, развитие кооперации вузовской науки с производством.

Ключевые слова: *научная деятельность, инновационная деятельность, эффективность, инновационная культура, научная культура.*

The article discusses factors that influence the effectiveness of research and innovation activities of universities in Ukraine, analyzed the university sector of science, studied communication research and educational processes, development of cooperation with university science production.

Keywords: *scientific activity, innovation, efficiency, innovation culture, science and culture.*

Актуальність проблеми. В умовах модернізації вищої освіти зростає її роль у суспільстві, в свою чергу вища освіта має безпосередній вплив на соціально-економічні процеси, відбуваються трансформаційні процеси, які забезпечують перехід до постіндустріального суспільства, суспільства знань. Зростає роль знань, їх якість, рівень науковості, ґрунтовності. Посилення якості, науковості та ґрунтовності забезпечується за рахунок інтеграції вищої освіти і науки, посилення наукової та інноваційної складової у навчальному процесі, адже загальновідомо, що тільки нові знання забезпечують сталий економічний розвиток країни, тому в умовах трансформаційних змін в українському суспільстві дана тема є досить актуальною.

Ступінь дослідження проблеми. Проблемам формування та розвитку наукової та інноваційної діяльності присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Т.М. Боголіб, О. Антипіна, О.Я. Андрійчук, Д. Белл, О. Богорош, І.М. Буднікевич, В. Іноземцев, І. Гагауз, Г.М.Захарчин, Д. Коуз, В.А. Латішев, Е.Б.Лісіна, Л.С. Любомудрова, Є.П. Мазур, Ф.Т.Михайлов, Д. Норт, Л.К Семів, О. Уільямсон, Л.О. Холодкова, Е. Шейн, А. Чухно. Проте досліджень, присвячених питанню визначення факторів формування наукової та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів майже немає.

Мета написання статті. Метою написання даної статті є аналіз ефективності наукової та інноваційної діяльності університетів в Україні, забезпечення застосування наукових досягнень у навчальному процесі та на виробництві.

Виклад основного матеріалу. Задекларована у Президентських посланнях до народу та Верховної Ради, через бачення "Європейського вибору" [7] інноваційна складова економічного піднесення держави мобілізує вузівський сектор науки на пошук шляхів утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України. Забезпечення органічної єдності змісту освіти і програм наукової діяльності [3] через зв'язок дослідницького та навчального процесів, розвиток кооперації вузівської науки з виробництвом, розширення міжнародних зв'язків, збереження і примноження напрацювань вузівських наукових шкіл важливі орієнтири сьогодення в галузі вищої освіти.

Ефективне функціонування вищого навчального закладу в цілому та його наукової складової визначається багать-

 © Бурдонос Л.І., 2011

ма чинниками, серед яких провідну роль відіграють кадрове, фінансове забезпечення та впровадження інноваційних технологій.

Держава надає пріоритетну підтримку розвитку науки як визначального джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створює необхідні умови для реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері науково-технічної діяльності, забезпечує використання досягнень вітчизняної та світової науки і техніки для вирішення соціальних, економічних, культурних та інших проблем.

Управління наукою покладене на Міністерство освіти і науки України. Міністерство освіти і науки України визначає головні заходи щодо підвищення ефективності наукових досліджень та впровадження їх результатів у народне господарство, забезпечує науково-технічною інформацією, координує розробку міжгалузевих проблем, організовує науково-технічне співробітництво із зарубіжними науково-дослідними установами. При вирішенні наукових питань Міністерство освіти і науки спирається на думку наукової громадськості. З цією метою створюються наукові ради, які виконують роль науково-консультаційних органів.

В Україні наука організаційно ділиться на п'ять взаємопов'язаних сфер (секторів). Саме до третього сектору відносять вузівську науку, яка представлена вищими навчальними закладами, які мають спеціальні підрозділи (проблемні та галузеві лабораторії, науково-дослідні частини тощо), а також які виконують науково-технічні роботи на кафедрах.

Головною організаційною проблемою науки у ВНЗ України є відсутність структурованого поділу вітчизняних вищих навчальних закладів на заклади, які надають університетську (академічну) освіту, і заклади, котрі забезпечують вищу професійну освіту. Водночас (за всієї умовності цього поділу) саме дослідні університети визнані в світі як заклади, де найбільш ефективно готуються елітні наукові кадри, створюються нові наукові знання найвищого рівня, забезпечується їх трансфер в освіту та реальну економіку. Дослідні університети є більш міждисциплінарні, з менш вузькою спеціалізацією навчальних планів та з більш відкритою й мобільною системою навчання для студентів і викладачів. На нашу думку кількість таких університетів має бути обмежена, оскільки їх статус виборюється в досить жорсткому змаганні за фінансову підтримку наукових досліджень як держави, так і високотехнологічних наукоємних галузей економіки. У світі в цьому питанні вже досягнуто ефективної моделі рівнів в університетах. У США, наприклад, налічується 4000 ВНЗ, з яких 550 мають докторантуру і лише 125 ідентифікуються як "дослідні університети" [1].

В Україні з метою активізації наукової діяльності та поглиблення її взаємодії з навчальним процесом в університетах Міністерством освіти і науки у 2007 році розроблено, а Урядом затверджено Державну цільову науково-технічну та соціальну програму "Наука в університетах" на 2008-2012 роки, у рамках якої, на умовах експерименту, планується започаткувати своєрідні елітні осередки - університети дослідного типу.

Дослідницький університет - це добре зарекомендована сучасна форма інтеграції освіти і науки [2]. Перший дослідницький університет був створений у 1809 р. Вільгельмом Фоу Гумбольдтом у Берліні. При тому, що університет нового типу у формі дослідницького вперше з'явився на європейському континенті, найбільший розвиток дослідницькі університети одержали в США. До 2000 року у США налічувалося близько 260 дослідницьких університетів (для порівняння: у Німеччині - 70; у Великобританії - 73; в Іспанії - 41) [10]. В Україні також розпочалися процеси формування університетів дослідницького типу. Наказом Міністерства освіти і науки України № 901 від 15.10.07. затверджено Положення "Про пілотний проект "Дослідницький університет" НТУУ "КПІ". Кабінет Міністрів України в листопаді 2007 р. затвердив нову редакцію статуту НТУУ "КПІ", яким визначеного його статус як вищого навчального закладу дослідницького типу. Цим статутом визначено, що дослідницький університет проводить свою діяльність за такими взаємопов'язаними напрямами, як: підготовка висококваліфікованих фахівців для потреб економіки, освіти і науки, перепідготовка і підвищення кваліфікації наукових та інженерних кадрів; виконання фундаментальних досліджень і прикладних розробок на засадах взаємодії освіти, науки і інноваційної діяльності; інноваційна діяльність і комерціалізація наукових результатів.

Суттєвою допомогою для науковців ВНЗ у виборі тематики їх досліджень має бути система державних пріоритетів розвитку науки та техніки і інноваційної діяльності. Формування такої системи здійснюється міністерством у рамках Державної цільової програми прогнозування науково-технічного розвитку на 2008-2018 роки. Метою Програми є створення єдиної системи прогнозно-аналітичних та стратегічних досліджень науково-технологічного розвитку для підвищення ефективності державної політики у галузі наукової, науково-технічної діяльності. Завдання такої системи - відстежити попит економіки на нову науковоємну продукцію та можливості науки щодо створення відповідних критичних технологій, обґрунтоване державне замовлення на науково-технічну продукцію, забезпечуючи технологічне оновлення національної економіки та реальні прибутки від викладених у науку коштів.

Найважливішою складовою успішної діяльності університетів є їх науково-дослідна робота. Саме вона визначає обличчя сучасного вищого навчального закладу як потужного центру наукових і педагогічних шкіл та традиції, які покликані забезпечувати інноваційний розвиток суспільства.

Реформування вищої освіти відповідно сучасним вимогам передбачає необхідність адекватної оцінки виконання однієї з основних функцій університетської освіти - активне впровадження в навчальний процес результатів наукових досліджень. Існуючі зараз показники дозволяють оцінювати результативність науково-дослідної роботи за такими видами ефектів: економічним, науково-технічним, соціальним. Кожний із них характеризує певний результат, але без зв'язку з навчальним процесом:

- економічна ефективність характеризується вираженими у вартісних вимірах показниками економії живої та уречевлюваної праці в суспільному виробництві, сфері послуг, які отримано від використання результатів НДД та порівняння їх з витратами на проведення дослідження.

- науково-технічна ефективність характеризує приріст нових наукових знань, призначених для подальшого розвитку науки і техніки.

- соціальна ефективність виявляється в підвищенні життєвого рівня людей, розвитку охорони здоров'я, культури, науки і освіти, поліпшенні екологічних умов тощо.

Названі види ефективності науково-дослідних робіт взаємопов'язані і впливають один на одного.

Сецифіка вищої школи, багатогранність і багатоаспектність форм роботи ставлять особливі вимоги до оцінки ефективності як її діяльності в цілому, так і наукових досліджень. Питання ускладнюється тим, що необхідно визначити не лише ефективність НДД, яка проводиться навчальними закладами, а й ефективність її впливу на навчальний процес, підвищення якості підготовки спеціалістів, зростання викладацької майстерності науково-педагогічного складу тощо. При оцінці ефективності науково-дослідних робіт, слід брати до уваги весь комплекс робіт, пов'язаних з науковою діяльністю вищої школи: проведення самих досліджень, підготовку докторів і кандидатів наук, винахідницьку і патентно-ліцензійну роботу, видавничу діяльність, науково-дослідну роботу студентів.

Слід зупинитися на так званому понятті наукового потенціалу вузу, оскільки він відіграє суттєву роль в організації наукових досліджень і в досягненні кінцевих результатів. Рівень наукового потенціалу вищого навчального закладу багато в чому залежить не лише від наявної структури науково-педагогічних кадрів, науково-інформаційної і матеріально-технічної забезпеченості вузу, а й від оптимальної організації наукової системи, від цілеспрямованої взаємодії всіх перелічених ознак.

Проблема оцінки ефективності наукової діяльності має два аспекти, оскільки вищий навчальний заклад можна розглядати як навчально-науковий центр. Звідси і два види ефективності наукової роботи: економічна - від упровадження, наприклад, у галузь туризму результатів завершених досліджень і когнітивна ефективність (нібито супутня, а насправді має першочергове значення для підвищення якості підготовки спеціалістів), яка отримується від написання нових підручників і наукових статей, читання нових курсів лекцій, що ґрунтуються на наукових досягненнях в науковій роботі, проведення конференцій, семінарів, курсів, широкого залучення студентів до наукових досліджень. Усе це і розкриває нам науковий потенціал вищого навчального закладу, який створюється в результаті його багатогранної діяльності. Зрозуміло, що кількісно оцінити вплив науки на вдосконалення навчального процесу і якість підготовки спеціалістів практично неможливо, але не враховувати цього позитивного явища також не можна.

Досвід і практика засвідчують, що розширення масштабів наукової роботи у вищих навчальних закладах (ВНЗ) сприяє тому, що молоді спеціалісти, які приходять на підприємства і мають нові знання в галузі управління і технологій, швидше розв'язують економічні та соціальні проблеми практичної діяльності. Той студент, який у процесі навчання пройде хорошу школу науково-дослідної роботи, з великою користю для підприємств зможе розвивати наукові дослідження і впроваджувати їх у практичну професійну діяльність.

Специфіка проведення наукових досліджень у ВНЗ проявляється не лише у тому, що для цього потрібні спеціально підготовлені кадри, спеціальне для тієї чи іншої галузі науки обладнання, особлива стаття витрат, а й у тому, яким чином будуть використані кінцеві результати цих досліджень і який вони дадуть ефект. Тому ефективність наукової діяльності вищого навчального закладу необхідно розглядати саме з цих позицій, виходячи з головного завдання вищої школи - вдосконалення підготовки висококваліфікованих спеціалістів для народного господарства. У цьому і полягає основна особливість оцінки ефективності наукової діяльності вищого навчального закладу, що за своїм змістом і головним призначенням багато в чому відрізняється від такого роду поняття щодо НДД, яка ведеться в науково-дослідних інститутах та інших наукових закладах.

Визначення економічної ефективності НДД в умовах виробництва є одним з найважливіших і найскладніших завдань. Вона передбачає вивчення ефективності впровадження нових технологічних процесів, удосконалення системи управління тощо. При цьому співставляються витрати на проведення наукового дослідження та на його впровадження з отриманим економічним ефектом. Економічні витрати за довгостроковими комплексними науковими дослідницькими програмами визначаються на основі розрахунку інтегрального показника за строк здійснення програми і наступного ефективного використання її результатів.

В даний час спеціалістами активно обговорюється питання про можливість використання в плануванні наукових досліджень, у першу чергу, прикладного характеру, систем норм і нормативів на окремі види й етапи робіт. Вибір тих, що позначаються на якості планування, створюють основу для підвищення ефективності управління НДР у вищій школі. Вища школа має величезний науковий потенціал, але використовується він далеко не повністю. Пошук шляхів підвищення ефективності вузівських науково-дослідних робіт має велике значення не лише для самої вищої школи, а й для всього народного господарства України.

Отже, економічна ефективність наукових досліджень в залежності від галузі та проблеми, яка розглядається, насамперед визначається на стадії техніко-економічного обґрунтування теми досліджень, уточнюється за кінцевими результатом виконаної роботи і співставляється з отриманим результатом практичного впровадження. Отже, практично в будь-якій науково-дослідній роботі поряд з вибором і обґрунтуванням теми дослідження, виконанням дослідження важливими є етапи впровадження його в практику роботи тієї чи іншої системи та оцінка ефективності.

Ефективне функціонування вищого навчального закладу в цілому та його наукової складової визначається багатьма чинниками, серед яких провідну роль відіграють державні програми з підтримки наукових досліджень та інноваційного розвитку. Вони можуть приймати багато різноманітних форм. У межах цієї форми програм виникають певні коливання, в тому числі й щодо зосередження на життєвому циклі інновацій (тобто, скільки уваги зосереджено на фундаментальності дослідження та підготовці спеціалістів, прикладних дослідженнях і технологічному розвитку або на комерціалізації і розвитку підприємництва). Ефективна комерціалізація результатів та компетентності досліджень, створених дослідженням, що було фінансовано державою, є перспективною і досить часто дає користь завдяки державній підтримці. Звідси й численна кількість програм в ЄС, які спрямовані на підтримку академічного розвитку, створення нових підприємств та інші засоби комерційного використання дослідницьких інвестицій.

Наприклад така програма під назвою "Валонія Start" діє у Бельгії. Програма започаткована з метою сприяння працевлаштування високопрофесійних співробітників французькомовної спільноти через надання у їх розпорядження засобів фінансування, що дозволяють новим найманим професорам втілювати свій дослідницький проект протягом трьох ро-

ків від його початку. Точніше, наймання нового члена академічного персоналу, який відповідає критеріям, передбачає створення "академічного фонду сприяння" з фінансуванням у розмірі 300000 євро, розподілених таким чином: третина надходить з фонду, яким управляє університет, третина надходить від спонсора і третина - із регіону Валонія який забезпечує узгодження з приватними фондами. Основними завданнями програми є мотивувати університети наймати нових визнаних на міжнародному рівні академічних співробітників, гарантуючи їм фінансування їх дослідницького проекту від початку; фінансувати реалізацію інноваційних дослідницьких проектів в стратегічно важливих напрямках для регіону та зміцнювати його інноваційний потенціал; забезпечити присутність висококваліфікованих академічних співробітників в університетах регіону Валонія; розвивати співпрацю державного і приватного секторів; дозволити довгостроковим компаніям наймати на роботу співробітників після закінчення ВНЗ, які є добре підготовленими для роботи з новітніми технологіями завдяки знанням, отриманим від кваліфікованих академічних працівників [4].

Державна науково-технічна політика в Україні має сьогодні поверхневий, фрагментарний характер і слабко впливає на ефективність науки. У той же час наука, і академічна, і вузівська, потребує глибинних перетворень, передусім, щодо інноваційного напрямку своєї діяльності. Вона не повинна залишатися поза інноваційним процесом, а має його очолити, активно сприяючи переходу економіки України на шлях інноваційного розвитку. Саме наукові новації - первинне джерело інновацій у всіх сферах діяльності, а вчені - автори переважної більшості інноваційних ідей.

Наукова діяльність, науковий пошук мають стати першим етапом інноваційного процесу, забезпечивши, з одного боку, високий рівень та актуальність інновацій, а з іншого - завдяки інтересу інвесторів до піонерних.фундаментальних розробок, - зміцнення додатковим фінансуванням досить скромної матеріальної бази науки. Саме на базі вітчизняного наукового потенціалу можно сформувати національну інноваційну систему і здійснити технологічні прориви хоча б в окремих галузях знань і відповідних сферах діяльності. Тільки у поєднанні цих галузей і сфер може подолати кризу української науки і української освіти, що спостерігаються останніми роками, та надати новий імпульс інноваційному розвитку української економіки.

Будь-який з елементів інноваційної моделі сучасного ВНЗ - система продукування наукових знань та інновацій, система освіти та підвищення кваліфікації, система комерціалізації наукових знань та інновацій, система використання інновацій, система управління і регулювання інноваційним розвитком - вимагає нових підходів як до працівника, так і до організаційної культури в цілому, розв'язання низки "актуальних методологічних, дидактичних проблем, пов'язаних з формуванням у вищих навчальних закладах інноваційної культури, впровадженням нових елементів у зміст, організацією та управлінням навчально-освітнім процесом" [9].

Низький рівень інноваційної культури вітчизняних вищих навчальних закладів пов'язаний з недостатнім фінансуванням наукових досліджень, використанням фізично та морально застарілого обладнання у лабораторіяхвищої школи, з неправомірним використанням неліцензованого програмного забезпечення, з неефективними методами управління науковою, дослідницькою та інноваційною діяльністю співробітників ВНЗ, з жорсткими лінійно-функціональними структурами управління ВНЗ, серед характеристик якої гнучкість та інноваційність відсутні. Інноваційна культура розширює можливості ВНЗ, як і будь-якої іншої організації, в усіх сферах діяльності: в науковій сфері- активізація науково-технічної творчості та креативності, зростання чисельності прикладних досліджень; в економічній сфері - підвищення ефективності впровадження нових технологій та винаходів; у сфері управління - зниження бюрократичних тенденцій при функціонуванні інноваційних підрозділів чи структур; у навчальній діяльності - сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості та його реалізації; в організаційній культурі - оптимізація співвідношення між традиціями та оновленням, різними типами та видами культур, ліквідація бар'єрів академічної умовності для наукових дискусій та вільних комунікацій; освітньо-виховна - розробка механізму формування конструктивного ставлення до ВНЗ як до особливо значущої особистої та суспільної цінності, формування основ для здорової конкуренції в різних сферах діяльності. У системи освіти вже є достатній досвід інноваційної діяльності в змісті, методах та формах виховання та навчання: конкурси наукових робіт (такі конкурси проводяться в Україні під патронатом компанії "АВК", Української групи "Київ-Конті", Національної конфедерації профспілок України), олімпіади, Мала академія, літні школи та табори.

Окрім негативних емоційних характеристик, що відображають стан науки вищої школи в Україні, такими ж є і економічні оцінки. Економічно розвинені країни щорічно збільшують витрати на освіту з Державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. З 1995 до 2004 року витрати на підтримку усіх рівнів освіти в країнах ОЕСР зросли в середньому на 42%. В Україні з моменту прийняття Закону України "Про освіту" так і не вдалося досягти виконання норми статті 61 щодо виділення на освітню галузь з бюджетів усіх рівнів 8% валового внутрішнього продукту [5].

Злиденність науки вищої школи вражає, обсяг фінансування навчальних закладів та установ освіти і науки за січень - серпень 2009 року по соціальнозахищених статтях склав 7 821 938,64 тис. грн, з них заробітна плата з нарахуванням - 4 535 374,39 тис. грн (58%); стипендії - 2 345 948,45 тис. грн. (30%); а на фундаментальні дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки - 229 452,0 тис. грн (2,92%); державні премії та стипендії в галузі освіти, науки і техніки - 9 710,4 тис. грн (0,12%) [17]. Витрати на науку з розрахунку на одного дослідника в Україні зросли із 700 дол. у 2010 році до 3,2 тис. дол. у 2011 році, тоді як у Росії вони становлять 9,6 тис.дол., тобто втричі вищі [6].

Із вступом України до СОТ зростають вимоги ринку до підвищення якості продукції, що вимагає постійного оновлення технологій, інноваційного удосконалення виробничих процесів і продукції та породжує необхідність здійснення постійного тісного контакту між підприємством і науковими групами університету. З метою забезпечення систематичності та досягнення синергетичного ефекту від такої взаємодії в структурі інноваційного середовища можливе створення інноваційно-виробничих секцій за кожним напрямом інноваційної діяльності наукового парку. Передумовою їх створення є звернення підприємства-партнера до наукового парку з пропозицією спільного впровадження інноваційної розробки або замовлення інноваційної продукції. При цьому ринок праці впливає на якість підготовки кадрів, а ринок інновацій замовляє і визнає затребуваність результатів наукових досліджень. Процес трансферу універ-

ситетських інновацій до промисловості має низку проблем, які зумовлені недосконалістю інформаційного простору, обмеженістю фінансових ресурсів, відсутністю фахівців інноваційного менеджменту.

Проте вчені не завжди здатні довести власні ідеї до стадії впровадження (хоча академічні інститути не раз доводили протилежне). Будучи ініціаторами інновацій, вони не є їх організаторами. Необхідно відповідне інноваційно орієнтоване середовище, у якому б комерціалізувалися наукові розробки, активне використання наявних механізмів взаємодії академічної науки і виробництва та формування нових форм участі академічної науки в інноваційному процесі. Як казав Дж. Брант, "єдиний у своєму роді процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво і управління, - це процес науково-технічного нововведення. У ньому втілюються ті знання, що компетентний керівник, ефективно працюючий вчений, розумний чиновник і просто освічений член суспільства повинні мати завтра. Це процес перетворення наукового знання на фізичну реальність, що змінює суспільство" [8].

Отже, процес підготовки майбутніх розробників інновацій та їх подальшого використання має бути узгодженим та спроектованим через реалізацію нових форм взаємодії науки і освіти (програми спеціалізації для випускників і т. ін.). Тому кооперація академічної і вузівської науки є актуальною, що означає необхідність серйозних інституціональних зрушень у сфері науки, подолання бар'єра як всередині цієї сфери між її окремими, роз'єднаними секторами, так і між нею і структурами, що безпосередньо забезпечують впровадження інновацій. Тенденція останніх років - нові функції наукових інститутів і вузів (окремі академічні установи вже пішли цим шляхом і створили у своїй структурі власні наукові школи, учбові відділення, а вузи посилили дослідницьку діяльність), а також певні кроки до поєднання їхніх зусиль.

Висновок В умовах переходу до інформаційного суспільства, що базується на знаннях та інформації, вузівська наука не є осторонь формування інноваційного поля в Україні. Маючи інноваційну продукцію, життєвий цикл якої далеко ще не вичерпаний, університет веде пошук стратегічних партнерів та інвесторів для її широкого розповсюдження. Університет відпрацьовує системи комерціалізації результатів досліджень і розробок через малі інноваційні і підприємницькі організаційні форми. Володіючи значним доробком, захищених результатів інтелектуальної діяльності університет розвиває напрямок, пов'язаний із трансформацією їх в інноваційні продукти. Процес формування наукової та інноваційної культури в системі вищої освіти повинен розглядатися в єдності інноваційної культури викладачів, студентів та керівництва і покликаний забезпечити: розвиток творчих навичок людини незалежно від вікових та професійних обмежень; здобуття якісної освіти; достатній ступінь наукової та економічної свободи; здібність втілювати знання в конкретні проекти та товари; вміння організуват та управляти інноваційними процесами на усіх його стадіях. Найголовніший результат інноваційної культури: організація працює так, що зміни є нормою. Враховуючи достатнь високу складність швидкої трансформації наукової та інноваційної культури українських ВНЗ, слід чітко зрозуміти, що їх потрібно змінювати з урахуванням усіх елементів системи.

Література

1.Боголіб Т.М. Ринкова модель вищого навчального закладу / Т.М.Боголіб//. - К.: Міленіум, 2007. - 240 с.

2.Журавлев В.А. Классический исследовательский университет: концепция, признаки, региональная миссия [Текст] /В. А Журавлев.// Университетское управление: практика и анализ/ Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Государственный целевой фонд высшей школы Свердловской области, Казанский государственный университет им. В. И. Ульянова, и др.; Клюев А. К. (гл.ред). - 2000. - № 2(13). - С. 25-31.

3.Закон України "Про вищу освіту" № 2984-III від 17.02.2002// Урядовий кур'єр. - 2002, № 86. - 15 с.

4.Згуровский М. Исследовательские университеты: шанс для Европы /М. Згуровский// Зеркало недели. - 2006. - № 39 (618) 14. - [Електронний ресурс] - Режим доступу до статті: http://www.zn.ua/3000/3300/54763/

5.Красняков Є. Державне фінансування освіти не має бути залишковим / Євген Красняков // Рідна школа. - 2004. - № 7/8. - С. 3-7.

6.МОН стовідсотково профінансувало навчальні заклади та установи освіти і науки за серпень / Прес-служба МОН. - 2009. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/main.php-query=newstmp/2009_1/31_08_1/3 18

7.Послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2010-2011 роки"// Урядовий кур'єр. - 2010, № 100. - С. 5-12.

8.Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: / Б. Твисс// [монографія] /сокр. пер. с англ.- М.:Экономика, 1989. - 271 с

9.Холодкова Л.А. Инновационная культура субъектов профессионального образования: концепция, условия формирования / Л.А. Холодкова // Инновации. - 2005. - С. 87.

10. Challenges to Research Universities by Authors: Roger G.Noll, Linda R.Cohen, Wesley Cohen, William Rogerson, and Albert Teich, Brookings Institution Press, 1998. - 217 pp.

УДК 378.014.543.

Козарезенко Л.В.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В статі розглянуто планування і прогнозування, як важливі елементи господарювання і основні ланки господарського механізму сфери освітніх послуг.

 © Козарезенко Л.В., 2011

Ключові слова: *планування, прогнозування, господарський механізм, сфера освітніх послуг, освітні послуги, довгострокові прогнози, середньострокові прогнози,короткострокові прогнози.*

В статье рассмотрены планирование и прогнозирование как одни из важных элементов хозяйствования и основных составляющих хозяйственного механизма сферы образовательных услуг.

Ключевые слова: *планирование, прогнозирование, хозяйственный механизм, сфера образовательных услуг, образовательные услуги, долгосрочный прогнозы, среднесрочные прогнозы, краткосрочные прогнозы.*

In the article there is the considered planning and prognostication which at all of them forms and kinds come forward the important elements of manage and are the basic link of economic policy of the state.

Keywords: *planning, forecasting, economic mechanism, the scope of educational services, educational services, long-term forecasts, medium-term forecasts and short-term forecasts.*

Відомо, що функціонування будь-якої галузі економіки, в тому числі освіти, неможливе без передбачення майбутнього, визначення перспектив розвитку. В залежності від ступеня конкретизації процесів, що досліджуються, розрізняють три форми передбачення: гіпотезу, прогноз і план (програму). Найтісніше між собою пов'язані планування і прогнозування. Єдність між ними зумовлена тим, що прогнозування створює умови для науково обґрунтованого планування (процесу прийняття управлінських рішень).

Планування і прогнозування в нашій країні завжди виступали важливими інструментами господарювання. В деяких періодах навіть вважалися центральною ланкою, серцевиною господарського механізму.

Актуальність обраної теми визначається недостатнім опрацюванням теоретико-методологічних аспектів управління процесами планування і прогнозування в освітній сфері, відсутністю детальних наукових досліджень, присвячених вивченню планів та прогнозів у галузі, наявністю недоліків в управлінні освітньою сферою, пов'язаних, насамперед, з тим, що структура підготовки випускників не відповідає попиту на спеціалістів, наявністю суперечностей в основі нормативно-правових документів та реальними процесами, що відбуваються у галузі.

Метою дослідження є визначення характерних рис процесів планування і прогнозування функціонування освітньої сфери та розроблення науково-практичних рекомендацій, щодо управління процесами розробки планів та прогнозів, з метою підвищення ефективності впливу освіти на соціально-економічні процеси в країні.

Дослідженням ролі держави в управлінні процесами планування і прогнозування, їх ефективністю займаються як вітчизняні так і зарубіжні науковці. Зокрема Сбруєв А. пропонує обмежити функції держави у галузі освіти, поширити на галузь освіти ринкові механізми конкуренції, змінити форми контролю, від контролю політичного до контролю ринкового, споживацького. Гапон В., Гуржій А. до чинників, від яких залежить обсяг підготовки спеціалістів відносять прогнози розвитку окремих галузей економіки та окремих економічних регіонів, зміни демографічної ситуації, трудові, фінансові ресурси держави, соціальні наслідки масової підготовки спеціалістів. Ягодка А. пропонує для кожного рівня системи освіти розробляти окремі прогнози і плани розвитку, що забезпечить підвищення ефективності функціонування сфери освітіх послуг, в цілому.

Виклад основного матеріалу. При здійсненні процесів планування чи прогнозування освіти необхідно мати точну інформацію, яка відображає поточний стан системи освіти, тенденції та прогнози її майбутнього розвитку. Саме збір та обробка інформації, основних показників для потреб системи освіти характеризується недосконалістю методології і відсутністю чітких критеріїв, за якими можна було б прогнозувати, планувати і проводити моніторинг діяльності освітньої сфери.

В Україні освітніми показниками є статистичні дані, збирання яких передбачено державною політикою у галузі освіти і завданням яких є надання інформації про стан, стабільність чи змінність функціонування, результативність системи освіти взагалі, чи її складових частин зокрема. Як правило, великий акцент робиться на кількісних, а не якісних показниках, на критеріях та показниках, котрі легко піддаються оцінці, навіть якщо вони менш значущі. Кількісні ж показники є носіями зведеної інформації про деякі сторони функціонування чи результативності системи освіти, слугують засобами діагностики і підґрунтям для оцінювання по всіх параметрах розвитку. Крім недоліків пов'язаних із відсутністю якісних показників, в державі існують проблеми пов'язані із збиранням інформації про результати виконання державного замовлення, що насамперед, спричинене запізненням подання звітної інформації від органів виконавчої влади.

Історія міжнародних порівнянь щодо статистики освіти веде початок із 1853 року, коли було вперше проведено Міжнародний статистичний конгрес у Брюсселі.

Тоді й дотепер рекомендації по статистиці освіти розробляються в матеріалах ЮНЕСКО.

На жаль, освітні стандарти України не відповідають базовому компоненту міжнародних статистичних стандартів - Міжнародній стандартній класифікації освіти (МСКО), що передбачає єдині вимоги для збору і порівняння в міжнародному плані статистичних даних щодо освіти. Зважаючи на наявність певних прогалин, Україна не бере участі в міжнародних порівняннях, що стосуються розвитку освіти, таких як проект по Світових індикаторах освіти (World Education Indicators - WEI), який охоплює понад 187 країн, понад 60 країн досліджується в аналогічних роботах ОЕСР, Євростату.

Відсутність придатних для міжнародних порівнянь показників у нашій країні свідчить про те, що державні рішення у сфері освіти науково не обґрунтовані й мають суб'єктивний характер. Т. Лукіна також вважає, що освітня статистика на сьогодні характеризує лише її кількісні аспекти, що не є для сучасних реалій актуальним. Показники національної статистичної звітності не відображають повною мірою результати державної освітньої політики й наслідки реформ [4, с. 31].

Для прийняття раціональних управлінських рішень необхідно, як відомо, мати набір надійних індикаторів функціонування й розвитку галузі, які б надавали вичерпну і змістовну інформацію про результати та тенденції і застосовувалися в міжнародних порівняннях, але з урахуванням умов, в яких розвивається країна. Як стверджує С. Саєнко [9, с. 69], статистичні дані не повною мірою відображають результати функціонування освітньої галузі, щоб мати вичерпне уявлення про її стан та запропонувати шляхи подальшого розвитку. Організація ж статистичного спостереження, об-

робки і розповсюдження даних, на думку Л. Гохберга [2, с. 41], також не відповідають сучасним вимогам.

Початковим етапом формування системи управління економічними процесами в країні, як свідчить світовий досвід державного регулювання економіки, є макроекономічне прогнозування. Це пов'язано з тим, що в умовах ринкової економіки траєкторія розвитку доволі часто змінюється, в результаті існує велика кількість можливих варіантів виходу із небажаних ситуацій. З цією метою розробляються альтернативні прогнози, які обґрунтовують ймовірний стан об'єкта у майбутньому.

Відсутність цілої низки статистичних даних робить неможливим побудову в Україні системи показників, яка б давала змогу одержати інформацію про стан системи національної освіти. При спробі порівняння із системою освітніх індикаторів, використовуваних Організацією з економічного співробітництва та розвитку, стає очевидним недосконалість нинішньої моделі статистичних даних, ключові аспекти української освітньої сфери не відслідковуються належним чином для характеристики об'єктивної ситуації.

Крім відсутності ряду необхідних для прийняття управлінських рішень статистичних даних, однією з особливостей державного регулювання освіти в Україні є відсутність прогнозів розвитку освітньої сфери. Вітчизняна практика макроекономічного прогнозування не має необхідного досвіду з передбачення розвитку освітньої сфери, що перешкоджає створенню достовірних прогнозних моделей. Зважаючи на це стають неможливими обґрунтовані управлінські рішення, щодо підвищення ефективності результатів функціонування сфери освітніх послуг.

Ретроспективний аналіз показав, що в різні періоди все ж розроблялися моделі, де переважно досліджувався внесок освіти у збільшенння ВВП, ВВП на душу населення, заробітної плати, а саме:

– багатофакторні економетричні моделі М. Скрипниченко, в яких детально вивчався вплив індексу випуску послуг освіти поряд із параметрами державного управління як однієї з незалежних змінних, що впливає на середню очікувану тривалість життя, рівень здоров'я [6, с. 287-288];

– комбіновані моделі А. Осипяна з використанням векторної авторегресії (VAR), у яких регресорами були рівень освіченості населення із лагом від 5 до 10 років, створені для країн близького та, окремо, далекого зарубіжжя [8, с. 516-521];

– економетричні моделі, розроблені В. Антонюк, де освітній та кваліфікаційний потенціали були незалежними змінними, та досліджувалися виробничі функції [1, с. 198-201].

Проте, до сьогодні не розробляються макроекономічні моделі, в яких залежними змінними були саме результати функціонування системи освіти, а саме показники рівня освіти найманих працівників і на які, на нашу думку, повинно спиратися управління ефективністю освіти.

Розробка адекватної моделі об'єкта, з прогнозними властивостями є метою наукового економіко-статистичного моделювання. Розроблена модель повинна описувати два види інформації: про існуючий та майбутній стан об'єкту. Наявність у моделі першого виду інформації визначається на підставі статистичних критеріїв перевірки адекватності, другого виду - здатністю переносити закономірності та тенденції розвитку об'єкта на майбутнє.

Побудова типової регресійної моделі проводиться у чотири етапи. Насамперед, розробляється структурно-логічна схема взаємозв'язків системи макроекономічних показників, відбираються найбільш значущі, складається формалізована модель і оцінюються її параметри. Далі здійснюється перевірка моделі на відтворення фактичних даних, якість прогнозної придатності, на здатність адекватної реакції на шоки в економіці. Потім проводиться коригування моделі доти, доки не будуть отримані позитивні результати діагностування. І останнє - побудова та аналіз можливих сценаріїв моделі [5, с. 176].

Варто відзначити, що одним із важливих етапів побудови будь-якої регресійної моделі є перевірка наявності мультиколінеарності між відібраними регресорами. Згідно із одним із підходів, що розглядається Б. Грабовецьким [3, с. 88], свідченням про відсутність мультиколінеарності є ситуація, коли коефіцієнт парної кореляції між двома регресорами не перевищує абсолютної величини 0,8 або ж менший за коефіцієнт парної кореляції між регресором і регресантом.

За іншим підходом, що розглядається С. Наконечним [7, с. 207], свідченням відсутності мультиколінеарності є факт відсутності серед парних коефіцієнтів кореляції пояснювальних змінних таких їх значень, що перевищують, або дорівнюють значенню показника множинної кореляції.

За третього підходу, описаного, зокрема С. Наконечним [7, с. 209-211], наявність мультиколінеарності перевіряється за методом Фаррара-Глобера.

Розрахований нами на основі регресійних рівнянь прогноз свідчить про поступове зростання кількості років професійної освіти найманих працівників у 2009-2010 рр. Як і в попередні роки, суттєвого зростання не спостерігається внаслідок низького рівня життя (наявність економічної кризи) на фоні незначної позитивної економічної динаміки, а також сформоване у зв'язку з цим негативне ставлення населення до обіцянок уряду про поліпшення життя в країні. Намагання врятувати підприємства від краху призведуть до того, що працюватимуть вони не на повну потужність, хоча із додатними результатами. Це спричинить незначний попит роботодавців на робочу силу, тоді як показники чисельності випускників вищих навчальних закладів залишаться на рівні попередніх років.

Дещо іншими є результати прогнозування для 2011 року, коли відмічається швидке зростання рівня професійної освіти. Підвищення сукупного попиту неодмінно призведе до зростання пропозиції, що вимагатиме від роботодавців залучення додаткової кількості факторів виробництва. У разі посилення інноваційної спрямованості національної економіки, праця від робітників вимагатиметься вищий рівень знань, умінь, нових навичок.

Низькі темпи зростання заробітної плати та пов'язане з цим імовірне скорочення часу, витраченого на підвищення освітнього рівня найманими працівниками, призведе до незначної позитивної динаміки кількості років професійної освіти, перекваліфікації та підвищення кваліфікації у 2009-2010 рр. Прогноз обґрунтовує високу ймовірність того, що навіть за незначного зростання вартості навчання та збільшення пропозиції освітніх послуг, працівники, не надто позитивно сприймаючи майбутнє України, не бажатимуть інвестувати кошти в освіту. Ситуацію не виправить навіть за-

гострення конкуренції за право обіймати ту чи іншу посаду серед працівників через, зумовлене вивільненням персоналу, зростання навантаження на робочі місця. Бажаючи мати вищі доходи, працівники будуть шукати додаткові джерела заробітків. Це змусить їх суміщати професії, виконувати ті види робіт що не вимагають значних професійних умінь і навиків. Пожвавлення динаміки у 2011 р. зумовлено, на нашу думку, насамперед, зростанням рівня реальної заробітної плати та позитивними змінами в економіці країни. Перспективи майбутнього кар'єрного зростання та сподівання на збільшення у зв'язку з цим рівня доходів змусить працівників підвищувати рівень освіти шляхом підвищення кваліфікації або перекваліфікації.

Прогноз дає підстави для припущень про існування трьох сценаріїв розвитку освітньої сфери, що, на наше переконання залежать від особливостей освітньої політики. Аналіз можливих способів реалізації освітньої політки й можливих відповідних сценаріїв розвитку освітньої сфери України та її частки в економічному зростанні в майбутньому є предметом дослідження наступного підрозділу.

Висновки: при здійсненні процесів прогнозування розвитку сфери освітніх послуг необхідно мати точну інформацію, яка відображає поточний стан системи освіти, тенденції та прогнози її майбутнього розвитку. Саме збір та обробка інформації, основних показників для потреб системи освіти характеризується недосконалістю методології і відсутністю чітких критеріїв, за якими можна було б прогнозувати, планувати і проводити моніторинг діяльності освітньої сфери.

Література

1.Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: моногр. / В. П. Антонюк - Донецьк, 2007. - 348 с.

2.Гохберг Л. М. Российская статистика образования: актуальные проблемы и направления модернизации / Л.М. Гохберг, Н. В. Ковалева, А. В. Соколов // Вопросы статистики. - 2002. - № 2. - С. 41-48.

3.Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування та планування: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 188 с.

4.Лукіна Т. О. Удосконалення національної системи показників якості загальної середньої освіти як основа реформування державного управління освітою / Т. О. Лукіна // Статистика України. - 2003. - №3 (22). -С. 30-32.

5.Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України. Принципи та інструменти / І. Г. Лук'яненко. - К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2004. - 542 с.

6.Моделі ендогенного зростання економіки України / [ред. М. І. Скрипниченко]. -К., 2007. - 576 с.

7.Наконечний С. І. Економетрія: підруч. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк - К.: КНЕУ, 2004. - 520 с.

8.Осипян А. Л. Экономический рост: образование как фактор производства / А. Л. Осипян. - Краматорск: "Тираж 51", 2007. - 720 с.

9.Саєнко С. Економічні аспекти сучасної системи вищої освіти: стан і проблеми розвитку / Сергій Саєнко // Освіта і управління. - 2007. - Т.10. - № 2. - С. 62-72.

УДК 387.172

Перчук О.В.,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ВНЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ БЕЗПЕРЕРВНОГО ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ

В статті досліджено значення та необхідність впровадження систем управління якістю у вищих навчальних закладах. Розглянуто досвід та визначено рівень державної підтримки розвитку національного менеджменту якості освіти.

Ключові слова: *освіта, освітня послуга, сертифікація, споживачі, управління якістю, система управління якістю.*

В статье исследованы значение и необходимость внедрения систем управления качеством в высших учебных заведениях. Рассмотрен опыт и определен уровень государственной поддержки развития национального менеджмента качества образования.

Ключевые слова: *образование, образовательная услуга, сертификация, потребители, управление качеством, система управления качеством.*

The article investigated the importance and necessity of implementing quality management systems in higher education. Considers the experience and determined the level of state support for national quality management education.

Keywords: *education, educational services, certification, consumers, quality management, quality management system.*

Актуальність проблеми. В останній час Україна ставить на меті інтеграцію до світової та європейської економічної системи. Для цього вона повинна мати адекватну систему вищої освіти, здатну відповідати сучасним вимогам глобалізації, жорсткої конкуренції, інформатизації тощо. У зв'язку з чим підвищення якості вищої освіти та її вплив на розвиток економіки є стратегічним національним пріоритетом України.

Головним фактором, який стимулює роботу у сфері якості вищої освіти, є перегляд самого поняття "якість" стосовно вищої освіти та навчального закладу.

Якість вищої освіти традиційно пов'язують зі змістом та формою навчального процесу. Але переглянути установлені погляди на це питання змушує швидкість змін, що відбуваються у світі, та демографічна ситуація в країні, яка прямо торкається всіх без виключення вищих навчальних закладів. Крім того, є й більш довготривала загроза - стрімкого розвитку набуває процес глобалізації ринків та пов'язаний з ним процес загострення конкуренції.

© Перчук О.В., 2011

Постановка проблеми. Без сумніву, більшість освітніх організацій серйозно ставляться до своїх обов'язків. Вони постійно ведуть пошук і підготовку компетентних викладачів, забезпечують необхідне планування навчального процесу та проведення навчання, і використовують при цьому найкращі методичні та навчальні матеріали. Проте навчальним закладам часто бракує відповідного досвіду застосування "системно-процесного" підходу. Як результат - вони не виправдовують сподівань та очікувань студентів, працедавців та суспільства щодо отримання сучасної освіти. Такий парадокс стає можливим, тому що поліпшення індивідуальних елементів не гарантує отримання так званого синергетичного ефекту за відсутності моделі навчання, що базується на управлінні ключовими процесами діяльності закладу освіти. Саме впровадження СУЯ за вимогами ISO 9001:2008 для навчальних закладів дозволить створити необхідний ефект від усіх важливих складових їхньої діяльності.

Метою статті є дослідження значення систем управління якістю в діяльності вищих навчальних закладів, досвіду їх запровадження в національній освітній сфері та рівня державної підтримки цих процесів

Ступінь дослідження проблеми. Уперше проблема якості почала вивчатися в області промислового виробництва. Основоположниками теорії управління якістю продукції стали У. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, Ф. Тейлор, А. Фейгенбаум, Г. Форд, Г. Емерсон та інші. Концепції управління якістю у своєму розвитку пройшли шлях від контролю рівня якості вже готової продукції до загального управління якістю, що охоплює всі стадії життєвого циклу продукції. Проблема якості освіти завжди існувала й у педагогіці. Але лише в останні десятиліття намітився системний комплексний підхід до її вирішення. У 80-і рр. минулого сторіччя провідні коледжі й університети США та Європи почали досить швидко і творчо вивчати дану проблему. Вивченням проблем якості освіти займаються цілий ряд науковців: Белов В., Віткін Л., Ламанов І.А., Лаптєв С., Логачев В., Лапшов В.А., Фокін В.Н., Хімічева А. та інші.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 2001 року в Україні прийнято тринадцять нормативно-правових актів у сфері управління якістю, що спонукають українських виробників до впровадження систем управління якістю на основі міжнародних стандартів. Держспоживстандарт України проводить політику допомоги вітчизняним підприємствам та організаціям через прийняття нових міжнародних стандартів, надання методичної та практичної допомоги у їх впровадженні та проведенні сертифікації систем управління якістю. На 01.09.2010 р. в нашій державі, тільки в національній системі сертифікації продукції (УкрСЕПРО), зареєстровано більше 5000 сертифікатів систем управління якістю. Крім цього, є багато підприємств, які добровільно сертифікувались в різних міжнародних системах сертифікації.

За даними УкрСЕПРО, в освітянській галузі України сертифіковані менше двох десятків СУЯ. У той же час у світі у сфері освіти сертифіковані понад 25 тисяч таких систем. Полегшити впровадження СУЯ в українських закладах освіти має документ, схвалений у 2006 р. міжнародною робочою групою ISO на семінарі у Бусані (Корея) і прийнятий у 2007 році. У настанові щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти відображено новий узагальнений погляд на освіту. В Україні цей документ гармонізовано та затверджено як ДСТУП IWA 2:2007 "Настанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти" [7]. Якщо раніше вважалось, що освіта - це міра передачі знань, то нова концепція XXI століття звучить інакше: "Освіта - це конструкція, що складається зі сталих інтеграційних процесів, що базуються на індивідуальних потребах та можливостях".

З метою удосконалення національної системи стандартизації, підвищення ефективності робіт зі стандартизації у сфері надання якісних освітніх послуг наказом Держспоживстандарту України у жовтні 2008 року створено Технічний комітет стандартизації "Якість освітніх послуг" ТК 163. До сфери діяльності ТК 163 віднесено об'єкти стандартизації: керування якістю освітніх послуг та забезпечення якості освітніх послуг, сертифікація систем якості освітніх послуг, критерії оцінки якості освітніх послуг, формування системи управління якості у вищих навчальних закладах.

Колективними членами ТК 163 стали: Національна Академія наук України, Національна Академія педагогічних наук України, Національна Академія медичних наук України, Міністерство освіти і науки України, яке представлено в особі заступника міністра, Інститут інноваційних технологій та змісту освіти МОН України, Всеукраїнська громадська організація "Союз споживачів України", Асоціація "Укрінтерстандарт", Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості, Державне підприємство "Науково-дослідний інститут метрології вимірювальних та управляючих систем", Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут", інші установи та організації.

Слід зазначити, що у вересні 2009 року Кабінет Міністрів своєю постановою затвердив нове "Положення про акредитацію вищих навчальних закладів, напрямків підготовки і спеціальностей у навчальних закладах". У цьому документі з метою стимулювання з боку держави впровадження у всіх сферах діяльності СУЯ, пункт 9 загальної частини сформульовано таким чином: "Термін дії сертифікату про акредитацію для ВНЗ, що мають статус національного, становить до 7 років, інших - до 5 років. При акредитації напрямку підготовки, спеціальності чи вищого навчального закладу для навчальних закладів, які мають чинний сертифікат відповідності вимогам ISO 9001 на систему управління якістю, термін дії сертифіката про акредитацію може бути збільшений на два роки. При цьому Міністерством освіти визнаються сертифікати відповідності, які видані органами сертифікації систем управління якістю, акредитованими Національним агентством України з акредитації або призначеними Держспоживстандартом України".

Впровадження систем управління якістю на відповідність загальноприйнятим вимогам - міжнародного стандарту ISO 9001:2008 (його український аналог ДСТУ ISO 9001:2008) дозволяє мінімізувати ці чинники та забезпечує ринок винятково якісними товарами, послугами, а також оптимізує виробництво (надання послуг).

Особливістю стандарту є сертифікація не якості самої продукції (послуги), а процес виробництва і управління підприємством, в результаті чого кінцевий продукт виробляється завідомо якісним. При цьому враховуються всі регламентуючі вимоги законодавчих та нормативних актів щодо виробництва даної продукції (чи надання послуги).

Помилковим є твердження, що запровадження системи управління на підприємстві (в організації) - можливість виготовляти найкращу та найбільш конкурентоспроможну продукцію (послуги). Насправді - це гарантія того, що якість виготовленої продукції (наданої послуги) є стабільною та зорієнтованою на конкретного споживача. Як приклад, мож-

на розглянути Китай, який займає перше місце у світі по кількості систем управління якістю - близько 90 000 підприємств. Загалом у світі впроваджено більше 700 000 таких систем.

Стандарт ISO 9001:2008 "Система менеджменту якості. Вимоги" базується на принципах тотального менеджменту якості та містить універсальні вимоги до системи якості.

Основною метою створення та впровадження системи управління якістю є безперервне поліпшення якості освіти.

Головним завданням системи управління якістю є не лише вихідний контроль якості наданої послуги, а створення системи, яка дозволить не допускати появи помилок, які призводять до поганої якості послуг, виявляти побажання і конструктивні пропозиції споживачів і передбачати їх.

Навчальна програма може встановлювати те, чого навчатимуть, і те, як навчання оцінюватимуть. Проте сама по собі навчальна програма не забезпечує впевненості в тому, що потреби й очікування задовольнятимуться, якщо в навчальних закладах існують недосконалі процеси. Потреба запобігати цим недосконалостям зумовила розроблення стандарту IWA 2 з тим, щоб допомогти навчальним закладам запровадити результативну СУЯ. Постійне оцінювання навчальних програм та освітянських процесів, які підтримують навчання, може забезпечувати результативність процесу навчання. Внутрішні аудити якості дають змогу перевіряти виконання вимог, наприклад, проголошених заяв щодо досягнень.

Контроль якості це важливий процес у СУЯ. Точне вимірювання не є легким, коли оцінюють діяльність людини, і, крім того, оцінювання зазвичай проводять протягом освітянського процесу.

Відповідно до стандарту ISO 9001 організація повинна розробити, задокументувати, запровадити й підтримувати СУЯ та постійно поліпшувати її результативність відповідно до вимог цього стандарту. Висока якість підготовки фахівців у вищих навчальних закладах формується за рахунок реалізації можливостей, а саме здібностей студентів шляхом ефективного управління ключовими процесами ВНЗ [2]. Робота у ВНЗ буде результативною, коли результати навчання будуть пропорційні можливостям студентів ВНЗ.

Розроблена система управління якістю повинна бути:

- придатною для сертифікації;
- компактною, зрозумілою та зручною;
- має приносити практичну користь ВНЗ та давати можливість використання її як основи інформаційної моделі діяльності ВНЗ.

Слід пам'ятати, що без сумлінного дотримання існуючих законодавчих, нормативних вимог, без виконання своїх функціональних обов'язків, посадових та інших інструкцій впровадження системи управління якістю у ВНЗ неможливо.

Аналіз стану проблеми серед ВНЗ III-IV рівнів акредитації показує, що питання впровадження системи управління якістю знаходиться не на належному рівні, керівництво ВНЗ недостатньо позитивно уявляє собі, що дає закладам освіти система управління якістю.

Основними напрямками поліпшення діяльності ВНЗ завдяки розробці та впровадженню системи управління якістю мають стати:

- у навчальному закладі мають регулярно проводитися внутрішні та зовнішні аудиторські перевірки з усіх сфер діяльності ВНЗ. Внутрішні аудити мають виконуватися за затвердженим планом досвідченими фахівцями, які пройшли спеціальну підготовку та мають посвідчення внутрішніх аудиторів; після перевірки кожного підрозділу має бути складений акт про невідповідність у роботі з рекомендаціями з їх усунення, строками та відповідальними особами;
- в організації навчального процесу має бути посилений контроль за якістю підготовки фахівців, у рамках внутрішніх аудитів мають регулярно проводитися ректорські контрольні роботи, виміри залишкових знань студентів, регулярні модульні контролі, які покращать показники абсолютної та якісної успішності, та суттєво збільшать мотивацію студентів до покращення відвідування занять;
- покращення показників методичної роботи професорсько-викладацького складу; внутрішні аудити мають стати додатковим важелем відношення науково-педагогічного персоналу до якості складання методичних комплексів з дисциплін, що викладаються;
- в адміністративній роботі посилення контролю за документообігом, системою прийняття рішень та контролем їх виконання;
- впровадження СУЯ дозволить НПП активно включитися у наукову роботуї;
- у фінансово-матеріальній сфері внутрішні аудитори мають брати участь у регулярних перевірках відповідних підрозділів, матеріально-технічного забезпечення навчального процесу, стану збереження та оновлення обладнання;
- покращення виховної роботи.

Взагалі завдяки впровадженню системи управління якістю стає можливим суттєве поліпшення навчально-виховної діяльності і підвищення результативності та ефективності роботи; стабільна підтримка високої якості освітніх послуг; збільшення, у першу чергу, задоволеності студентів та роботодавців, а в другу - співробітників вузу.

Система управління якістю ВНЗ не буде "живою", якщо навчальний заклад не дотримується певних ключових орієнтирів у своїй діяльності:

- якісна підготовка студента є результатом якості ключових процесів, з яких складається діяльність ВНЗ;
- ВНЗ має забезпечити конкурсний набір студентів;
- основою якісного навчання є проектування відповідних планів і навчальних програм;
- навчання має супроводжуватися активною науковою діяльністю викладачів із залученням до неї студентів;
- має бути забезпечено планомірне вивчення навчальних дисциплін протягом усього навчального року, при цьому оцінювання знань студента здійснюється впродовж навчання, а не тільки після його завершення;
- орієнтація ВНЗ на працевлаштування випускника за спеціальністю, оскільки фактично це є головною оцінкою його діяльності;
- орієнтація на ефективну виховну роботу;

- зворотній зв'язок з випускниками, роботодавцями, суспільством;
- орієнтація на безперервну освіту.

Висновки. Одним з найефективніших методів, що дозволить ВНЗ вистояти у жорстокій конкурентній боротьбі на ринку послуг у сфері вищої освіти, є розробка та запровадження діючих систем управління якістю відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001:2008 "Система менеджменту якості. Вимоги".

Система якості, яка ефективно функціонує, дозволяє забезпечити докази для споживачів та потенційних споживачів відносно того, що ВНЗ здатний зробити для них, забезпечує стабільний випуск компетентних фахівців, свідомих членів суспільства, забезпечує покращення у структурі управління, підвищує продуктивність, оптимізує витрати, зміцнює імідж і посилює позиції ВНЗ на ринку освітніх послуг. СУЯ має стати зручним робочим інструментом, за допомогою якого керівництво ВНЗ управляє діяльністю підготовки фахівців з вищою освітою.

Література

1.Гаєвська Л.А. Управління освітою: нові пріоритети / Гаєвська Л.А. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/book/Osvita/index.htm.

2.ДСТУ ISO 9001:2008 Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT). - К.: ДЕРЖСПОЖИВСТАНДАРТ УКРАЇНИ, 2009. - 34 с.

3.Кісіль М. В. Оцінка якості вищої освіти / М. В. Кісіль // Вища освіта України. - 2005. - № 4 (14). - С. 82-87.

4.Коротков Є. М. Концепція якості освіти / Є. М. Коротков // Підручник для директора. - 2006. - № 7. - С. 4-24.

5.Найдьонов І. Головні важелі в управлінні якістю освіти / І. Найдьонов, Г. Кот [Електронний ресурс] // Персонал. Журнал інтелектуальної еліти. - 2009. - № 1. - Режим доступу до журналу: http://www.personal.in.ua/article.php?ida=636.

6.Наказ Міністерства освіти та науки України "Про затвердження Плану дій щодо забезпечення якості вищої освіти України та її інтеграції в європейське і світове освітнє співтовариство наперіод до 2010 року" від 13 липня 2007 р. № 612. - К.: Мін-во освіти та науки України, 2007. - 10 с.

7.Системи управління якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001: 2000 у сфері освіти: (IWA 2: 2003, IDT): ДСТУ IWA-П 2: 2007. - [Уведено вперше; чинний від 2008-01-01]. - К.: Держспоживстандарт України, 2008. - 62 с.

УДК 37.004.85

Ройтман А.Б.,
д.т.н., професор
Болгарін В.В.,
викладач кафедри менеджменту, Нікопольський факультет Запорізького національного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ВИКЛАДАННІ ДИСЦИПЛІНИ "ЦИВІЛЬНА ОБОРОНА"

Розглянуто особливості впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у окремій дисципліні, висвітлено специфіку застосування та позитивні аспекти впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальному процесі.

Ключові слова: *інформаційно-комунікаційні технології, активізація навчального процесу, активна пізнавальна діяльність, активне навчання, телекомунікаційна технологія, електронні підручники, педагогічна інноватика.*

Рассмотрены особенности внедрения информационно-коммуникационных технологий в отдельной дисциплине, освещены специфика применения и положительные аспекты внедрения информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе.

Ключевые слова: *информационно-коммуникационные технологии, активизация учебного процесса, активная познавательная деятельность, активное обучение, телекоммуникационная технология, электронные учебники, педагогическая инноватика.*

Having been observed the peculiarities of putting into practice the technologies of information and communication in a separate branch of science, elucidated specification of applying and positive aspects of introduction informative - communication technologies in the process of studies.

Keywords: *ICT (information and communication technologies), activation of educational process, active cognitive activity, active learning, telecommunicative technology, computer textbooks, educational innovation.*

Постановка проблеми. Останнім часом намітилися тенденції до інтеграції України в світовий освітній простір, що спричинило початок модернізації вітчизняної системи освіти. Одним з головних напрямів модернізації є її інформатизація, оскільки саме у сфері освіти готуються і виховуються ті люди, які не тільки формують нове ін-формаційне середовище суспільства, але яким чекає самі жити і працювати в цьому новому середовищі Особливого значення в сучасній педагогіці набувають технології моделювання та проектування навчально-виховного процесу. потрібен широкий інноваційний пошук, сфера якого має досить масштабний характер Реформування форм та методів навчання і виховання проявляється у виникненні діалогових форм спілкування суб'єктів навчально-виховної діяльності, трансформації методів контролю знань і умінь у самоконтроль та рейтинговий контроль. все це неможливо без сучасних технологій викладання.

Аналіз останіх джерел і публікацій. Розв'язанню проблем застосування комп'ютерних технологій у підготовці фахівців присвячені праці А. Ашерова, В. Арестенко, В. Безпалька, Б. Гершунського, О. Ільківа, С. Каяліної, Ю. Маш-

 © Ройтман А.Б., Болгарін В.В., 2011

биця, В. Монахова, Є. Полат, І. Смирнової, О. Трофімова та ін. Основи підготовки педагогів до використання інформаційних технологій у майбутній професійній діяльності представлені в дослідженнях Л. Гризуна, С. Гунька, Р. Гуріна, Р. Гуревича, М. Жалдака, С. Яшанова та ін. Теоретичні та методичні засади впровадження інформаційно - комунікаційних технологій обґрунтовано П. Стефаненком. Загальну теорію інформатизації освіти, застосування інформаційних технологій при вивченні технічних дисциплін (Б. Гершунський, Р. Гуревич, М. Жалдак, Г. Козлакова, В. Монахов, П. Стефаненко та ін.). Наприклад В.А. Дапінгер [4] виділяє наступні можливості застосування комп'ютера в процесі навчання: засіб ілюстрації тексту підручника; засіб імітації різних пристроїв і об'єктів; засіб моделювання різних явищ і процесів; відеолабораторія; тренажер, що дозволяє студентам закріплювати знання, уміння і навики; обчислювальний пристрій; локальна інформаційно-довідкова система і ін.

Постановка завдання. Мета дослідження є процес впровадження інформаційно - комунікаційних технологій при викладанні окремої дисципліни, що стосуються організації, форм і методів навчання у вищому навчальному закладі.

Виклад основного матеріалу. Концептуальними основами навчання майбутніх менеджерів України повинні стати підготовка фахівців усіх рівнів та ланок управління з творчим мисленням, здатних пізнавати об'єктивні закони і закономірності, через самостійне конструювання, а також вирішення навчально-наукових завдань, керувати особовим складом та технікою при виникненні надзвичайних ситуацій. Проблема активізації процесу формування знань студентів з дисципліні "Цивільна оборона" це цілеспрямована діяльність викладача з метою розроблення і застосування такого змісту, форм, методів, прийомів і засобів навчання, які сприяють підвищенню пізнавального інтересу активності, творчості, самостійності в одержанні знань, формуванні вмінь та навичок, використання їх у роботі, є актуальним завданням, яке і вплинуло на визначення мети дослідження. При цьому головною метою залишається поява у студента відповідальності за підпорядкованих йому працівників [5].

У процесі підготовки майбутнього фахівця одними з найважливіших є питання про роль цивільної оборони, завдяки вивченню якої у студента формується комплекс знань та умінь, які допомагають йому рішуче діяти при виникненні техногенних та природних небезпеках. Але як озброїти майбутнього менеджера знаннями, навичками та вміннями, які б впливали на формування у нього професійного підходу до освоєння на належному рівні теоретичних знань з дисципліні "Цивільна оборона". Загальновідомо, що знання формуються тим успішніше, чим вища активність тих, кого навчають, і це призводить не тільки до кращого розуміння, запам'ятовування, збереження і відновлення нової інформації, але й виробляє уміння застосовувати отриманні знання на практиці. Активна пізнавальна діяльність - це насамперед інтелектуальна робота, спрямована на формування нових знань, які отримані на основі використання власного досвіду, зіставлення, аналізу і синтезу фактів. Активізація тих, кого навчають, досягається тоді, коли навчання за своїм характером наближається до дослідного процесу, а творче середовище створюється за рахунок підвищеного інтересу до предметів.

Процес впровадження методів активного навчання, на наш погляд, повинен базуватись на принципах, які покладені в основу концепції системи активізації навчання і які охоплюють основні аспекти навчально-виховного процесу, а також усі елементи педагогічної системи (викладач, студент, засоби навчання, форми навчання і т. ін.) і при цьому потрібно враховувати особливості дисципліни, що вивчаються. Перспективою розвитку навчаль-ного процесу будь-якої освітньої системи є впровадження інноваційних педагогічних технологій. З огляду на це, в сучасних умовах тривають інтенсивні пошуки та розроблення нових педагогічних концепцій, у межах яких можливі нові підходи в організації навчального процесу щодо підготовки майбутніх управлінців.

Методична система навчання складається з п'ятьох компонентів: мети навчання, змісту, засобів, організаційних форм і методів навчання [3]. Як відомо, зміна одного зі складників методичної системи призведе до зміни співвідношення та взаємодії окремих компонентів, а отже до зміни всієї системи навчання. Застосування інформаційних технологій як засобів навчання дасть змогу підвищити ефективність навчального процесу. Загалом широке впровадження засобів сучасних інформаційних технологій у педагогіці дає змогу викладачам якісно змінити зміст, методи та організаційні форми навчання.

Одна з важливих особливостей концепції активного навчання полягає в тому, що вона передбачає активну пізнавальну діяльність за будь-якої форми навчання: колективної або індивідуальної. Справа тут не в організаційній формі навчання, а в організації навчання як діяльності і самого студента, тобто в рівні індивідуалізації навчання, міри самостійності та активності його мислення. Навчити чого-небудь неможливо, можливо лише навчитися - це одне із вихідних положень активного навчання. Воно й становить головну сутьпринципу поєднання індивідуальної форми роботи з колективною.

Серед інформаційних технологій можна виділити дві: інформаційно-комп'ютерну та телекомунікаційну. Кожна з них характеризується відповідними функціями

- інформаційно-комп'ютерна ґрунтується на застосуванні комп'ютера;

- телекомунікаційна, одночасно з комп'ютером, передбачає застосування інших засобів комунікації, таких як телебачення, локальні і глобальні комп'ютерні мережі тощо [4].

В основу процесу інформатизації навчання насамперед потрібно покласти інформаційну культуру викладача, а саме:

1) вміння використовувати сучасні інформаційні технології для підготовки, супроводу, аналізу, коригування навчального процесу, управління навчальним процесом і навчально-пізнавальною діяльністю курсантів (студентів);

2) вміння добирати найраціональніші методи і засоби навчання, враховувати індивідуальні особливості курсантів (студентів), їх запити і здібності;

3) вміння ефективно поєднувати традиційні методичні системи навчання із новими інформаційно-комунікаційними технологіями.

Варто зауважити, що, в умовах широкого застосування інформаційних технологій, на сьогодні вже набуто досвіду використання комп'ютерних засобів навчання. Але цей досвід дуже рідко використовується при викладанні таких дисциплін як "Безпека життєдіяльності", "Охорона праці", "Цивільна оборона". В той самий час дуже важливо не переоціню-

вати роль комп'ютеризації навчального процесу, адже техніка не в змозі замінити "живого" спілкування викладача із аудиторією поряд з цим, переваги доцільного застосування інформаційних технологій в навчальному процесі очевидні. Комп'ютер дає змогу значно підвищити ефективність засвоєння повідомлень і даних, що циркулюють в навчальному процесі. Інтенсифікація навчання передбачає використання інформації, поданої в різних формах: у вигляді тексту, графіки, ситуації, із застосуванням засобів мультимедіа, об'ємних зображень, впровадження моделювання тощо [2].

Загалом, комп'ютер значно розширив наші уявлення про навчальне середовище.

Отже, можна визначити такі переваги навчального процесу з використанням комп'ютерапривикладанні дисципліни "Цивільна оборона":

1) використання комп'ютера у процесі навчання дає змогу розширити зміст дисципліни "Цивільна оборона":

2) відбувається спрощення можливості динамічного оновлення змісту курсу дисципліни відповідно до сучасних досягнень науки та потреб тих, хто навчається;

3) істотно скорочується час опрацювання навчального матеріалу за рахунок наперед розроблених засобів виконання рутинних, технічних операцій;

4) зручність маніпулювання інформацією, можливість перегрупування, довільного компонування і технічного редагування поданого матеріалу;

5) тема контролю виконаних дій передбачає певний дидактичний вплив: студент має змогу індивідуально переходити до наступної частини навчальної інформації, задавати швидкість подання завдань;

6) комп'ютер створює різні рівні надзвичайних ситуацій: від об'єктного загальнодержавного. При цьому надана можливість самостійно обрати ступінь складності поданого матеріалу, що забезпечує реалізацію принципу індивідуального підходу в навчанні;

7) мультимедійні можливості комп'ютера відображають різноманітні небезпеки природного та технічного характеру, а студент їх розв'язує.

Телекомунікація - це передавання та приймання інформації на відстані за допомогою електронних засобів зв'язку. Вона здійснюється через локальні та глобальні (всесвітні) комп'ютернімережі. Прикладом локальної мережі може бути навчальна аудиторія, в якій комп'ютери з'єднані між собою та під'єднанні до головної машини. Викладач на головному комп'ютері відтворює небезпечну подію, а студенти розв'язують її самостійно або групою [5].

Глобальні мережі утворюються шляхом з'єднання величезної кількості окремих комп'ютерів та локальних мереж у всьому світіза допомогою електронного зв'язку.

Сучасний рівень навчального процесу передбачає впровадження електронної пошти, "електронних" навчальних курсів, сучасних комп'ютерних навчальних класів, електронної бібліотеки тощо. Сучасний студент добре володіє навичками роботи в мережах. Тому найти рішення проблеми надзвичайної ситуації йому легше передь монітором. Це й виробляє необхідний досвід, коли людині 22-23 роки.

У наш час формується практика широкого використання засобів мультимедіа - спеціальної інтерактивної технології, що забезпечує за допомогою технічних і програмних засобів роботу з анімованою комп'ютерною графікою і текстом, мовою, високоякісним звуком, нерухомими зображеннями і рухомим відео. Як показує практика студент засвоює матеріал через мультимедіа набагато краще, ніж через розповідь викладача.

Електронні підручники - новий вид навчальних посібників, спеціально підготовлених для потреб освіти й самоосвіти на основі останніх досягнень мультимедійної техніки та педагогічної науки. Вони вже довели свою ефективність у самостійному вивченні навчального матеріалу, опануванні деякими видами професійних знань,нарикла "Цивільної оборони" [7].

Комп'ютеризований підручник або посібник використовується в таких напрямах:

- імітація складних матеріальних об'єктів з візуалізацією подання;
- імітаційне моделювання;
- реалізація ігрових форм і методів навчання (ігрова ситуація,
тестування тощо);
- автоматизація та інтенсифікація праці менеджера в процесі навчання
- забезпечення самостійного тиражування;
- глибоке вивчення та освоєння засобів автоматизації.

Ґрунтуючись на сучасних досягненнях у сфері інформаційно-комп'ютерної та телекомунікаційної технологій, останнім часом поширення набула нова форма освіти - дистанційна.

Висновки. Використання сучасних комп'ютерних технологій навчання, побудованих на системі Internet, дає змогу доповнити традиційну форму навчання у навчальних закладах при вивченні окремих дисциплін. При вивченні дисципліни "Цивільної оборони" створюються можливості для:

- більш глибокого вивчення надзвичайних ситуацій;
- оволодіння навичками дій при загрозах НС або після їх виникнення;
- отримання досвіду керування підлеглими в нестандартних умовах;
- поява відповідальності за інших людей.

Інтерес до дистанційного навчання був зумовлений бажанням підвищення кваліфікації, удосконалення знань протягом усієї професійної діяльності людини і, відповідно, проблем, що пов'язані зі здобуванням вищої освіти на основі очного навчання.

Впровадження та активізація інформаційних технологій в навчальному процесі відкриває нові можливості як для науково-педагогічного персоналу, так і для студентів у плані комплексного сприйняття навчального матеріалу.

Сучасні педагогічні технології передбачають підвищення інтересу до навчання, а отже і підвищення рівня успішності фахівців вищих навчальних закладів України.

Література

1. Алексюк А.М. Педагогіка вищої освіти України. Історія. Теорія: підручник. / Алексюк А.М. - К.: Вид-во"Либідь", 1998. - 560 с.

2. Гуревич Р. С. Теоретичні та методичні основи організації навчання у професійно-технічних закладах: монографія / Гуревич Р. С., за ред. С.У. Гончаренка. - К.: Вид-во "Вища шк.", 1998. - 229 с.

3. Дистанційне навчання: теорія та практика / В. І. Грищенко, С. П. Кудрявцева, В. В. Колос та ін. - К.: Вид-во "Наук. думка", 2004. - 375 с.

4. Далингер В. А. Компьютерньїетехнологии в обучениигео- метрии: Метод, реком. / В. А. Далингер. Омск: Изд - воОмГПУ. - 2001,- 33 с.

5. Козяр М. М. Інформаційно-телекомунікаційні технології в системі професійної підготовки фахівців цивільного захисту / Козяр М. М. // Інформаційно-телекомунікаційні технології в освіті: досвід, проблеми, перспективи: зб. наук. праць. - Львів: Вид-во ЛДУ БЖД, 2006. - 634 с.

6. Лукін В. Є. Розвиток кредитно-модульної системи та організація особистісно-орієнтованого навчання в Україні в рамках реалізації дистанційної освіти / В. Є. Лукін // Гуманітарний вісник ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький педагогічний університет імені Григорія Сковороди": [наук.-теор. збірник]. - Переяслав-Хмельницький, 2006. - С. 298-302.

7. Лукін В. Є. Досвід створення електронних підручників / В. Є. Лукін // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми: [зб. наук. праць]. - У 2-х част. / Редкол.: І.А. Зязюн (голова) та ін. - Київ-Вінниця: ДОВ Вінниця, 2002. - Ч. 2. - С. 310-313.

УДК 37.004.85

Троцик Т.І.,
аспірант кафедри фінансів КНТЕУ

ВИДАТКИ НА ОСВІТУ ТА НАУКУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Досліджено видатки на освіту і науку в Україні. Розглянуто проблеми пов'язані з фінансовим забезпеченням розвитку освіти і науки. Узагальнено основні шляхи реформування фінансового забезпечення освіти і науки в Україні.

Ключові слова: *фінансові ресурси, видатки бюджету, бюджетнв асигнування, фінансове забезпечення, дефіцит бюджету, державна політика.*

Исследованы расходы на образование и науку в Украине. Рассмотрены проблемы связанные с финансовым обеспечением развития образования и науки. Обобщенно основные пути реформирования финансового обеспечения образования и науки в Украине.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, расходы бюджета, бюджетные ассигнования, финансовое обеспечение, дефицит бюджета, государственная политика.*

Investigated the costs of education and science in Ukraine. The problems associated with the financial support of education and science. Generalizes the main ways of reforming the financial support of education and science in Ukraine.

Key words: *financial resources, expenditures, budget allocations, financial support, the budget deficit, public policy.*

Освіта і наука являється основою розвитку національної економіки України. Саме знання та наукові досягнення дають можливість забезпечувати конкурентоспроможність української економіки, технологічне переозброєння галузей промисловості. Успіху досягають у постіндустріальному суспільстві ті країни, які змогли забезпечити високий рівень розвитку освіти і науки, які мають нові знання, використовують нові технології. Для багатох країн світу освіта і наука являються пріоритетними галузями економіки. В них роблять значні фінансові вкладення, що забезпечує їх розвиток. В Україні існує чимало проблем пов'язаних з фінансовим забезпеченням розвитку освіти і науки, головна із них - це відсутність фінансових ресурсів лдя розвитку освітньої та наукової галузі. Видатки державного та місцевого бюджетів на освіту забезпечують лише її існування, а не розвиток, аналогічна ситуація із науковою галуззю. Тому тема аналізу видатків в Україні на науку та освіту, визначення проблем, які існують, зокрема головної проблеми - відсутності фінансових ресурсів визначають актуальність проблеми і обумовили вибір теми для дослідження.

Питання проблем фінансового забезпечення розвитку освіти теоретично розробляли вітчизняні учені В. Андрущенко, Т. Боголіб, Є. Бойко, В. Буковинський, Н. Верхоглядова, Н. Волкова, А. Дем'янчук, І. Каленюк, В. Куценко, Т. Решетілова, А. Чернобай, М. Шаварина та інші. Серед зарубіжних авторів слід виділити праці М. Лукашенка, В. Марцинкевича, Я. Нейматова, Г. Хога.

Принципи державної політики щодо освіти закріплені в Законі України "Про освіту", прийнятому 23 травня 1991 р. та у змінах і до-повненнях від 23 березня 1996 р. До основних з них належать:

- доступність для кожного громадянина усіх форм і типів освітніх послуг, що надають державні освітні заклади;
- рівність умов для повної реалізації кожною людиною її здібностей, таланту, всебічного розвитку;
- гуманізм, демократія, пріоритетність загальнолюдських духовних цінностей;
- органічний зв'язок із світовою та національною історією, культурою, традиціями;
- незалежність освіти від політичних партій, громадських і релігійних організацій.

Україна володіє достатньо розгалуженою системою державної освіти, що відповідає сучасному рівню розвинених країн світу. Водночас належний розвиток освіти потребує значних фінансових ресурсів. Видатки на освіту в Україні щороку збільшуються. Зведений бюджет фінансування видатків на освіту на 2010 р. складає 77,328 млрд грн, або 6,56% ВВП.

© Троцик Т.І., 2011

Зокрема, загальний фонд - 66,915 млрд грн, спеціальний фонд - 10,413 млрд грн.

Всі ці цифри включають видатки державного (25,119 млрд грн) і місцевих (52,209 млрд грн) бюджетів.

Нагадаємо, що в 2009 р. зведений бюджет фінансування галузі "Освіта" склав 65,831 млрд грн (6,29% ВВП), а у 2008 р - 60,968 млрд грн (6,42% ВВП).

Усі видатки на освіту в Україні поділяються за такими групами закладів і заходів:

1. Дошкільна освіта:

- дошкільні заклади освіти.

2. Загальна середня освіта:

- загальноосвітні школи (в т.ч. школа-дитячий садок, інтернат при школі), спеціалізовані школи, ліцеї, гімназії, колегіуми;
- вечірні змінні школи.

3. Заклади освіти для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації:

- загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні школи-інтернати санаторного типу;
- загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків;
- дитячі будинки (в тому числі сімейного типу, прийомні сім'ї);
- спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, школи та інші заклади освіти для дітей з вадами у фізичному чи розумовому розвитку;
- загальноосвітні школи соціальної реабілітації;
- допомога дітям, які перебувають під опікою, піклуванням.

4. Позашкільна освіта:

- позашкільні заклади освіти, заходи із позашкільної роботи з дітьми.

5. Професійно-технічна освіта:

- професійно-технічні заклади освіти;
- професійно-технічні училища соціальної реабілітації.

6. Вища освіта:

- вищі заклади освіти I та II рівнів акредитації;
- вищі заклади освіти III та IV рівнів акредитації.

7. Післядипломна освіта:

- заклади післядипломної освіти III-IV рівнів акредитації (академії, інститути, центри підвищення кваліфікації, перепідготовки, вдосконалення);
- інші заклади і заходи в галузі післядипломної освіти.

8. Інші заклади та заходи в галузі освіти:

- придбання підручників;
- методична робота, інші заходи з народної освіти;
- служба технічного нагляду за будівництвом і капітальним ремонтом;
- централізовані бухгалтерії;
- групи з централізованого господарського обслуговування;
- інші заклади освіти.

Удосконалення змісту освіти з урахуванням нових соціально-політичних реалій суспільства, сучасного рівня науки і техніки заслуговує на особливу увагу. Для цього розроблено концепції мовно-літературної освіти, трудової підготовки, професійно-технічної освіти, нові навчальні програми з природничо-математичних предметів для середньої школи, а також освітні програми підготовки бакалаврів, спеціалістів, магістрів.

Фінансування установ, закладів та заходів освіти, що здійснюється на нормативній основі, не обмежується коштами державного і місцевого бюджетів, галузей економіки, підприємницьких структур. При збереженні орієнтації в основному на державне фінансування освіти навчальним закладам надано широкі права для самостійного заробітку грошей на своє утримання, вишукуючи і використовуючи альтернативні, позабюджетні кошти.

Додаткове фінансування освіти включає такі джерела:

- кошти, одержані за підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів згідно з укладеними договорами;
- плата за надання додаткових освітніх послуг;
- кошти, одержані за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані навчально-виховним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій і громадян;
- доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, цехів, підприємств та від надання в оренду приміщень, споруд, устаткування;
- дотації місцевих органів влади;
- кредити банків;
- добровільні грошові внески, матеріальні та інші цінності, отримані від підприємств, установ, організацій та окремих громадян.

Фінансування видатків за окремими групами освітніх закладів і заходів мають свої особливості. Значною мірою вони зумовлені типом закладів, режимом і характером діяльності (наприклад, дитячі садки з 9 і 11-годинним, та з 12 і 24-годинним перебуванням дітей, денна, заочна і дистанційна форми навчання у вищих навчальних закладах тощо). Водночас обсяг видатків значною мірою формується під впливом категорій витрат кожного освітнього закладу.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України важлива роль належить складовій соціально-культурних закладів і заходів - функціонуванню науки як результату діяльності суспільства і як виробничої сили. Наука виступає головною умовою розвитку науково-технічного прогресу, засобом зростання ефективності суспільного виробниц-

тва і забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції.

В Україні діє широка мережа наукових установ з її координуючим центром - Національною академією наук України. Всі науково-дослідні організації загальнонаукового профілю перебувають у віданні Національної академії наук України і здійснюють розробку теоретичних проблем, що мають загальнодержавне значення. Вони включають науково-дослідні, конструкторські, проектно-конструкторські та технологічні організації, підпорядковані різним міністерствам і відомствам, що здійснюють розробку проблем прикладного характеру. За рахунок бюджетних коштів в Україні фінансується майже третина наукових і науково-технічних робіт. Це в основному такі наукові заходи:

- фундаментальні дослідження і розробки, в тому числі оборонного характеру;
- розробки, що відображають пріоритетний напрямок розвитку науки і техніки;
- прикладні науково-технічні розробки загальнодержавного значення;
- науково-технічні розробки, що реалізуються за співробітництвом на основі міждержавних угод.

Бюджетне фінансування науково-технічних досліджень здійснюється за такими трьома напрямками:

а) шляхом базового фінансування у формі підтримки фундаментальних досліджень, що виконують наукові установи і вищі навчальні

заклади;

б) цільове фінансування науково-технічних програм та наукових розробок і досліджень з пріоритетних напрямків науки і техніки;

в) фінансування окремих наукових досліджень і розробок на основі контрактів, що пройшли конкурсний відбір.

Оскільки бюджетні кошти, що спрямовуються на розвиток науки, є досить обмеженими, то держава застосовує фінансово-кредитні важелі стимулювання для суб'єктів науково-технічної діяльності. Це, зокрема, створення інноваційних фондів, сприяння організації і комерційній діяльності комерційних банків, заснованих на різних формах власності, а також здійснення пільгового оподаткування і кредитування, запровадження прискореної амортизації основних засобів суб'єктів господарювання, що здійснюють роботи з пріоритетних напрямків науково-технічного прогресу.

Обсяг витрат для кожного наукового закладу визначається планами науково-дослідних робіт і відображається у кошторисі за категоріями видатків згідно з економічною класифікацією. Значну частку за кошторисами у більшості науково-дослідних організацій становлять витрати на оплату праці. Фонд заробітної плати розраховують, виходячи із структури штату, затвердженої керівником, типових штатів для даної ка-тегорії наукових установ та діючої схеми посадових окладів.

Науково-дослідні організації, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів, складають кошторис доходів і видатків за встановленою формою. Величина бюджетних асигнувань залежить від обсягів робіт, виробничих показників науково-технічних досліджень, бюджетних норм, нормативів, тарифів тощо. Витрати для кожного наукового закладу формуються залежно від плану науково-дослідних робіт і знаходять своє відображення в кошторисі за категоріями видатків бюджетної класифікації. Державної підтримки потребують дошкільна, загальна середня освіта у сільській місцевості, професійно-технічна освіта, навчання здібних та обдарованих учнів і студентів

Головними проблемами освіти є:

- Визначення обсягів місцевих бюджетів освіти має встановлюватися на основі розрахункових нормативів, визначених Міністерством фінансів. Фактично ж ці нормативи є дуже низькими і не забезпечують фінансування навіть обов'язкових витрат. Встановлені нормативи є реальними лише для шкіл з великою чисельністю учнів, і крім того, вони не враховують фактичний стан шкільних будівель.
- Видавництво підручників має фінансуватися з державного бюджету. Оскільки ж обсяги фінансування є недостатніми, місцеві органи управління освітою вживають своїх заходів: обласні органи можуть спрямовувати на ці цілі частину районних бюджетів, зобов'язати їх сплачувати певний відсоток вартості підручників, оплачувати частково за рахунок коштів батьків тощо.
- Нормативними документами передбачено створення фонду всеобучу, який створюється за рахунок своїх надходжень в обсязі 1-3% і може використовуватися на власні потреби. Фактично ж цей фонд вже декілька років майже не планується в бюджеті освіти району.
- Оплата праці вчителів залишається на рівні, який не забезпечує нормального відтворення їх працездатності.

Стратегічні завдання і напрями реформування фінансового забезпечення освіти:

- перехід до ефективної моделі фінансування освіти, адекватної ринковій економіці, розвиток нової соціально-економічної структури освітньої сфери;
- стимулювання переходу на нові педагогічні технології та ефективну систему управління освітою, скорочення непродуктивних витрат, істотне збільшення видатків на розвиток наукових досліджень, зокрема з проблем освіти та педагогіки; підготовку і випуск підручників, посібників та іншої навчально-методичної літератури;
- поступове збільшення у загальних витратах на освіту коштів державних і приватних підприємств, громадських організацій, різних фондів, благодійних організацій тощо.

Основні шляхи реформування фінансового та матеріально-технічного забезпечення освіти:

- збереження за державою пріоритету у фінансуванні системи освіти та підвищення ролі регіонів у фінансуванні освітніх потреб;
- звільнення навчально-виховних закладів від податків на прибуток і додану вартість;
- створення при Міністерстві освіти та науки, молоді та спорту України централізованих фондів для реалізації загальнодержавних освітніх програм;
- розширення прав місцевих органів державної влади та органів громадського самоврядування навчально-виховних закладів у визначенні шляхів зміцнення навчально-матеріальної бази, вдосконаленні механізмів їх фінансово-господарської діяльності;

- запровадження додаткового фінансування навчально-виховних закладів для обдарованих дітей, що мають відповідну ліцензію, з спеціального фонду Міністерства освіти та науки, молоді та спорту України;
- заохочення навчально-виховних закладів, які за наслідками акредитації і атестації визнані такими, що мають позитивний досвід у розробленні і впровадженні нових прогресивних технологій навчання і виховання учнів та студентів, домагаються високих кінцевих результатів;
- упорядкування системи оплати праці та стипендіального забезпечення відповідно до конкретних результатів діяльності і якості роботи (навчання);
- створення в системі освіти нових банків, фондів, акціонерних товариств тощо;
- заснування державного фонду сприяння громадянам у здобутті освіти в зарубіжних країнах;
- залучення іноземних інвестицій для розвитку інфраструктури навчально-виховних закладів (будівництво міжнародних освітніх закладів, центрів підготовки спеціалістів);
- поліпшення технології формування видатків державного та місцевих бюджетів на освіту, удосконалення системи кількісних та якісних показників для нормування зазначених видатків;

запровадження змішаного фінансування інноваційних проектів у галузі освіти, зокрема розроблення та запровадження механізму пільгового оподаткування доходів фізичних осіб, які спрямовують власні кошти на оплату навчання;

- удосконалення правового підґрунтя для приватного фінансування діяльності навчальних закладів;
- проведення органами управління освітою (державними та місцевими) моніторингу інвестування навчальних закладів;
- запровадження спільного державного та громадського контролю за формуванням і виконанням бюджетів навчальних закладів.

Отже, фінансування освіти за рахунок державного бюджету буде тільки тоді ефективним, коли кошти, призначені державою на фінансування освіти, будуть виділятися в достатніх обсягах і на стабільній, об'єктивній та пропорційній основі. І навіть у цьому випадку система централізованого фінансування має доповнюватися громадським контролем за використанням ресурсів та якістю надання послуг на місцевому рівні.

Єдиних правил щодо частки місцевих бюджетів, що їх міста або райони зобов'язані виділяти на дошкільне та позашкільне виховання з власних доходів, не існує. Це означає, що міста, які прагнуть компенсувати брак уваги до освіти з боку держави, змушені скорочувати свої комунальні послуги та згортати інвестиційні програми. У той же час, місцеві уряди знаходяться в різних умовах і мають неоднакові можливості щодо фінансування освіти на місцевому рівні.

Дефіцитні бюджети, нерегулярне надходження бюджетних коштів і непрозорість їхнього розподілу на обласному і місцевому рівні мають за наслідки зниження якості й ефективності освітніх послуг. Крім того, перекладання значної частини витрат на батьків є подвійним тягарем, оскільки вони вже сплатили податки. Все це, а також брак належного контролю за цільовим використанням бюджету призводить до падіння довіри населення до державної системи освіти.

Література

1.Андрійчук О. Бюджетна політика Європейської Унії / О. Андрійчук // Юридичний журнал. - 2005. - №7.

2.Закон України "Про освіту", від 23 травня 1991 р. та у змінах і доповненнях від 23 березня 1996 р.

3.Закон України "Про вищу освіту" (із змінами та доповненнями) від 17.01.2002 №2984-III. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002 р.

4.Електронний ресурс - [Режим доступу]: - http://www.minfin.gov.ua

5.Електронний ресурс - [Режим доступу]: - http://www.rada.gov.ua

6.Ситник К. Треба створювати нову академію / К. Ситник // Дзеркало тижня - 2006р. - №28, 22

7.Юрій С.І., Федосов В.М. Фінанси: підручник / С.І Юрій, В.М. Федосов - К., 2007.

УДК 378.014.54

Виноградня В.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

В статті розглянуто основні напрями системи бюджетування вищого навчального закладу в сучасних умовах, а також рівні управління бюджетом та основні їх складові.

Ключові слова: *бюджет, цільові показники, бюджетування, центр фінансової відповідальності, фінансові ресурси.*

В статье рассмотрены основные направления системы бюджетирования вуза в современных условиях, а также уровни управления бюджетом и основные их составляющие.

Ключевые слова: *бюджет, целевые показатели, бюджетирования, центр финансовой ответственности, финансовые ресурсы.*

The article reviews the main lines of budgeting system of higher education in modern terms, as well as the level of budget management and their major components.

Keywords: *budget, performance targets, budgeting, financial responsibility center, financial resources.*

Актуальність дослідження. Основними завданнями бюджетування є: оптимізація розподілу ресурсів навчального закладу між центрами відповідальності, координація взаємодії між ними у процесі здійснення фінансово-господар-

 © Виноградня В.М., 2011

ської діяльності, контроль використання фінансових ресурсів у цілому, раціональний розподіл прибутку між центрами відповідальності. Системне запровадження інструментів бюджетування дає змогу навчальним закладам зекономити близько 20 % на витратах.

Організація системи бюджетування ВНЗ є дуже актуальною для вищої школи, оскільки допомагає отримати додаткові конкурентні переваги й забезпечити ефективність використання фінансових ресурсів. Можна стверджувати, що фінансовий механізм навчального закладу є непрозорим; чітко не відстежуються й не контролюються в режимі реального часу формування доходів і використання його фінансових ресурсів; процес бюджетування є недосконалим; практично відсутня прогнозна інформація для прийняття фінансових управлінських рішень.

Ступінь дослідження. Сучасні дослідження щодо напрямків фінансування та розподілу фінансових ресурсів вищих навчальних закладів управління спираються на численні праці вітчизняних і зарубіжних науковців. Проблеми економіки та управління вищою освітою розглянуто в працях В. Боброва, Т. Боголіб, Н. Верхоглядової, А. Віфлєємського, Х. Джонсона, І. Каленюк, Дж. Кендрика, В. Кременя, О. Кукліна, В. Лугового, Дж. Мінцера, Ю. Ніколенка, Т. Оболенської, В. Огаренка, В. Плескач, М. Степка, Ф. Уелч та інших, однак питання бюджетування у вищих навчальних закладів в сучасних умовах є недостатньо вивченим та потребує значного удосконалення.

Метою написання **статті** є дослідження процесів формування, розподілу і використання бюджетів за рівнями управління у вищому навчальному закладі.

Виклад основного матеріалу. Для всіх служб ВНЗ можна виділити декілька типів бюджету: нормативний, плановий і фактичний.

Нормативний бюджет відтворює всі елементи витрат і доходів підрозділів, ілюструє вартість функціонування підрозділу і прибуток від його діяльності. Плановий бюджет є сукупністю елементів доходів і витрат підрозділів на наступний період. Фактичний бюджет відтворює елементи доходів і витрат підрозділів, що прив'язуються до його діяльності, за якими здійснюється облік безпосередньо в підрозділі. Кожен із типів бюджету поділяється ще на плановий і звітний: плановий складається до початку наступного часового періоду, з урахуванням норм витрат ресурсів і надходжень, що передбачаються за доходами, звітний ілюструє підсумки діяльності підрозділу в кінці часового періоду й відтворює реально витрачені ресурси та отримані доходи.

Бюджет є частиною системи управлінського контролю, оскільки фактичні результати порівнюють із плановими для вжиття необхідних заходів.

Бюджетування - це система формування бюджетів організації, її структурних підрозділів чи окремих об'єктів (виробів, видів діяльності тощо) з метою збалансування й забезпечення оптимальної структури доходів і витрат, активів і пасивів та контролю виконання бюджету. Бюджетування здійснюється в такій послідовності: ознайомлення відповідальних за бюджет осіб з основними напрямами політики організації; визначення основних обмежень; обґрунтування й підготовка проміжних бюджетів; складання бюджетів; обговорення бюджетів із вищим керівництвом; координація й аналіз обговорених бюджетів; затвердження бюджетів.

Г.А. Краюшкіна визначає, що "бюджетування ВНЗ - це процес складання бюджетів і контроль за їх виконанням, який включає такі етапи: етап планування (складання бюджету) й моделювання різних варіантів бюджетів; етап погодження й затвердження бюджетів; формування фактичних показників бюджету; аналіз та облік виконання бюджету; коригування бюджету" [4, с. 44].

У системі бюджетування вищого навчального закладу найважливішими є етапи складання бюджету, обліку й контролю його виконання, розробки управлінських фінансових рішень.

У навчальному закладі насамперед необхідно розробити власну концепцію бюджетування, створити відділ бюджетування, на який покласти повноваження відповідальності щодо запровадження й функціонування системи бюджетування на основі новітніх ІКТ.

Бюджетування базується на ефективній системі управлінського обліку, науково розробленій системі бухгалтерського обліку, а також на чіткому розподілі прав відповідно до рівнів управління підрозділами й відділами. Обов'язковою умовою бюджетування є делегування прийняття фінансових рішень центрами відповідальності на базі організаційної структури навчального закладу.

Метою системи бюджетування є підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу на основі розробки механізму ефективного управління фінансовими ресурсами. До основних бюджетних документів додається записка-пояснення, в якій розкриваються цільові показники й обмеження, використані при складанні бюджету навчального закладу, а також наводиться опис основних параметрів бюджету й результати варіантного аналізу.

Бюджетування у ВНЗ здійснюється для управління фінансовими потоками. Часто розглядають бюджетування згідно із центрами відповідальності в організаційній структурі навчального закладу, які можна подати через такі елементи (див. таблицю).

І.О. Бланк зазначає, що "центр відповідальності являє собою структурний підрозділ підприємства, що повністю контролює ті чи інші аспекти фінансової діяльності, а його керівник самостійно приймає управлінське рішення в рамках цих аспектів та несе повну відповідальність за виконання доведених йому планових (нормативних) фінансових показників" [1, с. 57]. Важливим етапом бюджетування є оптимізація сформованих перед ВНЗ цілей за кожним центром відповідальності й загальний аналіз ресурсів, якими він розпоряджається.

Певна складність полягає в необхідності чітко визначити коло завдань для кожного центру відповідальності таким чином, щоб досягався максимальний ефект роботи для всього навчального закладу.

Основою складання бюджету вищого навчального закладу є цільові показники, що встановлені ректором і відповідають показникам Міністерства освіти і науки на плановий період), і плани робіт кафедр і підрозділів на майбутній рік, за якими визначають доходи й витрати навчального закладу. Серед основних цільових показників можна виділити такі: план прийому студентів; обсяг надходжень за видами діяльності; розмір поточного бюджету; розмір бюджет-

ного й позабюджетного фондів оплати праці; середня чисельність персоналу; нормативне співвідношення8 темпів зростання заробітної плати й надходжень за всіма видами діяльності; розмір відрахувань на соціальне забезпечення; розмір амортизаційних відрахувань; розмір інвестиційного бюджету тощо.

Структура і групи центрів відповідальності

Елементи структури	Групи центрів відповідальності
Ректорат	Головний центр доходів, витрат та інвестицій
Інститути/факультети	Центри витрат щодо забезпечення основної діяльності
Кафедри	Центри витрат щодо забезпечення основної діяльності
Госпрозрахункові структурні підрозділи	Центри доходів і витрат у процесі підприємницької діяльності
Адміністративні структурні підрозділи	Центри витрат щодо забезпечення основної діяльності
Господарчі підрозділи	Центри витрат щодо забезпечення основної діяльності
Наукові підрозділи	Центри доходів і витрат у процесі наукової діяльності

Як стверджує Т.М. Кондрашова, для ефективного управління бюджетним процесом у вищому навчальному закладі необхідно створити відповідний структурний підрозділ - бюджетний комітет (бюджетну комісію), до складу якого на постійній основі мають входити ректор, проректори, начальник планово-фінансового відділу або головний бухгалтер, голова профкому, представники деканатів, кафедр і структурних підрозділів. Рішення бюджетного комітету має затверджувати ректор навчального закладу [3, с. 48].

Відповідальність за організаційно-методичну роботу, пов'язану з функціонуванням системи бюджетування, покладається на начальника планово-фінансового відділу або головного бухгалтера. Відповідальними за виконання планів і досягнень запланованих показників та контроль видатків у межах затвердженого бюджету є керівники відповідних підрозділів.

Механізм бюджетування вищого навчального закладу можна описати таким чином. Операційні бюджети відображають прогнозний бюджет доходів і витрат, який включає планові доходи від освітньої, наукової та виробничої діяльності, розраховані на підставі плану надходжень і доходів за видами діяльності, та поточні витрати й очікувані фінансові результати.

Інвестиційний бюджет розробляється на основі окремих інвестиційних програм і відображає планові витрати навчального закладу на придбання довгострокових активів.

Зведений бюджет розробляють на основі його операційних бюджетів і бюджету розвитку з урахуванням графіків розрахунків із суб'єктами господарювання й органами державної влади і перехідних залишків заборгованості.

Прогнозний баланс дає змогу оцінити планові зміни у фінансовому стані навчального закладу на кінець бюджетного періоду (навчального року) і представити їх у вигляді кількісних і якісних фінансових показників.

Формування планів і бюджетів доцільно здійснювати в декілька етапів:

1) підготовчий, суть якого полягає у маркетинговому дослідженні, проведеному відділом маркетингу вищого навчального закладу, який має бути в його організаційній структурі й повинен підготувати можливі сценарії розвитку закладу;

2) постановка завдань згідно з цілями розвитку навчального закладу, що означає розробку контрольних завдань для всіх служб;

3) організаційно-методологічний, який потребує розробки методологічних рекомендацій та затвердження регламенту формування планів і бюджетів кафедр і підрозділів, доведення контрольних завдань для всіх служб із розробкою відповідних показників планів, бюджетів для всіх служб;

4) аналітичний, що передбачає аналіз проектів планів і бюджетів, їх відповідності поставленим завданням і цілям, розробку заходів з оптимізації рішень контрольних завдань;

5) кінцевий, на якому головний центр відповідальності розглядає контрольні завдання планів і бюджетів усіх служб, а ректор і вчена рада їх затверджують.

На етапі складання бюджету планові дані за різними статтями бюджету формуються на основі даних минулих періодів із поправкою на динаміку зовнішніх чинників з урахуванням індексу інфляції, індексу цін на освітні послуги тощо. На етапі планування можуть бути декілька варіантів бюджету, які відповідають різним сценаріям розвитку вищого навчального закладу.

Джерелами формування фактичних даних бюджетів є дані бухгалтерського обліку, оперативні дані. Для проведення аналізу виконання бюджету порівнюються планові та фактичні дані минулих і поточного періодів, здійснюється розрахунок процентних відхилень планових і фактичних даних за статями бюджету.

На основі маркетингових досліджень і прогнозів ринку праці й ринку освітніх послуг відділу маркетингу навчального закладу, перспективних планів наукових відділів і виробничої діяльності, директивних показників і сценаріїв розвитку, затверджених ректором і Вченою радою, а також методичних рекомендацій ректорат розробляє контрольні завдання, організовує розробку планів і бюджетів усіх служб і встановлює терміни розробки планів і бюджетів усіх підрозділів.

Під час встановлення контрольних завдань ректорат на основі прийнятих методик і нормативної бази визначає і доводять до підрозділів основні показники, установлює для них терміни складання планів і бюджетів та здійснює контроль їх виконання.

Планово-фінансовий відділ розробляє проекти планів і бюджетів, що забезпечують розв'язання поставлених завдань, а також економічні і трудові нормативи, складає й контролює штатний розпис. Тут готується й обґрунтовується плановий бюджет навчального закладу, складаються нормативні кошториси витрат за всіма заходами. При розробці нормативів важливу роль відіграють нормативи вартості навчання - ціна, зумовлена попитом на підготовку фахівців і пропозицією освітніх послуг.

Основною складовою вартості навчання є витрати, безпосередньо пов'язані із забезпеченням навчального процесу кожної особи. При визначенні ціни на освітні та інші послуги конкретного вищого навчального закладу необхідно враховувати специфіку його діяльності, особливості структури витрат і кон'юнктуру.

До витрат необхідних для надання відповідних послуг відносять: витрати на оплату праці, нарахування на заробітну плату, матеріальні витрати, амортизація основних фондів, які використовуються в наданні послуг, обов'язкові податки, відрахування.

Служби навчального закладу (планово-фінансовий відділ, бухгалтерія, склад, служби забезпечення) здійснюють планування, облік і контроль централізованих і децентралізованих надходжень, витрат центрів відповідальності, надають різні форми звітності.

Ректорат контролює відповідність розроблених планів і бюджетів затвердженим контрольним завданням, достовірність і відповідність використання в розрахунках нормативної бази і прийнятих методик та подає їх на розгляд і затвердження Вченій раді.

Розробка типових управлінських фінансових рішень має здійснюватися Вченою радою, ректоратом, бюджетною комісією, робочими групами від центрів відповідальності. Матеріали, необхідні для прийняття управлінських рішень, готує бюджетна комісія для Вченої ради й ректорату.

Ю.Г. Лисенко і В.Г. Андрієнко зазначають, що "система бюджетів дозволяє ректору оцінювати ефективність управлінських рішень, оптимальним шляхом розподіляти ресурси між центрами відповідальності, визначити шляхи розвитку ВНЗ та уникати кризових ситуацій" [5, с.59].

Формування системи бюджетування вищого навчального закладу - складний процес, що стосується багатьох чинників управління його фінансовими ресурсами. У результаті готується щомісячний бюджет розрахунків відділом бюджетування, відбувається розподіл процесу підготовки бюджету й контролю його виконання, з одного боку, і управління його виконанням - з другого, з метою встановлення відповідності процесу бюджетування реальним потребам навчального закладу, ухвалення збалансованого бюджету розрахунків, облік бюджету розрахунків при ухваленні рішень про виконання платежів, контроль виконанням бюджету розрахунків.

Управління процесом бюджетування може передбачати коригування бюджету, що означає перерозподіл коштів між центрами відповідальності і статтями бюджетів та організовується антикризове бюджетне управління, що деталізує період бюджетування за рахунок розробки ще детальніших бюджетів і постійного контролю їх виконання.

Т.М. Боголіб зазначає, що "скласти бюджет підрозділу означає: виділити елементи витрат і доходів; визначити правило їх розрахунку; вирахувати значення елементів витрат і доходів. Характер діяльності підрозділів може принципово змінювати склад елементів його бюджету" [2, с. 96].

Бюджети структурних підрозділів вищого навчального закладу можна класифікувати за рівнями управління й видами (див. рисунок).

І рівень управління - навчальний заклад загалом, на якому розглядається і затверджується зведений бюджет закладу (загальний), що скоординований за всіма факультетами й підрозділами або планом роботи для організації в цілому і складається з двох основних бюджетів - операційного (ОБ) і фінансового (ФБ) та допоміжних бюджетів (ДБ) для нових бізнес-напрямів (інвестиційного бюджету (ІБ) і бюджету руху дебіторської та кредиторської заборгованості). Операційний бюджет - це сукупність бюджетів затрат і доходів, які забезпечують складання бюджету прибутку. (До операційних бюджетів належать: бюджет прямих матеріальних затрат; бюджет прямих витрат на оплату праці; бюджет виробничих накладних затрат; бюджет управлінських витрат тощо.) Фінансовий бюджет - це сукупність бюджетів, які відображають заплановані кошти й фінансовий стан навчального закладу. Фінансовий бюджет складається з бюджету доходів та витрат, бюджету руху грошових коштів і бюджетного балансу [5, с.291].

ІІ рівень управління - центри фінансової відповідальності (ЦФВ) факультетів (інститутів), на якому розглядаються й затверджуються зведені бюджети ЦФВ, які також складаються з операційних і фінансових бюджетів. ЦФВ - це сфера діяльності, у межах якої встановлено персональну відповідальність управлінця за фінансові показники діяльності, які він зобов'язаний контролювати.

ІІІ рівень управління - основні підрозділи або кафедри, які мають лише операційні бюджети підрозділів. Структура бюджетів кожного рівня управління визначається на основі Положення про підрозділ або кафедру. Трирівневу структурно-функціональну модель розподілу бюджетів вищого навчального закладу за рівнями управління наведено на рис. 1.

Для того щоб фінансова структура вищого навчального закладу ефективно функціонувала, необхідно розподілити в ній ресурсні повноваження, що передбачає виконання процедур організаційного проектування.

Якісна характеристика типів центрів фінансової відповідальності повинна бути розподілена таким чином.

Ректорат уповноважений здійснювати безпосередній вплив на доходи, витрати й ефективність діяльності навчального закладу та приймати рішення щодо капіталовкладень; відповідальний за фінансові результати діяльності й управління інвестиційною базою.

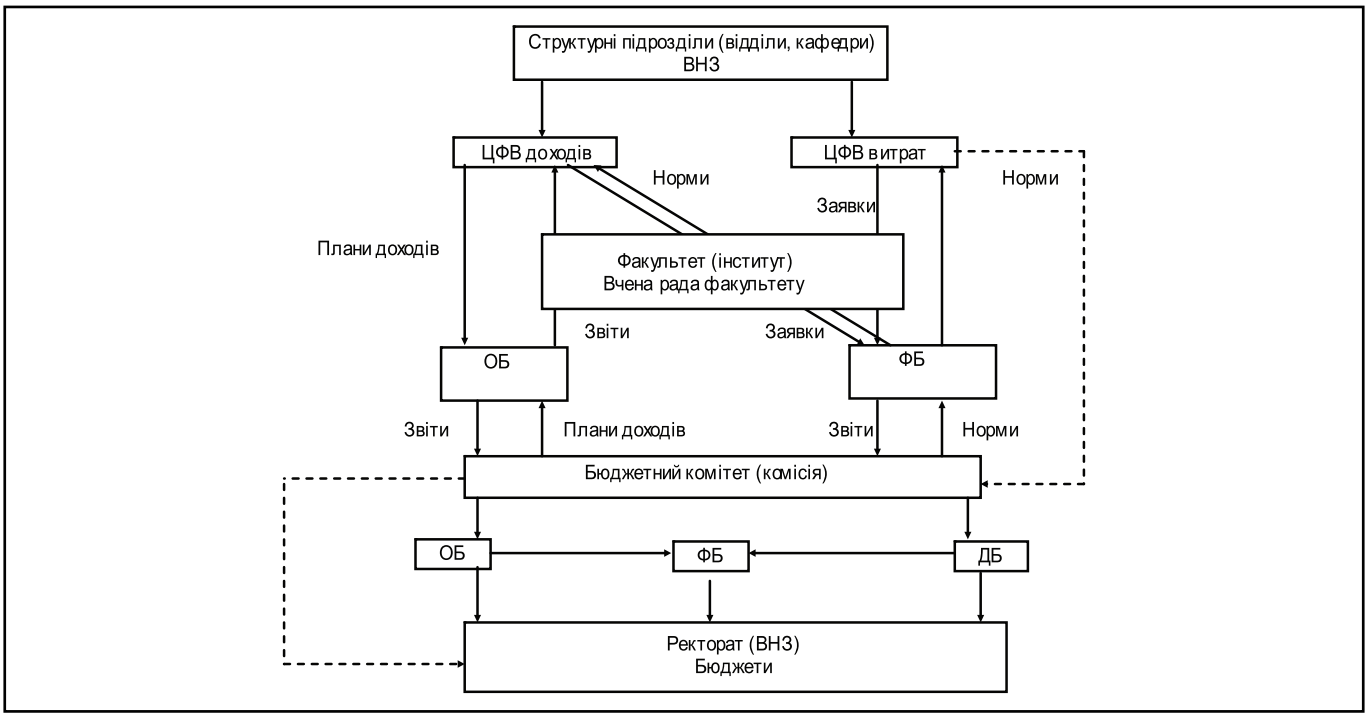
Факультети несуть відповідальність за процес реалізації послуг та їх адміністративне забезпечення. Декан факультету повинен контролювати всі компоненти діяльності в межах виділених коштів, підзвітний за витрати й доходи за закріпленими за ним джерелами.

Кафедри відповідають за забезпечення найкращого рівня послуг в межах виділеного бюджету, таким чином впливаючи на витрати при здійсненні основної освітньої діяльності.

Адміністративні й господарчі підрозділи в рамках освітньої діяльності відповідають за витрати.

Практика показує, що більшу частину структурних підрозділів навчального закладу можна віднести до кількох типів центрів фінансової відповідальності. Наприклад, кафедра в рамках освітньої діяльності є центром витрат, у рамках наукової роботи - центром прибутку.

Фінансова структура створює певний каркас для фінансової системи, який є основою реалізації конкретних упра-



Структурно-функціональна модель формування, розподілу й використання бюджетів за рівнями управління ВНЗ

влінських функцій у сфері фінансової діяльності вищого навчального закладу та необхідною умовою його функціонування й розвитку.

Ректорат здійснює контроль виконання планів і бюджетів з допомогою системи адміністративного управління, запровадженої регламентом звітності, введення в дію єдиної методологічної і нормативної бази, контрольно-ревізійну діяльність. Бюджетний комітет здійснює контроль виконання планів і бюджетів підрозділів через дотримання встановленої регламентом звітності, використання в розрахунках і звітах єдиних методик і нормативної бази, виконання затверджених основних показників. Планово-економічний відділ контролює виконання встановлених основних показників і лімітів.

Контроль виконання положень бюджетної системи вищого навчального закладу здійснюють проректори за напрямами діяльності, а керівник планово-економічного відділу контролює виконання завдань планів і бюджетів усіх служб.

У процесі бюджетування виникає ряд проблем, пов'язаних зі збором, обробкою й передачею різних даних. Ринок ІКТ пропонує велику кількість програмних продуктів, здатних забезпечити бюджетування організації, - автоматизацію бюджетування для великих і вертикально інтегрованих компаній і холдингів; підприємств середнього й малого бізнесу (Hyperion Planning System, Hyperion Pillar, IBM Cognos, "7Софт" Бюджетування - 1.1 тощо). Через брак коштів ВНЗ застосовують Excel (програму-застосунок для роботи з електронними таблицями) як засіб здійснення процедури бюджетування.

Висновки. В статті розкрито етапи бюджетування з оптимізацією сформованих перед навчальним закладом цілей і ресурсів за кожним центром фінансової відповідальності.

Визначено структурно-функціональну модель формування, розподілу й використання бюджетів ВНЗ, що складається з трьох рівнів управління: перший - вищий навчальний заклад загалом, на якому розглядається й затверджується зведений бюджет (загальний), що скоординований за всіма факультетами й підрозділами або планом роботи для організації в цілому і складається з двох основних бюджетів - операційного й фінансового - та допоміжних бюджетів; другий рівень - центри фінансової відповідальності факультетів, на якому розглядаються й затверджуються зведені бюджети ЦФВ, які також складаються з операційних і фінансових бюджетів; третій рівень управління - основні підрозділи або кафедри, що мають лише операційні бюджети підрозділів. Таким чином, у вищого навчального закладу з'являються можливості планувати фінансові показники на основі впровадження програмних продуктів бюджетування, й управляти не лише витратами, а й доходами, чітко враховувати при плануванні залежність між різними економічними показниками, зіставляти бюджет зі звітами про його виконання, ухвалювати обґрунтовані управлінські фінансові рішення.

Література

1.Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. - Т. 1. - 592 с.

2.Боголіб Т.М. Принципи управління вузом: монографія / Т.М. Боголіб. - К.: Знання: КОО, 2003. - 160 с.

3.Кондрашова Т.М. Розробка і впровадження системи управління бюджетними коштами державних вищих навчальних закладів / Т.М. Кондрашова // Фінанси України. - 2004. - № 9. - С. 48.

4.Краюшкина Г.А. Управление бюджетом университета в условиях формирования бюджетного сектора экономики /Г.А. Краюшкина // Экономика образования. - 2005. - № 2. - С. 44.

5.Лысенко Ю.Г. Система финансового менеджмента высшего ученого заведения: монография / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Андриенко. - Донецк: Юго-Восток, 2004. - 602 с.

УДК 33.08

Бабак О.А.,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СЕРТИФІКАЦІЯ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ EOQ

Окреслена проблема віддзеркалює світову тенденцію інноваційного розвитку. Формування елітної групи фахівців, мотивованих до постійного самовдосконалення є одним з головних завдань сучасної державної політики, національним пріоритетом і передумовою національної безпеки держави.

Ключові слова: *Європейська організація якості, якість, менеджмент, реєстрація та сертифікація персоналу.*

Обозначенная проблема отражает мировую тенденцию инновационного развития. Формирование элитной группы специалистов, мотивированных к постоянному самосовершенствованию является одной из главных задач современной государственной политики, национальным приоритетом и предпосылкой национальной безопасности государства.

Ключевые слова: *Европейская организация качества, качество, менеджмент, регистрация и сертификация персонала.*

The above problem reflects the global trend of innovation. The formation of an elite group of professionals motivated to continuous self-improvement is one of the main tasks of modern public policy, national priority and a prerequisite for national security.

Keywords: *European Organization for Quality, quality, management, registration and certification of personnel.*

Досягнення якісно нового стану сучасного суспільства неможливе без кардинального покращення рівня підготовки фахівців вищої кваліфікації. Такий соціальний вибір не випадковий, оскільки пов'язаний з геополітичною конкуренцією між країнами, зокрема в царині інтелектуальних ресурсів, адже у високотехнологічному інформаційному суспільстві якість освіти є головним аргументом у забезпеченні такого рівня життєвої й професійної компетентності людини, розвитку людського потенціалу, який би задовольняв насамперед потреби особистості, суспільства і держави.

Метою даного **дослідження** виступає висвітлення діяльності ЄОЯ у процесі досягнення взаємного визнання компетентності персоналу.

Виклад основного матеріалу. Європейська організація якості (EOQ) заснована в 1956 і є асоціацією під Бельгійським законодавством 58 організацій: національних представників (європейських, безприбуткових організацій якості, які мають права повних членів ЄОЯ) та асоційованих членів і партнерських організацій всього світу.

Однією з цілей EOQ є єдина реєстрація і сертифікація професіоналів якості і менеджменту. EOQ забезпечує гармонізовані правила і процедури для навчання, сертифікації і реєстрації професіоналів з якості і менеджменту вже більше 15 років силами спеціально призначеного підрозділу - EOQ Personnel Registration Unit (PRU), що функціонує на основі постійного удосконалювання процесного підходу.

EOQ здійснює усі види діяльності, пов'язані з навчанням, сертифікацією і реєстрацією професіоналів з якості і менеджменту, сприяє взаємному визнанню сертифікатів у межах схеми, ґрунтуючись на взаємному визнанні в рамках Європейської кооперації з Акредитації - European cooperation for Accreditation (EA).

Вперше в Європі з початку акредитації органів сертифікації персоналу на основі ISO 17024 схема оцінювання відповідності EOQ була прийнята EA для всіх європейських країн. У такий спосіб реалізовані міжнародна гармонізація і прийняття схем EOQ для сертифікації в області менеджменту якості.

Європейською організацією якості (ЄОЯ), що працює під егідою Європейської Комісії (ЄК), розроблена Схема сертифікації персоналу, яка включена до Політики ЄК. Ця Схема містить вимоги до знань і навчальних програм, а також кваліфікаційні вимоги до фахівців. Гармонізовані підходи, погоджені критерії оцінки і рівні кваліфікацій складають

© Бабак О.А., 2011

основу процесу сертифікації на міжнародному рівні.

Мета Схеми сертифікації персоналу ЄОЯ - досягти загального визнання кваліфікації персоналу та встановити загальний порядок його сертифікації та реєстрації. Схема сертифікації персоналу забезпечує єдність підходів при реєстрації персоналу в країнах Європейського Союзу та за його межами. Основою цієї Схеми є сертифікація персоналу шляхом регулярного підтвердження кваліфікації незалежною третьою стороною, що пройшла процедуру офіційного визнання і є національним представником ЄОЯ.

Орган сертифікації персоналу Української асоціації якості (ОСП УАЯ) з 2002 року є уповноваженим національним представником в ЄОЯ від України. ОСП УАЯ створений відповідно до Схеми сертифікації персоналу Європейської організації якості (EOQ Membership Guidelines) і згідно європейських стандартів: ISO/IEC 17024 "Общие требования для органов, осуществляющих сертификацию персонала". З червня 2002 року ОСП УАЯ має повноваження Європейської організації якості на видачу сертифікатів ЄОЯ за 33 кваліфікаціями з реєстрацією в міжнародному Реєстрі ЄОЯ. За станом на 2010 рік право на видачу сертифікатів ЄОЯ мають 17 країн, у тому числі Україна - перша на всьому пострадянському просторі, яка отримала це право.

У 2005 році ОСП УАЯ пройшов акредитацію в Національному агентстві з акредитації України, а у 2009 р. - сертифікаційний аудит Європейської організації якості.

Входження навчальної організації до системи підготовки фахівців відповідно до міжнародних вимог Схеми сертифікації персоналу Європейської організації якості сприяє удосконаленню навчальних програм, міжнародному визнанню рівня підготовки фахівців і дозволяє покращити імідж та підвищити авторитет навчального закладу як у нашій країні, так і за її межами. Сертифікація є наступною сходинкою в отриманні освіти (після одержання дипломів, атестатів і посвідчень про освіту) і широко впроваджується зараз в усьому світі.

Визнання і авторитет національної системи освіти залежить від того, наскільки великий перелік підготовлених фахівців, кваліфікація яких підтверджена незалежною сертифікацією і визнається в межах Європейського співтовариства. В ЄОЯ зареєстровано більш 46500 фахівців з 25 країн Європи і 14 країн за її межами. Лідерами в процесі міжнародної сертифікації є Німеччина, Швейцарія, Австрія, Чехія та Італія. На даний момент цілий ряд країн Європейського Союзу активно готуються до переходу на Гармонізовану схему сертифікації персоналу.

Міжнародний сертифікат, отриманий разом з дипломом, сприяє міжнародному визнанню компетентності фахівця, його затребуваності на міжнародному ринку праці і соціальній захищеності. Це стає особливо актуальним напередодні вступу України до Світової організації торгівлі і є ще одним кроком на шляху до Європейського Союзу.

Фахівці різних країн, що мають міжнародні сертифікати ЄОЯ, володіють єдиною професійною мовою, легше досягають взаєморозуміння, більш ефективно взаємодіють, швидше досягають результатів і поставлених цілей. Це, у свою чергу, значно спрощує взаємовідносини партнерів, постачальників і замовників, членів трансконтинентальних корпорацій, що здійснюють свою діяльність у різних країнах світу. Для підприємств і їх клієнтів це дає впевненість у партнерських відносинах, у тому, що персонал відповідає найвищим вимогам.

Впровадження незалежної оцінки кваліфікації персоналу на основі міжнародних вимог ЄОЯ приводить до підвищення мінімальних вимог до фахівців. Насамперед, це стосується персоналу, що займає ключові позиції в організації або здійснює освітній процес. Такий підхід є основою посилення позицій організації на ринку, тому що робить більш надійними системи допуску персоналу до професійної діяльності, знижує ризик пропуску фахівця з невідповідною кваліфікацією, підвищує якість внутрішніх процесів.

Схема сертифікації персоналу в ЄОЯ передбачає:

1. Видачу Європейських сертифікатів з обов'язковим підтвердженням національним сертифікатом представника ЄОЯ (в Україні - це Українська асоціація якості).

2. Одержання сертифіката Аудитора можливе лише при наявності кваліфікації Менеджера та достатнього аудиторського досвіду (не менше 4 зовнішніх аудитів тривалістю не менше 20 днів), та успішно складеного екзамену за кваліфікацією Аудитор.

3. Одержання сертифіката Менеджера можливе при наявності практичного досвіду (не менше 4 років, з них не менше 2 років у сфері сертифікації), вищої освіти, достатнього обсягу підготовки та успішно складеного екзамену з кваліфікації Менеджер. Кваліфікації розрізняються за напрямками діяльності підприємства, наприклад: системи керування якістю, системи екологічного керування, системи харчової безпеки тощо.

4. Для кваліфікації "Спеціаліст з управління якістю" вимога до стажу роботи складає 1 рік.

Існує кілька шляхів підготовки сертифікованих фахівців. Такі як перша чи друга освіта або після підготовки в навчальних організаціях підвищення кваліфікації. У будь-якому випадку необхідне проходження процедури визнання відповідності навчального курсу (чи відповідної його частини) вимогам Схеми сертифікації персоналу ЄОЯ, навчання викладачів та їх атестація. Відповідність навчальних програм і лекційних матеріалів вимогам ЄОЯ офіційно підтверджується в процесі проведення експертизи навчальних програм та матеріалів і є підставою для включення навчального закладу до реєстру навчальних організацій, що відповідають вимогам ЄОЯ. Ця робота виконується ОСП УАЯ у межах відповідних угод і договорів.

Після успішної експертизи (якщо необхідно, на цьому етапі можливе деяке коригування програм з метою включення відсутніх тем) може проводитися сертифікація фахівців (у тому числі викладачів і підготовлених слухачів навчального закладу).

Процес сертифікації персоналу включає в себе експертизу особистих справ і проведення іспиту. Сертифікація проводиться за договорами і починається з подання заяв в ОСП УАЯ для сертифікації в Європейській організації якості. Експертиза особистої справи включає: перевірку наявності вищої освіти, достатньої підготовки за затвердженими програмами, достатнього практичного досвіду (у випадку заяв на придбання кваліфікації аудитора перевіряється наявність достатньої аудиторської практики). Сертифікат ОСП УАЯ видається у разі позитивної експертизи особистих

справ і успішно складеного іспиту. Дата іспиту заздалегідь узгоджується. Іспит складається з усної і письмової частин. Сертифікати можуть бути видані тільки тим фахівцям, що цілком задовольняють встановленим ЄОЯ вимогам до підготовки персоналу, які визначені в Настановах ЄОЯ.

Володіння компетентним персоналом є ознакою добре встановленого і фундаментального менеджменту компанії. Організації усіх видів будують плани для сьогоднішнього і завтрашнього дня. Вони безумовно і невідкладно мають потребу в добре навченому і досвідченому персоналі з якості у всіх аспектах цієї галузі знань.

Визнання компетентності на європейському рівні є величезною мотиваційною силою. Для гарантії порівнянності компетентності сертифікованих фахівців підхід EOQ ґрунтується на ясно описаній схемі сертифікації, що включає детальний опис компетентності і процедури для органів сертифікації. Сертифікат компетентності EOQ видається тільки за результатами успішно пройденого іспиту і спонукує його власника безупинно розвивати свою професійну компетентність. З сертифікатом EOQ ростуть можливості міжнародної кар'єри і вільного вибору роботи в європейських країнах.

Цінність сертифікатів компетентності EOQ полягає в наступних аргументах:

· Сучасний рівень - Тісні взаємини EOQ з ведучими європейськими і міжнародними організаціями: Побудовані на мережі компетентних експертів із усієї Європи, на їхньому величезному фонді досвіду, знань і методів. Спостерігається тенденція усе більшого впливу представників EOQ на формування і створення інноваційних інтерпретацій вимог завтрашнього світу шляхом активного залучення їх у роботу різних органів на європейському і міжнародному рівні, у т.ч. EA, IAF, ISO, CASCO, IPC.

· Професійне планування і розробка гармонізованих схем EOQ для сертифікації персоналу - схеми сертифікації EOQ використовуються як еталон для сертифікації і ре-сертифікації професіоналів. Схеми розроблені фахівцями з провідних організацій якості всієї Європи, що створює гарантію європейського гармонізованого професійного підходу й основу для взаємного визнання.

· Єдиний підхід - детально викладений і погоджений зміст нормативних документів EOQ: Специфікації компетентності - EOQ Competence Specifications (Co) і Схеми сертифікації - Certification Schemes (CS) мають для кожної кваліфікації чіткі описи робіт, які необхідно бути готовим виконувати при одержанні відповідної кваліфікації, вимог необхідних знань, навичок й умінь, а також вимог до процесу сертифікації персоналу. Разом з іншими документами EOQ органи сертифікації зостосовують схему EOQ, забезпечуючи гарантію гармонізованого підходу при сертифікації окремих осіб повсюдно у всій Європі.

· Європейські гармонізовані попередні вимоги до знань: попередні вимоги пов'язані зі змістом і тривалістю навчання і підготовки, які повинні бути продемонстровані і доведені кандидатом на сертифікацію, включаючи правила і процедури для визнання навчальних організацій. Ці правила визначаються в європейському гармонізованому підході й однаково застосовуються усіма залученими органами сертифікації персоналу.

· Європейські гармонізовані вимоги до практичного досвіду: Сертифікати EOQ визнаються як сертифікати компетентності, тому що вони видаються на основі виконання вимог до практичного досвіду, гармонізованих на європейському рівні і таких, що застосовуються усіма залученими органами сертифікації персоналу.

· Високий рівень компетентності екзаменаторів: екзаменатори, що діють від імені органів сертифікації персоналу і залучені у сертифікацію компетентності EOQ, виконувати ті самі високі вимоги EOQ до компетентності і дотримання екзаменаційних процедур.

· Справедливість, обґрунтованість і надійність оцінювання: всі органи сертифікації персоналу, що залучені в сертифікацію компетентності EOQ повинні виконувати вимоги стандарту ISO/IEC 17024 плюс цілий ряд додаткових вимог EOQ. Обгрунтованість, справедливість і надійність процесу оцінювання, встановленого органами сертифікації персоналу, підлягає моніторингу (контролю) національними органами акредитації і/чи EOQ шляхом періодичних аудитів.

· Гарантія триваючого розвитку компетентності. Термін дії сертифікатів компетентності EOQ обмежений. Для продовження терміну дії сертифіката власник сертифіката повинний періодично підтверджувати практичний досвід у сфері сертифікації і подальший професійний розвиток.

· Сертифікати компетентності EOQ визнані на європейському і міжнародному рівні: професіонали, що володіють сертифікатами компетентності EOQ і зареєстровані в базі даних професіоналів EOQ, є частиною зростаючої мережі більш, ніж 70 000 кваліфікованих експертів, що мають визнання компетентності на європейському і міжнародному рівнях. Вони мають доступ до європейської мережі експертів у різноманітних областях діяльності різних країн.

Для власників сертифікатів компетентності EOQ перевагами є:

· Сертифікати EOQ є знаком неперевершеної майстерності, що представляє Вашу компетентність у сфері сертифікаціїї на основі європейської гармонізованої схеми.

· Складання іспиту на рідній мові і застосовування сертифікату EOQ і відповідної картки, як паспорту професійної компетентності, по всій Європі поряд з такими ж сертифікатами, виданими будь-якими органами сертифікації EOQ у будь-якій країні.

· Сертифікація EOQ визнається у всій Європі і за її межами, що є перевагами в конкуренції і підвищенні можливості кар'єрного просування.

· Застосування сертифікатів EOQ може бути ефективно для залучення Вас у міжнародні види діяльності.

Для роботодавців компаній це:

· Гарантія гармонізованої компетентності працівників компанії - Сертифікати компетентності EOQ гарантують своїм власникам гармонізовану і порівнянну компетентність, незалежно від країни, де вони живуть і працюють.

· Мотивований і кваліфікований штат працівників - забезпечення кар'єрного розвитку сприяє збереженню штату.

· Удосконалює конкурентноздатність компанії - підсилює систему менеджменту організації, завдяки залученню конкурентноздатних працівників, власників сертифікатів компетентності EOQ.

· Оцінювання поточної інформації - критичний аналіз застосовності і корисності загальних принципів у конкретних

ситуаціях в компанії. Власники сертифікатів компетентності EOQ мають ряд навичок проведення аналізу проблем і засобів практичних рішень.

• Позитивна культура якості - оснащує вашу організацію професіоналами високого рівня якості. Власники сертифікатів компетентності EOQ підтримують керівництво у постановці культури постійного удосконалювання компанії.

Висновки. Таким чином, сертифікація, насамперед, дає формування елітної групи фахівців, мотивованих до постійного самовдосконалення необхідністю періодичного підтвердження кваліфікації. Без підтвердження у встановлений термін сертифікат, на відміну від диплома чи атестата, втрачає силу. Такі сертифікати, визнані в Європі і світі, перетворюються на могутній важіль і додатковий ресурс у конкурентній боротьбі.

Література

1.Якість освіти - проблеми й перспективи / О.Г. Величко, С.Й. Пинчук, С.Т. Плісковський // Проблеми освіти: Наук.-метод. зб. / Кол. авт. - К.: Наук.-метод. центр вищої освіти, 2003. - Вип. 34. - 341 с.

2.Колесников А.А. Всеобщий менеджмент качества. Учебное пособие / Колесников А.А., под общей ред. С.А. Степанова. - СПб.: Изд-во СПбГЭТУ "ЛЭТИ", 2001. - 200 с.

3.Ляшенко О.І. Якість освіти як основа функціонування й розвитку сучасних систем освіти / О.І. Ляшенко // Педагогіка і психологія. - № 1 (46), 2005. - С. 5-12.

4.Рамазанова-Стьопкіна О.А. Основи стандартизації, сертифікації та контролю якості: Курс лекцій / О.А. Рамазанова-Стьопкіна. - К.: Нац. авиац. ун-т, 2004.

5.Субетто А.И. Проблема качества высшего образования в контексте глобальных и национальных проблем общественного развития (философия качества образования) / А.И. Субетто. - Спб., Кострома, 2000.

УДК 657:[336.14:061.1

Беззубець Л.Л.,
викладач кафедри обліку, аудиту і контролінгу, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ВПЛИВ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

В статті розглянуто особливості комп'ютеризації бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання, а також висвітлено особливості вибору бухгалтерського програмного забезпечення. Розглянуто питання удосконалення ведення бухгалтерського обліку завдяки використанню сучасних технологій.

Ключові слова: *бюджетна сфера, бухгалтерський облік, облікова інформація бюджетних установ, спеціальний фонд, комп'ютеризація.*

В статье рассмотрены особенности компьютеризации бухгалтерского учета в современных условиях хозяйствования, а также освещены особенности выбора бухгалтерского программного обеспечения. Рассмотрены вопросы совершенствования ведения бухгалтерского учета благодаря использованию современных технологий.

Ключевые слова: *бюджетная сфера, бухгалтерский учет, учетная информация бюджетных учреждений, специальный фонд, компьютеризации.*

The article discusses the features Computerization of accounting in modern business environment, and highlights features of the choice of accounting software. The question of improving accounting, thanks to modern technology.

Keywords: *public sector, accounting, accounting information of budget institutions, special fund, computerization.*

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Даною проблематикою займалися такі вчені-економісти, як, Ф.Ф. Бутинець, М.Р. Лучко, Т.А. Писаревська, С.В. Свірко, Р.Т. Терещенко, А.М. Береза, Н.М. Хорунжак та інші. Аналіз досліджень та праць дає підстави стверджувати,що ця ділянка залишається недостатньо дослідженою і по сьогоднішній день. На даний час більшість малих бюджетних установ (особливо в сільській місцевості) продовжують використовувати традиційну ручну, або частково автоматизовану, форму ведення бухгалтерського обліку.

Мета. Розглянути особливості комп'ютеризації бухгалтерського обліку бюджетних установ в сучасних умовах господарювання, а також висвітлити особливості вибору бухгалтерського програмного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. В процесі економічного розвитку, в Україні відбуваються зміни у фінансовій системі держави, які супроводжуються різким погіршенням її можливостей забезпечувати соціальні гарантії та розвивати галузі соціальної, інституційної, наукової та інших сфер, які належать до бюджетних. Названі причини вимагають реформування бюджетної сфери та, безумовно, впливають на порядок ведення бухгалтерського обліку, форми й обсяги подачі звітної інформації, систему внутрішнього і зовнішнього контролю за використанням бюджетних коштів.

Перехід України від індустріального до постіндустріального суспільства, яке останнім часом починають трактувати як інформаційне означає не лише зміну сприйняття світу але й вихід на передній план методу аналізу в науковому пізнанні та ідеї безперервного прогресу в науці й техніці.

Індустріальне суспільство побудоване на інформації, що вимагає нових підходів до її формування та визначення критеріїв якості. Об'єктом особливої уваги стає бухгалтерський облік як основна інформаційна база.

Співробітництво України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових та інвестиційних ринках потребують відкритості та прозорості інформації з економічних питань, зокрема з питань бухгалтерського обліку, відповідності міжнародним стандартам. Реформування системи бухгалтерського обліку є складовою частиною заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового спрямування [6].

 © Беззубець Л.Л., 2011

Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах та реалізація ефективної облікової політики у сфері державних фінансів за умов переходу економіки до ринкових відносин посідають достатньо важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави.

Основною проблемою реформування бухгалтерського обліку в бюджетних установах є відсутність єдиних підходів до розробки дієвих механізмів удосконалення системи бухгалтерського обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатність розробленості питання переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Застосування комп'ютерних технологій дозволяє автоматизувати робоче місце бухгалтера й підняти на новий рівень процес реєстрації господарських операцій. Бухгалтер працює за комп'ютером в діалоговому (інтерактивному) режимі, використовує зворотній зв'язок в процесі обробки інформації і отримання відповідних вихідних документів. Саме така форма ведення обліку сьогодні необхідна в бюджетних установах. Адже це дозволить підвищити оперативність управління бюджетними ресурсами, посилити контроль за їх цільовим використанням.

Окрім цього, комп'ютеризація ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах є важливою передумовою створення єдиної інформаційної бази Державне казначейство - бюджетні установи. Вона зможе забезпечити ефективне управління ресурсами бюджетів як головними розпорядниками, так і розпорядниками нижчих рівнів, що передбачає оперативне та цільове використання зазначених ресурсів.

Основною метою діючої системи бухгалтерського обліку є не лише формування інформаційної бази, але й форматування й переформатування інформації для розробки проектів управлінських рішень, їх практичної реалізації та аналізу ефективності останніх. Для виконання переліченого комплексу робіт, в першу чергу, потрібні як швидкодія ЕОМ, так і наявність великого обсягу її пам'яті. Це вимагає розробки комплексного підходу до перегляду теоретичних і методологічних основ бухгалтерського обліку. На думку Л.О. Терещенко та І.І. Матієнко-Зубенко передбачається:

- уведення в практику методологічних основ бухгалтерського обліку, що відповідають ринковим відносинам із переходом на міжнародні стандарти обліку та аудиту;
- перегляд методологічних принципів обліку, що забезпечили б комплексне оброблення облікової інформації;
- удосконалення теоретичних основ бухгалтерського обліку з використанням інформаційних технологій;
- застосування новітніх інформаційних технологій та засобів спілкування;
- інтеграцію облікової інформації в єдиний інформаційний потік;
- розроблення єдиної інформаційної мови показників обліку, контролю та аудиту;
- впровадження в практику обліку питань оцінювання, планування та прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства;
- формування на основі автоматизації управлінських рішень [7, с.7-8].

Загалом процес удосконалення стосується саме технології обліку й опрацювання економічної інформації. Найбільш сучасними є автоматизовані інформаційні технології, здатні активно впливати на інтенсифікацію використання наявних ресурсів бюджетної сфери. У зв'язку з цим дослідження автоматизації процесів обліку, контролю та аналізу є особливо актуальними.

В цілому для визначення проблем та перспектив автоматизації обліку в бюджетних установах, необхідно визначити роль і значення удосконалення ведення бухгалтерського обліку доходів і видатків бюджетних установ, складання звітності тощо з метою уможливлення більш раціонального використання фінансових ресурсів та реформування бюджетної сфери, що, безумовно, впливає на порядок ведення бухгалтерського обліку, форми й обсяги подачі звітної інформації, систему внутрішнього і зовнішнього контролю за використанням бюджетних коштів.

Причини відставання суб'єктів бюджетної сфери від технічного прогресу і розвитку сучасних інформаційних технологій пов'язані, в першу чергу, з наявністю проблем економічного, інформаційного-правового та організаційно-технічного характеру. Інформаційні проблеми пов'язані з вибором інструментарію обліку, контролю та аналізу. їх вирішення вимагає обґрунтованого вибору системи та застосування необхідного і достатнього набору інформаційних технологій. В якості уточнюючої характеристики щодо програмного забезпечення вважаємо за доцільне враховувати таке: програма повинна бути гнучка в налаштуванні при незначних змінах, таких, як зміна норм видатків, мінімальної заробітної плати, розмірів відрахувань та нарахувань на фонд оплати праці, зміна тарифів на платні послуги, введення нових і вилучення окремих недоцільних рахунків з Плану рахунків.

Проте слід зауважити, що автоматизації обліку сприяє низка факторів, зокрема, таких, як прискорена комп'ютеризація суспільства, розвиток нових інформаційних технологій, наукові підходи щодо організації праці. Все це є основою для розробки і впровадження як відносно простих автоматизованих робочих місць (АРМ), спрямованих на вирішення конкретних локальних задач, так і комплексних автоматизованих систем управління (АСУ), які діють у великих підрозділах закладів, установ і організацій бюджетної сфери, де розв'язуються задачі різного спрямування [4].

Ринок програмного забезпечення в Україні недостатньо наповнений програмами, що спрямовані на забезпечення системи управління бюджетними установами і ведення обліку в них. Більше 20 наявних на українському ринку програм для комп'ютеризації бухгалтерського обліку свідчить про те, що в практичній роботі з ведення обліку підприємства використовують комп'ютерні програми, які відрізняються функціональним виконанням, способами налагодження, інтерфейсом, але побудовані за однією моделлю.

Її суть - уніфікація даних та подача їх у системі подвійного запису. Вона ускладнена і доповнена спеціальними допоміжними деталями, необхідними для відображення специфіки операцій різних ділянок обліку. Подвійний запис є універсальним механізмом, за допомогою якого можна адекватно відображати факти господарського життя.

Бухгалтерія - головне джерело і головний споживач інформації на підприємстві, тому зберігання даних у єдиному уніфікованому регістрі, побудованому на принципі подвійного запису, має сенс. Однак в окремих програмних продуктах ("Парус", "Лок-ОФФИС", Галактика) обробка та накопичення первинної документації спочатку здійснюється шля-

хом простої реєстрації, а потім виконується формування бухгалтерських проводок. [3, с. 173].

Питання, яке при цьому виникає, пов'язане з часом формування масиву бухгалтерських проведень: безпосередньо під час здійснення господарської операції, чи в кінці звітного періоду. Зокрема, в економічній літературі є пропозиції стосовно того, що на великих підприємствах, організаціях чи установах, де впроваджено комплексну комп'ютеризацію процесу виробництва й управління і де дані первинного бухгалтерського обліку одночасно використовуються всіма іншими технічними та економічними управлінськими структурами, можна обмежитись формуванням лише зведених проводок у кінці звітного періоду для складання фінансової звітності, а для потреб управління користуватися спеціальними аналітичними механізмами.

Таким чином, комп'ютерну інформаційну систему бухгалтерського обліку слід розуміти як сукупність елементів, які взаємодіють між собою в процесі опрацювання облікової інформації господарюючого суб'єкта. Загально прийнято, що її можна створювати як:

1. автоматизовану систему виконання окремих задач бухгалтерського обліку;
2. комплексну систему автоматизації бухгалтерського обліку;
3. складову частину загальної (інтегрованої) системи автоматизації процесу
4. управління господарюючим суб'єктом.

Перший варіант передбачає наявність та використання сучасної комп'ютерної техніки оснащеної, на жаль, розрізненими програмами. Запровадження такої системи потребує мінімальних фінансових витрат, однак при її експлуатації часто виникають проблеми по ув'язці окремих облікових показників. Найприкріше при цьому те, що помилки, які виникають у таких системах, як правило, внаслідок відсутності загальних довідників, складно виявляти і, відповідно, виправляти.

Основною відмінністю другого варіанту створення комп'ютерної інформаційної системи бухгалтерського обліку є необхідність розробки окремого регламенту (правил) колективної роботи бухгалтерії. Мова йде про документи, в яких мають бути чітко визначені такі моменти, як порядок роботи зі спільними даними, терміни, умови та порядок виконання окремих операцій, оскільки певні з них можна виконувати лише наперед в установленій послідовності.

Найвищою формою функціонування комп'ютерної інформаційної системи бухгалтерського обліку на рівні суб'єктів господарювання є її органічне входження у загальну систему управління ними. При цьому, від підприємства, організації чи установи вимагається ще жорсткіша регламентація порядку виконання робіт з обміну інформації між окремими структурними виробничими й управлінськими підрозділами. Адже в даному випадку облікові задачі вирішуватимуться одночасно із задачами, наприклад, оперативно-технічного обліку, планування, аналізу, прогнозування тощо.

Як справедливо зазначають В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан, чим більше підприємство та чим більше його співробітників зайнято в системі управління, тим складнішою є задача складання регламентів, що забезпечують узгоджену роботу усіх ланок управління [10, с. 154].

До використання сучасної комп'ютерної техніки відповідного програмного забезпечення, слід обережно підходити до будь-яких змін елементів його методу. В іншому випадку це призведе, по-перше, до втрати частини необхідної для управління інформації, по-друге, погіршить оперативність її опрацювання та використання в процесі підготовки проектів управлінських рішень і, по-третє, в кінцевому підсумку призведе до розбалансування усієї інформаційної системи бухгалтерського обліку.

Одним із напрямків удосконалення комп'ютеризації системи опрацювання бухгалтерської інформації є уніфікація її програмного забезпечення. Ця проблема властива для всього світового матеріального виробництва і, тим більше, для кожної окремо взятої країни.

Програмні продукти, представлені в даний час на ринку, різні за обсягом функцій, принципами побудови, технології ведення обліку, цінами тощо. Першим кроком при цьому має стати класифікація усіх використовуваних програм. Вона дозволяє користувачам правильно вибрати необхідний продукт, або ж перейти від використання однієї програми на іншу, а її виробникам - знайти своїх клієнтів.

В даний час на українському ринку представлені програмні продукти таких вітчизняних фірм, як: "СофтТАКСІ" (X-DOOR), "АБ-Система" ("Офіс-2000"), "Імпакт" ("Акцент-Бухгалтерія"), "Баланс-Клуб" (SoNet), "ТРАСКОсофт" (Trade Manager), GMS (Offise Tools), Глобал Аудит ("Quasi+Бухгалтерія"). Серед російських фірм лідерами, безумовно є "1С" (1С: Бухгалтерія") та "Парус" ("Парус-Підприємство").

Очевидно, що ефективність функціонування комп'ютерних інформаційних систем бухгалтерського обліку залежить не тільки від технічних характеристик засобів обчислювальної техніки, а й від її програмного забезпечення. Причому завдання вибору останнього ускладнюється суттєвими відмінностями у концепціях побудови програмних засобів, їх функціональної повноти, порядку адаптації до потреб конкретних користувачів тощо.

Вирішення основних питань розвитку системи бухгалтерського обліку сприятиме удосконаленню управління державними фінансами, поглибленню системи стратегічного бюджетного планування та системи контролю за процесом виконання бюджету.

Аналіз програмних продуктів за більшою кількістю ознак дозволяє користувачам, насамперед, розібратись у їх якості, функціонально-технічних можливостях, порівняти вартість і на цій основі вибрати ту, яка найбільше відповідає потребам господарюючого суб'єкта.

Повної уніфікації програмного забезпечення процесу автоматизації бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання досягти не вдасться в силу цілого ряду причин. Головна з них полягає у тому, що саме особливості програмних продуктів окремих виробників є рушійною силою технічного прогресу, тим елементом здорової конкуренції, який змушує їх запроваджувати у виробництво нові технічні напрацювання.

Програми, що використовуються для розв'язку найбільш загальних і поширених завдань бухгалтерії, хоч порівняно недорогі, однак часто потребують доопрацювання, прив'язки до умов діяльності конкретного підприємства.

Таким чином, очевидно, що автоматизована система бухгалтерського обліку - це інформаційний процес опрац-

ювання даних з використанням сучасної комп'ютерної техніки для одержання кінцевої інформації споживачу-спеціалісту. Він вимагає не лише відповідних технічних засобів, але й належної якості програмного забезпечення. Ефективне функціонування автоматизованої системи бухгалтерського обліку можливе лише за умов органічного поєднання в єдиному виробничому процесі технічних засобів для формування інформаційної облікової системи, їх програмного забезпечення та кваліфікованих зусиль персоналу обслуговування ЕОМ і персоналу системи управління об'єктом господарювання.

Висновки. Отже основними напрямами реалізації концепції подальшого розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах на даний час є:

- удосконалення системи бухгалтерського обліку, а саме: розроблення та запровадження єдиних національних положень бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;
- удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів шляхом нормативного визначення методології складення форм звітності та їх удосконалення, розроблення нових форм фінансової звітності з урахуванням особливостей кожної бюджетної установи;
- удосконалення методів консолідації фінансової звітності з використанням сучасних інформаційних технологій;
- створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачатиме модернізацію фінансово-бухгалтерських служб, уніфікацію програмного забезпечення, що використовується бюджетними установами;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб.

Реалізація цих заходів по вдосконаленню та розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах дасть змогу забезпечити створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

Формування автоматизованої інформаційної системи, яка б базувалася на рекомендованих принципах і позиціях, забезпечить оперативне вирішення задач обліку, контролю та аналізу, сприятиме якісному контролю за формуванням доходів і видатків бюджетних установ, забезпеченню ефективності використання фінансування та економії грошових і матеріальних ресурсів. В кінцевому підсумку це забезпечить зростання обсягів і якості наданих бюджетними установами послуг.

Література

1.Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затверджена постановою Кабінету Міністрів України.

2.Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник для навчання студентів ВНЗ / Бутинець Ф.Ф., Івахненков С.В., Давидюк Т.В., Шахрайчук Т.В., за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. - 2-ге видання., перероб. і доп. - Житомир: ПП "Рута", 2002. - 544 с.

3.Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / Івахненков С. В. - К.: Знання-Прес, 2003. - 349с.

4.Писаревська Т. А. Інформаційні системи в управлінні персоналом та економіки праці./ Писаревська Т.А та ін. - К.: КНЕУ, 2006. - 284 с.

5.Сушко Д. С. Застосування комп'ютерних технологій у ході проведення аудиту балансу / Д. С. Сашко// Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. - 2006. - № 2 (36). - С.116-122.

6.Свірко С. В. Бухгалтерський обліку бюджетних установах: методологія та організація: Монографія. / Свірко С. В. - К.: КНЕУ, 2006.-244 с.

7.Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку. Навчальний посібник / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. - К.: КНЕУ, 2005. - 187 с.

8.Утенкова К. О. Перспективи комп'ютеризації обліку в бюджетних установах / К. О.Утенкова // Облік і фінанси АПК. - 2006. - №8. - С.85 - 87.

9.Хорунжак Н. М. Комп'ютеризація обліку в бюджетних установах / Хорунжак Н. М., Сисюк С. В. [Електроний ресурс] / Режим доступу: http:// [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eir/2009_1/142-146]

10. Інформаційні системи і технології в обліку / В. Д. Шквір, А. Г. Загородній, О. С. Височан. - Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2003. - 268 с.

УДК 65.014.1:631.162:338.5

Дерев'янко С.І.,
к.е.н., доцент,
Гуренко Т.О.,
к.е.н., доцент,
Олійник С.О.,
к.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ "ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ" ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У даній статті розглядається проблема створення на підприємстві центрів відповідальності та ведення обліку у розрізі цих центрів. Проаналізовано підходи до побудови управлінського обліку на основі концепції "центрів відповідальності". Визначено можливості застосування методологічних напрацювань для ефективного прийняття управлінських рішень.

© Дерев'янко С.І., Гуренко Т.О., Олійник С.О., 2011

Ключові слова: *управлінський облік, центр відповідальності, витрати, управління, управлінські рішення.*

В данной статье рассматривается проблема создания на предприятии центров ответственности и ведения учета в разрезе этих центров. Проанализировано подходы к построению управленческого учета на основании концепции "центров ответственности". Определено возможности использования методологических наработок для эффективного принятия управленческих решений.

Ключевые слова: *управленческий учет, центр ответственности, затраты, управленческие решения.*

The problem of creation on the enterprise of centers of responsibility and conduct of account in the cut of these centers is examined in this article. Going is analysed near the construction of administrative account on the basis of conception of "centers of responsibility" and possibilities of projection of methodological works are certain in this sphere for effective practical application.

Keywords: *administrative account, center of responsibility, account after the centers of responsibility, management decisions.*

Постановка проблеми у загальному викладі та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Управління економічними процесами на підприємствах усіх форм власності потребує удосконалення. Зростання потоків оперативної інформації та необхідність приймати значну кількість адміністративних рішень створюють деякі перешкоди на шляху їх розвитку. Одним із шляхів подолання цих перешкод є перехід на децентралізовану систему управління.

Особливої актуальності останнім часом набуває облік за центрами відповідальності. Ведення аналітичного обліку витрат у розрізі таких центрів дозволяє вирішити ряд проблем, з якими зустрічаються підприємства, здійснюючи управління і контроль за господарською діяльністю виробничих підрозділів. Облік за центрами відповідальності допомагає виявити загальну суму економії (перевитрат) ресурсів, що споживаються, точно визначити кому належить заслуга в досягненні економії, на якій ділянці та через чию провину допущено перевитрату, сприяє, з одного боку, підвищенню рівня відповідальності керівників підрозділів, а з іншого - більшій свободі та ініціативі у прийнятті тих або інших управлінських рішень. Отже, здійснення обліку витрат за центрами відповідальності є об'єктивною необхідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. У науковому співтоваристві дедалі більше уваги зосереджується на питаннях з'ясування ролі та розробці рекомендацій щодо функціонування системи внутрішньогосподарського обліку. Про це свідчать праці Ф.Ф.Бутинця, С.Ф.Голова, М.В.Кужельного, М.Я.Дем'яненка, Г.Г.Кірейцева, М.В.Огійчука, П.С.Пушкаря, В.В.Сопка, Л.К.Сука, М.Г.Чумаченка та багатьох інших.

В економічній літературі не існує єдиної думки щодо тлумачення поняття "центр відповідальності". Деякі стверджують, що центр відповідальності - це частина організації, за якою акумулюється бухгалтерська інформація про діяльність такого центру [1, 2, 3].

Другі вважають, що центр відповідальності - це місце, де виникають правові відносини між учасниками господарських процесів [4].

На думку третіх центр відповідальності - це таке групування витрат, яке дозволяє поєднувати в одному процесі місця виникнення витрат: виробництво, цех, бригаду з відповідальністю керуючих ними менеджерів [5].

Зауважимо, що термін "центр відповідальності" доволі широко використовується у вітчизняній обліковій літературі, однак під ним переважно розуміють місце виникнення витрат. На наш погляд, центр відповідальності є більш широким поняттям. Місце виникнення витрат припускає лише контроль і відповідальність за станом витрат, а система центрів відповідальності припускає контроль за станом витрат, доходів, інвестицій, розподіл, делегування обов'язків і відповідальності між керівниками різних центрів відповідальності.

Цілі статті. Узагальнити теоретичні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених щодо підходів до побудови управлінського обліку на основі концепції "центрів відповідальності" та визначити можливість застосування методологічних напрацювань у цій сфері для ефективного прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На початку XX ст. у книзі Г.Емерсона "Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати" вперше висловлена думка про необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати підприємства. Було зроблено спробу виділити облік витрат виробництва у самостійний напрям облікової роботи. Почало набувати поширення в англомовній літературі, міжнародних стандартах з обліку і аудиту, практиці багатьох зарубіжних держав з ринковою економікою таке поняття, як "управлінський облік".

У перекладній літературі більшість фахівців вважають управлінський облік самостійним видом обліку, без якого не може обійтися сучасне підприємство.

У зарубіжній і вітчизняній теорії і практиці управлінського обліку не існує єдиної думки щодо термінів, понять та самої назви системи (підсистеми) "управлінський облік". Це пояснюється різними історичними особливостями розвитку і запровадження управлінського обліку в окремих країнах.

Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999р. законодавчо передбачено ведення двох видів обліку: бухгалтерського і внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. При чому, п. 5 ст. 8 цього Закону встановлено, що "підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрігосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій".

Визначити чіткий порядок організації управлінського обліку на кожному підприємстві не можна, але існують деякі фактори, які мають вплив на його побудову та принципи організації обліку для управлінських потреб.

Управлінський облік пов'язує процес управління з обліковими процесами. Щоб підняти свій статус, бухгалтер повинен правильно зрозуміти потреби керівників і сприяти їх задоволенню так само, як і покращувати техніку облікових розрахунків.

Отже, організація управлінського обліку на підприємстві відбувається в такі етапи.

На першому, методологічному етапі, обирається модель управлінського обліку, об'єкти та методи обліку витрат, елементи методу бухгалтерського обліку, які будуть служити для формування інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень (план рахунків управлінського обліку, склад калькуляційних статей тощо).

На другому, технічному етапі, обираються склад регістрів аналітичного обліку форми внутрішньої звітності, визначаються напрямки руху інформації в середині підприємства.

Третій, організаційний етап, передбачає розподіл обов'язків між працівниками в системі управлінського обліку.

Організація управлінського обліку на підприємстві також залежить від організаційної та виробничої структури. На організаційну структуру підприємства впливає ряд факторів, таких як:

- характер виробництва та його галузеві особливості, склад продукції, що випускається, технології виробництва, масштаб та тип виробництва, рівень технічної оснащеності підприємства;
- форми організації управління (лінійна, лінійно-функціональна, матрична);
- співвідношення між централізованою та децентралізованою формами управління;
- кваліфікація працівників тощо.

Виробнича структура підприємства відображає склад та структуру цехів, служб, їх потужність, форми побудови та взаємозв'язку на кожному рівні управління виробництвом. Вона обумовлена типом і масштабами виробництва, складністю технологічних процесів, ступенем та видами спеціалізації цехів тощо. Існує два типи виробничих структур: за продуктом і за однорідними технологічними операціями.

Виробнича структура за продуктом передбачає створення самостійних виробничих підрозділів, орієнтованих на виробництво та збут конкретних видів продукції, а організована за однорідними технологічними операціями - створення виробничих підрозділів, орієнтованих на виконання спеціальних технологічних операцій на однотипному обладнанні.

Отже, загальними принципами організації управлінського обліку є:

· задоволення потреб персоналу різних рівнів управління в необхідній для прийняття рішень інформації;

· обґрунтованість по відношенню до кожного виробничого підрозділу, де виникають відносини типу "витрати - обсяг діяльності - прибуток";

· узагальнення інформації за центрами виникнення витрат, відповідальності та рентабельності;

· контроль за обсягами виробництва, власними витратами та прибутком кожного підрозділу базується на використанні планів та кошторисів.

Система обліку за центрами відповідальності виникла у США в середині 30-х років XX ст. і була пов'язана із розробкою системи калькулювання змінних витрат.

Ефективність центру відповідальності визначається такими параметрами:

а) досягненням певних цілей;

б) ефективністю використання ресурсів. Центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі з мінімальною кількістю ресурсів є найбільш ефективним.

Для покращення контролю за витратами в практиці підприємств намітилися певні підходи до побудови аналітичних рахунків управлінського обліку:

· за центрами виникнення витрат;

· за центрами відповідальності за витрати, що виникають;

· за центрами рентабельності виробництва окремого продукту.

Побудова обліку витрат у відповідності до організаційної структури дає можливість пов'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних осіб (працівників, бригадирів, керівників дільниць тощо), оцінити результати діяльності кожного підрозділу та визначити їх вклад у загальні результати діяльності підприємства.

Кожен центр відповідальності повинен мати визначені цілі та завдання, в т.ч. і облікові. Робота має бути спрямована на пошук необхідної інформації та забезпечення нею осіб, які приймають управлінські рішення тоді, коли вона їм потрібна, та у такій формі, яка робить її придатною для практичного використання.

Виділення центрів відповідальності передбачає наявність механізму розподілу відповідальності. У системі управлінського обліку формується інформація щодо витрат, які є одним із основних об'єктів обліку. Оскільки витрати групуються та обліковуються за видами витрат, місцями їх виникнення та носіями, то важливого значення набувають такі об'єкти витрат, як місця виникнення витрат, центри витрат, центри відповідальності.

Управління витратами відбувається через діяльність людей, які повинні відповідати за доцільність виникнення того чи іншого виду витрат.

Адміністрація підприємства повинна вирішувати, у якому розрізі класифікувати витрати, наскільки деталізувати місця їх виникнення, як їх пов'язати з центрами відповідальності. Центри відповідальності здійснюють контроль за витратами в розрізі багатьох місць їх виникнення за умови, що витрати у них формуються під впливом даного центру відповідальності.

У рамках існуючих економічних відносин центри відповідальності поділяються на:

- аналітичні, що забезпечують аналітичний облік та деталізацію відповідальності за окремі витрати (є економічно необґрунтованими, оскільки не пов'язані із системою внутрішнього госпрозрахунку);

- госпрозрахункові - забезпечують контроль, відповідальність та зацікавленість у їх зниженні (якщо вони співпадають з місцями виникнення витрат, то обґрунтованого аналітичного обліку не ведуть, а використовують вже існуючу інформацію за місцями виникнення витрат).

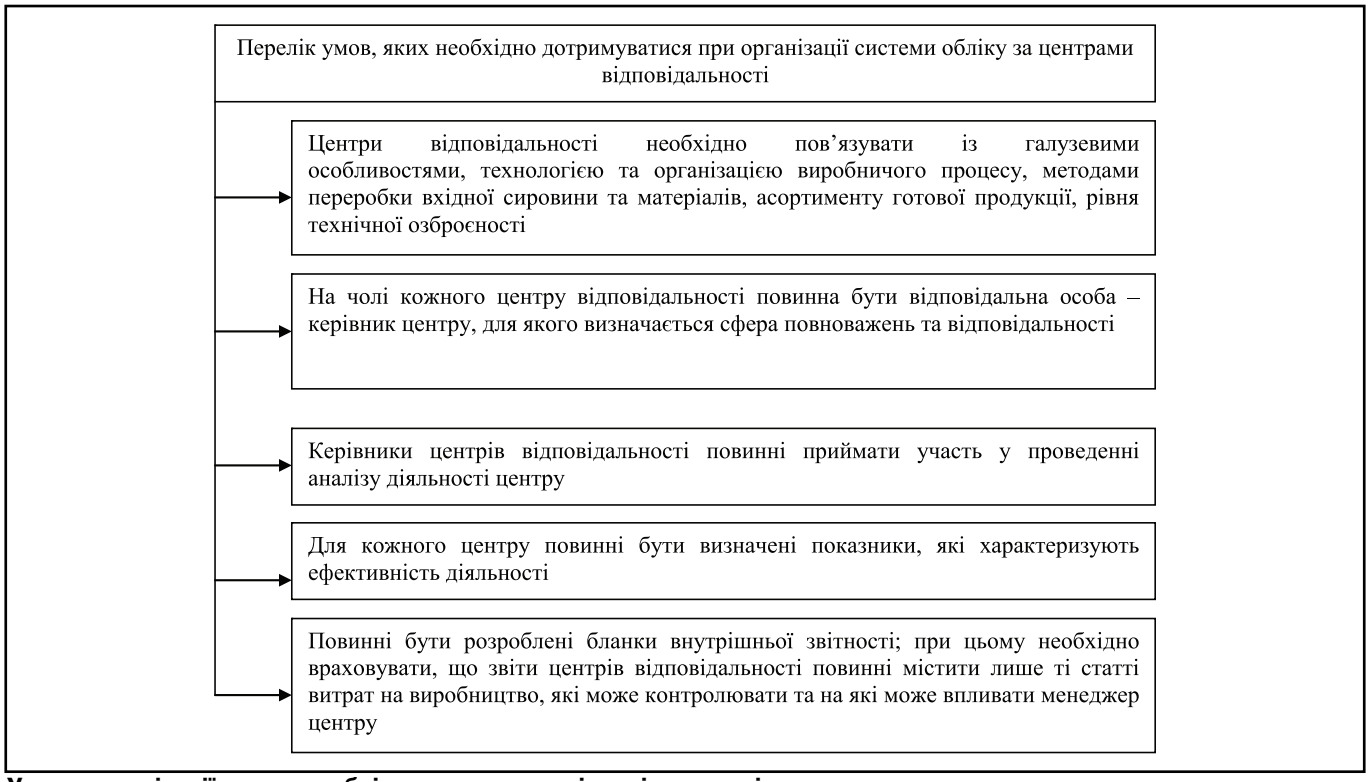
Як правило, центри відповідальності складаються з багатьох центрів та місць виникнення витрат різного рівня. Вони можуть представляти основні та допоміжні підрозділи підприємства. Як правило, в основних центрах відповідальності облік організовують у розрізі об'єктів витрат, а в обслуговуючих - за елементами.

Відповідно до організаційної структури підприємства повинен бути обов'язковий його поділ на центри відповідальності, адже визначений у організаційній структурі поділ підприємства на підрозділи передбачає закріплення за працівниками підрозділів конкретних функцій, повноважень, обов'язків, відповідальних осіб (керівників). Концепція обліку, контролю та аналізу за центрами відповідальності передбачає застосування до різних підрозділів відповідних цільових функцій, які найбільш ефективно стимулюють дані підрозділи в господарській діяльності підприємства. Облік за центрами відповідальності дозволяє кількісно співставляти та оцінювати внесок різних підрозділів у зміну кінцевих показників фінансових результатів підприємства і дає змогу побудувати ефективну систему стимулювання на підприємстві.

При створенні різних типів центрів відповідальності потрібно враховувати такі суб'єктивні аспекти як мотивацію, поведінку учасників, стимули тощо. Наприклад, менеджер центру прибутку матиме стимул приймати альтернативні рішення, які збільшують запланований для них рівень прибутку, а конкуренція між ними за ресурси дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства в цілому. Разом з тим, якщо підрозділи підприємства повинні тісно співпрацювати, то створення центрів прибутку може призвести до виникнення конфліктних ситуацій, а це буде загрожувати ефективності діяльності підприємства.

Отже, поділ організації на центри відповідальності визначається специфікою конкретної ситуації і відповідає таким вимогам (див. рисунок).

Отже, з точки зору здійснення функцій управління поділ підприємства за центрами відповідальності дозволить: централізувати управління витратами, здійснювати контроль за їх формуванням на всіх рівнях управління, встановлювати винних за виникнення виробничих витрат та, в кінцевому результаті, суттєво підвищувати економічну ефективність господарювання, підвищити якість планування і прив'язати систему матеріального стимулювання до результатів роботи центрів відповідальності.



Умови організації системи обліку за центрами відповідальності

Висновки. Створення центрів відповідальності дає змогу істотно підвищити ефективність виробництва, змінивши систему менеджменту. Центри відповідальності хоч і є самостійними, залишаються частиною цілісного організму великого підприємства. На наш погляд, ефективна діяльність на основі центрів відповідальності можлива у великих та середніх підприємствах (організаціях), де чітко встановлені сфери відповідальності та статті затрат і доходів для кожного потенційного центру.

Література

1.Керимов В. Э. Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации: Учебник. / Керимов В. Э. - 2-е изд.- М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2005.- 460 с.

2.Сухарева Л. А. Контроллинг - основа управления бизнесом. / Сухарева Л. А., Петренко С. Н. - К.: Эльга, Ника-центр, 2002. - 208с.

3.Уорд К. Стратегический управленческий учет. / Уорд К., пер. с англ., общ. ред. В.И.Мирюкова. - М.:ЗАО "Олимп-бизнес", 2002.- 448 с.

4. Управлінський облік: Навч.-метод. посібник. / Партин Г. О., Загородній А. Г., Ясінська А. І. - К.: Знання, 2006.- 235 с.

5.Лень В. С. Управлінський облік: Навч. посіб. / Лень В. С. - К.: Знання-Прес, 2003. - 287 с.

УДК 339.138

Дрок П.В.,
викладач кафедри економіки підприємства і економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ, ЙОГО ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено питання, які пов'язані з потребами суспільства у застосуванні маркетингу. Особлива увага приділена розвитку маркетингової діяльності, її проблемам і перспективам як в Україні так і у світі загалом.

Ключові слова: *маркетинг, маркетингові комунікації, ринок, попит, концепції маркетингу, ціноутворення, глобалізація, народне господарства, економічна структура.*

В статье исследовано вопрос, какие связанные с потребностями общества в применении маркетинга. Особенное внимание уделено развитию маркетинговой деятельности, ее проблемам и перспективам, в Украине и в мире в целом.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговые коммуникации, рынок, спрос, концепции, ценообразования, глобализация, народное хозяйства, экономическая структура.*

In the article investigational question, what societies related to the necessities in application of marketing. The special attention is spared development of marketing activity, its problems and prospects, in Ukraine and in the world on the whole.

Keywords: *marketing, marketings communications, market, demand, conceptions, pricing, globalization, folk economies, economic pattern.*

Актуальність дослідження. У сучасному світі все більше підприємств усвідомлює свою безпосередню залежність від суспільства і його потреб. Перехід економіки на ринкові відносини, поставив нові завдання і зажадав від підприємців нового підходу до принципів ведення бізнесу в цілому, який забезпечував би більш досконалі засоби виробничої і комерційної діяльності, їх здійснення на якісно новому рівні. Саме такий підхід стимулює використання досвіду маркетингу, його адаптацію до конкретних умов регіону і країни в цілому, який працює задля забезпечення задоволення потреб ринку, прискорення товароруху і підвищення дохідності виробництва і торгівлі.

Ступінь дослідження проблеми. Проблемою обгрунтування теоретичних концепцій розвитку маркетингу займаються такі всесвітньо0відомі вчені як: Роуз П., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Грейсон Дж., Котлер Ф., Кузьмін И.И., Красильников С.А., Романов А.Н. та ін. Однак проблема розвитку маркетингу в специфічних умовах ведення бізнесу в України залишається актуальною і малодослідженою.

Метою статті є дослідження теоретичних основ сучасного маркетингу та пошук шляхів вдосконалення ринку маркетингових послуг адаптованих до українських умов ринку.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг - це соціальний процес, метою якого є одержання за допомогою прямого обміну, або ринку, необхідних товарів і послуг як для окремих індивідів і соціальних груп, так і для підприємства [5].

Маркетинг як економічний процес, забезпечує контакт виробника і споживача, сприяє ефективності обмінів між ними, що відбуваються на ринку, раціональній орієнтації суспільного виробництва і відтворення. З цього погляду він є цілеспрямовуючим початком виробництва, засобом зведення до мінімуму невідповідності попиту і пропозиції.

Маркетинг встановлює і постійно підтримує не тільки товарний, але й інформаційний обмін між потенційними учасниками ринкових відносин. Потреба в ньому тим вища, чим більше виробників однорідної продукції протистоїть нужденним у ній суб'єктам. Як правило, ще до укладання угоди, підприємець намагається детально дослідити найменші нюанси споживчих переваг, а покупець, у свою чергу, експлуатаційні й економічні характеристики запропонованих товарів. За допомогою каналів комунікаційних мереж маркетингу відомості про стан попиту і пропозиції стають надбанням обох сторін. Акт купівлі-продажу відбувається лише в тому випадку, якщо продуцент і покупець домовляються про взаємовигідні умови контракту. Результат досягнутої угоди - перехід від виробника до споживача права на використання товару в обмін на інший товар або гроші [1].

Існує п'ять альтернативних концепцій маркетингу, кожна з яких відповідає певному етапу становлення маркетингу:

- удосконалення виробництва;
- удосконалення товару;
- інтенсифікація збутових зусиль;
- традиційна концепція маркетингу;
- соціально-етична концепція маркетингу [5].

Загальна тенденція еволюції зазначених концепцій - перенос акценту з виробництва товару на споживача й зростаюча орієнтація на проблеми споживача.

У залежності від особливостей фірми розміру, виду діяльності, персоналу та відповідно до своїх цілей, завдань і специфіки ринку розробляється концепція маркетингу, якої фірма дотримується в своїй діяльності. Слід здебільшого відзначити, що зазвичай важливо знайти у чистому вигляді ту чи іншу концепцію, оскільки маркетингова концепція фірми може мати риси декількох концепцій одночасно, в залежності від специфіки пропонованих ними товарів і контрольованих ринків.

Сучасний розвиток маркетингу в Україні відбувається в умовах соціально-економічних змін, що характеризуються динамізмом, високим ступенем невизначеності навколишнього середовища, суттєвими технологічними перетвореннями, які в значній мірі впливають і на маркетинг. Вказані процеси обумовлюють характер та закономірність його розвитку в усіх галузях народного господарства та економічних структурах країни [3].

Відносно теоретико-методологічних питань маркетингу, то на даному етапі його розвитку вважається, що створення теорії й методології маркетингу в основному завершено. Безумовно, можлива поява нових визначень маркетингу, конкретизація й доповнення його принципів і методів, однак такий розвиток теорії маркетингу не носить принципо-

© Дрок П.В., 2011

вого характеру і перш за все становить інтерес для теоретиків, а не для практикуючих працівників.

Пріоритетним завданням маркетингу вважається здатність передбачати майбутнє розвитку ринку, його зовнішнього та внутрішнього середовища, а підприємство на основі маркетингової діяльності може отримати стратегічну конкурентну перевагу та створити передумови для адекватної реакції на зміни й обумовити цілеспрямований вплив на зовнішнє середовище та активне його формування. Сучасний маркетинг повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень, в центрі яких завжди повинен бути споживач. Нові продукти можуть створити нові ринки, а на існуючих ринках допомагають потіснити конкурентів. Якщо раніше пріоритети віддавалися мінімізації ризику виходу на ринок з новим продуктом, то на сьогодні пріоритети зміщуються у бік прискорення виходу на ринок, прагнення стати на ньому піонером, що, як правило, сприяє збільшенню сегменту ринку. Втрати від пізнього виходу на ринок можуть суттєво перевищувати втрати від недостатньої ефективності нових продуктів.

Швидкість та гнучкість у прийнятті продуктових рішень для багатьох підприємств є одним з цільових орієнтирів. Але створювати конкурентну перевагу відносно продукту все важче, хоча розробці нових продуктів приділяється багато часу. Маркетологи успішних американських підприємств підкреслюють важливість максимально точного знання свого споживача з використанням методів зворотного зв'язку, що відповідають вимогам підприємства. В українській практиці ж підприємства, як правило, ставляться до споживачів як до чогось середнього між засобами задоволення власних амбіцій та неминучою необхідністю підлаштовуватися під ринкові умови. Менеджмент таких підприємств найчастіше просто делегує турботу про покупців команді, яка займається продажами, тобто, в найліпшому разі, український маркетинг має "функціональний характер" [4].

Діапазон економічних явищ, що впливають на маркетингову діяльність, змінюється залежно від розвитку ринку, виробництва послуг та потреб і, відповідно до цього, з'являються нові елементи маркетингу, переглядаються напрями та зміст традиційних методів управління. Завдання маркетингу зводиться не тільки до реалізації вже вироблених послуг, а доповнюється впливом на споживача, на формування його потреб з урахуванням можливостей розширюваного виробництва зі створення нових послуг. На думку вченого І. Ансоффа "... ринкова культура, яка раніше лише реагувала на зміни, має стати агресивною, передбачаючою потреби покупців та спрямованою на творче створення способів їх задоволення" [3].

Тому все більшою стає потреба у концентрації розрізнених елементів управлінської діяльності, пов'язаної з впливом на рівень та структуру попиту, в єдине ціле. Погодження та реалізація інтересів суб'єктів ринку, насамперед споживачів та постачальників послуг може зменшити дисбаланс між попитом і пропозицією та якістю функціональної дії послуги.

Маркетинг, що робить акцент на масовості, все в частіше поступається місцем маркетингу, орієнтованому на невеликі сегменти, які в сучасний час все в більшій мірі трансформуються у ринкові ніші. Цей маркетинг орієнтований на цінності досить конкретних груп споживачів. Як результат, посилилась значимість індивідуального налаштування продуктів під конкретних споживачів, що передбачає хороші знання споживачів та індивідуалізоване ставлення до них. Все частіше практикується встановлення зворотного зв'язку з споживачами після купівлі [1].

Останнім часом в Україні маркетинг упевнено завойовує ринкові позиції як джерело, що дає змогу створювати й підтримувати певні стандарти людського життя. Він базується на основі таких принципів:

- досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності відповідно до довгострокових цілей підприємства, тобто отримання прибутку від реалізації запланованої кількості й асортименту продукції;
- орієнтація не лише на поточний, а й на довгостроковий результат діяльності підприємства, що вимагає особливої уваги прогнозним дослідженням виробництва й ринку;
- застосування у взаємозв'язку тактики та стратегії активного пристосування до вимог споживачів;
- цілеспрямований вплив на попит споживачів з метою його належного формування;
- комплексність, тобто здійснення різноманітних маркетингових дій як системи взаємозалежних заходів.

Рівень ефективності маркетингової діяльності необов'язково визначається результатами поточної діяльності. Висока ефективність, в першу чергу, повинна визначатись тим, що підприємство виважено проводить маркетингову політику у стратегічному масштабі. Звідси випливає необхідність приділяти велику увагу проблемам росту бізнесу. В сучасних ринкових умовах рости менш ризиковано, ніж не рости. Але не кожен ріст є виправданим. Потрібно, щоб він приносив хороші результати, щоб був збалансованим. Баланс має базуватися в зростанні ринкової вартості підприємства, наявності вільних коштів та прийнятному ризику ведення даного бізнесу. Так, згідно з визначенням П. Доля, маркетинг - це процес управління, мета якого полягає у максимізації доходів акціонерів шляхом розробки та реалізації стратегій для побудови довірчих відносин з цінними для підприємства покупцями [4].

З точки зору посилення значимості стратегічної орієнтації в цілому, та маркетингу зокрема, слід відзначити тенденцію розвитку різноманітних партнерських відносин і, перш за все, з існуючими споживачами. Адже значно важче завоювати нових споживачів, ніж підвищити ступінь лояльності існуючих. Існуючих споживачів легше зацікавити новими продуктами та методами їх просування. Доцільно залучати споживачів до розробки нових продуктів, реклами, методів стимулювання продажів тощо.

Слід відзначити розвиток партнерських відносин між всіма групами впливу на підприємстві (акціонерами, керівниками, персоналом та іншими), що необхідно для вибору правильних напрямків розвитку підприємства та забезпечення їх ефективної реалізації.

В сучасних умовах акцент в діяльності підприємств зміщується з виробництва та продажу продуктів на вибір цінностей, їх створення та передачу споживачам і, як результат, перехід на маркетинг, що спонукається споживачем [1].

У маркетингу, що спонукається продуктом, продукт зазвичай створюється для великої групи споживачів, часто використовується масовий маркетинг. Маркетингова діяльність швидше орієнтована на залучення нових споживачів, аніж на утримання існуючих.

У маркетингу, що спонукається споживачем, у якості головного принципу організації діяльності підприємства розгля-

даються сегменти споживачів. Більше не існує ринків для продуктів, які трішки подобаються всім, - є лише ринки для продуктів, які сильно подобаються комусь. Звідси - посилення ролі сегментування шляхом проведення спеціальних якісних та кількісних досліджень. Зростає значимість аналізу споживчої цінності продуктів, що продаються. Під споживчою цінністю розуміється вигода споживача за відрахуванням його витрат на придбання та використання даного продукту. Додаткова цінність повинна перевищувати додаткові витрати. Цим цілям служить аналіз "витрати-цінність", спрямований на порівняння цінності та всіх витрат. Наприклад, можна купити більш дорогу вантажівку, яка рідше ламається [2].

Сучасний маркетинг в Україні повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень. Маркетингові зусилля мають бути спрямовані на розробку і пропозицію такого продукту, про який споживач ще не знає. В центрі нововведень завжди повинен бути споживач. Для того, щоб знати свого споживача рекомендується застосовувати сучасні технології.

Сучасні тенденції розвитку партнерських відносин обумовили появу та швидкий розвиток маркетингу відносин, тобто такого виду маркетингу, в основі якого лежить побудова взаємовигідних відносин з ключовими партнерами: споживачами, постачальниками, оптовими та роздрібними торговцями. В сучасних умовах акцент в діяльності підприємств зміщується з виробництва та продажу продуктів на вибір цінностей, їх створення та передачу споживачам і, як результат, перехід на маркетинг, що спонукається споживачем.

Висновки. На завершення доцільно додати, що у багатьох високо розвинених країнах світу звички, наміри і поведінку економічних суб'єктів формує культура маркетингу, тобто ефективне його регулювання, правильна організація та підвищення виробництва і дохідності. Поняття "маркетинг" є дуже складним, тому його використання та запровадження потребує глибоких знань та правильного розуміння суті явищ, які пов'язані з ним. Тому необхідно ґрунтовно вивчати дану сферу економіки, покращувати її функціонування, усувати усі проблеми, які гальмують та пригнічують її розвиток в Україні, оскільки саме ця діяльність допоможе нам вийти на дещо вищий, прогресивніший та продуктивніший етап економічного розвитку нашої держави.

Література

1. Голубков Е. П. Современные тенденции развития маркетинга / Голубков Е. П. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа к ресурсу: http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-4/01.shtml

2. Белявцев М. І. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. Белявцева М. І., Воробйова В. Н. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 407 с

3. Павленко А. Ф. Маркетинг. Підручник. / Павленко А. Ф., Войчак А. В - К.: КНЕУ, 2003. - 246 с.

4. Циганкова Т.М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу / Т. М. Циганкова /// Маркетинг в Україні. - 2004. - №2. С 31-36.

5. Основы маркетинга. / Котлер Ф., Вероника Вонг, Джон Сондерс и др. - 4-е европейское издание - Principles of Marketing: European Edition 4th. - М.: Вильямс, 2007. - С. 1200.

УДК 330.33.012:669(477)

Горошкова Л.А.,
к.ф.-м.н. Запорізького національного університету

ЕКОНОМІЧНА ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ТА ЗАБЕЗПЕЧУЮЧИХ ГАЛУЗЕЙ

У статті розглянуті особливості циклічного характеру взаємозв'язку залізорудної і коксохімічної галузі з циклами розвитку чорної металургії. Встановлено наявність малих економічних циклів у розвитку чорної металургії і забезпечуючих галузей - коксохімічної і залізорудної, тривалість яких складає 2-4 роки.

Ключові слова: *циклічність розвитку, чорна металургія, динаміка розвитку галузі, економічний цикл, економічна безпека.*

В статье рассмотрены особенности циклического характера взаимосвязи железорудной и коксохимической отрасли с циклами развития черной металлургии. Установлено наличие малых экономических циклов в развитии черной металлургии и обеспечивающих ее отраслей - коксохимической и железорудной, продолжительность которых составляет 2-4 года.

Ключевые слова: *цикличность развития, черная металлургия, динамика развития отрасли, экономический цикл, экономическая безопасность.*

In article the peculiarity of cyclical interdependency of the development of the black metallurgy, market of mining and processing raw, coke and chemistry industry's is developed. The small economical cycles in the development of national black metallurgy with aim of provide the economical safety in the transformation economics were described; the length of the cycles is 2-4 years.

Keywords: *cyclical interdependency of the development, black metallurgy, development of the industry, economic cycle, economic security.*

Постановка проблеми. Відомим є факт циклічного характеру економічного розвитку. Дослідження циклічного характеру економіки постійно перебувають у центрі уваги економістів, бо саме якість та адекватності тих чи інших оцінок та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації, впливає на обґрунтованість стратегічних рішень на макро- та мікрорівні. Універсальних економічних моделей і методів, здатних чітко визначати наближення спаду в економіці, не створено. З досвіду останнього десятиліття, усі великі економічні спади в різних країнах світу (Мексика - 1995 р., країни Південно-східна Африка - 1997/98 рр., Японія - 1992/93 рр., 1998/99 рр, 2001 р., США - 1991/92 рр., 2001/02

© **Горошкова Л.А., 2011**

рр. і багато інших) були повною несподіванкою як для правлячих кіл і економістів цих країн, так і світового співтовариства. У цій ситуації економічна політика країн була спрямована на те, щоб вивести економіку зі спаду, що почався, замість того, щоб запобігти цьому небажаному явищу.

У зв'язку з цим представляє інтерес дослідження взаємозв'язку економічних циклів на мезо- та макрорівні з метою прогнозування динаміки розвитку як на рівні національної економіки, так і на рівні її галузей.

Аналіз основних публікацій. Проблемами коливань економічних циклів займалися різні вчені, серед яких варто виділити Н.Д.Кондратьєва, Д.М.Кейнса, С.Кузнеця, І.Фішера, Дж.Міля, С.Сісмонді, Т.Веблена, М.І.Туган-Барановського, А.Маршала, К.Маркса, Й.Шумпетера, А.Гальчинського ін. [1-12].

Природа економічних коливань до кінця не вивчена, ще в 1898 р. економіст Дж. Бейтс Кларк говорив: "У сучасному світі на економічні цикли дивляться приблизно так, як давні єгиптяни - на розливи Нілу. Це явище повторюється через деякі проміжки часу, має найважливіше значення для всіх, а його дійсні причини сховані від погляду". За минулі сто років з'явилась безліч теорій, що пояснюють дане явище, були виявлені певні закономірності коливань економічної кон'юнктури, але, ця тема і дотепер залишається дискусійною.

Постановка завдання. Актуальність досліджень зумовлена тим, що в сучасних умовах питання економічної безпеки набувають особливого значення насамперед для країн, економіка яких знаходиться у стадії трансформації. Економічна безпека країни, як економічна категорія, формується за рахунок господарського комплексу, або національної економіки країни, і є сукупністю взаємопов'язаних галузей, що відрізняють її національне господарство від господарств інших країн. Економічна безпека є запорукою стабільного розвитку однієї з провідних галузей економіки - металургійної галузі, що забезпечує 27% ВВП країни та приносить близько 40% валютних надходжень.

Основнім завданням роботи є дослідження взаємозв'язку циклічного характеру розвитку економіки України та однієї з її провідних галузей - чорної металургії, що забезпечить можливість моделювати економічні процеси на рівні галузі економіки та прогнозувати основні параметри її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незалежно від економічного типу країни, основною задачею економічної політики є досягнення макроекономічної рівноваги у короткостроковому та довгостроковому періоді. Але слід пам'ятати, що загальна економічна рівновага це певною мірою абстракція, ідеал економіки. В реальній дійсності відбуваються її відхилення, що надають розвитку економіки циклічний характер. Циклічність є універсальною та загальною формою руху усіх економічних процесів незалежно від того, на яких рівнях економіки вони відбуваються. Циклічність - це прояв одного з механізмів ринкової саморегуляції.

Економічний цикл - це сукупність постійних фаз стану економіки - розширення та скорочення обсягів виробництва, тобто це періодичні, хвилеподібні коливання ділової активності. Економічний цикл є чергуванням піднесення і спаду рівня ринкової активності впродовж кількох років. Економічні цикли можуть відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю, але всі вони мають одні й ті самі фази. Тобто під економічним циклом слід розуміти період часу між двома найвищими або найнижчими точками розвитку економіки.

За критерієм тривалості, в економічній теорії [2] виділяють малі (короткострокові) цикли - 3-4 роки, середні - 7-13 років та великі (довгі хвилі) - 45-60 років, крім того виділяють вікові циклічні коливання.

У науковій літературі [10-19] найбільша увага приділяється саме так званим "довгим хвилям" та середнім (промисловим) циклам.

"Довгі хвилі" М.Д.Кондратьєва пов'язані із технічним прогресом та структурними змінами в економіці, викликаними необхідністю оновлення елементів промислової інфраструктури.

У класичному трактуванні середні цикли мають чотири фази: спад (криза), депресія, пожвавлення та піднесення. Щодо особливостей цих циклів, то К. Жугляр [10] вважав їх тривалість 7-12 років, і до особливостей відносив коливання ВВП, інфляцію та рівень зайнятості населення, а причиною - необхідність оновлення засобів виробництва. К.Маркс [10] також вважав, що їх причиною є необхідність періодичного оновлення основного капіталу, а тривалість цих циклів - 10-14 років. С.Кузнець розглядав ці цикли, як цикли будівельні і пов'язував з необхідністю поновлення виробничих споруд та житлового фонду, тривалість циклів - 15-20 років [10].

Малі або короткі цикли досліджував Дж.Кітчін [10], існування яких він пов'язував з порушенням рівноваги на споживчому ринку, необхідністю оновлення товарів тривалого користування і, як наслідок коливання рівня вкладень у товарні запаси. Особливістю цих циклів є те, що замість надвиробництва товарів, існує надвиробництво виробничих потужностей, і, як наслідок - їх недозавантаження. Такі цикли характеризуються меншою тривалістю фази кризи і суттєво менш тяжкими наслідками спаду виробництва.

Дотепер мова йшла про економічні бізнес-цикли щодо економічної системи (світової чи національної) у цілому. Але це явище спостерігається й у підсистемах, іншими словами, воно притаманне різним галузям народного господарства. Однак, набір індикаторів, що характеризують кон'юнктуру кожної конкретної галузі, буде вже іншим.

Проведемо дослідження особливостей циклічного розвитку економіки України впродовж 1991 - 2010 років. На рис. 1 наведені дані щодо темпів зростання ВВП та інвестицій в 1991 - 2010 роках.

З рисунка бачимо, що впродовж цього періоду відбувалися коливання показників темпів зростання і ВВП, і інвестицій. Крива показників темпів зростання ВВП має максимуми у 1995, 1997, 2001, 2004 та 2007 роках; мінімуми - у 1994, 1996, 1998, 2002, 2005, 2009 роках. Крива показників темпів зростання інвестицій у країні має максимуми у 1994, 1997, 2001, 2004 та 2007 роках; мінімуми - у 1995, 1998, 2002, 2005 та 2009 роках.

Ці коливання, на наш погляд, є малими циклами, тривалість яких складає 2-3 роки, що пов'язані з відновленням економічної рівноваги на споживчому ринку та масовим оновленням товарів тривалого користування. Ці цикли називають циклами запасів.

Якщо здійснити апроксимацію та згладжування кривої показників темпів зростання ВВП та інвестицій поліноміальною функцію (з використанням лінії тренду), то отримаємо відповідні криві, наведені на рис. 1.

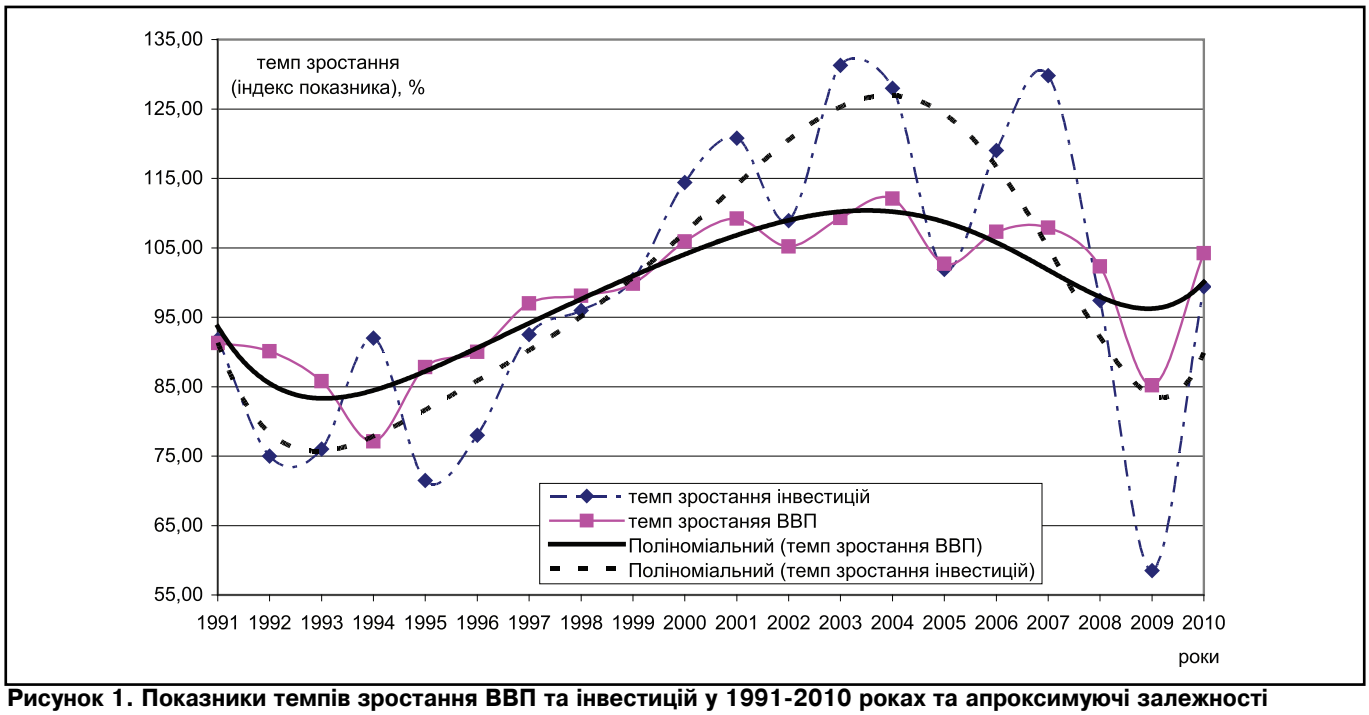


Рисунок 1. Показники темпів зростання ВВП та інвестицій у 1991-2010 роках та апроксимуючі залежності

Рівняння цих кривих для темпів зростання ВВП має вигляд:

$$y = -6\times10^{-5}x^6 - 0{,}7372x^5 + 3686{,}4x^4 - 1\times10^{7}x^3 + 1\times10^{10}x^2 - 1\times10^{13}x + 4\times10^{15} \quad (1)$$

Враховуючи, що $R^2 = 0{,}8064$, рівняння адекватно описує залежність (1).

Для темпів зростання інвестицій:

$$y = 0{,}0002x^6 - 2{,}2269x^5 + 11134x^4 - 3\times10^{7}x^3 + 4\times10^{10}x^2 - 4\times10^{13}x + 1\times10^{16} \quad (2)$$

$R^2 = 0{,}6897$, тому можна стверджувати, що рівняння адекватно описує залежність (2).

З наведених даних можна зробити висновок, що в економіці України у 2009 році завершився перший (з моменту планування економіки, як самостійної держави) повний середній цикл, що почався у 1994 році (цикл між двома кризами), тривалість якого складає 15 років. Тривалість циклу визначена як період часу між двома сусідніми мінімумами апроксимаційних кривих, що і віддзеркаленням середніх циклів розвитку економіки.

Співпадіння тенденцій зміни апроксимаційних кривих темпів зростання ВВП і інвестицій, підтверджує той факт, що середні цикли в економіці пов'язані з коливаннями інвестиційної активності.

Проаналізуємо основні тенденції у розвитку чорної металургії та забезпечуючих її галузей. Побудуємо залежності темпів зростання показників чорної металургії та забезпечуючих її галузей - коксохімічної та залізорудної (рис. 2) впродовж 1991 - 2010 років. Як бачимо, ці показники також змінюються циклічно.

Максимуми зростання були досягнуті у 1992, 1995, 1997, 1999, 2002, 2004 та 2007 роках; мінімуми - у 1994, 1996, 1998, 2001, 2003, 2005, 2009 роках.

Отже періодичність складає 2-3 роки і можна констатувати наявність малих циклів у розвитку галузей.

Але доцільно звернути увагу на причини особливостей у тенденціях розвитку перелічених галузей за певні періоди.

В період з 1991 по 1995 рік наявна кореляція між темпами розвитку чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузі, причина цього - домінування державної власності у вказаний період і, як наслідок жорсткого державного регулювання у провідній галузі економіки країни.

У 1995 році почались приватизаційні процеси у чорній металургії: у 1992 році 88,6% підприємств галузі були у державній власності, у 1995 році - навпаки, 53,3% були у приватній власності. До 2000 року частка приватної власності збільшилась до 93%. В той час, як залізорудна та коксохімічна галузі залишалися у державній власності. Результати цих процесів представлені на кривих, зображених на рис. 2. Зростання у 1995 та спад у 1996 році коксохімічної та залізорудної галузей не позначились на зростанні економічних показників чорної металургії, в якій спостерігався підйом з 1994 року до 1997 року. Тобто впродовж 1995 - 2000 років, з одного боку активізувались приватизаційні процеси і вони відбувалися у перелічених трьох галузях неоднаково. З іншого боку, на нашу думку, темпи зростання у чорній металургії у 1999 році (в той час, коли у коксохімічній та залізорудній галузі був спад), і відсутність яскраво вираженого спаду у 2001 році, який проявився тільки у 2003 році є наслідком державного регулювання.

Для теоретичного обґрунтування існування малих циклів розвитку чорної металургії та забезпечуючих галузей - зокрема коксохімічної та залізорудної, доцільно використати класичний підхід. Зміни цін забезпечують постійну рівність величини попиту обсягу пропозиції, у випадку ж класичного підходу, що припускає фіксований характер цін у короткостроковому періоді, обсяг виробництва залежить від попиту на товари. У свою чергу, попит піддається впливу монетарних і податкових факторів. Вплив цих факторів - результат реалізації бюджетно-фіскальної і кредитно-грошової політики у державі.

Тенденції розвитку чорної металургії у 1999 - 2002 роках, на наш погляд, і є проявом впливу фіскальної політики держави (рис. 2). У складній ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках, що склалася у 1998 році (різкий спад),

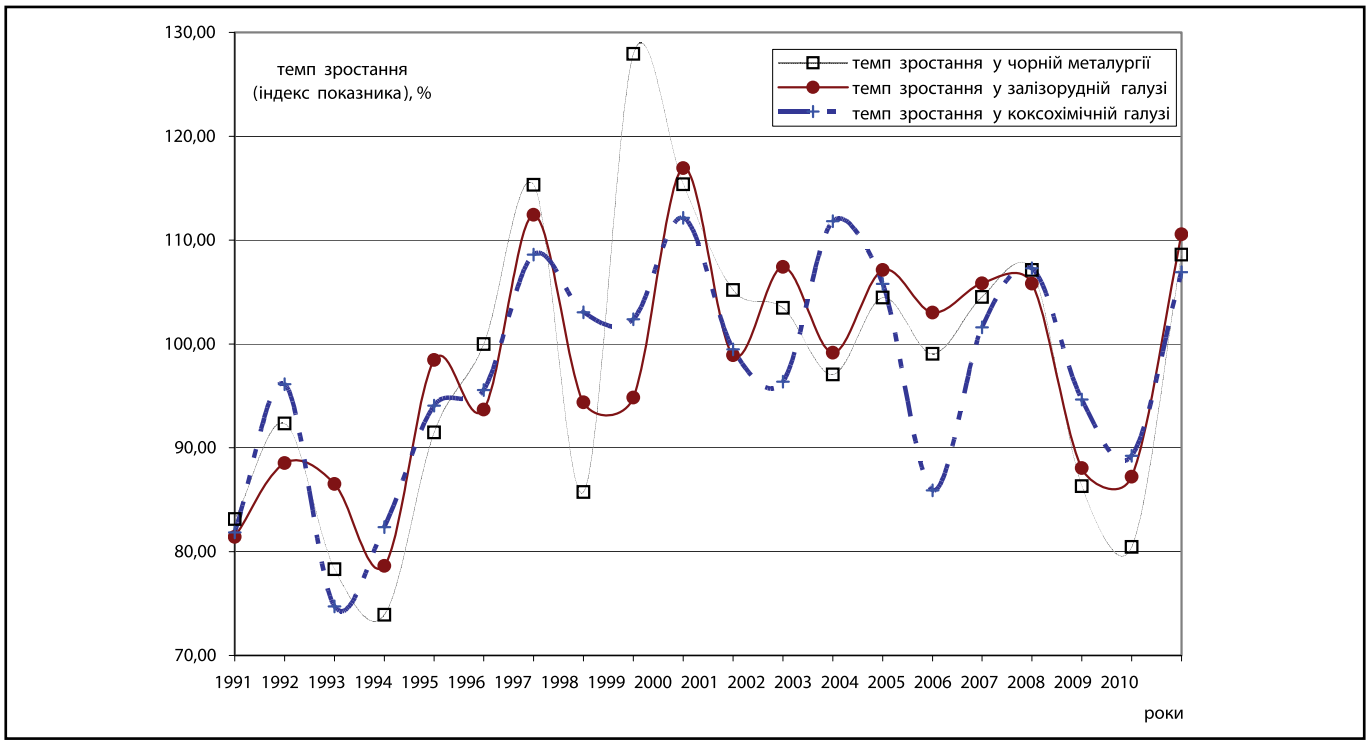


Рисунок 2. Темп зростання (індекси промислового виробництва) чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузі України у 1991-2010 рр.

на державному рівні здійснювався пошук ефективних заходів з метою подолання наслідків фінансової кризи для гірничо-металургійного комплексу країни. Тому саме у той момент була прийнята постанова Верховної Ради України від 06.10.98 р. №166 "Про заходи щодо подолання кризового стану в гірничо-металургійному комплексі України" і прийнятий Закону України "Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України", метою якого було створення економічних умов для підвищення конкурентоспроможності української металопродукції, розширення експортного потенціалу, стабілізація і поліпшення фінансового становища металургійних підприємств. Положення Закону передбачали списання нарахованих пені і штрафів за невчасну сплату платежів до бюджету; зниження ставки податку з 30% до 9%; зменшення в 2 рази відрахувань в Державний інноваційний фонд; дозвіл використовувати підприємством 70% коштів від збору за забруднення навколишнього середовища і т.ін. В умовах експерименту отримали можливість працювати 14 з 22 підприємств, що входили до складу ВГО "Металургпром".

За весь період дії економічного експерименту підприємства отримали податкові пільги на суму 1879,7 млн. грн., з яких більш 80% спрямовано на поповнення власних оборотних коштів, більш 11 % - на технічне переозброєння, а також на проведення природоохоронних заходів.

У бюджет було перераховано 2873,7 млн. грн. Істотно покращилася дисципліна розрахунків за спожиті ресурси. Частка розрахунків коштами зросла з 5,7% до 95,5%. Була практично ліквідована заборгованість по заробітній платі. Стабілізувався рівень виробництва. В умовах дії експерименту збільшилося виробництво: агломерату на 16%; чавуну на 15%; сталі на 23%; прокату на 27%; феросплавів на 41%. В результаті зниження податкового тиску, поряд із зростанням натуральних показників, зріс чистий доход (виторг) від реалізації продукції металургійних підприємств більш ніж на 56%, феросплавних - більше 90%. Зростання виробництва і виторгу від реалізації досягнуті в основному завдяки головній умові експерименту - пільговому оподаткуванню прибутку. Власні оборотні кошти підприємств ВГО "Металургпром" на 01.10.01 складали 880,95 млн. грн. на відміну від їхнього негативного значення за станом на 01.07.99 р. (- 2700,69 млн. грн.). Однак, на 01.01.02 р. наявність власних оборотних коштів становила вже 67,4 млн. грн. Тенденція зниження ефективності господарської діяльності підприємств у 2001 р. намітилася ще в IV кварталі 2000 р., коли відбулося зростання цін на сировинну і паливно-енергетичні ресурси, і, одночасно з'явилися перші ознаки погіршення кон'юнктури зовнішнього ринку - знизились ціни на металопрокат і обсяги його споживання на світовому ринку.

Крім того, стан підприємств погіршився за рахунок того, що ставка податку на прибуток із січня 2001 р. зросла з 9 до 15% і, одночасно, відбулося чергове зростання цін і тарифів у лютому 2001 року на паливно-енергетичні ресурси, транспортування природного газу і залізничні перевезення.

Аналізуючи підсумки експерименту, слід зазначити, що за період його дії підприємства змогли збільшити обсяги виробництва і збуту продукції, погасити збитки і борги минулих років, направити кошти на модернізацію і технічне переобладнання основних фондів. Разом з тим, необхідно відзначити, що експеримент не вирішив, та й не міг вирішити усі проблеми, що накопичились на підприємствах за досить тривалий час.

Крім того, впродовж усього періоду експерименту Україні неодноразово висувались звинувачення в державній підтримці чорної металургії, на підставі яких будувалися антидемпінгові розслідування.

В цілому позитивні підсумки експерименту, доводять його ефективність як методу подолання кризового стану базової галузі економіки. Більш того, вплив експерименту не обмежився лише однією галуззю промисловості, а мав системний характер.

Таким чином, за рахунок інструментів державного регулювання можна суттєво вплинути на перебіг справ у галузі у межах малого циклу, у т.ч. зменшити негативні наслідки на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Так сталося у чорній металургії - після 2000 року, спад відбувався, але період спаду змінився та інтенсивність кризових явищ - знизилась, криза у 2001 році була не настільки вражаючою і спад виробництва суттєво проявився тільки у 2003 році. Це дало можливість ефективно працювати і залізорудній галузі, приватизаційні процеси у якій відбувалися активно саме у 2002 році. Зростання темпів розвитку коксохімічної галузі, як нами з'ясовано [20], пов'язане із позитивною загальносвітовою кон'юнктурою ринку коксівного вугілля і, як наслідок, зростання обсягів експорту коксу з України на світовий ринок.

Після закінчення приватизаційних процесів динаміка циклічних процесів розвитку у металургії та забезпечуючих галузях, почала співпадати і причиною цього є вертикальна інтеграція у металургії, аналізу якої присвячені наші роботи [21-25].

Тепер проаналізуємо ситуацію стосовно того, яким чином розвивається чорна металургія і забезпечуючих її галузей на фоні середнього циклу розвитку економіки України у 1994 - 2009 рр. (рис. 3).

З рис. 3 видно, що впродовж середнього циклу розвитку економіки України спостерігаються п'ять малих циклів коливань як ВВП, так і галузей, що досліджуються - залізорудної та коксохімічної, та у цілому узгоджуються з прийнятими теоретичними міркуваннями (2 - 5 малих циклів). Встановлено, що за рахунок використання інструментів фіскальної політики держави вдалося зменшити кількість циклів розвитку чорної металургії до чотирьох.

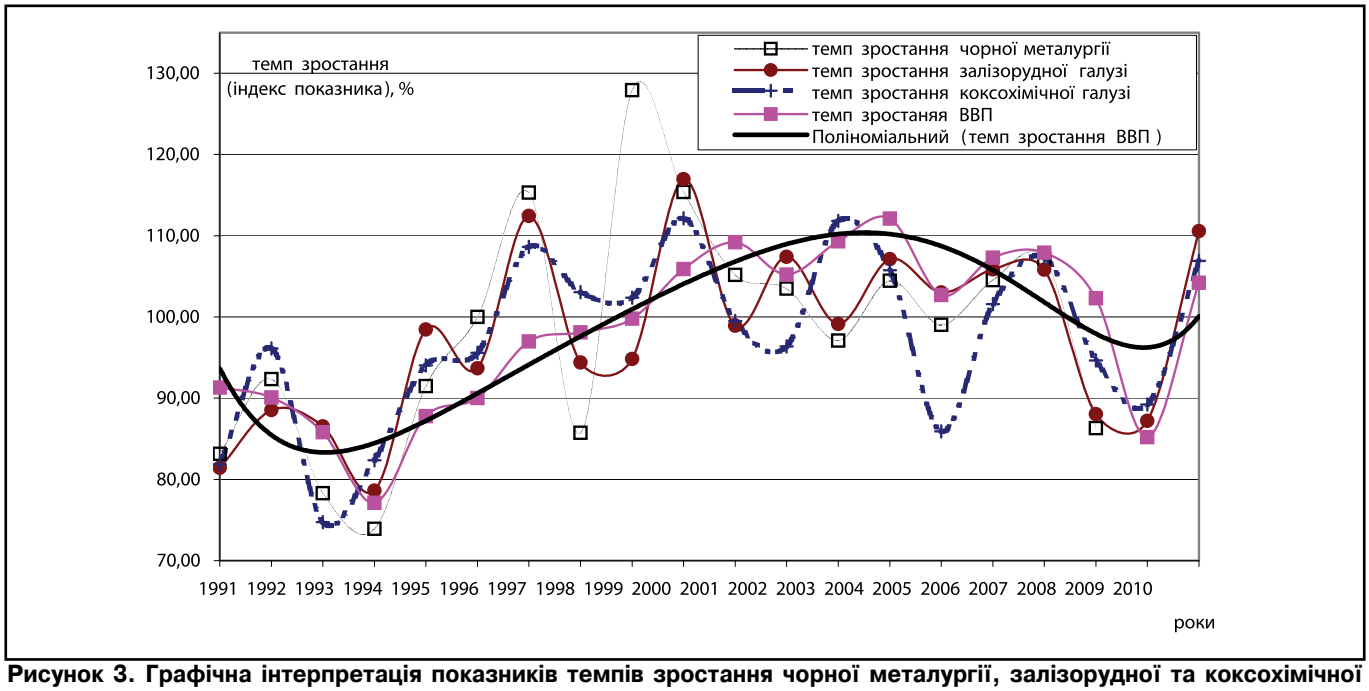


Рисунок 3. Графічна інтерпретація показників темпів зростання чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузі, ВВП та апроксимуючої її кривої у 1991-2010 рр.

Аналогічним чином проаналізуємо короткі та середні цикли розвитку одночасно і в Україні, і у галузях, що досліджуються (рис. 4). Криві середніх циклів, як і у попередньому випадку, отримані шляхом апроксимації та згладжування графіків, що характеризують показники темпу зростання ВВП та показників досліджених галузей поліноміальною функцію (з використанням лінії тренду).

Модель процесів характеризується рівняннями цих кривих для темпів зростання чорної металургії та забезпечуючи галузей і має вигляд:

- для чорної металургії

$y = 0{,}0001x^6 - 1{,}4163x^5 + 7084{,}4x^4 - 2\times10^7x^3 + 3\times10^{10}x^2 - 2\times10^{13}x + 8\times10^{15}$

$R^2 = 0{,}4876$,

- для коксохімічної галузі

$y = 6\ 10^{-5}x^6 - 0{,}6975x^5 + 3489{,}8x^4 - 9\times10^6x^3 + 1\times10^{10}x^2 - 1\times10^{13}x - 4\times10^{15}$

$R^2 = 0{,}5058$

- для залізорудної галузі

$y = 0{,}0002x^6 - 1{,}898x^5 + 9490{,}4x^4 - 3\times10^7x^3 + 4\times10^{10}x^2 - 3\times10^{13}x + 1\times10^{16}$

$R^2 = 0{,}5658$

В усіх трьох випадках отримані значення R^2 дозволяють стверджувати, що рівняння адекватно описує розроблену модель.

Як бачимо, середні цикли розвитку чорної металургії, коксохімічної та залізорудної галузі повністю співпадають за періодичністю та тривалістю, при цьому амплітуда циклів, характеризуючих розвиток металургії - більша.

У свою чергу, тривалість середнього циклу розвитку економіки України (15 років - з 1994 до 2009 рік) співпадає із середнім циклом розвитку чорної металургії та забезпечуючи галузей. Висхідна фаза середнього циклу розвитку еко-

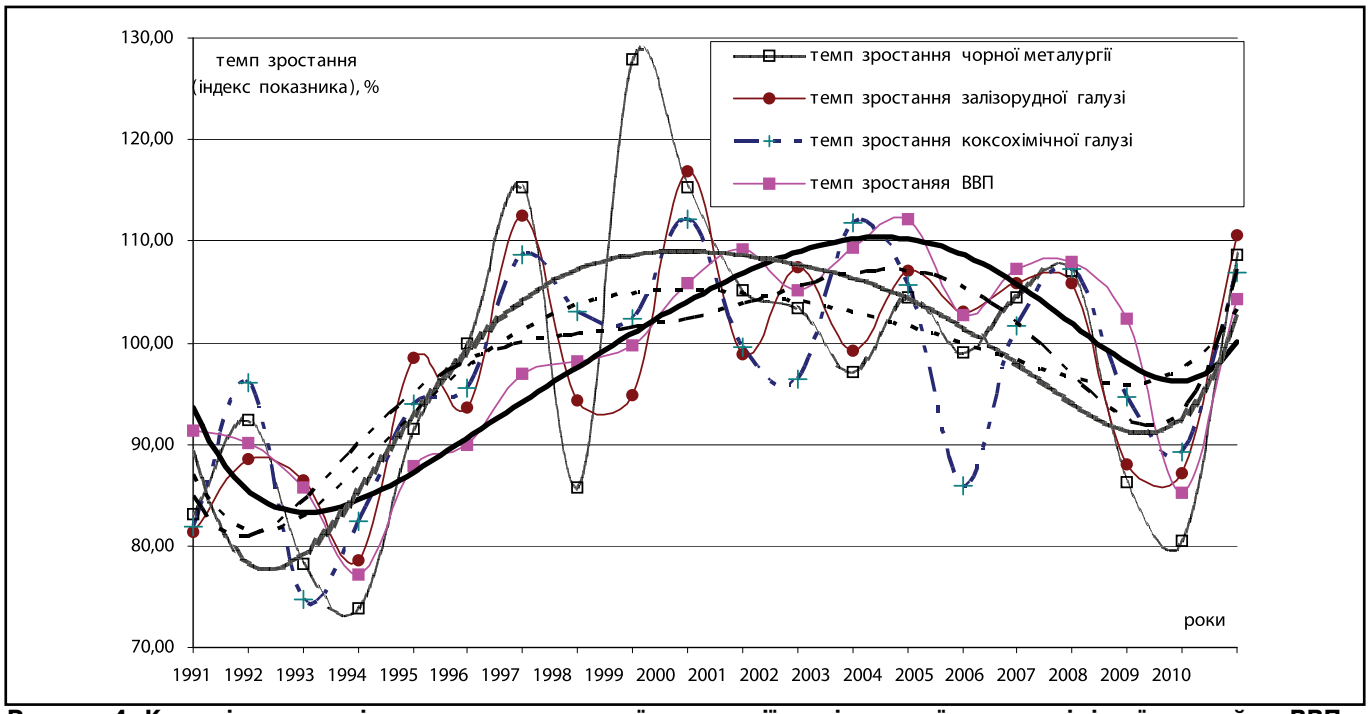


Рисунок 4. Короткі та середні цикли розвитку чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузей та ВВП у 1991-2010 рр.

номіки України більш тривала, ніж низхідна (спадна), у чорній металургії - навпаки. Максимум кривої, що описує середній цикл розвитку економіки України, співпадає з відповідним максимумом циклу розвитку залізорудної галузі і не співпадає з максимумом циклу чорної металургії та коксохімічної галузі (рис. 4). Отже можна зробити висновок про те, що середні цикли викликані коливаннями інвестиційної активності як на рівні економіки країни (рис. 1), так і на рівні галузей економіки.

Як відзначалось вище, до 2000 року практично завершилась приватизація чорної металургії, що призвело до активізації інвестиційної активності у галузі у 1997 - 2000 роках, тому цілком закономірно, що максимум циклу приходиться на 2000 рік. Крім того, описаний вище податковий експеримент у гірничо-металургійному комплексі у 1999 - 2001 роках також збільшив обсяг інвестиційних ресурсів на підприємствах галузі. Приватизаційні процеси у залізорудній галузі відбувалися пізніше, що і призвело до зміщення максимуму середнього циклу - на 2004 рік, що також характерно для циклу розвитку економіки України.

Тепер доцільно з'ясувати взаємозв'язок та взаємовплив довгих, середніх та малих циклів розвитку економіки.

В роботі Кощій О.В. [26] приведені результати дослідження довгих хвиль розвитку економіки України впродовж 1922 - 2006 років і доведено, що 1921 - 1922 рр. - були мінімумами довгої хвилі. Наступні точки мінімуму - це 1945 та 2001 роки, з чого автором зроблено висновок про довжину хвилі, вона складає 56 років. Фази цієї хвилі показані у таблиці.

Фази довгої хвилі загальногосподарської кон'юнктури в Україні у 1922-2006 рр.

Періоди	Фази чотирифазного поділу		Фази двохфазного поділу	
	фази	тривалість, років	фази	тривалість, років
1922-1949 рр.	пожвавлення	27	розширення	49
1950-1972 рр.	росту	22		
1973-1992 рр.	спаду	19	стиснення	27
1993-2001 рр.	депресії	8		
2002-триває	пожвавлення		розширення	

Характер середніх і коротких циклів у значній мірі визначається тим, у якій фазі довгого циклу знаходиться економіка: у висхідній фазі періоди підйому тривалі й інтенсивні, у той час як періоди спаду короткострокові і слабкі; у спадній фазі - навпаки. Отже, з'ясувалось, що висхідна фаза довгого циклу, з'ясувалося, більш тривала, ніж спадна фаза.

З таблиці 1 бачимо, початок середньотривалого циклу розвитку економіки України та чорної металургії і забезпечуючих її галузей співпав із початком фази депресії довгої хвилі у 1993-1994 рр.; з початком фази пожвавлення починається другий середній цикл розвитку чорної металургії та забезпечуючих галузей у 2002-2003 рр. і подовжується середній цикл розвитку економіки. З початком цієї фази довгої хвилі амплітуда (розмах) коливань стає меншою, а тривалість циклу - коротшою.

Таким чином, у роботі проведене дослідження економічної циклічності розвитку чорної металургії України у 1991 - 2010 роках та визначений взаємозв'язок циклічності розвитку чорної металургії та сировинних складових гірничо-металургійного комплексу - залізорудної та коксохімічної промисловості. Крім того встановлений взаємозв'язок між циклічним розвитком цих галузей та циклами в економіці України.

Наявність таких особливостей, як середні цикли розвитку чорної металургії та забезпечуючих її галузей впродовж

середнього циклу розвитку економіки України з 1994 по 2009 рік доводить необхідність при організації середньо і довгострокового планування та подальшого прогнозування розвитку економіки країни перш за все спочатку вивчати економічний стан на рівні окремої галузі економіки (чорної металургії), а вже потім - на рівні національної економіки.

Дослідження розвитку металургійної та забезпечуючих галузей з метою отримання можливості моделювання економічних процесів на рівні галузі економіки та прогнозування основних параметрів її розвитку, свідчить про доцільність вивчення не тільки середніх, а в першу чергу малих циклів.

За результатами досліджень встановлено, що за рахунок використання інструментів державного регулювання можливо суттєво вплинути на перебіг процесів у металургійній галузі у межах малого циклу, у т.ч. зменшити вплив негативних явищ внутрішнього та зовнішнього ринку. Досліджені наслідки впливу податкового експерименту на стан гірничо-металургійного комплексу України у 1999 - 2001 роках, що дозволило пом'якшити дію кризових явищ в чорній металургії у 2001 році і відтермінувати кризу до 2003 року.

Література

1.Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавничий центр "Академія", 2000. - 864 с. ISBN 966 - 580 - 074 - 4.

2.Економічна теорія: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. -784 с. ISBN 966-364-185-1.

3.Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. - М.: Экономика, 1989. - 526 с. ISBN 5 - 282 - 00700 - 2.

4.Туган - Барановский М. И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. - Киев: Наук, думка, 2004. - 368 с. - (Классика отеч. экон. мысли). ISBN 966 - 00 - 0306 - 4.

5.Самуельсон П. Экономика. - М.: НПО "АЛГОН", 1992.

6.Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. С англ. Т. 1. - М: Республика, 1992. - 399 с. ISBN 978-5-16-002859-0.

7.Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. С англ. - М.: "Дело ЛТД", 1993. - 864 с.

8.Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения / Н.Д. Кондратьев. - М.: Экономика, 1993. - 542 с.

9.Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. В.С. Авто-номова / И. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. - 456 с.

10. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. - К.: АДЕФ-Україна. - 2009. - 392 с.

11. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення: науково-аналітична доповідь / за ред. В.М. Гейця. - К.: Ін-т екон. та прогнозує.; ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2009. - 106 с

12. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я.А. Жаліло, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. - К.: НІСД, 2009. - 142 с.

13. Макаренко В.О., Гончар О.М., Молдаван О.В. Прогнозування циклічної поведінки економічних систем з використанням теорії хвиль та інтервальних чисел [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.

14. Довбняк Т.Ф. Циклічність української економіки в 2000 - 2008 роках / Т.Ф.Довбняк // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №1(91). - С.65-72.

15. Горкуненко А.Б. Математичне моделювання та статистичний сумісний аналіз взаємопов'язаних економічних циклічних процесів / А.Б.Горкуненко, А.М.Луцків, С.А.Луценко // Вісник Хмельницького національного університету. - 2001. - №1. - С.137-142.

16. Лопатин А.К. Системный аналіз экономических циклов Украины, России, Германии, США на фоне мирового финансового кризиса 2007 - 2009 гг. (статистические аспекты) / А.К.Лопатин, О.Б.Черненко // Искусственный интеллект. - 2010. - №3. - С.494-500.

17. Олешко А.А. Взаємозв'язок циклів і криз різної етимології у динаміці розвитку соціально-економічних систем / А.А.Олешко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. - №2010. - №1 (3). - Том 1. - С.241-247.

18. Демчук Н.І. Циклічність та негативні наслідки фінансово-економічної кризи в Україні / Н.І.Демчук // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1 iid=102

19. Тараненко І.В. Структура економічного циклу та особливості циклічного розвитку відкритої економіки України в контексті виходу зі світової фінансово-економічної кризи / І.В.Тараненко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. - №2010. - №1 (3). - Том 1. - С.343-357.

20. Волков В.П. Вплив глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургії на інтеграційні процеси у коксохімічній промисловості України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. - 2010. - Випуск 26. Ч.ІІ. - С.124-131.

21. Волков В.П. Вплив глобалізаційних процесів у світовій металургії на стан чорної металургії України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного економічного університету. - 2011. - Випуск 2(22). - С.148-154.

22. Волков В.П. Перспективи розвитку чорної металургії України у контексті забезпечення економічної безпеки галузі / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Економічний вісник Полтавського національного університету економіки і торгівлі. - 2011. - Вип.1

23. Волков В.П. Економічний вплив глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургії на ефективність діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова. - Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. - 2011. - №1.-Т2. - С.71-78.

24. Горошкова Л.А. Уточнення виробничої функції Кобба-Дугласа для металургійної галузі / Л.А.Горошкова // Еко-

номічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім.Г.Сковороди. - 2011. - Випуск 16/2. - С.85-88.

25. Горошкова Л.А. Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України / Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім.Г.Сковороди. - 2011. - Випуск 17/1. - С.53-62.

26. Кощій О.В. Довгі хвилі в формуванні загальногосподарської кон'юнктури України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nayka.com.ua

УДК 65.012.8

Халіна О.В.,
здобувач, Українська академія друкарства (м. Львів)

СЛУЖБА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИЙ СУБ'ЄКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В статті обґрунтовано ключові принципи організації системи економічної безпеки на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі

Ключові слова: *служба безпеки, економічна безпека, видавничо-поліграфічна галузь, суб'єкти економічної безпеки, дестабілізуючі фактори.*

В статье обоснованы ключевые принципы организации системы безопасности на предприятиях издательско-полиграфической отрасли

Ключевые слова: *служба безопасности, экономическая безопасность, издательско-полиграфическая отрасль, субъекты экономической безопасности, дестабилизирующие факторы.*

The article proved the key principles of the system of economic security in the business of publishing and printing industry

Key words: *security of enterprise economic security, printing and palishing industry, structural subdivisions, subjects of economic security, external and internal destabilizing factors.*

Постановка проблеми. Неможливо уявити культурне життя нашої країни без книги. Книга потенційно володіє величезними можливостями духовного впливу на людину, оскільки саме читання є індивідуальним глибоким і усвідомлюючим процесом, чого не можна сказати про жодне з інших засобів масової комунікації, таких як радіо, телебачення, тощо [5].

Створення книги як продукту з унікальними властивостями, зокрема інформаційними, культурними, освітніми, професійними, без яких сьогодні сучасний розвиток людини є неможливим, традиційно є предметом діяльності видавничих та поліграфічних підприємств. Забезпечення громадян нашої країни книжковою та іншими видами друкованої продукції здійснюється завдяки активній господарській діяльності більше 6000 суб'єктів господарської діяльності, які у сукупності складають основу видавничо-поліграфічної галузі (ВПГ). Поточна діяльність підприємств ВПГ є досить динамічною і змінюється під впливом багатьох чинників, а відтак і зростає потреба в удосконаленні методичного забезпечення їх економічної безпеки.

Стан дослідження. Попри важливість книговидання на сучасному етапі соціального розвитку України, дослідженню його стану та ключових проблем приділяється мало уваги. Поруч з цим, доцільно відзначити наукові праці Б. Дурняка, З. Григорової, Я. Котляревського, О. Мельникова, Л. Швайки, А. Штангрета, предметом дослідження яких була саме поліграфія і в яких системно і комплексно викладено багаторічні результати досліджень ключових проблем видавничо-поліграфічної галузі, можливі варіанти розвитку й регулювання в Україні.

Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки держави і підприємництва зробили вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, С. Алупко, В. Білоус, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, Я. Гончарук, В. Духов, М. Єрмоленко, Я. Жаліло, І. Зінько, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кирієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, В. Ортинський, С. Покропивний, Г. Ревенко, О. Терещенко, В. Франчук, М. Флейчук, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочків, та ін. Водночас, проблема забезпечення економічної безпеки підприємств ВПГ є малодослідженою і потребує, в наслідок важливості ролі поліграфії для суспільного розвитку, приділенню більшої уваги, зокрема в частині розроблення відповідного методичного забезпечення.

Метою даної **статті** є удосконалення методичного забезпечення економічної безпеки, зокрема в частині визначення суб'єктів безпеки у відповідності до специфіки функціонування підприємств ВПГ.

Виклад основних положень. Господарська діяльність підприємства ВПГ упродовж 2006-2009 рр. характеризується доволі низькою ефективністю, про що свідчить, зокрема, і факт перевищення величини отриманого сукупних збитків над прибутками у 2008-2009 рр. як для видавничих, так і поліграфічних підприємств (рис. 1-2).

Про факт наявності ознак кризового стану стосовно значної частини підприємств ВПГ засвідчує і критично висока частка серед них збиткових. Так, серед видавничих структур збитковими були 41%, а поміж поліграфічних підприємств - 37% (рис. 3).

Причинами таких негативних результатів, а відтак і низької ефективності господарської діяльності є в т.ч. і вплив факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні (табл. 1).

Зовнішні та внутрішні фактори, здебільшого, взаємопов'язані між собою і окремо та в сукупності, внаслідок неправильного або несвоєчасного реагування на них, негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, що може призвести і до його банкрутства [3]. Саме це актуалізує необхідність приділення особливої уваги проблемі забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств ВПГ.

 © Халіна О.В., 2011

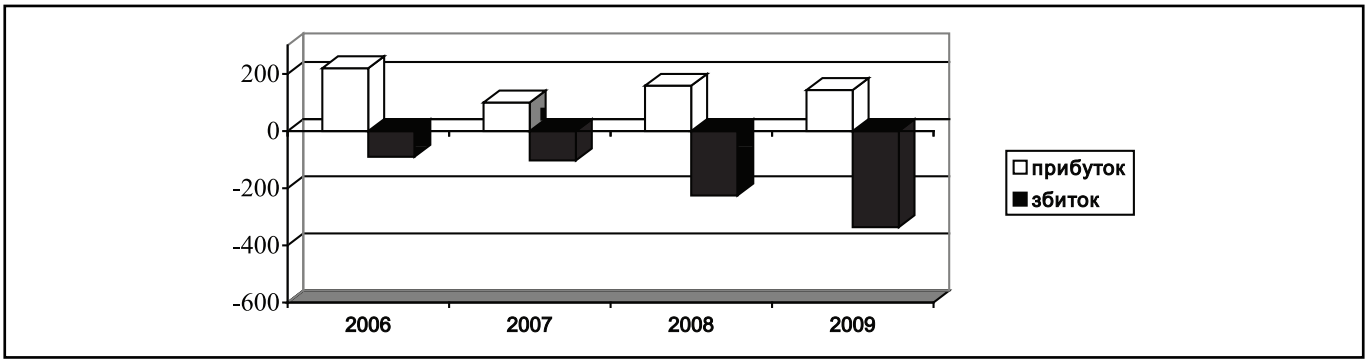


Рисунок 1. Динаміка кінцевого результату діяльності видавничих структур, тис. грн.

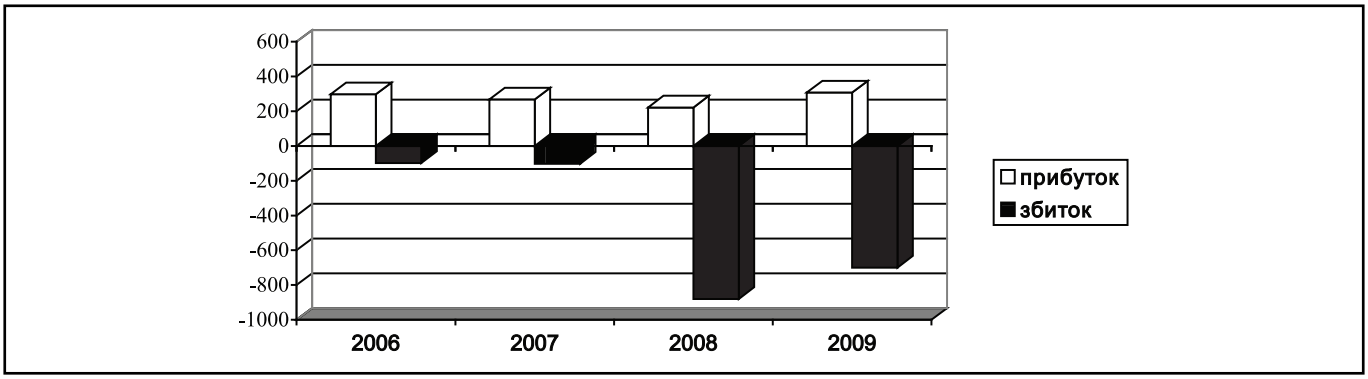


Рисунок 2. Динаміка кінцевого результату діяльності поліграфічних підприємств, тис. грн.

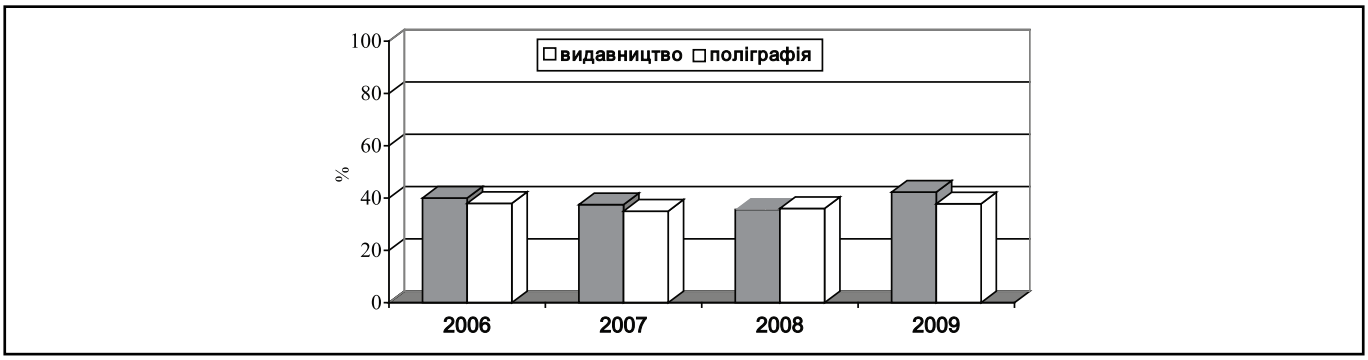


Рисунок 3. Частка збиткових підприємств видавничо-поліграфічної галузі

Таблиця 1. Дестабілізуючі фактори

Дестабілізуючі фактори	
Зовнішні	**Внутрішні**
- політична та економічна нестабільність в державі; - недосконалість законодавчої бази; - відношення держави до підприємництва; - податкова політика; - ріст інфляції; - кризові явища в економіці та галузі; - конкуренція, в тому числі недобросовісна; - зниження купівельної спроможності споживачів; - стрімкий розвиток ринку електронних носіїв інформації в т.ч. електронної книги; - промислове шпигунство; - протиправні дії кримінальних структур, конкурентів; - форс-мажорні обставини.	- недосконалий менеджмент; - низькі ділові та професійні якості персоналу; - недоліки в організації виробничого процесу; - низький рівень технічного оснащення виробництва (застарілі методи друку); - свідоме чи несвідоме нанесення збитків підприємству; - конфлікти між засновниками (власниками) підприємства; - витік інформації, в тому числі комерційної таємниці; - підрив іміджу підприємства; - недостатнє використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу підприємства; - міжособистісні конфлікти в колективі.

Широкий спектр проблем, із якими пов'язана економічна безпека підприємства ВПГ, потребує їх системної класифікації. Вважаємо за доцільне виділяти такі складові економічної безпеки підприємства: інформаційно-аналітичну, фінансову, виробничо-технологічну, кадрову, законодавчо-правову, екологічну та силову безпеку (табл. 2). Виокре-

мленні нами складові мають комплексний характер і дають можливість більш детальніше та конструктивніше вивчати основні процеси, які впливають на рівень економічної безпеки підприємства. Слід зазначити, що, на нашу думку, інформаційно-аналітична складова виступає однією з найважливіших складових економічної безпеки підприємства, оскільки саме вона забезпечує усі інші складові елементи інформаційно-аналітичними даними [1].

Таблиця 2. Складові економічної безпеки підприємства ВПГ

Складові економічної безпеки	Характеристика
Інформаційно-аналітична	- забезпеченість підприємства якісною аналітичною інформацією; - захист його інформаційного середовища; - проведення інформаційно-аналітичної роботи; - збір та аналіз зовнішньої та внутрішньої інформації; - розробку на основі отриманої інформації планів та прогнозів.
Фінансова	- забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами; - платоспроможність; - фінансова незалежність; - прибутковість; - ділова активність; - конкурентний стан підприємства на ринку.
Виробничо-технологічна	- забезпеченість виробництва основними видами ресурсів; - раціональність використання власних ресурсів; - рівень техніко-технологічної бази.
Кадрова	- інтелектуальний рівень та кваліфікація; працівників підприємства; - ефективне управління персоналом; - система підбору кадрів; - навчання працівників; - ефективна мотиваційна політика.
Законодавчо-правова	- дотримання чинного законодавства; - оптимальність нормативно-правового; регламентування діяльності підприємства; - ефективність роботи юридичного відділу; - захист прав інтелектуальної власності.
Силова	- створення служби безпеки на підприємстві; - забезпечення фізичної та моральної безпеки співробітників; - гарантування безпеки майна підприємства.
Екологічна	- дотримання національних та міжнародних норм щодо вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище; - дотримання всіх необхідних екологічних параметрів щодо продукції.

Об'єктами захисту на підприємстві ВПГ є:
- фінансові ресурси;
- персонал підприємства;
- матеріальні ресурси;
- інформаційні ресурси з обмеженим доступом.

Суб'єктами можуть виступати: власна служба безпеки підприємства, що входить в його структуру і повністю утримується за кошти підприємства, які можна класифікувати як "внутрішні", та самостійні комерційні чи державні органи, що залучаються підприємством для виконання функцій щодо забезпечення окремих або всіх аспектів його безпеки, визначені нами як "зовнішні". На нашу думку, найбільш ефективним є застосування комплексного підходу до організації процесу забезпечення безпеки, тобто раціональне поєднання зусиль та співпраця між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами, але пріоритетним, безперечно, повинно бути організація роботи власно служби безпеки.

В навчальному посібнику за редакцією В. Ортинського досить вдало розділено суб'єкти економічної безпеки в залежності від ступеню їх задіянності в процесі забезпечення економічної безпеки на спеціалізовані, напівспеціалізовані та неспеціазовані [2]. У відповідності до зазначеного, охарактеризуємо функції персоналу на підприємствах ВПГ стосовно процесу забезпечення економічної безпеки.

Організаційно-управлінська структура поліграфічних підприємств галузі залежить від спеціалізації, масштабів виробництва, характеру відносин з споживачами продукції та інших факторів [4]. Для того щоб краще продемонструвати організаційну структура служби безпеки на підприємствах ВПГ візьмемо як основу типові організаційно-управлінські структури видавництва та поліграфічного підприємства (рис. 4-5.).

Здійснена класифікація суб'єктів економічної є підставою для внесення змін у посадові обов'язки відповідних працівників та удосконалення системи управління на підприємствах ВПГ. Окрім цього, на нашу думку, начальник служби безпеки разом зі спеціалізованими суб'єктами складають основу служби безпеки підприємства, структура якої представлено на рис. 6.

Нами визначені наступні основні функції, які повинна виконувати служба безпеки підприємств ВПГ:

Служба охорони:
- забезпечення на підприємстві діючого розпорядку;
- організація охорони та забезпечення фізичної безпеки об'єктів підприємства;
- забезпечення фізичної безпеки директора підприємства, керівного складу та інших важливих фахівців, а при

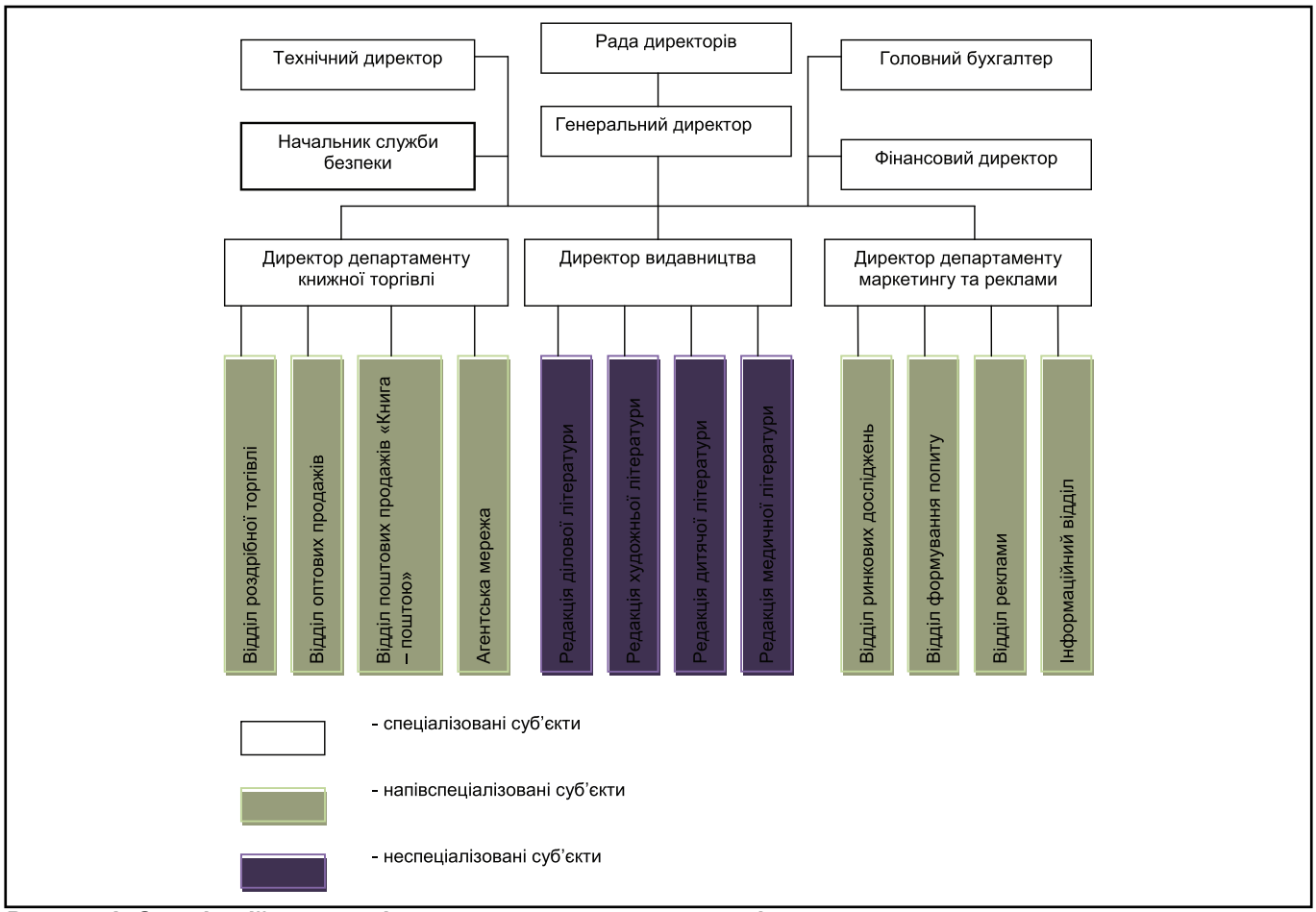


Рисунок 4. Організаційно-управлінська структура видавництва змішаного типу

необхідності і членів їх родин;

- забезпечення швидкого реагування на не правові дії з боку сторонніх осіб та своїх співробітників (погрози, шантаж);
- попередження терористичних акцій та диверсій (починаючи від крадіжки або знищення інформації до посягань на вбивство);
- співробітництво та контакти з державними структурами, приватними особами та фірмами в рамках забезпечення охорони підприємства та співробітників.

Служба збору інформації:

- збір інформації про партнерів та конкурентів, їх Ії фінансові можливості, наміри;
- збір інформації про вплив зовнішнього середовища підприємства;
- збір конфіденційної інформації про суб'єктів, які можуть загрожувати економічній безпеці підприємства;
- організація взаємодії з органами внутрішніх справ та службою безпеки України;
- передача зібраної інформації в службу аналізу;

Служба захисту інформації (контррозвідка):

- організація на підприємстві діючих режимів (режим конфіденційного діло виробництва, режим допуску співробітників та сторонніх осіб до конфіденційної інформації, режим проведення ділових перемовин, режим збереження та знищення конфіденційної інформації);
- навчання персоналу основам безпеки, стосовно конкретних службових обов'язків кожного співробітника. Постійний контроль рівня внутрішньої безпеки;
- вияв та блокування каналів можливого нанесення економічного збитку;
- протидія технічним засобам промислового шпіонажу;
- зв'язок із засобами масової інформації;
- передача зібраної інформації в службу аналізу;

Служба аналізу:

- аналіз інформації, що поступила, про всі негативні дії, які здатні дестабілізувати діяльність підприємства. Напрацювання рекомендацій керівнику служби безпеки та директору підприємства про можливі дії для локалізації наслідків та мінімізації втрат;
- аналіз інформації про методи роботи служб безпеки інших підприємств та державних структур, розробка нових методів та шляхів удосконалення функціонування служби безпеки підприємства.

Ефективне виконання своїх функцій, служба безпеки підприємства може здійснювати лише за умови залучення до процесу забезпечення економічної безпеки працівників усіх структурних підрозділів підприємства та зовнішніх суб'єктів безпеки, адже ні одна служба безпеки не в стані самостійно захистити підприємство від негативного впливу зов-

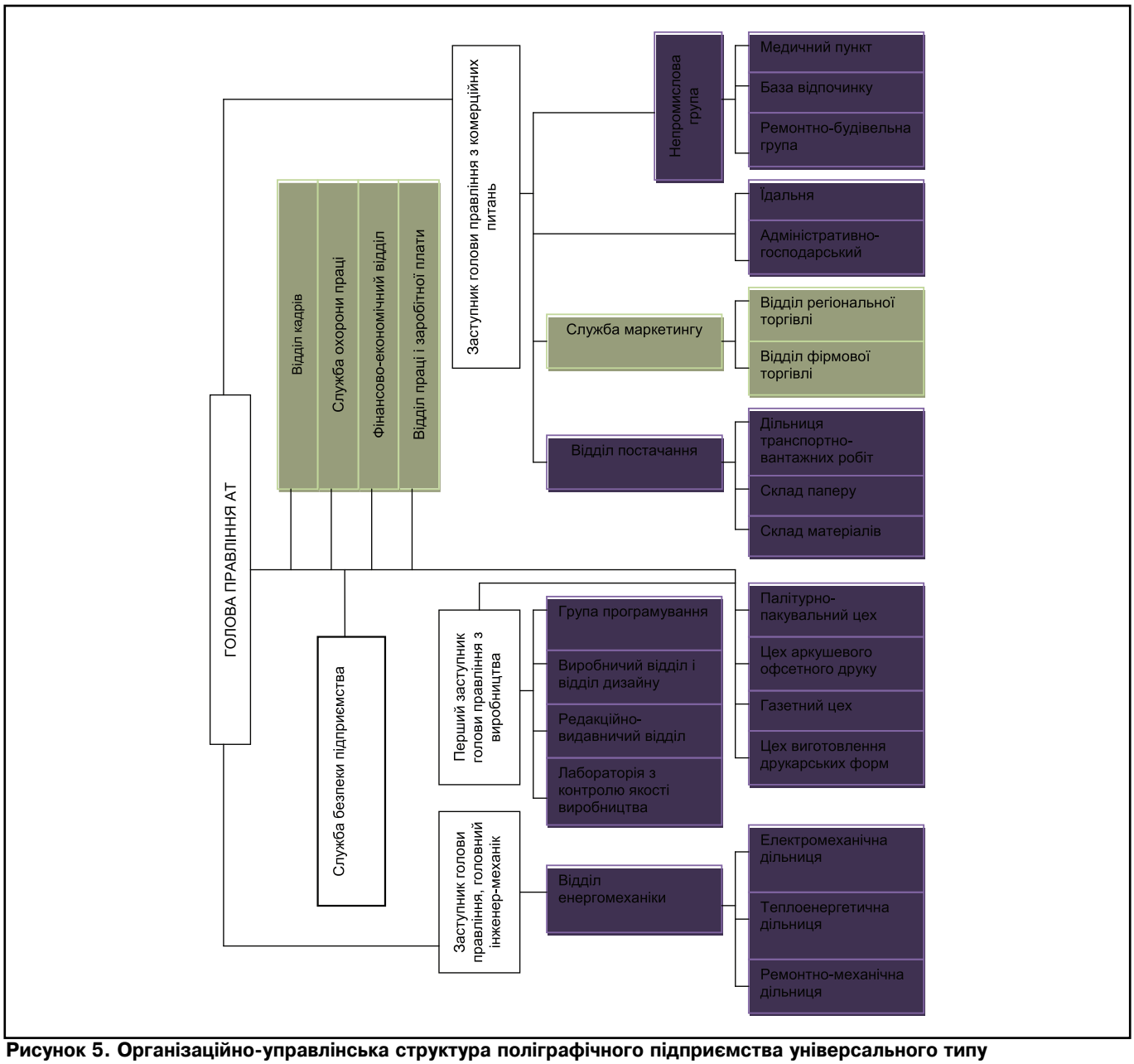


Рисунок 5. Організаційно-управлінська структура поліграфічного підприємства універсального типу

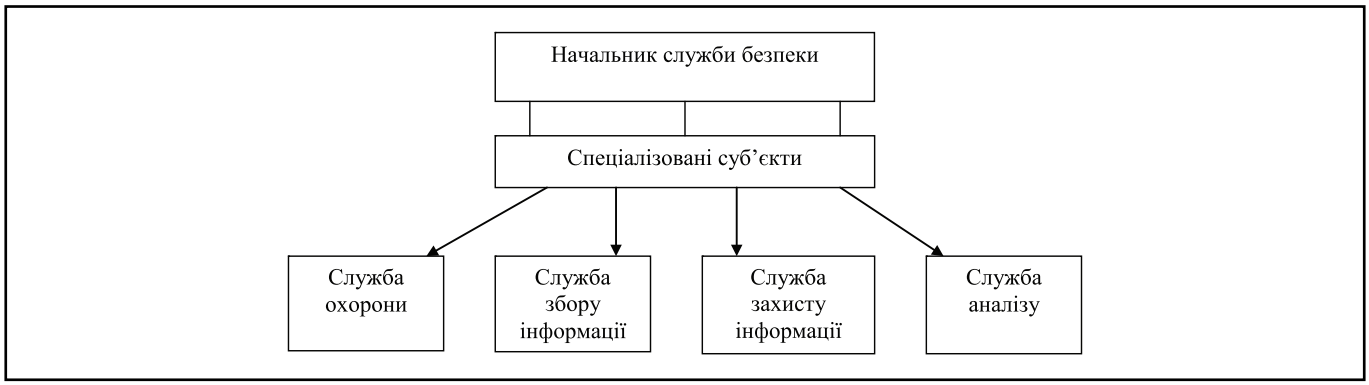


Рисунок 6. Організаційна структура служби безпеки

нішнього середовища, не виважених дій керівництва та економічно неграмотних операцій, які проводяться працівниками підприємства.

Слід також зупинитися на особливостях функціонування трудового колективу, адже в роботі будь-якого підприємства ключову роль відіграють саме кадри. Специфікою функціонування підприємств ВПГ є те, що трудовий колектив як правило складається із людей творчих та амбітних, а відтак виникає необхідність більш детального вивчення стосунків всередині цього колективу, внутрішнього клімату та впливу факторів зовнішнього середовища на кожного його

члена, що є можливим завдяки залученню до процесу забезпечення безпеки психолога. Результати проведеної роботи можуть служити хорошою інформативною базою для служби безпеки, а сам процес проведення психологічних тестів під виглядом так званих тренінгів, покращить відносини членів колективу між собою та підвищить їх мотивацію щодо інтересів підприємства.

Висновок. Підводячи підсумки доцільно ще раз підкреслити, що забезпечення економічної безпеки підприємств ВПГ - неперервний процес, який вимагає: проведення постійного моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства для виявлення негативних тенденцій та можливих загроз; обґрунтування, розроблення і реалізації найраціональніших форм, методів, способів і шляхів розвитку системи економічної безпеки підприємств; ефективного використання адміністративних, економічних, маркетингових, соціально-психологічних, організаційних, юридичних, математичних та інших методів управління економічною безпекою підприємства, належного рівня підготовки співробітників організації щодо дотримання ними усіх встановлених правил, спрямованих на забезпечення безпеки. На нашу думку, при організації економічної безпеки видавничих структура та поліграфічних підприємств, пріоритетним є включення служби безпеки в організаційну структуру та залучення усіх працівників до забезпечення необхідного для розвитку рівня безпеки.

Отримані результати можуть бути використані підприємствами ВПГ для удосконалення власної організаційно-управлінської структури з метою забезпечення необхідного рівня економічної безпеки.

Література

1.Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузьменко. - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. - 170 с.

2.Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. - К.: Правова єдність, 2009. - 544 с.

3.Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. - К.: КВІЦ, 1999. - 464 с.

4.Швайка Л. А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі [текст]: підруч. / Л. А. Швайка, А. М. Штангрет. - Львів: Українська академія друкарства, 2008. - 480 с.

5.Швайка Л. А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва [текст]: моногр. / Л. А. Швайка. - Львів: Українська академія друкарства, 2005.- 423 с.

УДК 336.226.322

Ганяйло О.М.,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ ПО ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

В статті розкрито питання внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по податку на додану вартість. Приділена увага змінам в законодавчо-нормативній базі податкових розрахунків.

Ключові слова: *внутрішній контроль, розрахунки, суб'єкти господарювання, Податковий кодекс України, податок на додану вартість.*

В статье раскрываются вопросы внутреннего контроля расчетов с бюджетом по НДС. Уделено внимание изменениям в законодательно-нормативной базе налоговых расчетов.

Ключевые слова: *внутренний контроль, расчеты, субъекты хозяйствования, Налоговый кодекс Украины,налог на добавленную стоимость.*

The article disclosed internal control issues payments to the budget for VAT. Paid attention to changes in legislative and regulatory framework of tax payments.

Key words: *internal control, calculations, entities, the Tax Code of Ukraine, value added tax.*

Актуальність дослідження. В сучасних умовах господарювання актуальною проблемою для підприємств стає організації ефективного внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по ПДВ. І хоча тенденції свідчать, що в останні роки проводиться певна робота щодо становлення системи внутрішнього контролю, на практиці внутрішній контроль в професійному і законодавчому аспектах, в даний момент, знаходиться ще на досить низькому рівні. Значення системи внутрішнього контролю не повною мірою оцінене керівництвом суб'єктів господарювання.

Удосконалення системи внутрішнього контролю розрахунків підприємств з бюджетом по ПДВ дозволить оптимізувати платежі до бюджету, забезпечить фінансову стійкість та економічне зростання підприємств, сприятиме розвитку підприємницької діяльності, ліквідації тіньової економіки, що значно вплине на інвестиційний клімат всієї держави у цілому.

Ступінь дослідження проблеми. Проблеми внутрішнього контролю податкових розрахунків, зокрема, ПДВ досліджували вчені Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар, В. П. Пантелеєв, В. М. Жук, Н. П. Кондратов, М. Д. Корінько та інші. Зважаючи на суттєві зміни в законодавчій базі, які спричинені введенням в дію Податкового кодексу України, особливої уваги вимагає практична сторона проблем.

Мета статті полягає у висвітленні проблемних питань внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по ПДВ на основі аналізу останніх редакцій нормативних документів та можливих варіантів їх вирішення для задоволення потреб управління.

Виклад основного матеріалу. Сучасна система внутрішнього контролю визначає внутрішні правила та процедури контролю, запроваджені керівництвом підприємства для досягнення поставленої мети - забезпечення (в межах можливого) стабільного і ефективного функціонування підприємства, дотримання внутрішньогосподарської політики,

© Ганяйло О.М., 2011

збереження та раціональне використання активів підприємства, запобігання та викриття фальсифікацій, помилок, точність і повнота бухгалтерських записів, своєчасна підготовка надійної фінансової інформації [1].

На сучасному етапі розвитку економічних відносин внутрішній контроль може стати дієвим засобом управління, який покликаний забезпечити ефективність функціонування підприємства та оптимізацію прийнятих управлінських рішень.

Метою системи внутрішнього контролю є забезпечення процесу управління економічним суб'єктом різноманітними, належним чином обробленими і проаналізованими як внутрішніми, так і зовнішніми інформаційними потоками, необхідними для досягнення стратегічних цілей функціонування економічного суб'єкта.

Система внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по ПДВ є одним з найбільш складних ділянок загальної системи внутрішнього контролю підприємства.

Метою внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по ПДВ є підтвердження достовірності фінансової інформації суб'єкта господарювання в частині відображення заборгованості перед бюджетом з ПДВ.

Завданнями внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по ПДВ є вивчення:

- відповідності податкового обліку підприємства вимогам нормативних актів, що регулюють порядок ведення податкового обліку та складання податкової звітності;
- відповідності податкової звітності підприємства даними первинного обліку;
- фінансові наслідки виявлених помилок по розрахунках з бюджетом та шляхи їх усунення;
- необхідність внесення змін в методику податкового обліку, що застосовується на підприємстві.

Ведення Податкового кодексу України та суттєві зміни деяких нормативних актів обумовлюють можливість допущення помилок у розрахунках за податкам, тому актуальними стає питаннями проведенні контролю за дотриманням діючого законодавства в розрахунках по ПДВ. Розглянемо окремі питання детальніше.

Облік операцій, пов'язаних з формуванням податкового кредиту та податкових зобов'язань з ПДВ, здійснюється на підставі податкової накладної, що виконує функцію первинного і розрахункового документа. Порядок заповнення та форма податкових накладних встановлена наказом ДПАУ від 21 грудня 2010 року № 969. Проте є низка роз'яснень щодо окремих питань оформлення податкових накладних, зокрема, у Листі від 26 жовтня 2010 року №22882/7/16-1517 ДПАУ зазначає, що у разі отримання податкових накладних, в тому числі і тих, що виписані в різних податкових періодах, але отримані платником у поточному звітному періоді, платник податку повинен включити їх в Реєстр отриманих і виданих накладних для формування податкового кредиту лише за наявності документального підтвердження такого запізнення. При складанні Розрахунку коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної (додаток 2 до Податкової накладної) необхідно враховувати, що суми податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ постачальника й отримувача підлягають відповідному коригуванню в одному податковому періоді.

Сплачена (нарахована) сума ПДВ у податковій накладній повинна відповідати сумі податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг продавця відображених у Реєстрі виданих та отриманих податкових накладних. Слід звернути увагу, що з 1 липня 2011 року податкові накладні в яких сума ПДВ становить понад 100 тис. грн. підлягають реєстрації у Єдиному реєстрі податкових накладних, а податковий кредит надається покупцю тільки після такої реєстрації.

Порядок заповнення та форми податкової звітності з ПДВ визначено наказом ДПАУ від 25 січня 2011 року №41. Одним із нововведень є додаток до декларації Заява за формою Д 8, яка подається підприємством у разі відмови постачальника надати податкову накладну чи порушення ним порядку заповнення та/або порядку реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних. Подання заяви за формою Д 8 є додатковою підставою для проведення на зазначеному в заяві підприємстві документальної виїзної позапланової перевірки. Тому на практиці необхідно уникати затримок, пов'язаних з видачею податкових накладних, чи порушення порядку реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі.

Потрібно враховувати, що ПКУ передбачено можливість переходу платників ПДВ з місячного періоду на квартальний. Для цього суб'єкти господарювання мають відповідати таким критеріям:

- протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менш ніж три роки), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень;
- середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;
- розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати.

Діючим законодавством передбачено застосування спеціальних режимів оподаткування м'ясо і молокопереробних підприємств та сільськогосподарських товаровиробників. Слід звернути увагу, що з набранням чинності ПКУ було виключено зі спецрежиму такі види діяльності: розведення та виловлення прісноводної (лиманної) риби чи інших прісноводних (лиманних); розведення та виловлення морської або океанічної риби або безхребетних; пакування та підготовка до продажу, в тому числі сушіння, очищення, розмелювання, дезінфекція та силосування сільськогосподарської продукції; надання послуг, супутніх веденню сільськогосподарської діяльності, а саме з питань оподаткування, бухгалтерської звітності та обліку, організації внутрішнього виробничого управління.

У зв'язку з цим суб'єкти спеціального режиму оподаткування, у спеціальних свідоцтвах яких зазначені види діяльності у сфері рибного господарства, підготовки продукції до продажу, надання супутніх послуг, підлягають перереєстрації як суб'єкти спеціального режиму оподаткування або реєстрації платниками ПДВ на загальних підставах.

Спеціальний режим оподаткування сума ПДВ передбачає, що нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів.

Зазначені суми ПДВ акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків у Порядку, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 12 січня 2011 року №11. Факт перерахування сільськогосподарським підприємством на спеціальний рахунок сум податку на додану вартість засвід-

чують копії платіжних доручень, подані до органу ДПС за місцем реєстрації підприємства не пізніше останнього календарного дня місяця, що настає за звітним (податковим) періодом.

При затримці сплати суми самостійно визначеного грошового зобов'язання протягом встановлених строків, платник податків притягується до відповідальності у вигляді штрафу.

За рахунок коштів, акумульованих на спецрахунку, можна сплатити:

- заробітну плату працівникам основного і допоміжного виробництва (рільникам, садоводам, агрономам, дояркам, пастухам, трактористам, комбайнерам);

- орендну плату за орендовані сільгоспугіддя, за умови, що на них сільгосппідприємство само вирощує продукцію (без передачі їх у суборенду);

- відсотків за кредитами на придбання сільгосптехніки, за умови, що вона використовується для виробництва продукції рослинництва, тваринництва та надання послуг іншим сільськогосподарськими підприємствами - суб'єктам спецрежиму ПДВ.

Використання коштів зі спецрахунку на виплату заробітної плати, сплати комунальних послуг, фіксованого сільськогосподарського податку, орендної плати за орендовані угіддя, відсотків за кредитами на придбання сільгосптехніки залежить від наявності безпосереднього зв'язку таких витрат з веденням сільськогосподарської діяльності. Перерахування сум заробітної плати адміністративному персоналу (керівникам, бухгалтерам тощо), комунальних послуг, фіксованого сільськогосподарського податку повинно здійснюватись з поточних рахунків підприємства.

За нецільове використання суми податку на додану вартість сільськогосподарськими підприємствами передбачено стягнення до бюджету суми податків, зборів (обов'язкових платежів), що підлягали нарахуванню без застосування податкової пільги (тобто за загальною системою). Сплата штрафу не звільняє таких осіб від відповідальності за умисне ухилення від оподаткування [3].

Облік розрахунків з ПДВ суб'єкти господарювання здійснюють на субрахунку 641 "Розрахунки за податками". З метою забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень необхідно деталізувати облік даних про операціях з ПДВ, використовуючи при цьому аналітичні рахунки з поділом операцій з ПДВ за спеціальним режимом оподаткування та операціями із загальної системи оподаткування.

Необхідно враховувати, що відповідно до розділу XX ПКУ до 1 січня 2014 року операції з постачання (зокрема, імпорт) зернових культур окремих товарних позицій (пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза, сорго, інші зернові культури (крім гречки); насіння свиріпи, ріпаку, соняшнику) звільняються від оподаткування податком на додану вартість за умови, що ці операції не є першим постачанням цієї продукції сільськогосподарськими підприємствами. Тобто підприємства, які здійснюють перепродаж деяких зернових і технічних культур, не мають права на податковий кредит з ПДВ, сплачений при їх закупівлі. У разі експорту таких товарів з 1 липня 2011 року нульова ставка не застосовується і підприємства втрачають право на бюджетне відшкодування ПДВ.

У податковій звітності операції з перепродажу зернових і технічних культур визначених товарних позицій відображаються у Довідці (Д 6), яка подається у складі додатків до "загальної" податкової декларації з ПДВ.

Згідно діючого законодавства від оподаткування ПДВ у галузі сільського господарства звільнені також деякі операції з приватизації майна та послуг у сільській місцевості:

- безоплатна передача працівникам радгоспів та інших сільськогосподарських підприємств, що приватизуються, та прирівняним до них особам частки державного майна (акцій).

- постачання в сільській місцевості сільськогосподарськими товаровиробниками послуг з ремонту шкіл, дошкільних закладів, інтернатів, закладів охорони здоров'я та надання матеріальної допомоги продуктами харчування власного виробництва та послуг з обробки землі багатодітним сім'ям, ветеранам праці і війни, реабілітованим громадянам, інвалідам, одиноким особам похилого віку, особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, та школам, дошкільним закладам, інтернатам, закладам охорони здоров'я.

Необхідно враховувати, що від таких видів пільг, як звільнення від сплати податку платники податку не можуть ні відмовитися, ні зупинити їх використання на один чи кілька звітних періодів, оскільки ці пільги надаються не безпосередньо платникам, а стосуються окремо перерахованих у Кодексі операцій [6].

Проведений аналіз змін нормативної бази розрахунків по податкам свідчить про необхідність вивчення системою внутрішнього контролю окремих положень на підприємстві з метою оптимізації обліку розрахунків з бюджетом по ПДВ.

Висновки. Рекомендації щодо методики внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по ПДВ, дозволять суб'єктам господарюваня правильно і своєчасно відображати операції, пов'язані з цим податком; уникнути стягнень штрафних санкцій, заощаджувати кошти на ПДВ.

Література

1. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Корінько М. Д., Бондар В. П. Пантелеєв В. П., за ред. М. Д. Корінька. - Фастів: "Поліграфіст", 2006 - 440с.

2. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України [текст]: в 3 т. /кол. авторів [заг. редакція, М.Я. Азарова]. - К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. - 2389 с.

3. Податковий кодекс України [текст]: затверджено Верховною радою України від 02.12.2010 № 2755-VI. // Офіційний вісник України. - 2010. - № 92.

4. Порядок заповнення та форма податкових накладних встановлена наказом ДПАУ від 21 грудня 2010 року № 969. // Офіційний вісник України. - 2010. - № 103.

5. Лист ДПАУ "Податкові накладні отримані з запізненням" від 26.10.2010 року № 22882/7/16-1517// Офіційний вісник України. - 2010. - № 76.

6. Лист ДПАУ від 4 березня 2011 року № 6286/7/16-1517// Офіційний вісник України. - 2011. - № 22.

УДК 368:61(493)

Ісайкіна О.Д.,
к.і.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано особливості підприємницьких ризиків в Україні; досліджено основні форми їх оцінки та методи управління ними на сучасному етапі розвитку країни.

Ключові слова: *ризик, підприємницький ризик, управління, ризик-менеджмент, VAR-метод.*

В статье проанализировано особенности предпринимательских рисков в Украине; исследовано основные формы их оценки и методы управления ими на современном этапе развития страны.

Ключевые слова: *риск, предпринимательский риск, управление, риск-менеджмент, VAR-метод.*

In the article is important possibility particulars enterprise risk in Ukraine; the article basis form them valuing and methods controlling risk on modern stage development country.

Keywords: *risk, enterprise risk, controlling, risk-management, Value-at-Risk.*

Актуальність дослідження. Сучасне економічне середовище характеризується швидкими змінами, випереджальним розвитком інноваційних технологій та значними коливаннями фінансових процесів. Відповідно нестабільними стають внутрішні економічні процеси підприємства навіть при сталій технології та відносно сталих обсягах виробництва. Невизначеність позначається на фінансовому стані підприємств, на їхніх фінансових результатах підприємств, на динаміці й структурі грошових потоків. Нагальною потребою стає формування високоефективного фінансово-економічного механізму ризик-менеджменту підприємства, функціонування якого водночас не призведе до значного зменшення фінансового результату діяльності підприємства.

Формування такого механізму ускладнюється великою кількістю різноманітних форм ризику, які виникають у процесі звичайної діяльності підприємства, великою кількістю форм ризику, зовнішніх щодо підприємства. Водночас існує досить велика сукупність методів та способів оцінки ризику, типів організації функціонування фінансово-економічного механізму ризик-менеджменту на підприємстві, засобів попередження, мінімізації та протидії ризику. Управління ризиком утруднюється необхідністю добору найбільш відповідної оцінки його рівня та визначення способу управління.

Сучасному етапу розвитку економіки характерні динамічність і суперечливість ринкових перетворень. Для ринкового господарства характерними є зміни економічної ситуації, посилення чи послаблення конкурентної боротьби або спади ділової активності та низка інших факторів невизначеності. В цих умовах без врахування чиннику ризику в підприємницькій діяльності обійтися просто неможливо. Успіх підприємств залежить від того, наскільки правильно вони будуть орієнтуватися у цій складній обстановці, як точно зможуть передбачити і врахувати появу негативних факторів, що ведуть до втрат. При цьому завдання підприємства полягає не в уникненні ризику взагалі, а в передбаченні, оцінці і зведенні його негативних наслідків до мінімального рівня.

Ступінь дослідження проблеми. Методологічне підґрунтя роботи становлять праці В.В. Вітлінського, М.Д. Білик, В.Д. Лагутіна, Б.М. Мізюка, І.Я. Чугунова. Теоретичні і прикладні основи формування фінансово-економічного механізму управління підприємством з урахуванням ризику ґрунтуються на загальноприйнятих концептуальних положеннях теорії фінансового менеджменту, викладених у працях вітчизняних та іноземних науковців: І. Александера, І. Абалкіна, І. Ансоффа, Д. Дерлоу, А.О. Єпіфанова, О.О. Зарєчкова, Г. Кербо, Е.Ф. Ковальчука, В.В. Короля, Л.А. Лахтіонової, Л.Л. Ремньової, О.О. Терещенка, Ю.С. Шембель, ін. Досить велику увагу у працях названих авторів приділено загальній організації систем фінансового управління, фінансово-економічному інструментарію, що використовується у менеджменті підприємств, специфіці реалізації фінансового управління в умовах пострадянського економічного простору та найбільш актуальним напрямам реалізації менеджменту, до яких автори зараховують і управління фінансовим ризиком.

Специфіка реалізації менеджменту економічного та фінансового ризику підприємств досліджується у працях українських та зарубіжних науковців. Це такі автори як А.П. Альгін, Т. Бачкаї, П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, А.П. Гайдуцький, В.М. Гранатуров, М.О. Кизим, М.Г. Лапуста, С.І. Наконечний, Р.В. Пікус, А.В. Постюшков, М.Ю. Подольчак, О. Моргенштерн, Дж. Нейман, Д. Фрей, С.О. Філін, Н.В. Хохлов, В.А. Чернов, Л.Г. Шаршукова, О.І.Ястремський, Ю.А. Енусте, ін.

Мета статті полягає у вивченні проблем ризик-менеджменту, як важливої та невід'ємної складової управління, що створює певні фінансові гарантії стабільності і прибутковості виробництва на випадок настання несприятливих ситуацій у будь-якій підприємницькій структурі, яка входить до складу ринкового механізму.

Виклад основного матеріалу. Управління ризиками, що виникають у процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єктом господарювання, спрямовано насамперед на забезпечення стабільності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання у просторі та часі, а також підтримання належного рівня його конкурентоспроможності у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Досягнення таких цілей можливе за умови виконання таких вимог, зокрема: належне обґрунтування управлінських фінансових рішень та ідентифікації господарських ризиків, пов'язаних із такими рішеннями; оцінювання рівня ризику, який пов'язаний із реалізацією господарських операції та/або їх сукупністю; визначення та аналіз взаємозв'язку між ідентифікованим ризиком та іншими параметрами фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання; обґрунтування доцільності прийняття ризику та розрахунок максимальної величини утримання ризику; пошук методів нейтралізації ризику та оцінювання їх ефективності для кожної окремої господарської операції та/або їх сукупності; забезпечення уникнення, покриття або ж перерозподілу ризиків підприємницької діяльності суб'єкта господарювання у просторі та часі; оцінювання ефективності діяльності фінансового менеджера підприємства щодо управління ризиками [3].

Джерелом усієї сукупності ризиків, що формуються в результаті здійснення операційної, інвестиційної та фінансо-

 © Ісайкіна О.Д., 2011

вої діяльності суб'єктом господарювання, є будь-яке управлінське фінансове рішення щодо тієї чи іншої господарської операції, яка здійснюється в рамках згаданих вище напрямів діяльності підприємства.

Тому управління ризиками є об'єктивною необхідністю та обов'язковою умовою ефективності моделі фінансового менеджменту на підприємстві. При цьому управління ризиками забезпечує узгодженість фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за такими напрямами, як операційна та інвестиційна діяльність, фінансування та фінансовий контролінг, які в сукупності і формують систему фінансового менеджменту на підприємстві.

Ефективне забезпечення моделі управління фінансовими ризиками передбачає, зокрема, вирішення таких проблемних питань: аналіз умов виникнення і формування комерційних ризиків та визначення факторів, що зумовлюють їх абсолютну величину; класифікація комерційних ризиків та їх взаємозв'язок із фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання; формулювання критеріїв прийняття управлінських фінансових рішень щодо господарських операцій, які характеризуються наявністю ризику (невизначеності); формулювання концепції управління ризиками суб'єкта господарювання, що відповідає потребам його фінансово-господарської діяльності [2].

Здійснення підприємницької діяльності нерозривно пов'язано з таким явищем, як невизначеність, тобто об'єктивною неспроможністю спрогнозувати майбутні наслідки здійснення підприємством тієї чи іншої господарської операції із стовідсотковою достовірністю. Однак це не є підставою для відмови від зорієнтованих на перспективу напрямів управління фінансами суб'єктів господарювання. Наявність ефекту невизначеності та її вплив на формування сценарію фінансово-господарської діяльності підприємства не означає, що суб'єктам господарювання не доцільно здійснювати її планування та прогнозування на поточний та майбутній періоди. Невизначеність у процесі здійснення господарських операцій свідчить про наявність імовірності відхилення кінцевого результату від очікуваної величини. Таке відхилення може мати як позитивний, так і негативний ефект. Невизначеність, притаманна реалізації тих чи інших господарських операцій підприємства, формує його сукупний ризик. Водночас сукупний ризик підприємства складається із системи окремих ризиків, що дає змогу сформулювати основні напрями моніторингу моделлю управління ризиками фінансово-господарської діяльності підприємства з метою мінімізації негативного впливу комерційних ризиків - відстежування ризиків: за структурними підрозділами підприємства; за основними (внутрішніми та зовнішніми) господарськими зв'язками підприємства; за основними видами ризиків; за центрами локалізації ризиків; за ступенем взаємозв'язку та взаємозалежності окремих ризиків та центрів їх локалізації; за впливом зовнішніх факторів ризику (які формують системний ризик за класифікацією Марковіца) [4].

Існування невизначеності під час прийняття управлінських фінансових рішень, а також ризику, що пов'язаний із їх виконанням, обумовлює необхідність формування адекватної системи виявлення, ідентифікації, оцінювання та нейтралізації відповідних ризиків у фінансово-господарській діяльності підприємства - моделі управління ризиками. Водночас ефективність моделі управління ризиками передбачає чітке усвідомлення основних функціонально-організаційних питань, пов'язаних із практичним використанням такої моделі. Її впровадження потребує: групування та локалізація господарських операцій за центрами формування ризиків з метою наступного їх аналізу; виявлення та ідентифікації ризиків підприємства за видами його діяльності, а також відповідно до основних критеріїв, визначених корпоративною стратегією підприємства; структурування сукупного ризику суб'єкта господарювання, а також виділення основних його видів (відповідно до специфіки та реалій фінансово-господарської діяльності підприємства); обґрунтування використання фінансово-математичних моделей та методів кількісного оцінювання рівня ризику та підтримки управлінських фінансових рішень; визначення доцільності використання окремих фінансових показників та коефіцієнтів для аналізу конкретного виду ризику; визначення та зведення основних критеріїв прийняття управлінських фінансових рішень в умовах невизначеності; формування критеріїв моніторингу ризику та оцінки результативності управління даним ризиком, групою ризиків [1].

Практична реалізація зазначених вище критеріїв спирається насамперед на систематизацію та структурування сукупного ризику підприємства за окремими видами ризиків як базових об'єктів управління з боку фінансового менеджера такого підприємства.

Умовно всі використовувані методики оцінки ризиків можна розділити на три категорії, основні плюси й мінуси яких розглянуті в наведеній нижче таблиці:

Методи оцінки ризиків [6].

Категорія методик	Характеристика методик	Приклади	Позитивні якості	Негативні якості	Сфера методик
Статистичні	Базуються на аналізі масивів статистичних даних і моделюванні з використанням методів математичної статистики і теорії імовірності	Value-at-risk. Cash-flow-at-risk	Висока точність розрахунків, можливість моделювання різних сценаріїв, вимірювані показники, часткова стандартизація	Високі витрати на інформацію і проведення аналізу, ризик адекватності обраної моделі	Інвестиційні ризики. Ринкові ризики
Аналітичні	Базуються на зборі і об'єктивному аналізі інформації і прийнятті рішень, виходячи з комплексного аналізу як кількісних, так і якісних показників	Рейтингові методики, Фінансовий аналіз, Аналіз франшиз і страхового покриття	Можливість індивідуального набору показників для аналізу, широке застосування, можливість досягнення об'єктивної оцінки при невисокій вартості	Певний суб'єктивізм оцінок, не завжди вимірювані показники (фінансова оцінка ризику), відсутність стандартів	Кредитні ризики, Інвестиційні ризики, операційні ризики
Експертні	Ґрунтуються на суб'єктивному аналізі кількісних і якісних показників з використанням методологій ранжирування і порівняльних оцінок	Інженерні оцінки. Ранжирування ризиків	Низька вартість і швидкість одержання результату, відсутність необхідності збору великої кількості інформації	Висока залежність від людського фактору (експерта), труднощі в одержанні фінансової оцінки ризику	Ризик-аудити виробничих ризиків, складання карти ризиків, виділення пріоритетів

Як видно з наведеної таблиці, найбільш дешевим і швидким методом оцінки є експертні методики, коли за рахунок опитування одного або декількох експертів, можна одержати загальну оцінку того або іншого ризику. Проте, слід зазначити, що універсальних методик не існує, оскільки навіть такі стандартні прийоми як VAR-аналіз вимагають модифікації відносно кожної конкретної компанії. У сучасній теорії управління ризиками виділяється окремий напрямок - оцінка ризиків, що на відміну від управління ризиками зосереджує зусилля саме на методиках оцінки різних ризиків.

Однією з найбільш популярних мір ризику є VAR [1]. (Value-at-Risk) або "вартість у зоні ризику". Дана методика була розроблена однією з найбільших інвестиційних компаній США - JP Morgan у рамках їх внутрішньокорпоративної системи Riskmetrics™. Дані, отримані із застосуванням даної системи, дотепер є еталоном для оцінок VAR, а сама методологія опублікована на спеціалізованому сайті www.riskmetrics.com, де зібраний значний обсяг інформації про саму методику, практику її застосування, принади і недоліки.

Спочатку дана методика призначалася для оцінки ризиків роботи з похідними фінансовими інструментами, але надалі вона була адаптована для оцінки великого числа фінансових і ринкових ризиків.

Показник VAR визначається як спрогнозований найгірший можливий збиток для заданого довірчого інтервалу (наприклад, 95%) протягом певного періоду часу (наприклад, один день або один місяць).

Методології обчислення VAR присвячено багато досліджень. В основному дана методологія використовується при роботі з фінансовими активами, особливо в банківському секторі. Дана методологія також використовується не тільки трейдерами і портфельними менеджерами, але й регулюючими органами. Так, у США регулюючі органи вимагають від банків резервувати трикратний 10-денний 99% VAR під ринкові ризики.

В цілях управління ризиками промислової компанії методологія VAR, а також її модифікація Cash Flow-at-Risk (CFAR), може використовуватися для аналізу ряду фінансових і ринкових ризиків, таких як процентний ризик, валютний ризик, ризики, пов'язані зі зміною біржових цін на сировину або продукцію тощо. На відміну від фінансових інститутів, які також використовують методологію VAR для оцінки сукупного ризику компанії для промислових компаній даний показник не може бути застосований для оцінки сукупного ризику компанії внаслідок більшої варіації активів і ризиків, у порівнянні з фінансовими інститутами.

Головними методами для розрахунку VAR є [3]:

1) коваріаційний (портфель розкладається на базисні активи (компоненти) від яких залежить його поточна вартість. Середньоквадратичне відхилення вартості портфеля визначається середньоквадратичними відхиленнями кожної з його компонентів і матрицею коваріації. Розраховуються показники волатильності, кореляції, дельта й гама. Звичайно застосовується для традиційних активів і лінійних інструментів. Неточний в оцінці нелінійних інструментів, асиметричних розподілів. Швидкий і простий у розрахунках, не вимагає великої кількості історичних даних (тільки матриці волатильності й кореляції));

2) метод історичного моделювання (історичні зміни вартості активів використовуються для оцінки зміни вартості поточного портфеля. Визначаються можливі максимальні зміни вартості портфеля для обраного довірчого рівня. Підходить як для лінійних, так і для нелінійних інструментів);

3) метод моделювання Монте-Карло (моделюється зміна вартості портфеля на основі обраних статистичних параметрів окремих активів, що входять до складу портфеля. VaR визначається виходячи зі змодельованого розподілу зміни вартості портфеля. При використанні повного алгоритму оцінки підходить для всіх інструментів. Підходить як для лінійних, так і для нелінійних інструментів. Не вимагає великої кількості історичних даних. До недоліків відносяться: велика кількість обчислень, визначення ризику горизонтально витягнутих розподілів, тільки якщо сценарій передбачає такий розподіл).

Для більш повної картини ризику часто використовують комбінацію цих методів. Наприклад, коваріаційний метод може використовуватися протягом торговельного дня, а один із симуляційних методів - наприкінці робочого дня. Параметрами для розрахунку VAR є [3]:

1. Довірчий інтервал.

Довірчий інтервал звичайно береться між 90% і 99%. Наприклад, для довірчого інтервалу в 95 % втрати будуть перевищувати VAR приблизно раз на місяць (20 робочих днів). Високий довірчий інтервал при оцінці ринкового ризику може ввести в оману, наприклад, якщо він дорівнює 99,9%, втрати понад VAR будуть відбуватися приблизно 1 раз у чотири роки, що робить недоречним його розрахунок. Однак при розрахунках специфічних видів ризику, таких як кредитний ризик, варто застосовувати високий довірчий інтервал, оскільки ризик втрат пов'язаний з одиничними подіями.

2. Період прогнозу.

Звичайно, активні фінансові організації (банки, інвестиційні й пенсійні фонди) використовують період в один день для VAR - аналізу всіх ринкових позицій. З іншого боку, інвестиційні менеджери звичайно використовують період в один місяць, у той час як корпорації застосовують квартальні або навіть щорічні прогнози ризику.

3. Базова валюта.

Базова валюта при розрахунку VAR звичайно збігається з валютою власного капіталу і валютою фінансової звітності. Наприклад, Bank of America буде використовувати американський долар для звіту про міжнародні ризики, а Bank of Switzerland буде використовувати швейцарський франк.

Як вже було сказано, найвідомішою реалізацією аналітичного методу є система RiskMetrics, розроблена банком JP Morgan. Як основне припущення передбачається, що зміни ринкових факторів ризику мають нормальний розподіл. Це припущення дозволяє визначити розподіл прибутків і збитків для всього портфеля, що також буде нормальним. Потім, знаючи властивості закону нормального розподілу можна легко обчислити збиток, що буде траплятися не частіше заданого відсотка випадків, тобто показник ризикової вартості.

Саме цей аргумент піддається сумніву більшістю експертів, оскільки дуже часто ринкові ціни на активи не розподіляються нормальним чином.

Наріжним каменем коваріаційного методу є процедура відображення ризиків (англ. risk mapping). Вона припускає декомпозицію кожного інструмента з портфеля на безліч більш простих, стандартних інструментів або позицій, при цьому кожна стандартна позиція повинна відображати лише один ринковий фактор ризику. Для кожної стандартної позиції визначається її поточна вартість як функція від єдиного ринкового фактору, за умови, що значення інших ринкових факторів ризику є фіксованими. Тобто для валютної позиції таким ринковим фактором буде валютний курс.

Таким чином, вихідний портфель фінансових інструментів представляється у вигляді еквівалентного портфеля стандартних позицій. Еквівалентність, що у загальному випадку може бути лише приблизною, означає, що портфель стандартних позицій має таку ж чутливість до змін значень ринкових факторів. Величина ризикової вартості визначається саме для еквівалентного портфеля стандартних позицій. Для кожного ринкового фактору проводиться статистична оцінка величини середнього квадратичного відхилення, а також розраховуються коефіцієнти кореляції між різними парами факторів. Потім складається коваріаційна матриця змін вартостей стандартних позицій. За допомогою цієї матриці й формули дисперсії для суми нормально розподілених випадкових змінних можна розрахувати дисперсію вартості портфеля, що складається зі стандартних позицій. Коваріаційна матриця множиться ліворуч і праворуч на вектор значень вартостей позицій, в результаті чого обчислюється значення дисперсії портфеля, звідки шляхом витягу квадратного кореня обчислюється його середнє квадратичне відхилення.

Нарешті, на основі властивостей нормального розподілу визначається значення ризикової вартості. Так, якщо довірчий інтервал заданий на рівні 95%, то величина ризикової вартості дорівнює 1,65 стандартного відхилення портфеля. Отже, проведене дослідження показує, що VAR є одним з найпоширеніших методів оцінки ризиків, якому притаманні висока точність розрахунків і можливість моделювання різних сценаріїв. При цьому, незважаючи на свою популярність, VAR має ряд істотних недоліків.

По-перше, VAR не враховує можливих більших втрат, які можуть відбутися з маленькими ймовірностями (меншими, ніж 1-0.01a).

По-друге, VAR не може розрізнити різні типи хвостів розподілу втрат і тому недооцінює ризик у випадку, коли розподіл втрат має "важкі хвости" (тобто його щільність повільно убуває).

По-третє, VAR не є когерентною мірою, зокрема, він не має властивість субаддитивності. Можна навести приклади, коли VAR портфеля більше, ніж сума VARIB двох підпортфелей, з яких він складається. Це суперечить здоровому глузду. Дійсно, якщо розглядати міру ризику як розмір капіталу, що резервується для покриття ринкового ризику, то для покриття ризику всього портфеля немає необхідності резервувати більше, ніж суму резервів складових підпортфелів. Загалом, VAR заохочує торговельні стратегії, які дають гарний дохід при більшості сценаріїв, але іноді можуть приводити до катастрофічних втрат.

Світова економічна наука, яка протягом багатьох десятиріч займається проблематикою ризик-менеджменту, не лише приклала багато зусиль для дослідження його різноманінтних аспектів, але й довела свої рекомендації до стану практичного впровадження. Ряд міжнародних та національних організацій, - Федерація європейських асоціацій з ризик-менеджменту, Комітет організацій-засновників Національної комісії із вивчення шахрайства в області фінансової звітності (США); Асоціації страхування та ризик-менеджерів (AIRMIC), Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціацією ризик-менеджерів місцевих органів влади (всі - Великобританія), - прийняли стандарти ризик-менеджменту, на базі яких компанії здатні побудувати власну систему управління ризиками [5].

Проте, застосування цих стандартів в Україні може принести користь лише в тому разі, якщо будуть враховані особливості бізнес-середовища постсоціалістичного трансформаційного суспільства, які безпосередньо впливають на стан управління підприємницькими ризиками. Специфіка постсоціалістичної економіки полягає, по-перше, в напруженості окремих видів ризику та умов його існування, по-друге, в нерозвиненості інструментів захисту від ризику. В умовах економік, що трансформуються, рівні практично всіх ризиків істотно вищі, ніж в стабільних економіках" [2]. Зокрема, до специфічних ризиків трансформаційної економіки, до якої також відноситься і Україна, більшість дослідників відносять: неврегульованість відносин власності; суттєву криміналізацію економіки; корупцію; нерозвиненість фінансової інфраструктури; відсутність стандартів з управління підприємницькими ризиками; низький рівень культури управління підприємницькими ризиками; слабку розвинутість інфраструктури управління підприємницькими ризиками; перекрученість профілю та форм управління підприємницькими ризиками, гіпертрофованість політичних та техногенних ризиків тощо.

Висновки. Таким чином, вітчизняні підприємці мають справу з іншими профілями ризику, ніж підприємці в розвинутих країнах. Відповідно, вони не можуть прямо використовувати ті наробки у галузі ризик-менеджменту, які розроблені фахівцями для умов цивілізованої економіки. Замість цього вони вдаються, наприклад, при керуванні фінансовими ризиками, до послуг так званих "конвертаційних центрів", широко розвинута мережа котрих процвітає, пропонуючи послуги по переводу гривневих коштів в валютні. Це можна назвати використанням перекручених форм ризик-менеджменту.

Треба вказати і на рейдерство (захоплення контролю над підприємством за допомогою неправових судових рішень), яке набуло в Україні масового розповсюдження. Характерно, що загроза рейдерства стосується компаній всіх розмірів, - від маленьких до лідерів загальнонаціонального масштабу.

Література

1. Балаянов И. М. Риск - менеджмент. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.aup.ru/books/m69/5_4.htm.

2. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті. / Вітлінський В. В. - К.: ТОВ "Борисфен-М", 2006. - 336 с.

3. Гробовой П. Г. Риски в современном бизнесе. / Горовой П. Г. - М.: Эхо, 2004. - 292с.

4. Кравченко В. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа для побудови дієвої системи управління маркетинговими ризиками компанії. / Кравченко В. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.coso.org/publications.htm.

5.Лисенко Я. І. Управління підприємством на засадах ризик менеджменту. / Лисенко Я. І. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http:// charter/index_en.htm.

6.Мишко Т.С. Ризик-менеджемнт як засіб адаптації підприємства до умов ринкового середовища. / Мишко Т.С. [Електронний ресурс] - Режим доступу:http://www.atkearney.com/.

УДК 65:336

Колісник Г.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Закарпатського державного університету

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Розкрито мету, місце та завдання системи управління витратами підприємства. Досліджено складові в системі управління витратами підприємницьких структур. Розглянуто схему управління витратами на підприємстві. З'ясовано об'єкти управління витратами, які виникають під час господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: *мета управління витратами, місце управління витратами, завдання управління витратами, складові системи управління витрат підприємства.*

Раскрыто цель, место и задания системы управления растратами предприятия. Исследовано составляющие системы управления растратами предпринимательских структур. Рассмотрено схему управления растратами на предприятии. Найдено объекты управления растратами которые возникают вовремя хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *цель управления растратами, место управления растратами, задания управления растратами, составляющие системы управления растрат предприятия.*

Reveals the purpose, place and task management costs. Investigations of the system cost management businesses. We consider the scheme cost management in the enterprise. It was shown objects of expenditure incurred during the business enterprise.

Keywords: *the goal of cost, location cost management, task management cost component of management costs.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання особливого значення набула наука управління у сфері управління підприємством. Більшість підприємств займаються виробництвом та реалізацією продукції. Тому успішність їх функціонування залежить від якості управління виробництвом - свідомого регулювання процесу виробництва з метою підвищення його ефективності, зростання продуктивності праці, покращення якості продукції.

У процесі виробництва відбувається свідоме і планомірне комбінування різноманітних виробничих ресурсів (матеріальних, організаційних, технологічних, трудових, технічних тощо) і створення нових продуктів. Для забезпечення фінансової стабільності, зменшення ймовірності настання ризику банкрутства необхідно ретельно аналізувати показники внутрішньогосподарської діяльності на рівні підприємства, враховувати можливий вплив різних факторів для встановлення оптимальних рішень. Розрахунок економічних витрат має велике значення для прийняття управлінських рішень щодо доцільності подальшого залучення праці і капіталу в певну сферу діяльності. З огляду на це потребує детального вивчення мета, місце та складові в системі управління витратами підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Стабільність функціонування і розвитку будь-якого суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі істотно залежить від організації управління витратами. Існує пряма залежність, що меншим є рівень витрат на виробництво одиниці продукції, то за інших аналогічних умов, вищою є ефективність діяльності підприємства. Досліджування проблемами системи управління витратами підприємницьких структур їх мети, місця та складових набуває все більшого значення в сучасних умовах господарювання, тому управління витратами розглядається в працях таких вітчизняних учених: І. Драган, Л. Гусарова, В. Панасюк, Г. Партин, Л. Нападовська, А. Турило, Л. Чижевська, А. Череп. Зокрема, А Череп у монографії "Управління витратами суб'єктів господарювання" (Ч. І.) - розглядає питання сутності та класифікації витрат. Г. О. Партин у монографії "Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій" - розглядає економічну сутність та класифікацію витрат і їх чинників. Помітними є також публікації, що стосуються проблеми методології витрат, так наприклад О. І. Драган у статті "Удосконалення методики формування витрат на виробництво продукції (послуг) на підприємствах м'ясної промисловості" (Економіка, Фінанси, Право. 2006, №2) розглядає проблему надвитратного виробництва м'ясної промисловості. Помітними є публікації і інших авторів Л. Гусарова, В. Панасюк, Л. Нападовська, А. Турило, які розглядають проблему управління витратами підприємства.

Метою дослідження. Метою статті є вивчення мети, місця та складових в системі управління витратами підприємницьких структур та розробка основних мотиваційних аспектів та схеми управління витратами підприємства.

Основні результати дослідження. Головною метою управління витратами підприємства є підвищення конкурентоспроможності та ефективності його діяльності. Управління витратами - це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства.

Система управління витратами - це сукупність взаємопов'язаних елементів (структури, завдань, технології, людей, цілей) та системного підходу до об'єктів управління як системи в цілому.

Необхідно зазначити, що стратегічна мета і завдання діяльності підприємства можуть змінюватися залежно від зміни навколишнього підприємницького середовища та етапів розвитку підприємства. Однак очевидно, що мета і завдання управління витратами повинні підпорядковуватися загальній стратегічній меті функціонування підприємницької структури, хоч на певних етапах економічного розвитку. Зокрема, за одних умов для сприяння досягненню основної мети діяльності підприємства, управління витратами має забезпечувати максимізацію прибутку підприємства за дотримання бажаного рівня підприємницького ризику, за інших - мінімізацію ризику за підтримання бажано-

 © Колісник Г.М., 2011

го рівня прибутку. Низький рівень витрат дає змогу підприємству отримати певні конкурентні переваги на ринку збуту, вільно провадити свою цінову політику та за інших рівних умов досягати більш високих розмірів прибутку.

Однак слід мати на увазі, що зниження рівня витрат є важливим завданням, але не основною метою управління витратами підприємства. Процес тільки зниження витрат може супроводжуватися зниженням якості виготовленої продукції та сервісного обслуговування покупців, відмовою від виробництва та реалізації видів продукції, які користуються попитом, але потребують здійснення значних витрат.

Головною метою управління витратами підприємства є підвищення конкурентоспроможності та ефективності його діяльності.

Управління витратами, як складова загальної системи управління підприємством, органічно пов'язане з управлінням іншими сферами діяльності підприємства, зокрема з управління прибутком, процесами формування і використання капіталу, активів, управлінням інвестиційною та інноваційною діяльністю підприємства, його ризиками, використанням виробничих потужностей.

Управління витратами - це складний і багатогранний економічний процес.

Витрати підприємства ідентифікують за їх видами, місцями виникнення та носіями. Ці параметри відображають напрямки процесу витрачання наявних у підприємства ресурсів.

Цілеспрямоване формування витрат на підприємстві, тобто управління витратами, відбувається за їх місцями, об'єктами, та видами.

Зафіксовані у наведеному визначенні параметри є фундаментальними для виникнення витрат, які, виходячи з цього, утворюють базис будь-якої моделі управління витратами.

Під місцем витрат необхідно розуміти територіально-організаційну одиницю підприємства, в якій використовується робота, споживаються ресурси і здійснюються витрати.

Вимірник ресурсів характеризує необхідні для споживання або спожиті матеріали, послуги зі сторони, працю різних спеціальностей та кваліфікації, роботу різних видів устаткування, площі будівель, нематеріальні активи. При переході ресурсів у розряд витрат, простежується зв'язок між ресурсами та групуванням витрат за економічними елементами.

Управління витратами є однією з найважливіших складових частин процесу управління підприємством. Процес управління витратами є досить складним, він складається з декількох елементів.

Розглянемо елементи управління витратами підприємства [7].

Облік витрат передбачає спостереження, ідентифікацію, вимірювання та реєстрацію фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства. На підприємствах організується облік за економічними елементами витрат, за статтями калькуляції, за місцями виникнення витрат та центрами відпові-дальності. Основною метою організації обліку витрат є створення інформаційної бази для здійснення аналізу витрат та прийняття відповідних управлінських рішень. Загальну схему управління витратами підприємства наведено на рис. 1.

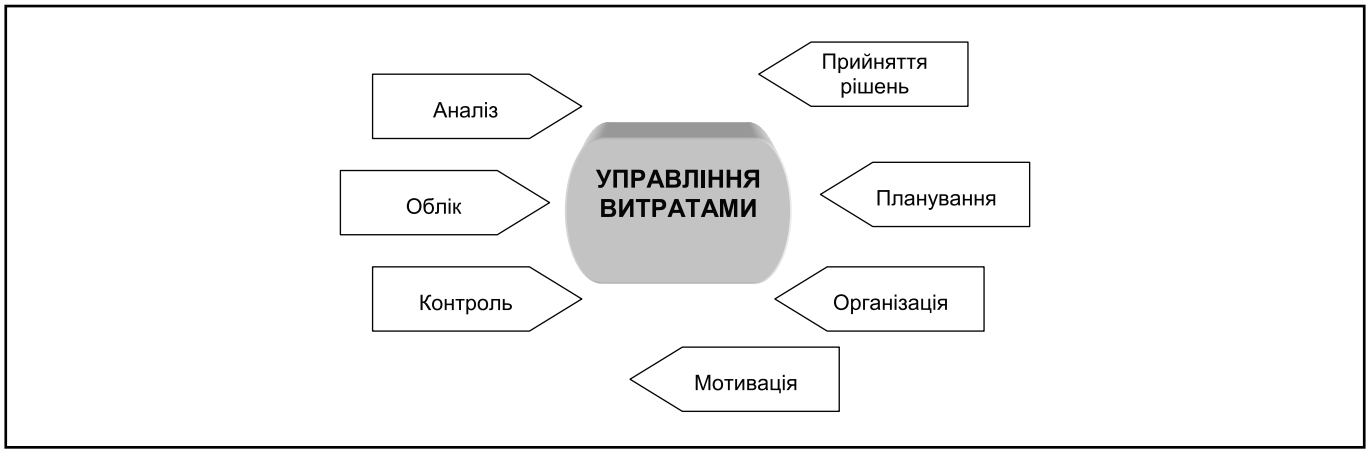


Рисунок 1. Схема управління витратами на підприємстві [9]

Аналіз витрат проводиться з метою визначення ступеня раціональності витрат та оцінки впливу факторів на їх обсяг. Результати аналізу дають змогу виявити резерви економії витрат підприємства та причини перевитрат, а також є базою для планування витрат.

Прийняття рішень у сфері витрат полягає в обґрунтуванні доцільності виробництва окремих видів продукції (виконання певних видів робіт, надання певних послуг), виборі техніки та технології, формуванні товарного асортименту підприємства. Від рівня і значення прийнятого управлінського рішення залежить розмір необхідних для виконання цього рішення витрат. Розмір витрат, у свою чергу, впливає на величину фінансового результату діяльності підприємства.

Планування витрат здійснюється з метою визначення необхідного рівня витрат для забезпечення ефективної роботи підприємства, а також обчислення прибутку, який буде отримано за певного рівня та структури витрат.

Організація витрат полягає у визначенні місць формування витрат і центрів відповідальності з метою відслідковування причин перевитрат або економії витрат та відповідальних за це осіб.

Мотивація полягає у спонуканні працівників підприємства до дотримання ними встановлених планових витрат і пошуку способів їх зниження. Цей процес відбувається через долучення заробітної плати, премій, перспектив службового просування до основних показників діяльності підприємства, зокрема до величини здійснених витрат.

Контроль організується за допомогою обліку та аналізу витрат. Він установлюється щодо рівня дозволених витрат, відхилення фактичних витрат від планових значень з виявленням причин відхилень, виконання встановлених норм витрачання ресурсів, зміни норм.

Система управління витратами, як і будь-яка система управління, поділяється на дві підсистеми: підсистема, яка управляє; підсистема, якою управляють, тобто об'єкт управління.

Управління витратами на підприємстві здійснюється суб'єктами управління, якими є керівники, фахівці підприємства та його структурних підрозділів (цехів, дільниць). Структура підсистеми, яка управляє, залежить від розміру підприємства, виду діяльності та специфіки виробництва.

Об'єктом управління в цій системі виступають процеси, операції, явища, які виникають під час господарської діяльності підприємства, що розглядаються з погляду витрачання ресурсів, тобто здійснення витрат, а предметом управління є самі витрати.

Система управління витратами має три аспекти: розроблення рішень (організаційний), реалізація рішень (мотиваційний), контроль (економічно-функціональний).

Організаційний аспект системи управління витратами пов'язаний із встановленням місць формування витрат і центрів відповідальності за їх дотриманням та характеризується функціями організаційного циклу, такими як прогнозування та планування.

Мотиваційний аспект системи управління витратами полягає у спонуканні працівників до дотримання встановленого плановими завданнями рівня витрат за безперервного пошуку шляхів їх зниження та складається із блоків: регулювання, організації і мотивації.

Економіко-функціональний аспект системи управління витратами полягає у моделі формування витрат в рамках функцій економічного механізму підприємства (матеріально-технічне постачання, виробництво, збут, дослідження, розробки).

Економіко-функціональний аспект управління витратами полягає у комплексі робіт з управління витратами, які безпосередньо забезпечують цілеспрямоване формування витрат. Основними елементами функціонального аспекту управління витратами є: планування; регулювання; облік; аналіз. Організаційний аспект управління витратами полягає у визначенні місць їх формування і центрів відповідальності за дотримання встановлених норм витрат, а також у розробленні ієрархічної системи лінійних і функціональних зв'язків відповідних працівників підприємства.

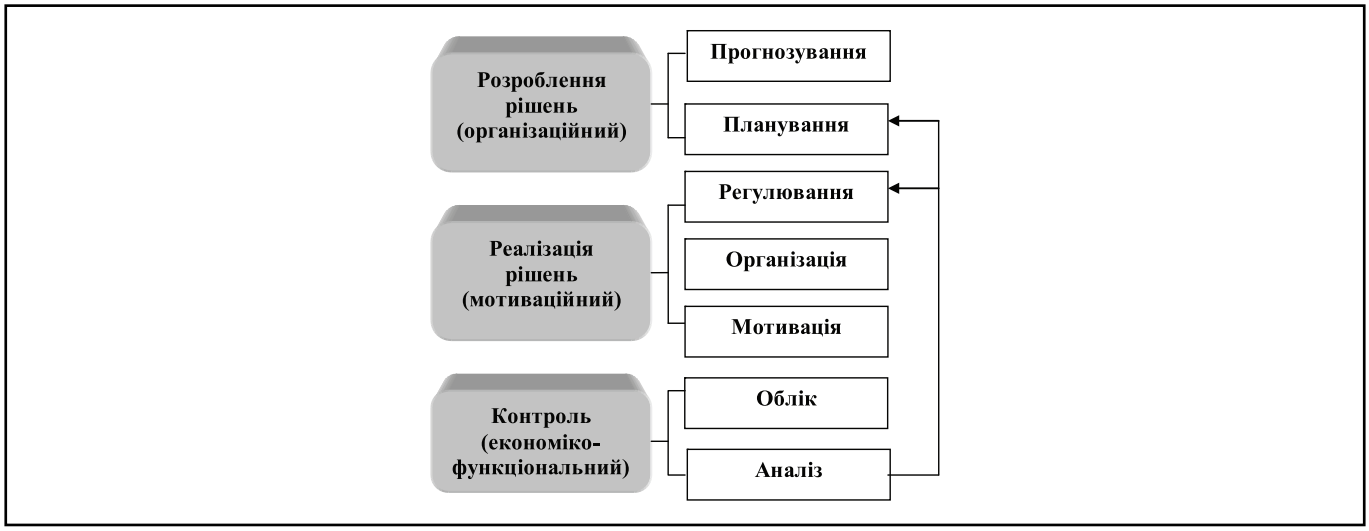


Рисунок 2. Управлінсько-функціональний аспект системи управління витратами підприємства

Мотиваційний аспект управління витратами полягає у спонуканні працівників підприємства до дотримання встановленого рівня витрат і пошуку способів його зниження.

Сьогодні система управління витратами має забезпечувати формування стійкої і довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку за показниками витрат.

Висновки. Проведенні дослідження дають можливість зробити висновок: управління витратами - це система цілеспрямованого впливу на склад, структуру і поведінку витрат та їх чинники на всіх етапах формування і розподілу витрат, що ґрунтується на використанні об'єктивних економічних законів і функцій менеджменту, задля підвищення ефективності діяльності підприємства на основі оптимізації рівня витрат, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку та досягнення стратегічної мети і поточних завдань його розвитку.

Таким чином, управляти витратами означає:

1) організувати облік витрат у відповідності до підрозділів;
2) аналізувати структуру витрат та її вплив на результати діяльності підприємства;
3) приймати обґрунтовані управлінські рішення;
4) планувати рівень витрат;
5) планувати прибуток з урахуванням обсягів здійснюваних витрат та змін у ринковому середовищі;
6) формувати дієву систему мотивації працівників до контролю та зменшення витрат;
7) контролювати рівень витрат та вживати заходи для їх зменшення.

Література

1.Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. / Давидович І. Є. - К.: ЦУЛ, 2008. - 320с.

2.Карпунина А. П. Основы управленческого учета. Карпунина А. П. - К.: Финансы - 2008. - 524 с.

3.Лысенко Л. И. О сущности и классификации транзакционных издержек / Л. И. Лысенко, Е. И. Сухенко // Вестник Севгу, Вып. 92: Экономика и финансы. Сб. науч. тр. (редкол.: В.И. Плаксин (отв. ред.) и др. Севастоп. нац. техн. ун-т. - Севастополь: Изд-во Сев НТУ, 2008.- С. 134-138.

4.Оксанич О. Є. Оптимізація витрат, пов'язаних з виникненням надзвичайних ситуацій / О. Є. Оксанич // Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола "Актуальні проблеми ринкової економіки". Вісник № 2. Серія "Економічні науки". - 2007. - С. 81-89.

5.Панасюк В. Управління витратами виробництва. / Панасюк В. - Тернопіль: "Економічна думка", 1999. - 118с.

6.Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект. / Панасюк В. М. - Тернопіль: Астон, 2005. - 288с.

7.Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. / Партин Г. О. - К.: УБС НБУ, 2008. - 219с.

8.Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. / Ткаченко Н. М. - К.: Арлета, 2006. - 1080 с.

9. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. / Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 120 с.

10. Филинков А. М. Рыночное, государственное и региональное регулирование затрат предприятия / А. М. Филинков // Вестник Севгу, Вып. 92: Экономика и финансы. Сб. науч. тр. (редкол.: В. И. Плаксин (отв. ред.) и др. Севастоп. нац. техн. ун-т. - Севастополь: Изд-во Сев НТУ, 2008. - С. 188-191.

11. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.II: Монографія. / Череп А.В. - 2-вид. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007. - 360с.

12. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.I: Монографія. / Череп А. В. - 2-ге вид., стереотип. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007. - 368с.

13. Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Шим Джей К., Сигел Джоэл Г., пер. с англ. - М.: Информационно-изд. дом "Филинг", 1996. - 344 с.

14. Шпикуляк О. Г. Інститут витрат в економічній теорії і практиці / Шпикуляк О. Г. // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси" Зб. наук. праць. Вип. 5(20), част. 1. Редкол.: відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук В. В. - Луцьк, 2008. - 367 с.

УДК 339.138

Лукашевич Ю.Л.,
викладач кафедри економіки підприємства і економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено організаційну культуру як передумову ефективної організації маркетингової діяльності підприємства із врахуванням сучасних соціокультурних тенденцій. Проаналізовано наслідки використання фактора організаційної культури в маркетинговій політиці підприємства. Підкреслюється роль соціально орієнтованого маркетингу в гармонізації корпоративного інтересу із загальносуспільним.

Ключові слова: *маркетинг, маркетингова діяльність, організаційна культура, соціально орієнтований маркетинг, управління.*

В статье исследовано организационную культуру, как предпосылку эффективной организации маркетинговой деятельности предприятия с учетом современных социокультурных тенденций. Проанализированы последствия использования фактора организационной культуры в маркетинговой политике предприятия. Подчеркивается роль социально ориентированного маркетинга в гармонизации корпоративного интереса с общеобщественным.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговая деятельность, организационная культура, социально ориентированный маркетинг, управление.*

In the article investigational organizational culture, as pre-condition of effective organization of marketing activity of enterprise recognition modern socialcultural tendencies. The consequences of the use of factor of organizational culture are analysed in the marketing policy of enterprise. The role of the socially oriented marketing is underlined in harmonization of corporate interest with generalpublic.

Keywords: *marketing, marketing activity, organizational culture, marketing, is socially oriented, management.*

Постановка проблеми. Менеджмент сучасних українських підприємств характеризується проявом все більшого інтересу до організаційної культури як інструменту управління. Організаційна культура формується під динамічним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. У випадку несприятливого впливу цих факторів для їх нейтралізації, а також реального забезпечення реалізації культурологічних цінностей та інших елементів організаційної культури послуговуються механізмом, як певним ефективним інструментом, який поєднує внутрішні можливості формування організаційної культури із зовнішніми чинниками. Рівень функціонування цього механізму підтверджує наскільки соціокультурологічні тенденції проникають в систему менеджменту підприємства і чи здатне воно гідно сприймати сучасні виклики часу. У сучасну епоху кардинальних змін, які охоплюють всі сфери життєдіяльності суспільства, змінюється парадиг-

© **Лукашевич Ю.Л., 2011**

ма суспільного мислення й світосприйняття, що вимагає адекватного підходу до традиційно усталеного погляду на маркетингову діяльність. Сьогодні популярними і життєво необхідними стають соціогуманітарні погляди на економічні явища. Отже, значної актуальності набувають нові концепції, нові теорії, які не тільки допомагатимуть сприймати зміни матеріального світу, а й будуть відповіддю на виклики сьогодення.

Новий характер економічних процесів, пов'язаний із розвитком інформаційних технологій, використанням Інтернету для віртуальної економіки, розширенням ринкового поля й ускладненням відносин між учасниками ринку особливо загострює питання про етичність всього комплексу маркетингової діяльності, ефективність якої значною мірою залежить від впровадження елементів організаційної культури.

Маркетинг є видом діяльності, покликаним задовольняти потреби й запити людей шляхом обміну і охоплює широкий спектр відносин між виробниками, споживачами й посередниками. Однак на практиці домінує особистий інтерес і жорстка конкуренція, які нівелюють функцію служіння суспільству, а підсилюють функцію збагачення будь-якими методами. Про етичність й культуру відносин на ринку ми можемо тільки мріяти і сподіватися на розуміння менеджерів в організації маркетингової діяльності послуговуватися високими цінностями й духовно-етичними намірами.

Отже, виникає протиріччя між об'єктивною необхідністю зміни концепції маркетингової діяльності відповідно до викликів XXI ст. і суб'єктивною інертністю учасників ринків у розвитку суспільства через невігластво і конфлікт інтересів. Це протиріччя виділяє основну проблему - зрівноваження інтересів учасників ринкових дій на засадах цінностей організаційної культури, тобто, гостро постає проблема вибору між бажанням накопичувати прибутки і водночас залишатися соціально відповідальним.

Ступінь дослідження даної проблеми. Аналіз наукових літературних джерел свідчить про те, що питання, пов'язані із необхідністю адаптувати маркетингову діяльність відповідно до сучасних соціокультурних тенденцій, які поширюються у всі сфери життєдіяльності суспільства, набувають особливого значення. В цьому контексті заслуговують на увагу праці М. Богатирьова, Е. Шейна які розкривають можливості використання потенціалу організаційної культури [1, с.106]. Автори П. Дойль, А. Зайцева, Г. Захарчин окреслюють перспективні напрямки модернізації концепції маркетингу [3, с. 210]. Незважаючи на серйозні напрацювання наукового світу, залишається значна частина питань, які недостатньо досліджені або розглядаються опосередковано. Як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі проблеми маркетингу і організаційної культури розглядаються розмежовано. З огляду організаційної культури як важливої складової в стратегії маркетингу не приділяється належної уваги. Тому організація маркетингової діяльності на засадах принципів організаційної культури, є актуальними питанням і відповідає запитам теорії та практики.

Мета написання статті. Виділити теоретичні і прикладні аспекти, які створюють передумови організації маркетингової діяльності на засадах організаційної культури, проаналізувати наслідки використання елементів організаційної культури в маркетинговій діяльності; розглянути концепцію соціально орієнтованого маркетингу як відповідь на соціокультурні запити суспільства.

Виклад основного матеріалу. Необхідність зміни концептуальних підходів до традиційно усталеного поняття маркетингу в третьому тисячолітті зумовлена багатьма факторами. Серед них можна виділити ті фактори, які безпосередньо пов'язані із розвитком організаційної культури. Виділимо також основні теоретичні і прикладні аспекти, які створюють передумови як для розвитку організаційної культури, так і поширення її елементів у маркетингову діяльність.

Теоретичні аспекти зумовлені такими чинниками:

по-перше, помітна криза існуючих систем менеджменту, яка засвідчує їхню нездатність відповідати на виклики часу й одночасна поява попиту на нові принципи організаційної діяльності на основі ціннісних орієнтацій. Криза наукових парадигм у системі менеджменту проявляється також у невмінні пояснити економічне процвітання багатьох корпорацій звичними факторами і спричиняє необхідність пошуку альтернативних підходів до визнання факторів успіху;

по-друге, розвиток управлінської думки має достатній запас знань для формування нової концепції, якою стає організаційна культура;

по-третє, посилення міждисциплінарного характеру в досліджені різних явищ. Феномен культури дає змогу їх досліджувати з позицій різних наукових сфер, шкіл, напрямків, тобто бачити явище системно і цілісно, не відділяючи форму від суті;

по-четверте, сьогодні зароджується нова системна якість на основі принципу самоорганізації із використанням таких понять і категорій, як система, взаємодія, зв'язок, структура, яка не може відбуватися без трансформації інших форм життєдіяльності, зокрема свідомості та культури. За цих умов, як стверджують науковці, "більшого і ширшого значення набуває не економічний, а соціогуманісичний аспект творчої діяльності людини, де вона не відривається від творчого комфорту, який формується навколишнім середовищем, мотивами служіння своєму народу, його національному розвиткові, духовному відродженню, а відтак - служіння усьому людству, розмаїттю його культур, економік. Тобто акцент на взаємозв'язок трьох рівнів - людина, нація, людство" [2, с. 13];

по-п'яте, зміна ментального розуміння світу і явищ, що відбуваються в ньому.

Культура здатна об'єднати локальне і глобальне заради загальної еволюційної мети людства. Цей аспект містить глибоку філософію, за якою цілісність як вища міра гармонії взаємовідносин на всіх рівнях досягається не простою сумою елементів, а спільними ціннісними орієнтирами, які становлять ядро культури.

Прикладні аспекти розвитку організаційної культури також охоплюють широкий спектр передумов, зокрема:

1. Різке загострення конкуренції на світовому ринку змушує шукати внутрішні ресурси забезпечення конкурентоспроможності, не пов'язані із технічною базою;

2. Поширення гуманістичних тенденцій у виробничо-технічну та управлінську сфери, які культивують загальнолюдські цінності.

3. Об'єктивні процеси організаційного відродження, яким притаманне усвідомлене вивчення організаційної поведінки, природа якої якнайкраще осмислюється через фактор організаційної культури.

4. Позитивна динаміка організаційних перетворень і розвитку організаційної демократії. Сьогодні еволюційний розвиток відбувається в напрямку співробітництва, демократії і самоуправління, що можливе завдяки високій організаційній культурі.

5. Об'єктивна необхідність створення нових суспільних інститутів як "сукупностіформальних та неформальних правил, що створюються людьми, а також механізмів, які забезпечують дотримання цих правил" [4, с.35]. Створення системи соціальної інституції, в якій буде присутня соціальна та духовно-культурна складова, сприятиме ефективному проходженню трансформаційних процесів і кращому використанню людського потенціалу.

Організаційна культура як управлінський інструмент виконує роль координатора його елементів завдяки усталеним нормам і стандартам організаційної поведінки, прийнятим базовим цінностям в організаційному середовищі. Крім цього, організаційна культура пропонує реальний інструментарій і технологію використання нормативного та ціннісного апарату в управлінні підприємством, що разом з іншими ресурсами підвищує ефективність менеджменту підприємства і сприяє його успішній діяльності. Висока організаційна культура розвиває принцип самоуправління і стимулює самоорганізацію виробничої системи, оскільки саме вона є внутрішнім джерелом саморозвитку.

Отже, визнання соціокультурної парадигми як в менеджменті, так і в маркетингу як домінуючої обумовлює необхідність формування дієвого механізму організаційної культури, адекватного сучасним викликам, трансформаційним процесам та потребам еволюційного розвитку. Для виконання цього завдання, крім об'єктивних передумов зовнішнього характеру, треба брати до уваги внутрішні чинники, тобто можливості, ступінь готовності підприємства та його потенційну здатність до нововведень. І тільки за умови об'єктивних зовнішніх чинників та внутрішнього потенціалу підприємства можна стверджувати про реальну можливість формувати організаційну культуру і використовувати її як тонкоплановий сучасний інструмент управління в усіх сферах.

Перелічимо внутрішні передумови впровадження організаційної культури на підприємстві, які належать до класу обов'язкових і які можуть доповнюватися, конкретизуватися залежно від специфіки кожного підприємства. Цими передумовами є:

- усвідомлення вищим керівництвом необхідності формування організаційної культури як об'єктивної необхідності, яке породить бажання докладати зусилля до цього процесу;
- психологічна готовність менеджерів і всього персоналу підприємства до змін, які будуть зумовлені процесом формування організаційної культури;
- наявність мотиваційного важеля, який зменшить опір до нововведень та їх сприйняття;
- наявність стратегії формування і розвитку організаційної культури на підприємстві;
- відповідне ресурсне забезпечення: організаційне, інформаційне, методичне, фінансове;
- сформована система базових цінностей, які становитимуть основу організаційної культури, і які розділяє персонал підприємства;
- помітні чіткі лідерські позиції, поведінкові ролі та стиль управління, які в сукупності визначатимуть тип організаційної культури;
- розуміння відповідальності та серйозності цього процесу;
- відповідний рівень якісного розвитку підприємства;
- енергетичність потенціалу підприємства, здатного завести і підтримувати в певному ритмі механізм формування організаційної культури.

Наведені передумови технічно полегшують процес формування організаційної культури та її впровадження на підприємстві, але віддаленість в часі результату цієї роботи та методологічна складність оцінки ефективності ролі організаційної культури гальмують ініціативи щодо її впровадження. Успіхи передових зарубіжних корпорацій, які забезпечували своє економічне процвітання завдяки культурі організації, не завжди переконують вітчизняних менеджерів взятися за таку важливу роботу. Інертність, боязнь змін, закристалізованість у стереотипах і шаблонах, а також невігластво - все це знаходиться у психологічній площині та є проявами психологічного несвідомого аспекту людини, подолати які можливо тільки завдяки волі й розширенню свідомості.

Повернувшись до істини XXI століття організаційна культура належить до категорії специфічних явищ, які розглядають крізь призму не тільки менеджменту, але й культурології, психології, соціології, філософії завдяки її багатоаспектному прояву та багатогранній суті. В ідеальному варіанті організаційна культура має стати природним середовищем для всього персоналу підприємства, оскільки вона є виразом культури управління і праці, особистої культури керівництва підприємства та персоналу, культури взаємовідносин. В епоху динамічних змін і непередбачуваності, коли важно підтримувати стійку форму і стабільний стан, організаційна культура стає філософією цілісності, яка не визначається матеріальними чи грошовими формами, оскільки передбачає дотримання принципу соціальної відповідальності, прозорості, підтримання позитивного іміджу в суспільстві.

Реальне використання принципів організаційної культури в маркетинговій діяльності стане можливим завдяки реалізації концепції соціально орієнтованого маркетингу, яка покликана допомогти вирішувати ринкові проблеми не тільки прагматичним шляхом, але й через етичне осмислення шкоди або користі суспільству. Ключовою тезою концепції соціально орієнтованого маркетингу має стати зміна системи відносин між учасниками ринкових процесів, що ґрунтуватиметься не на конкурентних засадах, а на відносинах партнерства, культури в дотриманні взятих зобов'язань і відповідальності за їх виконання. Важливим принципом концепції є гармонізація таких важливих факторів, як: споживчі потреби населення, прибутки підприємства та загальні інтереси соціуму, за кожним із яких стоять певні учасники ринкових дій та певні соціальні групи із різними потребами, інтересами та мотивами поведінки. У цій ситуації соціально орієнтований маркетинг покликаний узгодити всі ці інтереси шляхом зміни вектора орієнтації із суто матеріальної форми на духовну. А це, в своючергу, вимагає зміни підходів до формування споживчих потреб, розвитку культури споживання, обміну та інших ціннісних орієнтирів. Постає логічне запитання: як досягти цього і з чого почи-

нати? Найпростіший шлях - це формування стратегії маркетингу паралельно із стратегією організаційної культури та іншими функціональними стратегіями, що в своїй сукупності становлять єдину стратегію розвитку й ефективного функціонування підприємства і працюють на виконання місії підприємства.

Ефективне функціонування на ринку всіх суб'єктів господарювання передбачає певну інституціалізацію їхніх відносин, що також відбувається за безпосередньої участі елементів організаційної культури. Інституціалізація передбачає наявність інституціонального ринку, який пропонує систему правил, що належать до різних типів обмінів. Однак до уваги треба брати й неформальні правила, які також істотно впливають на поведінку суб'єктів ринку. В системі маркетингу ці правила найчастіше проявляються в ціноутворенні, в організації рекламної діяльності, в комунікаційних процесах та зв'язках з громадськістю, в післяпродажному обслуговуванні покупців.

Роль ринкових інститутів особливо важлива і, якщо брати до уваги стереотип мислення, присутній у багатьох визначеннях інституту, то шляхом, наприклад, рекламної пропаганди і психологічного навіювання їх можна змінювати на користь зацікавленої сторони. Тут роль рекламних засобів маркетингової стратегії є активною і стимулюючою. Досить часто сумнівним виглядає переоцінювання ролі реклами, оскільки навряд чи за допомогою одних тільки рекламних засобів можна поламати стійкі звички, які також є природою інституції. Отже, у цьому випадку роль реклами буде значно меншою, а інституціональне поле формуватиметься під дією сильніших чинників, зокрема цінностей та ментальних установок.

Концепція соціально орієнтованого маркетингу ґрунтується на використанні категорії часу, тобто енергії часу. Час вимагає вибору найістотнішого відходу від кон'юнктурних речей та переорієнтації маркетингових зусиль на пошуки користі для суспільства. Фактор часу через його стрімкість зумовлює таку рису маркетингу, як мобільність і гнучкість і приводить до інноваційної моделі маркетингу, яка, однак, не повинна суперечити його соціальній спрямованості та відповідати етичному кодексу. Щільність часу спонукає до появи активного інтелекту, синтезуючи його із інтуїтивним мисленням, що значно зменшує або відміняє взагалі період дослідження та пошуку своєї ніші на ринку. Натомість шляхом розвитку внутрішнього бачення підприємства безпомилково визначатимуть свою головну місію та місце на ринку.

Поглиблення інтуїтивного мислення покращить ступеня в еволюційному порядку стратегічного моделювання. Результатом такої трансформації мислення стане нова якість усіх форм матеріального світу, зокрема зміняться функції й структура маркетингу, відпаде потреба в заходах щодо просування товару та його рекламуванні. Поява нових потреб неминуче приведе до появи нових технологій, здатних адекватно їх реалізовувати, тобто, технологій маркетингу, націлених на підтримку й розвиток соціально- духовного сектора суспільства. Оскільки одним із дієвих інструментів маркетингу є паблік рілейшнз, то для успішної реалізації концепції необхідні соціальні програми із оптимізації комунікаційного простору, які б стимулювали ефективну взаємодію всіх учасників ринкового середовища і грунтувалися на засадах цілковитої довіри та співробітництва. Технології паблік рілейшнз уже сьогодні змінюють свою сферу й об'єкт прикладання, виходячи далеко за межі товару, послуги чи виду діяльності. Призначенням сучасних PR- технологій стає конкуренція неціновго характеру, пов'язана, наприклад, із формуванням іміджу, моди, ідеології, ціннісних орієнтацій в сутності цих технологій. У цьому контексті технології антиреклами чи контрреклами абсолютно неприпустимі, а характер впливу на суспільство повинен бути конструктивним і духовно наповненим.

Оскільки на ринку сьогодні домінує не річ, а образ, символ і відповідно зростає частка зайнятих в сфері маркетингу й рекламному бізнесі, то ціна із цеху поступово переходить в маркетинговий відділ, відділ реклами, що зумовлює зростання накладних витрат, але не завжди свідчить про високу якість. Тому в концепції соціально-етичного маркетингу треба виділяти принцип якості як наслідок добросовісності й моральної відповідальності. При цьому принцип якості дії діяльності чи процесу має бути наслідком якості думки як якісного параметра конкурентоспроможності. Якісні параметри концепції соціально-етичного маркетингу є визначальними при формуванні якісних цілей підприємства, серед яких заслуговують на увагу соціальні: піклування про охорону зовнішнього середовища, підтримка освітніх, культурних, спортивних та інших благородних акцій, пропаганда позитивних форм мислення у суспільстві.

Якісні параметри відображають глибину процесу, домінуючу ідеологію в досягненні успіху, сутнісну трансформацію форми відповідно до розширення свідомості у доволі тривалому часовому інтервалі. Результатом якісних параметрів та змін завжди є розвиток. Наслідком використання елементів організаційної культури в маркетинговій концепції є поява нових видів маркетингу.

Доброчинний маркетинг і корпоративний маркетинг. Доброчинний маркетинг полягає в тому, що організація "зобов'язується робити внески чи відраховувати відсотки від обсягів продажу на доброчинну справу. За цим сценарієм організація найчастіше об'єднується з неприбутковою організацією на взаємовигідних умовах так, щоб збільшити обсяги продажу певного продукту і залучити фінансові ресурси для доброчинності" [5, с.25]. Корпоративний соціальний маркетинг також має на мету покращення суспільного здоров'я чи безпеки, сприяння захисту довкілля та інші соціальні проекти.Цей вид маркетингу вигідно відрізняється тим, що зосереджується на змінах поведінки, а не на просуванні суспільно корисної справи, яке переважно має характер популяризації соціальних проектів. Обидві сучасні концепції є наслідком використання цінностей організаційної культури в маркетинговій діяльності і засвідчують про готовність деяких організацій служити "цілому", тобто, враховувати загальносуспільний інтерес.

Висновки. В умовах поширення соціокультурних тенденцій організаційна культура стає динамічним фактором, який прискорює втілення нового досвіду в різних сферах суспільно- економічної практики. У зв'язку з тим є сенс розглядати організаційну культуру як базу для організації маркетингової діяльності. Використання елементів організаційної культури сприятиме створенню концепції соціально орієнтованого маркетингу, скерованого на радикальну зміну відносин між усіма учасниками ринкових дій, гармонізацію інтересів споживачів, виробників і посередників, зміну вектора орієнтації потреб матеріального характеру на духовні потреби. Зміна ціннісних орієнтирів підвищить культуру споживання та обміну. Організація маркетингової діяльності на засадах організаційної культури стимулює створення нових видів маркетингу - доброчинного і корпоративного соціального маркетингу, покликаних працювати не тільки на вузький корпоративний інтерес, але й на користь суспільства.

Література

1. Богатырев М. Организационная культура предприятия / М. Богатырев // Проблемы теории и практики управления. - 2005. - №1. - С.105-111.

2. Вовканич С. Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять / С. Й. Вовканич, Л. К.Семів // Регіональна економіка. - 2007. - №4. - С.7-17.

3. Доль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб: Питер, 2001. - 480 с.

4. Зайцева А. М. Ценность - основа новой парадигмы маркетинга / А. М. Зайцева // Вісник Донецького університету, серія "Економіка і право". - 2006. - Спецвипуск. Т.2. - С.353-359.

5. Захарчин Г. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. - 2009. № 19 - С. 241-248.

6. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А. П. Наливайко - К.: КНЕУ, 2001. - 227 с.

7. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э.Шейн. - СПб.: Питер, 2002. - 336 с.

УДК 339.137.2

Паламарчук О.М.,
ст. викладач кафедри економіки підприємства і економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто роль управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ринкової економіки. Визначено етапи формування структурних елементів організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, організація, структурні елементи, управління, внутрішні фактори, зовнішні фактори.*

В статье рассмотрена роль управления конкурентоспособностью предприятия в условиях рыночной экономики. Определены этапы формирования структурных элементов организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: *конкурентоспособность предприятия, организация, структурные элементы, управления, внутренние факторы, внешние факторы.*

In the article the role of management of enterprise competitiveness is considered in the conditions of market economy. The stages of forming of structural elements of organizationally-economic mechanism of management of enterprise competitiveness are certain in modern terms.

Keywords: *competitiveness of enterprise, organization, structural elements, managements, internal factors, external factors.*

Актуальність дослідження. В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, що спроможний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні фактори управління підприємством слід використовувати поняття "механізму управління підприємством", якщо про зовнішні - "механізму взаємодії з іншими підприємствами і організаціями".

Оскільки природа внутрішніх факторів управління підприємством є різноманітною (організаційні, структурні, технічні, економічні, адміністративні, матеріальні фактори), слід виділяти певні види механізмів управління. Основними видами механізмів управління виступають: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Метою написання **статті** є визначення найбільш раціонального способу побудови зворотного зв'язку в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю промислового підприємства для його ефективного функціонування і розвитку.

Ступінь дослідження. Різноманітні аспекти цієї проблематики досліджено в наукових працях вітчизняних вчених, таких як Л.В. Балабанова, Т.Л. Безрукова, І.П. Булєєва, Л.С. Єгорова, А.А. Макаричева, Ю.Б. Іванова, Г.М. Скудара та ін.

У наукових роботах Г.М. Скудара обґрунтовано цілісну наукову концепцію підвищення конкурентних переваг підприємства на прикладі машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу. Організаційно-економічний механізм управління підприємством - це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки. В структурі організаційно-економічного механізму слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему[7].

© Паламарчук О.М., 2011

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає наступні основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

Зміст кожної з систем та кількість підсистем в кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг[2].

Одним з найважливіших складових компонентів організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства слід вважати управління якістю продукції. Якість товарів і послуг, може забезпечити фірмі значні конкурентні переваги на цільових ринках. Відсутність же науково обґрунтованих стратегій управління якістю продукції підприємства може позбавити його, з одного боку, вже завойованих конкурентних позицій на ринках, а з іншого - зробити неможливим ефективне ведення конкурентної боротьби на нових ринках, оскільки якість продукції, як відомо, є одним з головних конкурентних переваг товару.

Як показує практика і результати досліджень у публікованих матеріалах з цієї проблеми, особливості функціонування механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах формування ринкових відносин залежать від способів взаємодій попиту та пропозицій на конкретному ринку: характеристики ринків за сферами економіки, ступеня контролю і методів маркетингових досліджень, варіантів формування ринкових ситуацій, специфіки ринку, зумовленої динамікою його розвитку і т.д.

Таким чином, збір необхідної інформації про ринок, конкурентному середовищі, діяльності підприємств - конкурентів, структуру і динаміку попиту, смаки і переваги споживачів для формування товарного асортименту, який відповідає вимогам ринку і задовольняє попит краще, ніж товар конкурента.

При цьому в рамках формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати як фактори саморегуляції ринку, так і особливості державного регулювання ринкових відносин. Діагностика методів і засобів, що дозволяють підприємству підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності повинна спиратися на систему певних критеріїв - фінансової, технічної, кадрової, організаційної та інформаційної забезпеченості.

У сучасних умовах ринкової економіки одним з нагальних і важливих пріоритетів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств є визначення основних аспектів стратегічного і тактичного планування маркетингу[9].

Найважливішою функцією механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств є захист від несприятливих умов ринкового середовища, які повинні передбачати розробку комплексу заходів з обмеження економічного ризику в діяльності підприємства.

При цьому розробка процедури передачі економічного ризику партнерам, проведення диверсифікації виробництва, розширення сфери маркетингових досліджень ринкового середовища, використання переваг інноваційних процесів та особливостей цінового регулювання попиту і пропозиції продукції - являють собою важливий блок проблем, що забезпечують високий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства можна проводити за наступними напрямками діяльності підприємства: торгово-виробнича діяльність, фінансова діяльність, організаційна та управлінська діяльність, кадрова робота та комерційна діяльність підприємства.

Таким чином, можна виділити три групи показників, що відображають рівень конкурентоспроможності підприємств:

- показники фінансового стану;
- показники економічної ефективності діяльності;
- спеціальні (основні) показники конкурентоспроможності підприємства[1].

Знаючи розмір і динаміку цих показників, кожне підприємство зможе тримати під контролем основні показники своєї конкурентоспроможності, а також забезпечити проведення заходів щодо їх підвищення. Необхідно зауважити, що використання будь-якої з трьох зазначених груп показників дає лише часткове уявлення про неї. Для повної оцінки конкурентоспроможності підприємств необхідно використовувати всі три групи показників в комплексі, тільки тоді вони зможуть тримати під контролем свої конкурентні позиції, обґрунтовано визначати стратегію і тактику поведінки на ринку.

В основу розробки конкурентної стратегії товару закладаються, як правило, два визначальні параметри: чітка спрямованість усього трудового колективу на створення високоякісної продукції, яка здатна розширювати традиційні й освоювати нові ринки, та збільшення тривалості життєвого циклу і конкурентоспроможності раніше випущеної продукції за рахунок упровадження прогресивних технологій.

Саме така орієнтація на впровадження і випуск конкурентоспроможної продукції дає можливість стабільно працювати в умовах жорсткої конкуренції та динамічних змін кон'юнктури ринку. В цьому плані надзвичайно важливим є своєчасне ініціювання процесу зміни психології працівників, формування команди енергійних, творчих, відповідальних лідерів, проведення докорінних змін і створення нової системи управління, яка б відповідала сучасним вимогам. Необхідно досягти такого співвідношення працівників, що знають і відчувають ринкові відносини і в першу чергу на ключових позиціях, щоб вміло, грамотно і професійно працювати на ринку споживача. Тільки за таких умов можливий якісний стрибок у підвищенні ефективності господарювання і реальне забезпечення підприємництва ринком збуту.

Відмінною особливістю організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є розробка принципово нової стратегії управління якістю продукції, що випускається, яка б мала значні конкурентні переваги на ринках збуту.

Стратегічно важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах є чітка орієнтація на створення і випуск нової продукції, яка відповідає зростаючим запитам споживачів, удосконаленню її за рахунок нових технічних рішень. Ключовою вимогою для досягнення цієї мети стає приведення у відповідність усієї нормативно-технічної бази виробництва до міжнародних стандартів якості. Це важливий елемент системи, який дає можливість підтримувати на належному рівні конкурентоспроможність підприємства.

Вирішення проблеми підвищення якості, а через неї і конкурентоспроможності продукції, що виготовляється, повинне бути підпорядковане інвестиційній та інноваційній політиці підприємства, вибору пріоритетних напрямів використання науково-дослідних і конструкторських робіт.

Вирішення проблеми підвищення конкурентних переваг підприємства, активне просування продукції на закордонні ринки передбачає:

- розробку стратегічних програм оновлення номенклатури виробів;
- забезпечення взаємозв'язків оперативних, річних і перспективних планів виробництва;
- активне використання перспективного бізнес-планування як інструменту формування довгострокових конкурентних переваг;
- упровадження річних і перспективних бюджетів витрачання грошових засобів на заплановані обсяги виробництва, які забезпечуватимуть прибутковість діяльності підприємства [4].

Ефективність функціонування управлінської системи значною мірою визначається дієвістю її організаційного забезпечення. Стосовно конкурентоспроможності це обумовлює необхідність розробки комплексно-цільових програм практичної реалізації організаційно-економічних, технічних заходів, які забезпечують досягнення запланованих завдань зі скорочення питомих затрат і зниження собівартості продукції як головного критерію успішної діяльності підприємства, збільшення обсягів виробництва і реалізації, отримання прибутку. При цьому важливо зазначити, що розробка таких програм повинна бути ітеративним процесом і здійснюватися поетапно, коли на кожному етапі проходитиме подальше розгортання програмних позицій і визначення нових планових завдань.

Активне використання сучасних методів бізнес-планування, корпоративного госпрозрахунку, функціонально-вартісного аналізу та інших прогресивних інструментів удосконалення планово-аналітичної роботи безпосередньо сприяє вирішенню проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства і його беззбитковій діяльності.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства складається з таких послідовних етапі в:

- координація та підвищення ефективної роботи структурних підрозділів економічної служби з урахуванням вимог ринкових відносин і підприємницького менеджменту;
- оновлення і впровадження госпрозрахунку в систему внутрішньовиробничого стратегічного управління;
- удосконалення економічної роботи відповідно до вимог комплексного підходу до кінцевих результатів господарювання;
- підвищення оперативності підготовки і достовірності економічної інформації.

Такий підхід до вибору напрямів реорганізації системи економічної служби обумовлений об'єктивною необхідністю вдосконалення економічної політики підприємства в мінливих умовах господарювання. Реалізація цих заходів дасть змогу забезпечити якісно новий рівень управління витратами, формування цін на виготовлену продукцію, що позитивно вплине на підвищення конкурентних можливостей підприємства.

Правильно організована економічна робота на підприємстві сприятиме його фінансовій стійкості в умовах конкуренції. Важливою є своєчасна оцінка ступеня ризику, вигідності того чи іншого способу вкладання грошових коштів із метою підвищення конкурентних переваг випущеної продукції, прийняття стратегічно правильних рішень з вибору джерел фінансування з метою забезпечення результативної фінансово-господарської діяльності підприємства, посилення його експортного потенціалу.

Вдосконалення економічної роботи в цілому, та методичних підходів зокрема, повинне бути направлене на створення реальних передумов для досягнення позитивних зрушень у кінцевих результатах господарювання. Цього можна досягти за рахунок:

- об'єктивної оцінки й аналізу фінансового стану підприємства, широкого використання системи розрахункових індексів, коефіцієнтів, які дають змогу у своїй сукупності оперативно відслідковувати фінансові результати;
- розробки і реалізації корпоративної системи управління ресурсами підприємства в плані підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається;
- удосконалення системи планування і контролю, регулювання потоків фінансових результатів;
- ефективного формування портфеля інвестицій;
- оперативного забезпечення керівництва підприємства консолідованою звітністю для внутрішнього контролю та прийняття обгрунтованих управлінських рішень.

У сучасних умовах стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає кардинальних перетворень у галузі інформаційних технологій. Успішне вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності продукції, оперативності та ефективності поведінки на ринку, своєчасного виявлення потенційно можливих конкурентів, забезпечення багатоваріантних планових і фінансових розрахунків, управління виробничими затратами обумовлює необхідність розробки і впровадження інтегрованої системи корпоративного управління прийняттям рішень[5].

Для практичної реалізації цього завдання потрібне відповідне технологічне і кадрове забезпечення, створення автоматизованих систем, відповідних служб, робочих місць. Тобто йдеться про перехід на нові комп'ютерні технології, які дадуть змогу об'єднати в єдине інформаційне поле основні техніко-економічні служби підприємства з подальшим

підключенням їх у мережу інших підрозділів, тобто створення такої інформаційної моделі підприємства, яка комплексно відображала б усі господарські операції, а також різноманітні зв'язки.

Отже, можна зробити висновок, що організаційно-економічний механізм системи управління конкурентоспроможністю підприємства становить сукупність підсистеми, яка відображає комплекс дій із підвищення конкурентних можливостей підприємства[6].

Конкурентна політика передбачає перш за все підвищення конкурентоспроможності підприємства. А це можливо лише за рахунок застосування принципово нових (відмінних від традиційних) підходів до розуміння і оцінки конкурентоспроможності підприємства, розробки та впровадження комплексної системи управління конкурентоспроможністю, вибору конкурентної стратегії ринку товарів і ринку технологій, скерованих на сучасний і правильний шлях, що відповідає рівню мінливості навколишнього середовища в період глобалізації.

Оскільки ефективність функціонування будь-якої сучасної організації визначається кількістю, формою, значенням і змістом її елементів, місцем, яке вони займають в цьому виді економічних систем, а також існуючими між ними стосунками, оцінка конкурентоспроможності грає найважливішу роль при визначенні рівня функціонування і перспективах розвитку організацій.

Таким чином, необхідно визначити найбільш раціональний спосіб побудови зворотного зв'язку в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю промислового підприємства для його ефективного функціонування і розвитку. Для цього розроблений алгоритм управління конкурентоспроможністю підприємства.

Авторський алгоритм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на основі процесного підходу. Цей механізм мав декілька модифікацій, але в результаті апробації в конкретній організації зазнав деяких змін. Алгоритм представлений на рисунку.

Основний акцент в цьому механізмі робиться на те, що організація "повинна робити", а потім - як це "краще зробити" шляхом усебічного обстеження і раціоналізації технологій виконання окремих етапів представленого механізму. При цьому необхідно знати, що треба зробити при кожному новому кроці процесу внесення змін. Цей процес може бути довгим, а іноді і дуже хворобливим для підприємства.

Більшість етапів універсального алгоритму управління конкурентоспроможністю підприємства заснована на концепції ухвалення рішень як найважливішого виду управлінської діяльності [6].

Будь-яке рішення - вибір однієї альтернативи з декількох існуючих повинно бути прийнято в межах напрямів, заданих організацією. Незапрограмовані рішення потрібно в ситуаціях, які нові, внутрішньо не структуровані або пов'язані з невідомими чинниками.

Оскільки заздалегідь неможливо скласти конкретну послідовність необхідних кроків, слід наново розробити процедуру прийняття рішення, з яких власне і робиться вибір конкретного організаційного рішення у рамках цього виду діяльності.

Розглянемо далі зміст окремих етапів механізму.

1. **Ухвалення рішення про оцінку конкурентоспроможності підприємства.** Оскільки конкурентоспроможність є інтегрованим показником в організації і одним з найважливіших чинників оцінки значущості підприємства, то необхідно розглянути роль і місце підприємства на ринку, а також оцінити його можливі стратегії на перспективу. Можливо, також, уточнення основних постулатів (цілі, місії, політики і так далі) і напрямів діяльності організації. Головною ланкою в цьому процесі є ухвалення рішення про оцінку значущих сторін діяльності підприємства, згрупувавши їх по декількох групах.

2. **Розробка інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства.** Цей показник повинен включати різні параметри діяльності підприємства, які найбільше визначають діяльність підприємства в цілому.

3. **Вибір підприємств-конкурентів.** Більшість сучасних підприємств у будь-якій галузі або регіоні функціонують в умовах жорстокої конкуренції. Тому, якщо їх небагато (не більше 10), необхідно вибрати для оцінки усе. Якщо їх багато, то слід вибрати найбільш передові і значущі, які дійсно є флагманами в цій області діяльності.

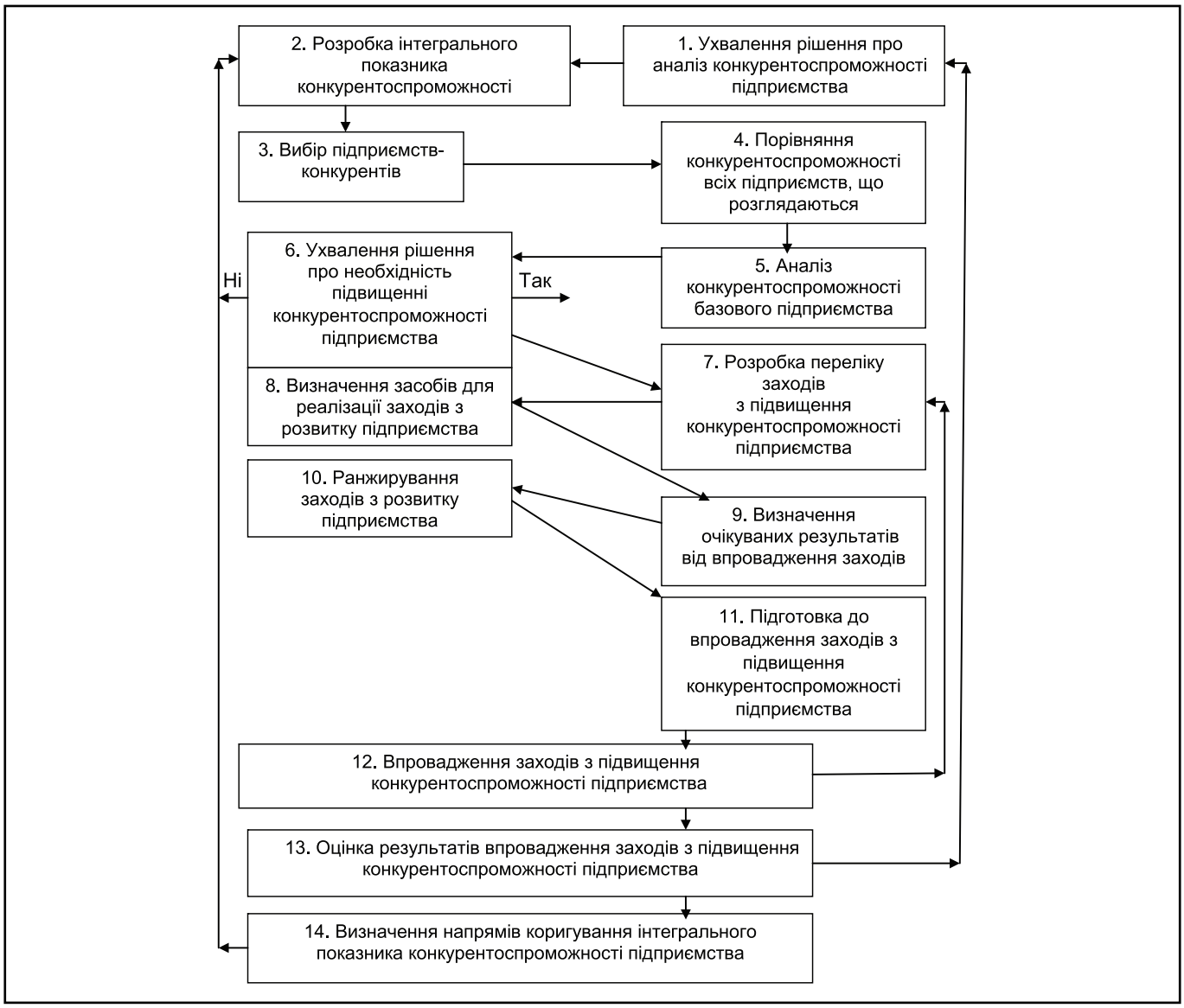
4. **Порівняння конкурентоспроможності підприємств-конкурентів і базового підприємства.** Робиться порівняння конкурентоспроможності підприємств-конкурентів і базової організації на основі розробленого інтегрального показника, що відбиває вплив різних параметрів на її позиції в галузі.

5. **Аналіз конкурентоспроможності базового підприємства.** Проводиться дослідження окремих параметрів, що входять в інтегральну оцінку конкурентоспроможності. Це дозволяє виявити слабкі сторони організації і її менеджменту. При необхідності розкривається суть і зміст стану різних елементів, об'єктів і процесів (підпроцесів) що функціонують в організації.

6. **Ухвалення рішення про необхідність підвищенні конкурентоспроможності підприємства.** Виявлення слабких сторін діяльності підприємства є приводом для обговорення цих чинників. Підсумком такого відношення може бути прийняття управлінського рішення про підвищення конкурентоспроможності підприємства (стрілка "Так") через зміну окремих елементів організації і її менеджменту. Природно, у бік поліпшення або підвищення. Необхідність такого підходу несе з собою об'єктивні витрати можливість яких треба розглянути обґрунтовано і бажано колективно. Правильне ухвалення рішення вимагає залучення висококваліфікованих фахівців, зокрема, управлінських консультантів.

7. **Розробка переліку заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства.** Перелік заходів представляє собою сукупність змін, які необхідно зробити в організації для підвищення якості і ефективності конкретного виду діяльності. Для цього можна залучати будь-яких працівників підприємства, які на собі гостро відчувають які-небудь протиріччя або недоліки, існуючі на власному підприємстві. Цей перелік збирається централізовано і передається для вивчення фахівцям, які проводитимуть подальшу роботу. Багато хто із запропонованих заходів може бути сміливо названий інноваціями і можуть бути пов'язані з радикальними змінами в якій-небудь сфері діяльності організації.

8. **Визначення засобів реалізації заходів з розвитку підприємства.** На цьому етапі робиться оцінка важливості



Алгоритм управління конкурентоспроможністю підприємства

кожного заходу з розвитку підприємства. Тобто визначається кількість людських, фінансових, матеріальних і так далі витрат на реалізацію кожного заходу.

9. **Визначення очікуваних результатів від впровадження заходів.** Якої б високої кваліфікації не були фахівці, що готували остаточний перелік заходів по підвищенню якості і ефективності конкретного виду діяльності організації, потрібно погоджувати його з працівниками підприємства особливо з тими, які брали участь раніше в процесі пропозиції заходів. Отримані матеріали мають бути оброблені і представлені в доступному виді.

Проте необхідно вибирати такі заходи або, які дозволять підвищити найважливіші показники діяльності організації: зокрема, продуктивність праці працівників, об'єм продажів продукції, якість продукції, що випускається. При цьому обов'язкове включення заходів, які покликані вирішити якісь соціальні проблеми, реально існуючі в конкретній організації.

10. **Ранжирування заходів по розвитку підприємства.** Оскільки заходів по підвищенню якості і ефективності конкретного виду діяльності може бути досить багато, слід встановити черговість їх розробки і впровадження у міру появи відповідних ресурсів. Черговість вибраних заходів встановлюється відповідно до різних пріоритетів: рівень впливу на ті або інші показники, імідж підприємства і так далі.

11. **Підготовка до впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства.** Впровадження кожного заходу з підвищення якості і ефективності конкретного виду діяльності зв'язано з цілим комплексом підготовчих процедур. Крім того мають бути виділені ресурси, в, першу чергу, фінансові. Обов'язково має бути обкреслений круг фахівців, який братиме участь в впровадженні заходів.

12. **Впровадження заходів по підвищенню конкурентоспроможності підприємства.** Це тривалий і трудомісткий процес, пов'язаний з придбанням і введенням в експлуатацію технічних засобів, навчанням персоналу, введенням нових прав і обов'язків, делегуванням повноважень і так далі. При цьому кожен захід має бути детально розписаний по операціях, виконавцях і засобах. Необхідно відмітити і можливе коригування розроблених планів і програм у зв'язку з обставинами, що знову з'явилися, усередині організації або в зовнішньому середовищі.

13. **Оцінка результатів впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства.** Впровадження заходів за якістю і ефективністю конкретного виду діяльності може істотно вплинути на показники діяльності

організації. Для цього потрібно підібрати ці показники, а також відокремити вплив інших заходів, що впроваджуються окрім цілеспрямованих.

Після впровадження заходів необхідно також виявити можливі зміни, які сталися в організації з часу вивчення параметрів конкурентоспроможності підприємства.

14. **Визначення напрямів розвитку конкурентоспроможності підприємства.** Відповідно до отриманої інформації необхідно зробити зміни в розробленому раніше експертами переліку заходів по підвищенню якості і ефективності конкретного виду діяльності. Можливе визначення пріоритетів впровадження представлених заходів якщо питання були поставлені і з урахуванням кількісної оцінки цих заходів. Остаточний варіант портфеля заходів також повинен бути розголошений. Особливу увагу слід приділити підвищенню якості робочої сили цієї організації, що пов'язано з підвищенням кваліфікації персоналу і програмуванням кар'єри перспективних працівників.

15. **Визначення напрямів коригування методики оцінки і розвитку конкурентоспроможності підприємства.** У зв'язку з виявленням зниження ефективності впроваджених заходів по підвищенню якості і ефективності конкретного виду діяльності і недостатнього підвищення рівня задоволеності персоналу, у зв'язку із зробленими змінами або з інших причин, необхідно внести відповідні зміни і доповнення в існуючу програму в перспективні плани, а також в методичні матеріали, використовувані в організації.

Висновки. Таким чином, представлений модельно-технологічний підхід оцінки і розвитку конкурентоспроможності підприємства у варіанті рішення, як завдань, так і проблем організації на основі підвищення якості і ефективності конкретного виду діяльності, не є абсолютним або остаточним.

Проте, представлена в статті послідовність виконання етапів універсального алгоритму оцінки і розвитку конкурентоспроможності підприємства дозволяє, на думку автора, глибоко і усебічно досліджувати, підготувати і провести зміни на підприємстві для підвищення його значущості і ваги на ринку.

Література

1. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посібн. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. - К.: ВД "Професіонал", 2006. С. 332

2. Безрукова Т. Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации: монография / Т.Л. Безрукова, Е. И. Сапронов, С. С. Морковина - М.: Изд-во "КноРус", 2008. - 163 с.

3. Егорова Л. С. Управление конкурентоспособностью предприятия / Л. С. Егорова, А. А. Макарычев // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2008. - № 6. - С. 316-322.

4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В та ін. - К.: Вид-во "Національний ін-т стратегічних досліджень (НІСД) 2009. - 52 с.

5. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія / Кузьмін О. Є., Долішній М.І., Булеєв І. П. та ін. НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України, ХНЕУ. - Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. - 248 с.

6. Можарова Е. Е. Совершенствование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия / Е. Е. Можарова // Вестник Государственного университета управления). - 2009. - № 13. - С. 297-302.

7. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління: монографія / Л. І. Піддубна. - Харків. - ВД "ІНЖЕК" 2007. - 368 с.

8. Русин-Гриник Р. Р. Сутність та структура організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. Р. Русин-Гриник Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - № 20/5, 240-247 с.

9. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г. М. Скударь. - К.: Вид-во "Наук. думка", 1999. - 496 с.

УДК 339.137.2

Савинова О.В.,
кандидат экономических наук, доцент
Козина Е.В.,
аспирант кафедры "Экономической теории и менеджмента", Пензенский Государственный Педагогический Университет

МЕТОДОЛОГИЯ КАЧЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ

В статье рассмотрены основные аспекты управления инвестиционными рисками в современной экономике России.

Ключевые слова: *инвестиционные риски, система управления рисками, оценка рисков, анализ инвестиционных рисковВ статті розглянуто основні аспекти управління інвестиційними ризиками в сучасній економіці Росії.*

Ключові слова: *інвестиційні ризики, система управління ризиками, оцінка ризиків, аналіз інвестиційних ризиків.*

The article reviews the main aspects of managing investment risk in the modern economy of Russia.

Key words: *investment risks, risk management, risk assessment, analysis of investment risks.*

Сегодня в экономике России мы наблюдаем реформирование всего хозяйственного механизма в связи с его переориентацией на рыночный тип хозяйствования. В подобной ситуации стремление экономического субъекта стабильно и успешно развиваться сталкивается с только формирующимся (и зачастую нефункционирующим) аппаратом управления деятельностью субъекта. Особенно ярко это проявляется в условиях непрерывных изменений, происходящих в политической и социально-экономической сферах жизни общества на предприятиях реального сектора. Это объясняется, с одной стороны, производственным характером их деятельности, а с другой - неразвитостью механизма снижения воздействия негативных факторов на состояние предприятий, что не позволяет им своевременно и адекватно реагиро-

 © Савинова О.В., Козина Е.В., 2011

вать на динамику процессов, определяющих социальную и экономическую ситуацию в стране.

На Западе, даже в относительно стабильных экономических условиях, субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками. Среди исследователей-теоретиков, внесших реальный вклад в развитие теории риска, можно выделить таких ученых, как Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман.

В то же время, в российской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют вопросы эффективного управления предприятиями, проблемам анализа и управления всем комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание.

В настоящее время многие исследователи особое внимание обращают на необходимость изучения проблемы риска и неопределенности. Появились новые работы и публикации отечественных ученых, посвященные проблемам оценки и управлению уровня риска и неопределенности. Ученые провели большую работу по классификации, систематизации рисков, методов их расчета и анализа. Вместе с тем, существует ряд проблем, требующих дальнейшей разработки. До настоящего времени нет единого понимания категории риска и неопределенности, нет единого методического подхода к определению факторов, определяющих возникновение риска и общепринятых методов оценки уровня риска и неопределенности.

Под проектными рисками понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности.

Под неопределенностью понимается неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта.

Анализ рисков, связанных с осуществлением инвестиционного проекта, позволяет оценить чувствительность экономических показателей проекта к изменениям внешней среды под воздействием неблагоприятных факторов, которые являются характерными для российской экономики. Всю работу над риском целесообразно рассматривать в системе отношений между субъектами и объектами управления риском, то есть в некой системе (рисунок 1).

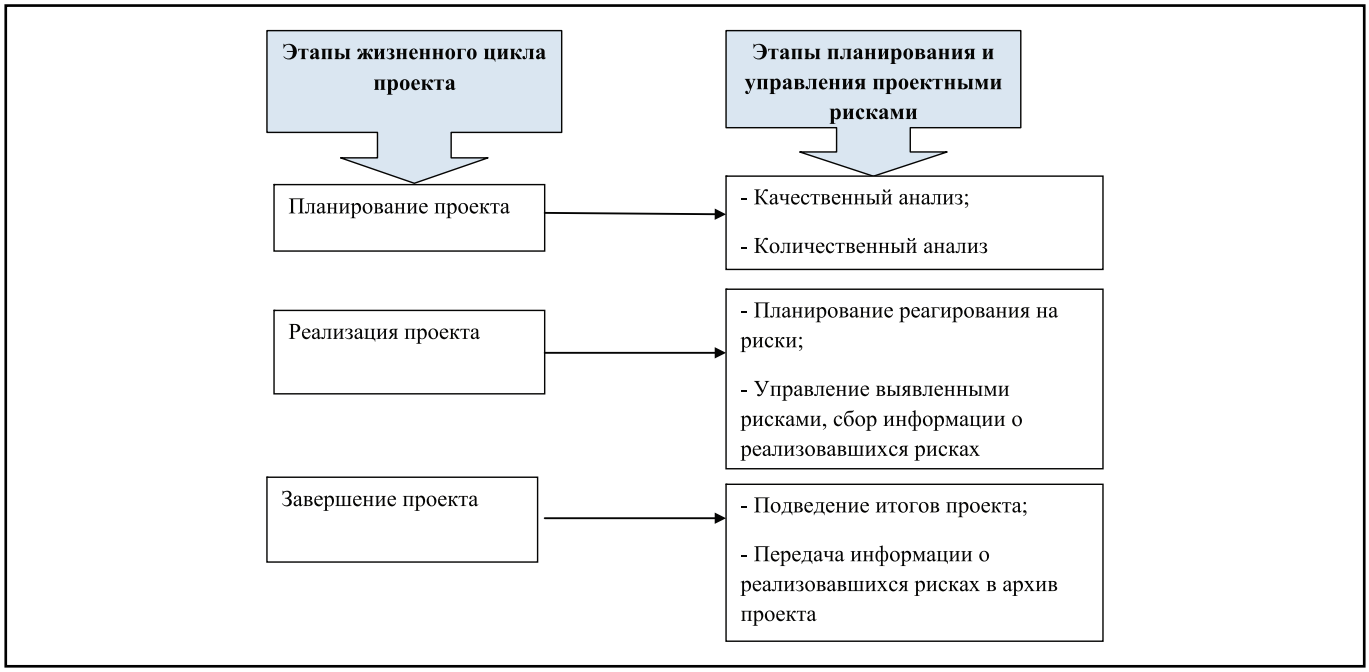


Рисунок 1. Система управления риском

Система управления риском представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация риска.

Анализ инвестиционных рисков проекта начинается с их классификации и идентификации, то есть с их качественного определения и описания.

На данный момент единой классификации проектных рисков не существует. Рассмотренная на рисунке 2 классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков довольно сложно.

Многие риски взаимосвязаны между собой, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты проекта в целом и требуют анализа и учета для успешной реализации инвестиционного проекта.

Оценка рисков производится в процессе планирования проекта и включает качественный и количественный анализ.

Качественный анализ имеет своей целью определить факторы, области и виды рисков.

Количественный анализ должен дать возможность численно определить размер отдельных рисков и риска проекта в целом. В таблице представлены наиболее распространенные в мировой практике методы анализа инвестиционных рисков.

Если по итогам оценки проект принимается к исполнению, то перед предприятием встает задача управления выявленными рисками. По результатам реализации проекта накапливается статистика, которая позволяет в дальнейшем более точно определять риски и работать с ними. Если же неопределенность проекта чересчур высока, то он

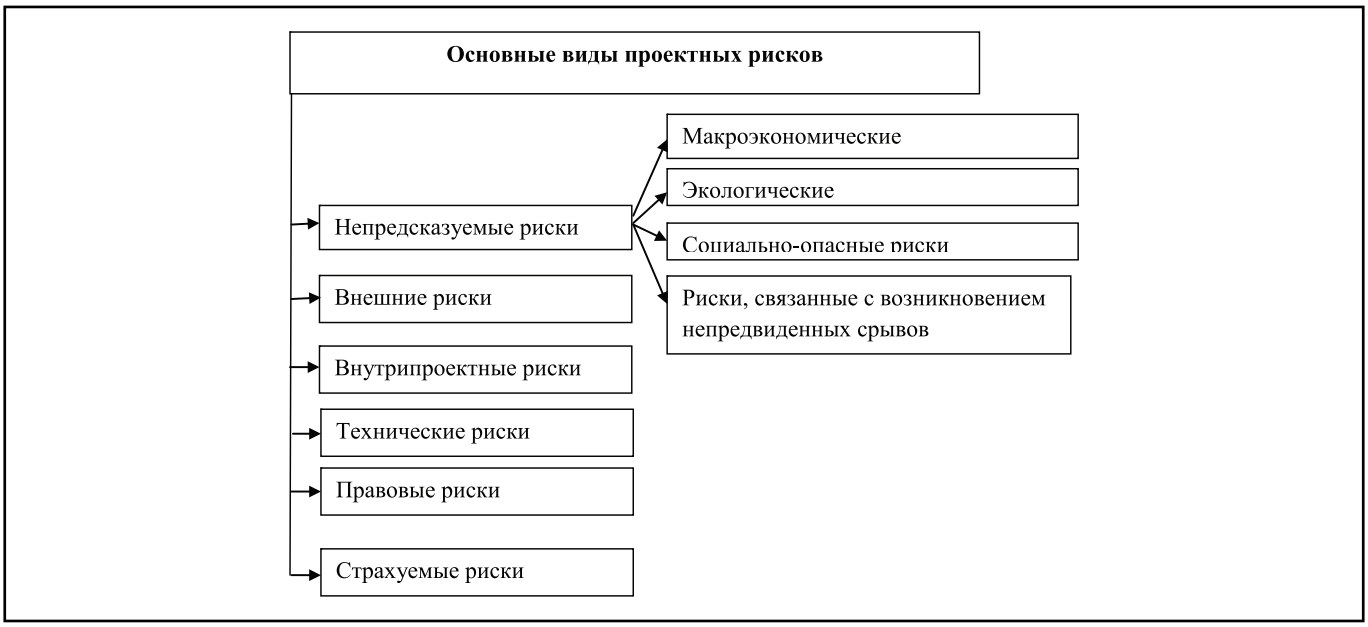


Рисунок 2. Основные виды проектных рисков

Методы анализа инвестиционных рисков

Качественный анализ	Количественный анализ
экспертный метод;	метод корректировки нормы дисконта;
метод анализа уместности затрат;	метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);
метод аналогий	анализ чувствительности критериев эффективности (чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR) и др.);
	метод сценариев;
	анализ вероятностных распределений потоков платежей
	деревья решений
	метод Монте-Карло (имитационное моделирование) и др.

может быть отправлен на доработку, после чего снова производится оценка рисков.

Порядок управления инвестиционным рискам, а также сбора и использования статистической информации в конкретной ситуации зависит от специфики компании и реализуемого инвестиционного проекта.

При разработке методов в управлении риском необходимо перейти к интегрированному подходу, в котором средства и методы совместно используются на всем предприятии, а в управлении компанией есть хорошо продуманная стратегия. Интегрированный подход - это активная позиция, так как подразумевает предвидение, а не пассивную реакцию на риск, такой подход предоставляет больше возможностей и ограничивает опасности.

Для успешной реализации инвестиционных проектов необходимо внедрять и использовать механизмы включающие комплекс мероприятий по снижению инвестиционных рисков и управлению ими в зависимости от уровня каждого конкретного рискообразующего фактора и степени его влияния на конечный результат инвестиционной деятельности.

Задача эффективного управления инвестиционными рисками должна решаться исключительно внедрением комплексной технологии управления рисками, затрагивающей все аспекты деятельности компании. В основе технологии должен лежать принцип, согласно которому ни одно бизнес-решение не может быть принято без осознания степени риска, адекватного принимаемому решению.

Литература

1. Вавилов Ю.Я. Инвестиции. / Вавилов Ю.Я. - М.: ЮНИТИ, 2006. - 467 с.

2. Есипов В.Е. Экономическая оценка инвестиций: Теория и практика / Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Бузова И.А.; под ред. Есипова В.Е. - Издательство: Вектор, 2006. - 288 с.

3. Игонина Л.Л. Инвестиции. / Игонина Л.Л. - Издательство: М.: Юристъ, 2005. - 487 с.

4. Хрусталев Е.Ю., Стрельникова И.А. Методология качественного управления инвестиционными рисками на промышленных предприятиях / Е.Ю. Хрусталев, И.А. Стрельникова // Экономический анализ: теория и практика. - №4(211). - 2011. - С.16-24.

УДК 338.48:005.9 (048)

Сидоренко І.О.,
к. е. н., доктор філософії, доцент Інституту туризму ФПУ, м. Київ

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ У м. КИЄВІ

У публікації розглянуто сучасний стан розвитку туризму у місті; проведено дослідження щодо проблем та тенденцій розвитку туризму у Києві; запропоновані стратегічні напрямки розвитку туризму у місті.

Ключові слова: *туризм, готельне господарство, стратегічна мета розвитку туризму, проблеми та тенденції розвитку.*

В статье рассмотрено развитие туризма в современных условиях; на основе результатов исследования освещены проблемы и тенденции развития туризма в г. Киеве; предложены стратегические направления развития туризма в г. Киеве.

Ключевые слова: *туризм, гостиничное хозяйство, стратегическая цель развития туризма в г. Киеве, проблемы и тенденции развития.*

In publication the modern development of tourism is the considered in city; research is conducted in relation to problems and tendency development of tourism in Kyiv; strategic directions of development of tourism are offered in city.

Keywords: *tourism, in the business hotel industry, strategic directions of development of tourism, problems and tendency of development.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах ринкових перетворень, значна кількість проблем з якими стикаються українські туристичні та готельні підприємства різних регіонів нашої країни, викликана відставанням від високорозвинених країн застосуванням процесу ефективного управління. Об'єктивною причиною цього є запізніле входження економіки нашої країни в ринкову систему. Внаслідок цього, існують деякі відставання туристичних та готельних підприємств стосовно запровадження у практичну діяльність різноманітних напрямків управлінської науки, зокрема територіальний маркетинг. Одним з найважливіших його аспектів є просування території. Він сприяє підвищенню привабливості туристичної території для певних груп цільових аудиторій - туристів, клієнтів, інвесторів, трудових ресурсів, що в кінцевому випадку дозволяє сформувати основу для розвитку туризму в місті і країні в цілому. Результати досліджень науковців і спеціалістів сьогодні дають можливість стверджувати про скорочення розриву між науковими і практичними підходами застосування положень територіального маркетингу. Але, якщо туристичні підприємства все частіше і більш активно застосовують окремі положення маркетингу на практиці, то його науково-методологічні підходи стосовно окремих місць і територій в нашій країні ще тільки формується. Отже, сутність проблеми розвитку туристичних територій є досить актуальною для здійснення дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Результати останніх досліджень і публікацій свідчить, що в науковій та практичній літературі, є досить значні розбіжності, що стосується сфери туризму. Так, немає єдиного підходу до визначення сутності туристичної території, тому є розбіжності в обґрунтуванні її функцій, складових елементів, визначенні стратегічних напрямів розвитку і призначення в сучасній економічній системі. Зокрема, проблемами маркетингу займалися зарубіжні науковці: Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. (1998), Ванэкен Б. (2005), Филип Котлер, Вальдемар Пферч (2007), Дурович А.П. (2008), та ін. Серед вітчизняних науковців, що займаються вивченням проблем маркетингу та сучасного розвитку сфери туризму слід відзначити: Янкевич В.С., Безрукова Н.Л. (2002), Любіцева О.О. (2003), Бабарицька В.К., Любіцева О.О. (2004), Мунін Г.Б., Тимошенко З.І., Самарцев Є.В., Змійов А.О. (2005), Біржаков М.Б., Нікіфоров В.І., Велемеєв Р.А., Лебедєва А.В. (2005), Булатова О.В., Дубенюк Я.А. (2005), Василенко В.О., Ткаченко Т.І. (2005), Біржаков М. Б., Нікіфоров В. І., Велемеєв Р.А., Лебедєва А.В. (2005), Булатова О.В., Дубенюк Я.А. (2005), Василенко В.О., Ткаченко Т.І. (2005), Азарян О.М., Каспаріене Ю., Іщенко О.А. Ворошилова Г.О.(2009), та інші.

У процесі виконання дослідження було поставлено ряд завдань:

- провести дослідження сучасного стану розвитку туризму у місті Києві;
- виявити проблеми з якими зіштовхуються підприємства та тенденції сфери туризму;
- запропонувати стратегічні напрямки розвитку туризму у м. Києві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Держава розглядає туризм як важливу складову частину розвитку економіки та соціально-культурної сфери і надає розвитку туризму особливе значення. Прикладом цього стало прийняття Указу Президента України від 21.02.2007р. №136/2007 "Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні" та визначення 2008 року Роком туризму і курортів в Україні.

Сучасна туристична індустрія є однією з найбільш прибуткових галузей світової економіки. Доходи, отримані від туризму, займають значну частину в бюджетах держав і становлять до 10 % ВНП [2; с.7].

"Стратегічна мета розвитку сфери туризму полягає у створенні конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби населення, у розширенні внутрішнього туризму та постійному зростанні обсягів в'їзного туризму, забезпеченні на цій основі комплексного розвитку рекреаційних територій з урахуванням соціально-економічних інтересів населення, збереженні та відновленні природного середовища та історико-культурної спадщини, завдань щодо наповнення державного і місцевих бюджетів" [2; с. 5]. За результатами дослідження автора протягом останніх років наявна позитивна динаміка розвитку сфери туризму як в Україні так і м. Києві зокрема. Стабільне зростання чисельності туристів та обсягів наданих ними послуг, комплексний підхід до розвитку сфери туризму, в. т. ч. готельного господарства та курортів на місцевому рівні сприяли створенню позитивного іміджу українського продукту (послуг). Незважаючи на негативні явища в економіці нашої кра-

© Сидоренко І.О., 2011

їни, порівняно з 2008 р. суб'єкти туристичної діяльності демонструють сталу тенденцію до зростання. Найбільшу частку з них складають туристи, що виїздили за межі України (3844,336 тис. осіб). Але, за цей період спостерігається зниження чисельності екскурсантів на 32,2 % (див. табл 1. та рис.1.)

Таблиця 1. Обсяг туристичних потоків м. Києва за 2008-2010 рр.

Рік	В'їзні (іноземні) туристи			Внутрішні туристи			Екскурсанти		
	осіб	Темп росту	Темп приросту %, +/-	осіб	Темп росту	Темп приросту %, +/-	осіб	Темп росту	Темп приросту %, +/-
2008	313427	-	-	377058	-	-8,16	247251	-	1,6
2009	257893	82,28	-17,7	307152	81,46	-18,5	88670	35,86	-64,1
2010	279134	108,24	8,2	324410	105,62	5,6	60127	67,81	-32,2
Разом	850454	-	-	1008620	-	-	396048	-	-

За даними Головного управлінням туризму, готельного господарства та курортів [7] (згідно з формами 1 готель, 1-курорт, 1-ОТ), станом на 14.03.2011 р. у м. Києві зареєстровано 2257 туристичних підприємств, 1074 - турагенти і 1183 - туроператорів.

Крім того, в м. Києві діє 150 закладів розміщення різної форми власності та підпорядкування більше ніж на 9,6 тис. номерів, з яких 90 - готелів, потужністю більше ніж 8 тис. номерів, решта - інші засоби тимчасового розміщення на 1,6 тис. номерів.

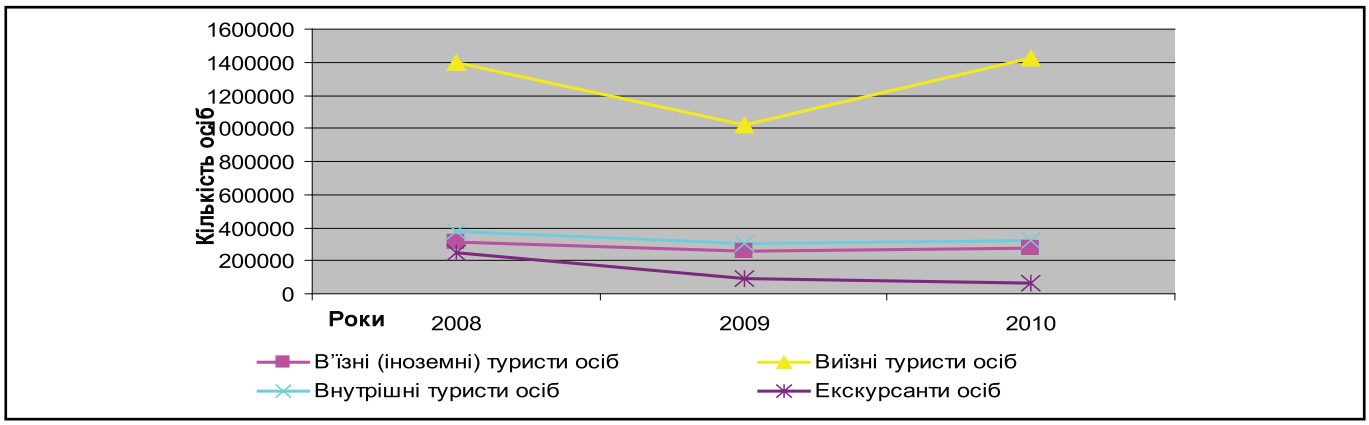


Рисунок 1. Обсяг туристичних потоків м. Києва за 2008-2010 рр.

За категорією комфортності:

5*****- 4 готелі на 931 номерів ("Прем'єр Палац", "Опера", "Свята Софія Хаятт Ріджексі Київ" та "ІнтерКонтиненталь Київ");

4**** - 14 готелів на 1515 номерів ("Редісон САС", "Дніпро", "Київ", "Салют", "Президент-готель", "Національний", "Рів'єра на Полоді", "Поділ-Плаза", "Вісак", "Піросмані", "Фараон" та ін.);

3*** - 19 готелів 3186 номери;

2** - 20 готелів на 1133 номерів;

1* - 7 готелів на 176 номерів.

Протягом 2004-2010 років у м. Києві відкрилось 36 готелів різної категорії, темп приросту склав 35,14%. Динаміка готельного господарства м. Києва за 2008-2010 рр. представлена на рис.2.

Крім того, у м. Києві діє 16 хостелів та понад 140 підприємств, що є власниками апартаментів, їх загальна місткість

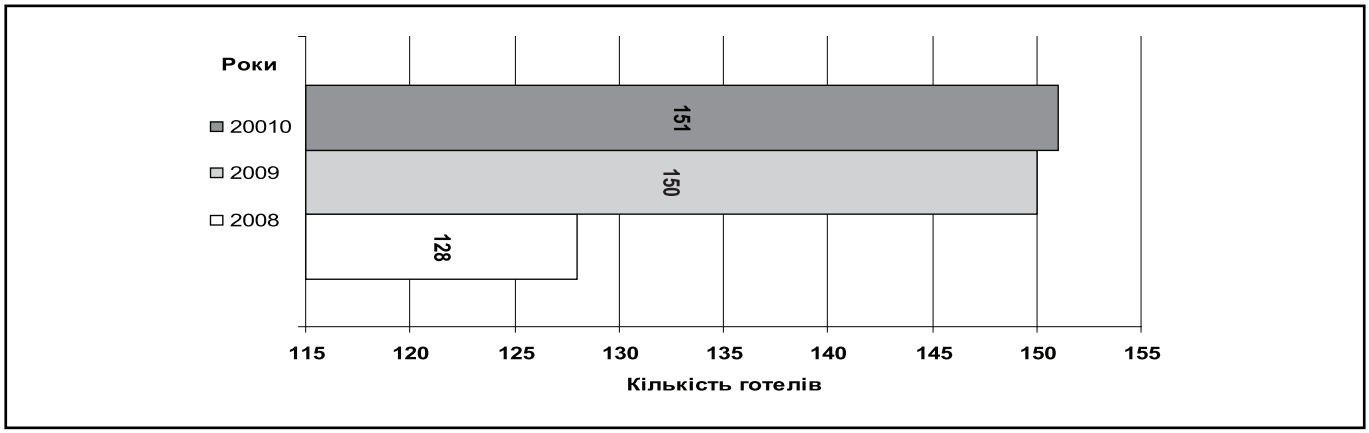


Рисунок 2. Динаміка готельного господарства м. Києва за 2008-2010 рр.

- понад 40 тис. місць.

Протягом 2008-2010 рр. у м. Києві відкрилось 26 готелів різної категорії, темп приросту склав 17,96 %. Загальний

обсяг доходів готелів збільшився більше ніж у три рази у порівнянні з 2004 р. та у 2010 р. склав 2746,2 млн грн. Починаючи з 2004 по 2007 рр. показники доходів носили позитивну динаміку, проте у 2009 р. обсяг надходжень до бюджету від надання готельних послуг зменшився на 77% та склав лише 169,9 млн грн (у 2008 р. - 765,9 млн грн). У 2010 р. обсяг доходів від надання готельних послуг зменшився на 5,8% та склав 1047,9 млн грн (у 2007 р. - 1113,6 млн грн). Тому підприємства готельного господарства змушені були знаходити шляхи підвищення прибутковості за рахунок інших доходів таких як здавання приміщень в оренду тощо. Більш наглядно цю динаміку видно на рисунку 3.

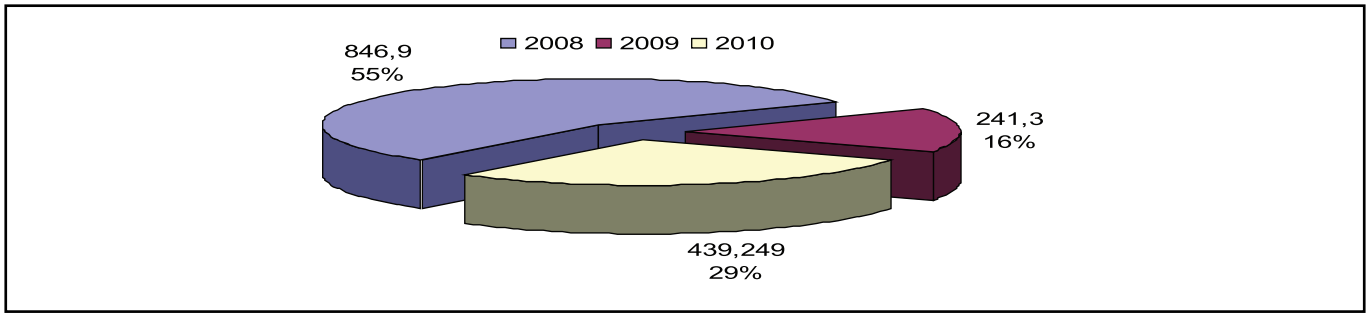


Рисунок 3. Частка надходжень до бюджету м. Києва від діяльності туристичних підприємств та готелів за 2008 - 2010 рр.

За підсумками роботи підприємств готельного господарства у 2008-2010 рр. вже спостерігалась тенденція до зростання. Так, загальний обсяг доходів готелів у порівнянні з 2008 роком збільшився на 45% та у 2010 р. склав 2902,2 млн грн. (табл. 2 та рис.4.). Результати аналізу звітів туристичних підприємств (форма 1-Тур) за 2010 р. вказують на зростання майже всіх показників діяльності туристичних підприємств (фірм) міста порівняно з відповідним періодом 2009 р. Так, за 2010 рік було обслуговано 2,03 млн осіб, що більше на 28% ніж за 2009 р. (1,58 млн осіб.), з них 279,134 тис. іноземних туристів, що на 8,23% більше ніж за 2009 р. (257,9 тис. осіб.), 1,43 млн туристів, що виїхали за кордон, що на 40% більше, ніж за аналогічний період 2009 р., 324,41 тис. туристів, охоплених внутрішнім туризмом, що на 5,6% більше ніж за аналогічний період 2009 року (307,2 тис. осіб). Крім того, за 2010 р. надано послуги 60,1 тис. екскурсантам, що на 32,2% менше ніж за 2009 рік (88,7 тис. осіб.), міський бюджет поповнено на 88,3 млн грн (71,4 млн грн за 2009 р.).

Таблиця 2. Динаміка доходів готелів за 2008-2010 рр., млн грн

Показники	Одиниця виміру	2008р.	2009р.	2010р.	Абсолютне відхилення 2008-2010рр	Темп росту 2008-2010рр., %	Темп приросту 2008-2010рр., %	Разом 2008-2010
Загальний обсяг доходів готелів м. Києва	млн грн	1993,3	2308,6	2902,2	908,9	145,6	45,6	7204,1
У тому числі:								
- доходи від експлуатації готелів;	млн грн	1095,2	915,9	1147,4	52,2	104,8	4,8	3158,5
- доходи від надання додаткових платних послуг	млн грн	337,5	324,4	413,8	76,3	122,6	22,6	1075,7
- інші доходи	млн грн	560,6	1068,3	1341,0	780,4	239,2	139,2	2969,9
Балансовий прибуток	млн грн	-228,1	-21,3	102,1	330,2	-44,8	-144,8	-147,3

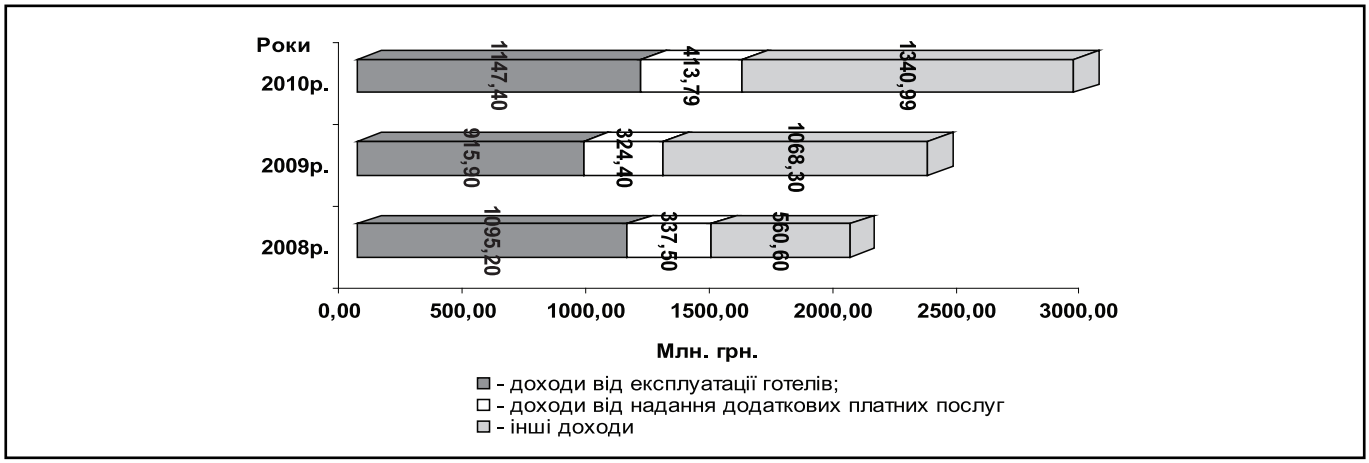


Рисунок 4. Динаміка загального обсягу доходів (млн грн)

Сума балансового прибутку туристичних підприємств (фірм) міста за 2010 р. склала 53 млн грн. Одним з нагальних питань вирішення соціального спрямування в туристичній сфері є розвиток дитячого, молодіжного, сімейного та спортивно-оздоровчого туризму. Важливим фактором розвитку туризму в м. Києві є рекреаційна сфера - це невід'ємна ча-

стина його ландшафтно-просторового сприйняття. Для відпочинку та дозвілля в м. Києві працює більше 140 парків, 35 зон відпочинку біля води та 39 зон відпочинку на території міських лісів. Крім того у м. Києві є 5 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення та 13 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва місцевого значення. Також у місті розташовано три ботанічні сади загальнодержавного значення: Центральний ботанічний сад ім. М. Гришка, ботанічний сад ім. Академіка Фоміна, ботанічний сад Національного аграрного університету [3; с.176].

Мережа санаторно-курортних закладів та закладів відпочинку м. Києва на кінець 2010 р. налічує 47 об'єктів: 7 - санаторіїв, 7 - дитячих санаторіїв, 10 - санаторіїв-профілакторіїв, 2 - лікувально-оздоровчих центрів, 11 - пансіонатів та баз відпочинку, 6 - дитячих оздоровчих закладів, 2 - бальнеолікарні, 2 - будинки відпочинку. За результатами аналізу даних статистичної звітності (Форма 1-курорт, 1-ОТ) у 2010 р. порівняно з 2004 р. кількість стаціонарних ліжко-місць у працюючих закладах зменшилась на 22,5%, (7805 ліжко-місць), та становить 6045 ліжко-місць. Найбільша їх чисельність спостерігалась у 2005 році - 8101 ліжко-місце.

Загальна чисельність оздоровлених за поточний рік (сезон) - 50743 осіб, в тому числі 6486 дітей до 14 років та 893 дітей від 15 до 17 років. Також, за 2010 р. було оздоровлено 145 осіб, що постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС, тоді як у 2004 р. було оздоровлено - 2386 осіб. Отже слід зазначити, що всі ці показники значно зменшились за останні роки, а саме: загальна кількість оздоровлених - на 34,3 % (у 2004 р. - 77179 осіб). Лише чисельність іноземців, що перебували протягом 2010 року на оздоровленні значно збільшилась і склала 3149 осіб, що у 12 разів більше ніж 6 років тому (2004 р. - 256 осіб).

Крім того, у м. Києві діє 16 хостелів та понад 110 підприємств, що є власниками апартаментів. Загальна потужність - 33 655 місць.

Матеріально-технічна база санаторно-курортних підприємств потребують оновлення, особливо це стосується санаторно-курортних закладів, що відносяться до ЗАТ "Укрпрофоздоровниця".

Лікувальні послуги надає 31 санаторій-профілакторій загальною місткістю 3514 місць із пропускною здатністю 45,3 тис. чол. За останні 10 років спостерігалася відсутність приросту місткості санаторної мережі [4; с.175-181].

Існуюча мережа закладів відпочинку дає змогу оздоровлювати протягом року до 130 тис. осіб. Процес функціонування сфери відпочинку відображається в ресурсній спеціалізації, ємності територій і місткості закладів відпочинку, пов'язаних зі структурою функціональних рекреаційних потреб населення.

Незважаючи на позитивні зрушення у сфері туризму і готельному бізнесі сьогодні залишаються нагальними наступні проблеми: необхідність диверсифікації та спеціалізації пропозицій послуг гостинності (відсутні статистичні дані щодо використання житлового сектора в туристичних цілях, зокрема даних про здавання житла іноземцям. У світі спостерігається тенденція до зменшення частки приїжджих, які поселяються у готелях, за рахунок розміщення їх у приватному секторі. Це зберігає значні обсяги капіталовкладень і є досить прибутковим для міського бюджету, за рахунок податків з осіб, які здають свої квартири в оренду); недосконале державне регулювання; застаріле технологічне забезпечення; низька якість послуг; нестача кваліфікованих кадрів; не розроблені і відповідно не реалізуються комплексні програми розвитку окремих видів туризму та готельного господарства; індустрії розваг; недостатня реклама тощо.

Розвиток матеріально-технічної бази готельного господарства стримується. Загалом, результати дослідження свідчать, що матеріально-технічний стан готелів м. Києва, за винятком висококласних готелів, не відповідає міжнародним стандартам. Виникає необхідність розроблення правил надання і порядку контролю за якістю готельних послуг у м. Києві. Вартість готельних послуг у Києві досить висока й постійно зростає, а комфорт та сервіс відстають від міжнародних вимог. Це зумовлено такими економічними чинниками, як інфляція, підвищення цін на комунальні послуги, тощо.

Крім того, слід зазначити, що потребують відродження на якісно новому рівні кемпінги та мотелі для автотуристів.

Вирішення зазначених проблем потребує залучення інвестицій. Фінансова політика у сфері туризму та готельному бізнесі має бути гнучкою і здійснюватись шляхом залучення коштів приватних фірм, благодійних і громадських організацій, іноземних інвестицій, субсидій тощо. Економічні взаємовідносини всіх зацікавлених підприємств, що беруть участь в реконструкції, будівництві, інвестиціях мають бути регламентованими з боку державних органів виконавчої влади.

Транспортна інфраструктура є однією з найважливіших галузей національної економіки і основних складових функціонування туристичної сфери. Програмою створення та функціонування національної мережі транспортних коридорів (МТК) в Україні у районі м. Києва передбачається створення п'яти потужних транспортних комплексів для обслуговування перевезень туристів автомобільним, залізничним та водним транспортом. Проходження МТК через м. Київ сприятиме збільшенню обсягів відправлень пасажирів та туристів у 5 разів. Розвиток Київського залізничного вузла передбачає збільшення обсягів відправлень пасажирів у 1,8 раза [6].

З метою забезпечення транспортних потреб бізнес-туристів необхідно розширювати мережу компаній із прокату автомобілів. Взаємодія галузі транспорту та сфери туризму - дасть змогу у короткі терміни вирішити більшість питань, зокрема розбудови туристичної інфраструктури за напрямами національної мережі транспортних коридорів із залученням національних та закордонних інвестицій [6].

Розвиток туризму у м. Києві, не можна розглядати без аналізу сучасного стану кількості об'єктів туристичного інтересу. Оскільки саме вони відповідають за культурний і духовний розвиток населення. До них відносяться пам'ятки історії, культури, архітектури, музеї, художні галереї, театри, кінотеатри, концертні заклади, культові споруди, спортивні об'єкти, розважальні заклади, ресторани та кафе. Слід зазначити, що кількість та місткість цих об'єктів недостатня для подальшого сталого розвитку туризму в м. Києві. Функціональний та якісний рівень обслуговування відвідувачів значно відстає від європейського. Зовнішній вигляд, технічний та санітарний стан багатьох об'єктів не відповідає нормативним вимогам та вимогам відвідувачів.

Отже, на основі результатів дослідження можна запропонувати стратегічні напрямки розвитку м. Києва як туристської дестинації: проведення комплексної реконструкції матеріально-технічної бази сфери туризму та районів історичного центру за рахунок залучення інвестицій та бюджетних коштів; створення сучасної системи виробничої, туристич-

ної та соціальної інфраструктури за рахунок удосконалення та реформування системи оподаткування суб'єктів туризму та готельного господарства; матеріальне та соціальне забезпечення населення, в тому числі соціальний захист, з метою підвищення купівельної спроможності на подорожі та оздоровлення; удосконалення та реалізація чинного законодавства стосовно безпеки життєдіяльності та страхування туристів; підтримки вітчизняного виробника туристичного продукту (послуг) і послуг гостинності; контролю за якістю діяльності і послуг; збереження навколишнього середовища тощо; запровадження системи стимулювання розвитку підприємництва в сфері туризму та готельному господарстві за рахунок внесення змін у чинне законодавство; забезпечення високого рівня підготовки кадрів туризму і готельного господарства, в тому числі шляхом направлення талановитої молоді на навчання та стажування за кордоном за рахунок коштів місцевого бюджету з укладанням контрактів для подальшої роботи після навчання та стажування в інтересах міста Києва; розбудова доріг і МТК за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів; розробка туроператорами якісної мережі туристичних маршрутів і надання комерційних пропозицій іноземним партнерам за допомогою виготовлення високоякісної рекламно-інформаційної продукції; Інтернет ресурсів тощо; створення на рівні місцевих органів виконавчої влади туристичних інформаційних центрів за рахунок коштів місцевого бюджету та залучення коштів підприємств сфери туризму і готельного господарства (на добровільних засадах з чистого прибутку) з метою пропагування туристичних можливостей, історії і культури міста; виділення з державного і місцевого бюджету коштів на розвиток пам'яток історії, культури, архітектури, музеїв, художніх галерей, театрів, кінотеатрів, концертних закладів, культових споруд, спортивних об'єктів. Стратегічні напрямки мають комплексний підхід, тобто мають вирішуватись у поєднанні з різноманітними компонентами туристської дестинації.

Висновки.

1. Розвиток туризму є поштовхом для розвитку інших секторів економіки (транспорту, зв'язку, торгівлі та ін.) оскільки сприяє створенню робочих місць, збільшенню доходної частини до всіх рівнів бюджетів. Туристична сфера дає можливість при незначних капіталовкладеннях забезпечити ефективне використання "місцевих ресурсів": історико-культурної спадщини, традицій, природи. Тому, для міста економічно доцільним є визначення туризму як пріоритетного напряму його розвитку.

2. Найбільш рентабельною складовою столичного тур продукту (11-12%) є екскурсія, що на сьогодні вимагає всебічного вивчення та удосконалення.

3. Пріоритетним видом туризму у м. Києві залишається іноземний (в'їзний) та внутрішній туризм, як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці, та створення додаткових робочих місць.

4. Вкладання бюджетних коштів в розвиток туризму через ЗМІ, залучення інвестицій, проведення виставок, семінарів тощо утворює важливу форму інноваційного інвестування з місцевого та державного бюджетів усіх підприємств у рівній мірі - "часткове повернення податків, що надійшли в бюджет від підприємств сфери туризму" і тим самим сприяє зменшенню витрат цих підприємств на власні маркетингові заходи. Це у свою чергу призводить до утворення процесу реінвестування коштів з місцевого та державного бюджету в розвиток сфери туризму.

5. Результати дослідження впливу окремих факторів на розвиток готельно-ресторанного бізнесу таких як: чисельність обслугованих приїжджих осіб та середня ціна проживання за 1 людино-добу на обсяг доходів готелів м. Києва свідчать, що зростання показників 2010 р., на відміну від 2009р. відзначаються збільшення доходу за рахунок майже всіх показників, окрім фактора - середня ціна за добу перебування. А саме, у 2009 р. в результаті зменшення чисельності обслугованих туристів на 0,31 млн осіб, дохід відповідно зменшився на 282,93 млн грн. Крім того, внаслідок зменшення середнього часу перебування приїжджих на 0,10 діб, дохід зменшився на 32,49 млн грн, проте збільшення середньої ціни проживання за 1 людино-добу на 63,73 грн, призвело до незначного покращення становища і відповідного збільшення доходу на 136,12 млн грн. Порівняно з 2008 у 2009 році сумарний дохід зменшився на 179,3 тис. грн. Стосовно ж показників 2010 року, можна зазначити, що спостерігалось збільшення доходу за рахунок майже всіх показників. Чисельність обслугованих туристів становить 1 млн осіб, що є на 0,11 млн осіб більше ніж у 2009 році. Цей фактор призвів до збільшення доходів готелів м. Києва на 113,2 млн грн. Внаслідок збільшення чисельності туристів збільшився і середній час перебування приїжджих, що в свою чергу призвело до збільшення доходу на 600,31 млн грн. Проте, в 2010 році відбулося зниження середньої ціни за 1 добу перебування, внаслідок чого готельні підприємства міста втратили 482,01 млн грн.

6. Пріоритетним видом туризму для м. Києва залишається іноземний (в'їзний) та внутрішній туризм, як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці, та створення додаткових робочих місць.

7. Розвиток та функціонування туристської дестинації напряму залежить від вибору комунікаційної політики та порядку її реалізації, доказом чого є економічні показники та статистична звітність туристичних підприємств що функціонують на території дестинації м. Києва.

8. З метою розвитку туризму в Києві щорічно проводяться організаційні та рекламно інформаційні заходи, а саме: сприяння запровадженню у місцевих засобах масової інформації спеціальних циклів і рубрик для популяризації внутрішнього туризму, історико-культурної спадщини держави та організація забезпечення їх необхідними інформаційними матеріалами.

9. Результати аналізу динаміки мотивацій здійснення туристичних подорожей до м. Києва, показали, що в останні роки простежується тенденція збільшення потоку іноземних туристів за такими цілями поїздок: діловий туризм, відпочинок та проведення дозвілля, лікування (майже на 40 %). Таким чином, є необхідність орієнтації туристичного сектору столиці на розвиток ділового, культурно-пізнавального та спеціалізованих видів туризму.

10. Розвиток сучасної інформаційної інфраструктури туризму потребує створення мережі інформаційних туристичних центрів по Києву, що мають бути важливим елементом у просуванні туристичного потенціалу регіону на національному і міжнародному рівні.

11. Створення конкурентоспроможного туристичного продукту (послуг) не можливе без досконалого вивчення та

прогнозування ринку. В жорстких ринкових умовах конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вища конкурентоспроможність країни, тим вищий життєвий рівень у цій країні.

12. Розвиток сфери туризму у м. Києва за деякими ознаками є неоднозначним, незважаючи на те, що місто володіє досить високим потенціалом. І за умов розроблення ефективної економічної стратегії розвитку не тільки міста, але й регіону взагалі, із повним використанням існуючого природно-ресурсного потенціалу, є можливість зробити кожен регіон країни привабливим як для вітчизняного, так і для зовнішнього туриста.

Література

1. Державна програма розвитку туризму на 2002-2010 роки / Постанова КМУ № 583 від 29.04.2002 р.

2. Драпушко Р.Г. Туристичний потенціал України: стан, проблеми та перспективи розвитку: Монографія. / Драпушко Р.Г. - К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 2007. - 152 с.

3. Статистичний щорічник України за 2008 рік. - К.: Вид. "Консультант", 2009. - 812 с.

4. Сталий розвиток м. Києва у XXI сторіччі: стратегія та механізми / За ред. О.М. Невелєва, Б.М. Данилишина. - К., 2001. - 342 с.

5. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монографія. / Ткаченко Т.І. - К.: КНТЕУ, 2009. - 463 с.

6. Офіційний сайт Державної служби туризму та відпочинку. - http://www.tourism.gov.ua

7. Офіційний сайт Комітету статистики України. - http://www.ukrstat.gov.ua

---

УДК 658.15

Яременко Л.М.,
к. е. н., доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу фінансово економічного факультету
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ В ОБЛІКУ

У статті описано загальні підходи до формування та розподілу прибутку. Охарактеризовано основні показники, що впливають на прибуток від реалізації. Описано методи розрахунку прибутку від реалізації продукції.

Ключові слова: *прибуток, виручка від реалізації, собівартість продукції, витрати підприємства, фінансовий результат.*

В статье описаны общие подходы до формирования и распределения прибыли. Охарактеризованы основные показатели, которые влияют на прибыль от реализации. Описаны методы расчета прибыли от реализации продукции.

Ключевые слова: *прибыль, выручка от реализации, себестоимость продукции, затраты предприятия, финансовый результат.*

In the article general approaches are described to forming and distribution of profit. Basic indexes that influence on an income from realization are described. The methods of calculation of income are described from realization of products.

Keywords: *income, profit yield from realization, unit, expense of enterprise cost, financial result.*

Актуальність теми. Стимулювання розвитку підприємництва - основне завдання прибутку в економіці з ринковими відносинами. Тільки завдяки одержанню прибутку розвиватиметься підприємство. У сукупності це свідчитиме про те, що відбувається економічне зростання держави. Економіка не може бути стаціонарною, тому що замість прогресу може бути тільки один інший, протилежний напрям - занепад. Щоб цього не сталось, варто дати можливість підприємствам забезпечувати себе фінансовими ресурсами і одержувати достатні прибутки з метою досягнення високих фінансово-економічних результатів на всіх рівнях економіки в країні.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні дослідження сутності категорії "прибуток" велися багатьма вченими. Значний внесок у розвиток цього поняття, особливо його облікового аспекту, зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Бабо, І. О. Бланк, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, З. В. Гуцайлюк, А. М. Герасимович, М. Я. Дем'яненко, К. Друрі, Г. Г. Кірейцев, М. М. Коцупатрий, М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, Н. М. Малюга, В. Б. Моссаковський, М. Ф. Огійчук, Н. Л. Правдюк, П. Т. Саблук, В. К. Савчук, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Н. М. Ткаченко, Е. С. Хендріксен, М. Г. Чумаченко та інші.

Метою написання **статті** є характеристика загальних підходів до формування та розподілу прибутку в обліку.

Постановка проблеми. Трансформація обліку до міжнародної практики вплинула на порядок визначення прибутку підприємств. Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) за датою фактичного виконання (надання) таких, або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Однак незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах реальне формування на підприємстві прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли така відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою може призводити до використання оборотних коштів підприємств на сплату податків, по-

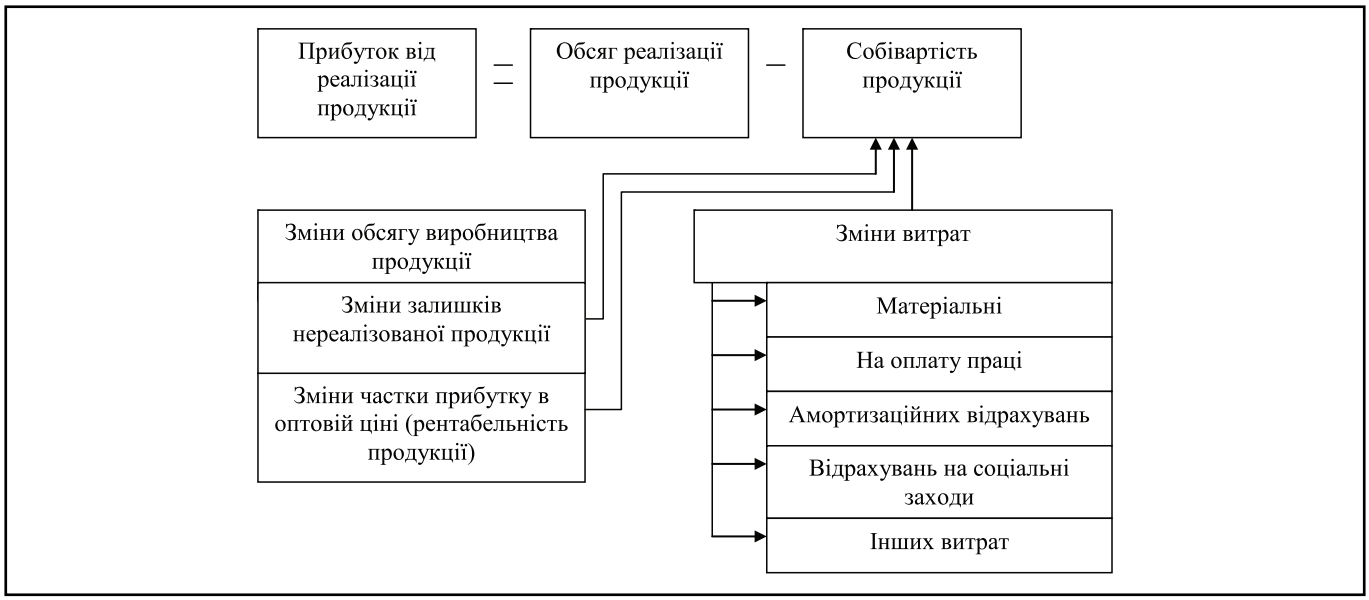
 © Яременко Л.М., 2011

гіршення їхнього фінансового стану [2].

На рисунку наведено структурно-логічну схему формування прибутку від реалізації продукції, а також названо основні показники, що впливають на прибуток від реалізації.

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).



Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливу вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

До адміністративних витрат відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством.

До складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати обігу, за винятком витрат, наведених у пунктах 18, 20 і 27 П(С)БО 16.

До інших операційних витрат включаються: витрати на дослідження та розробки відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи"; собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти; собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства); втрати від знецінення запасів; нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойка; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; інші витрати операційної діяльності [4, с. 28-30].

Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До фінансових витрат відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями.

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

До складу інших витрат включаються витрати, які виникають під час звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). До таких витрат належать:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);
- собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);
- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати звичайної діяльності.

Податки на прибуток визнаються витратами згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" [3].

Надзвичайні витрати включаються до фінансової звітності за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від діяльності підприємства внаслідок збитків від надзвичайних подій.

Вплив підприємств на названі елементи витрат є обмеженим. Однак і він можливий через належне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих фондів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування. У Законі "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 року і прийнятих до нього доповненнях не згадується категорія "собівартість", бо розрахунок оподаткованого прибутку базується на обчисленні валового доходу і його наступному коригуванні. Однак з цього не слід робити висновку про ліквідацію собівартості як показника діяльності підприємства, що поспішили оголосити деякі економісти після прийняття названого закону [1].

Без обчислення собівартості неможливо визначити фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим фактором збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на скорочення витрат на виробництво продукції. Для цього необхідно знати: повний перелік указаних витрат; особливості складу і формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування суми прибутку суб'єктів господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має певні особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

У виробничій сфері є особливості в розрахунках прибутку від реалізації продукції промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами транспорту. У сфері послуг будуть особливості визначення прибутку від надання послуг комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути використані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Суть методу прямого розрахунку полягає в тому, що прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані: перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації, собівартість одиниці продукції. Цей метод розрахунку застосовується за відносно невеликого асортименту продукції. Метод достатньо точний, але надто трудомісткий, коли реалізується великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості визначити вплив на прибуток окремих факторів.

Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на 1 грн продукції. Це укрупнений метод. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Економічний (аналітичний) метод. Може використовуватися для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції. Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція - це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція - це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді [2].

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності:

- визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
- порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
- виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді;
- розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період. Базо-

вий прибуток - це прибуток від випуску (реалізації) продукції в періоді, що передував плановому. За його розрахунку здійснюється коригування звітного, очікуваного прибутку з урахуванням чинників, що на нього вплинули тоді, але не діятимуть у періоді, що планується: зміна оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості. Від точного розрахунку базового прибутку залежить точність усіх наступних розрахунків.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. За браком таких прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, у тому числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Однак вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку отримає підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг). Прибуток - це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках.

По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, що береться для розрахунків.

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів. Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап - це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому. Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох, чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап - це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат [5, с. 40-43].

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципових (головних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини:

1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток);

2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

Цю загальну схему розподілу прибутку можна конкретизувати стосовно підприємств із різними організаційно-правовими формами. Це стосується насамперед акціонерних товариств (підприємств). Як відомо, власники акцій одержують частину корпоративного прибутку у вигляді дивідендів (доходу інвесторів на вкладений капітал). Щодо акціонерного підприємства дивіденди можна розглядати як плату за залучений від продажу акцій капітал.

Висновки. Прибуток - це кінцевий фінансовий результат від здійснення підприємством підприємницької діяльності, який є приростом усього фінансового потенціалу суб'єкта господарювання. Прибуток, зокрема, є видом фінансових ресурсів підприємства. Тому актуальність проблеми формування і розподілу прибутку підприємств не викликає сумнівів і потребує дослідження як в теоретичному, так і практичному аспектах.

Вся перспективна і поточна діяльність підприємства спрямована на отримання прибутку для забезпечення свого існуючого стану чи подальшого розвитку. Тому одним з найголовніших аспектів в управлінні підприємством є отримання своєчасної повної та достовірної інформації про фактори, що впливають на розміри прибутку та напрямки його використання. Інформаційною базою для такого контролю служить саме бухгалтерський облік. Саме з облікових рахунків та регістрів управлінський персонал підприємства отримує інформацію про обсяги та джерела надходження доходів, напрямки витрат, формування та використання прибутку.

Обсяг реалізації, рівень прибутковості залежать від виробничої, збутової, постачальницької, маркетингової і фінансової діяльності підприємства. Облік формування та розподілу прибутку повинне охоплювати всі галузі діяльності підприємства, бо якщо при відображенні в обліку дещо випаде з уваги, тоді неминуче виникнення у цій ланці "вузького місця", тобто зривів, неузгодженості.

Література

1.Закон України "Про оподаткування прибутку підприємства": [Електронний ресурс]: закон № 334/94-ВР: [прийнято Верховною Радою 22 травня 1997 р.]: [за станом на 16 квітня 2009 р.] - режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0225-08

2.Поддерьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник: [Електронний ресурс] - режим доступу: http://books.efaculty.kiev.ua/finpd/2/r4/1.htm

3.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток": [Електронний ресурс]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17: [затверджений наказом Міністерства фінансів України 28 грудня 2000 р.]: [за станом на 31 травня 2008 р.] // Законодавство України - режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0161

4.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи": затв. Наказом МФУ від 18.10.1999 р. № 242 // Все про бухгалтерський облік. - 2002. - № 84. - С. 28 -30.

5.Рязанцева В. В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства / В. В. Рязанцева // Статистика України. - 2007. - № 1. - С. 40-43.

УДК 658.721:657.28:334.716

Югас Е.Ф.,
к.е.н., кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Закарпатського державного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Розглянуто взаємовідносини і розрахункові операції з постачальниками і підрядниками. Досліджено схему бухгалтерського обліку договірних зобов'язань. З'ясовано розподіл обов'язків між службами підприємства щодо укладення договорів. Розглянуто причини порушень договірних відносин та їх наслідки, а також форми розрахунків між постачальниками та підрядниками.

Ключові слова: *договірні зобов'язання, постачальники та підрядники, розрахункові операції, форми розрахунків.*

Рассмотрено взаимоотношения и расчетные операции с поставщиками и подрядчиками. Исследовано схему бухучета договорных отношений. Выяснено распределение обязанностей между службами предприятия согласно заключенных договоров. Рассмотрено причины нарушений договорных отношений и их последствия, а также формы расчетов между поставщиками и подрядчиками.

Ключевые слова: *договорные обязательства, поставщики и подрядчики, расчетные операции, формы расчетов.*

A relationship and payment transactions with suppliers and contractors. Studied accounting scheme contractual obligations. It is shown the distribution of responsibilities among services companies to conclude agreements. The causes of violations of contractual relations and their consequences, as well as forms of payment between suppliers and contractors.

Key words: *contractual obligation, suppliers and contractors, payment transactions, payment methods.*

Постановка проблеми. У період планового господарювання склалася думка, що підприємство - це довічно існуючий об'єкт, фундамент економіки країни, який ритмічно і не зупиняючись виготовляє потрібні споживачам продукти. Проте багато радянських підприємств згодом перестали функціонувати. Це відбувалося в наслідок хибної думки, що підприємство вічне, незмінне і не зазнає впливу ринкової кон'юнктури. Окремі підприємства, створені за часів планової економіки, після тривалого занепаду відновили свою діяльність, проте, як правило, уже на новій основі, з новим складом власників і керівників, часто з принципово новою продукцією, технологією, формами розрахунків тощо.

Умови ринкової економіки характеризуються високим ступенем нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища господарювання, збільшенням впливу його чинників на економіку й управління підприємством.

У зв'язку із прийняттям Податкового кодексу України засади системи ринкових відносин призвели до складних структурних змін в економіці України, порядку оцінки та відображення господарських операцій на рахунках обліку, однак, за умови частої зміни законодавства, яке регулює відносини між суб'єктами господарювання, облік ускладнюється необхідністю враховувати всі аспекти внесених змін як до цивільного та господарського законодавства, так і нормативних документів. що регламентують фінансовий та податковий облік.

Тобто, необхідність удосконалення правильного відображення в обліку операцій з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, підвищення значення своєчасної та достовірної облікової та аналітичної інформації щодо стану активів та пасивів підприємства в обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень засвідчують актуальність даних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо проблем обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками вивчали такі відомі вчені як: М.Д.Білик, Ф. Ф. Т. М. Браславська, Бутинець, Т. М. Мосейчук, Т. В. Момут.

Метою дослідження є з'ясування сутності договірних відносин підприємства, а також взаємовідносин і розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками, що виникають на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

 © Югас Е.Ф., 2011

Основні результати дослідження. Всі суб'єкти господарювання, організації та фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, метою діяльності яких є одержання прибутку, пов'язані з продажем власної продукції, виконанням робіт (наданням послуг), а отже здійснюють у визначеному порядку розрахунки зі споживачами цінностей, робіт, послуг, тобто з покупцями і замовниками. Посередницькі (торговельні) та інші підприємства одночасно є покупцями і продавцями одних і тих же товарів. Розрахунки - грошові взаємовідносини, що виникають між підприємствами по операціях товарного і нетоварного характеру. Розрізняють розрахунки готівкові та безготівкові [6].

Взаємовідносини і відповідно розрахункові операції з постачальниками та підрядниками починаються з пошуку і вибору їх підприємством.

Розрахунки з постачальниками і підрядниками - це взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони є переважними, й саме від безперебійності та планомірності організації даних розрахунків вирішальною мірою залежить стан усіх розрахунків підприємства, його фінансовий стан та платоспроможність [6].

Постачальник - юридична або фізична особа, яка здійснює поставку товарно-матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, будівельних матеріалів, запасних частин, товарів), надання послуг (подачу електроенергії, газу, води, пари тощо), виконання робіт [6].

Постачальники та підрядники - це підприємства, які відвантажують продукцію (виконують роботи, надають послуги) покупцям, тобто по відношенню до постачальників підприємства-споживачі завжди виступають покупцями їхніх товарно-матеріальних цінностей, різноманітних послуг, включаючи отримання електроенергії, газу, пари, води, автопослуг, послуг зв'язку, послуг з переробки матеріальних цінностей тощо [6].

Розрахункові взаємовідносини між постачальниками (підрядниками) і покупцями виникають у процесі господарської діяльності підприємств і цим відносинам, як правило передує укладення договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання різних робіт, надання послуг тощо. Це найбільш розповсюджена та важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Договори, угоди, контракти - основні документи, що передбачають права й обов'язки сторін. Вони є підставами виникнення зобов'язань. Останні також можуть виникати в результаті статутних вимог або бажання підприємства підтримувати свою ділову репутацію (якщо, наприклад, підприємство вирішило виправити недоліки своєї продукції, виявлені після закінчення гарантійного строку).

У разі невиконання боржником своїх обов'язків до нього можуть бути застосовані певні санкції шляхом подання кредитором позову до суду або господарського суду. При цьому право кредитора має позовний захист у межах визначеного законодавством терміну (3 роки).

З метою підвищення надійності поставок при виборі постачальника чи підрядника потрібно враховувати ряд умов, серед яких: цінова конкурентоспроможність (включаючи витрати на зберігання, транспортування і страхування); умови платежу; гарантійні строки; ремонт і післяпродажне обслуговування; відповідність продукції постачальника стандартам якості; можливість закупівель безпосередньо у виробників або оптовиків; географічне місце розташування; основні види діяльності та фінансовий стан; виробнича потужність та обсяги випуск продукції за останні роки.

Для правильної організації бухгалтерського обліку зобов'язань важливим є визначення моменту виникнення зобов'язання, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання не збігаються.

Так, у момент підписання угоди на поставку товарів виникає юридичне зобов'язання, суть якого полягає в тому, що воно підлягає виконанню у майбутньому. У бухгалтерському обліку таке зобов'язання не знаходить відображення, оскільки воно не є борговим.

У бухгалтерському обліку зобов'язання реєструється лише тоді, коли у зв'язку з ним виникає заборгованість. Як правило, заборгованість виникає після одержання прав використання товарів і послуг. Разом з тим, невиконання укладеної угоди може призвести до штрафних санкцій, заборгованість за якими також має відображатись у бухгалтерському обліку.

Постачальник оформляє для списання коштів з покупця платіжні вимоги на безакцептне списання коштів, платіжні вимоги-доручення.

Слід зазначити, що розрахункові взаємовідносини між постачальниками та підрядниками нерідко відбуваються на підставі товарообмінних договорів, тобто між контрагентами відбувається товарний обмін - господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у будь-якій формі, іншій, ніж грошова, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунки продавця для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками;

- попередження прострочи кредиторської заборгованості. Схематично бухгалтерський облік розрахункових операцій зображено на рисунку. 1.

Порядок та форми розрахунків між постачальником та покупцем визначаються в господарських договорах. Це найбільш розповсюджена і важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин в ринковій економіці.

Відповідальність за своєчасну та якісну підготовку необхідних матеріалів та оформлення договірних відносин, а також облік, реєстрацію, зберігання договорів рекомендується покладати на службу, відповідальну за підготовку і оформлення договірних відносин відповідно до покладених на неї функцій (матеріально-технічного забезпечення, збуту, комерційну, маркетингу, менеджменту, технічного контролю, реклами, капітального будівництва, фінансів, транспорту, інші служби відповідно до їх функцій в порядку, визначеному на підприємстві) як це показано на рисунку. 2.

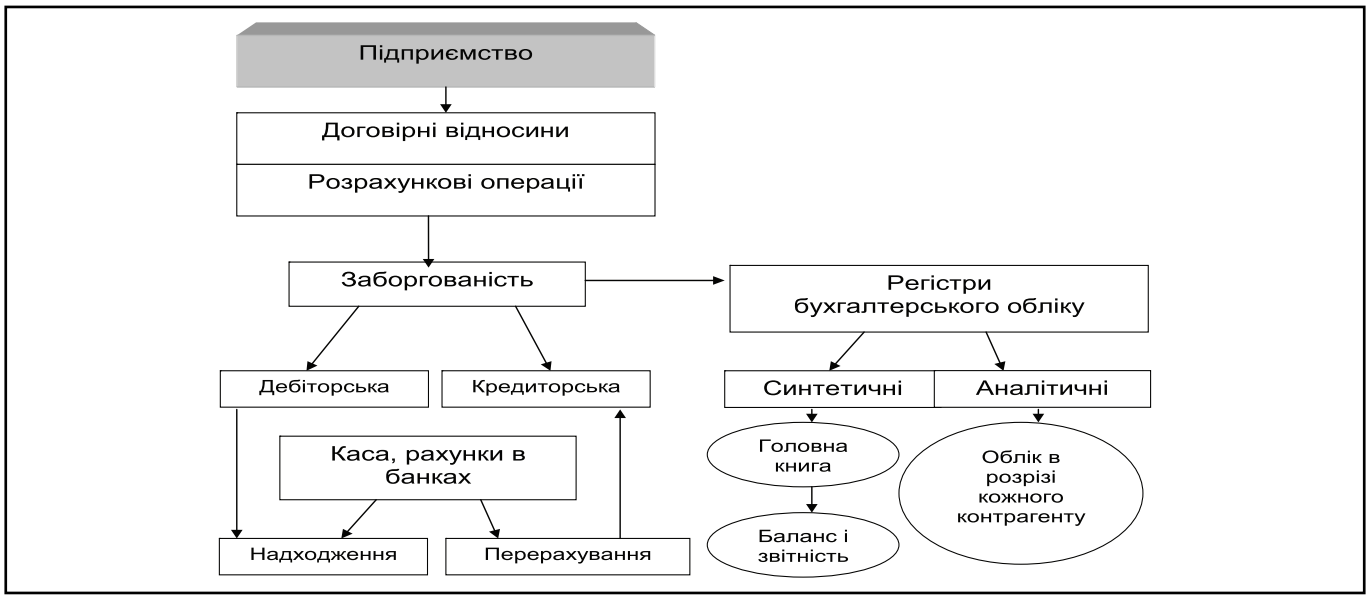


Рисунок 1. Схема бухгалтерського обліку договірних зобов'язань

Договір вважається оформленим після погодження з усіма відповідальними особами. Якщо з часом сторони бажають змінити певні початкові умови договору, повинна бути підписана додаткова угода.

Про реальність укладання договору поставки свідчить наявність таких документів: журнал обліку вантажів, що надійшли (М-1); акт про приймання матеріалів (М-7); акт про виявлені дефекти устаткування (М-17); накладні на відпуск ТМЦ; прибутковий ордер (М-4); товарно-транспортна накладна (1-ТН); податкова накладна; платіжні і розрахункові документи.

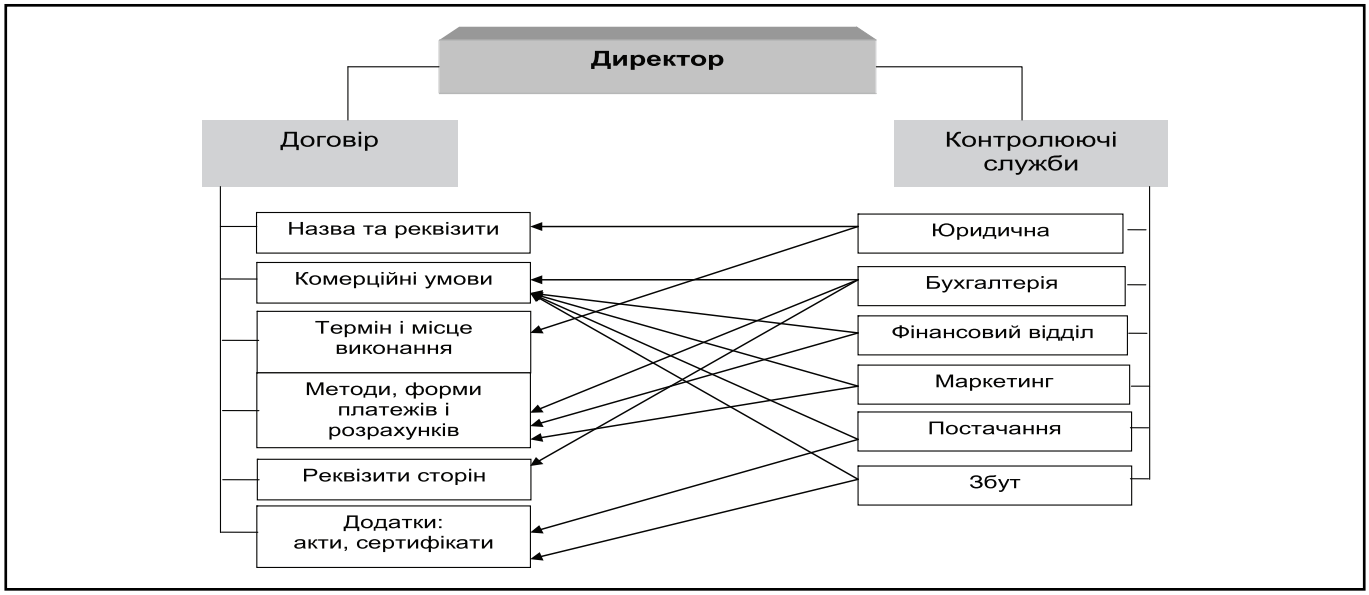


Рисунок 2. Розподіл обов'язків між службами підприємства щодо укладання договорів

Порядок проходження документації, пов'язаної з укладанням договорів на підприємстві, повинен бути встановлений наказом або положенням, в залежності від кількості договорів.

Порушення договірних зобов'язань тягне за собою значні економічні наслідки для обох учасників договору, що показані в таблиці.

Таким чином, розрахунки з постачальниками і підрядчиками можуть здійснюватися покупцями (замовниками) шляхом заліку взаємної заборгованості у разі, коли покупець (замовник), у свою чергу, виступає постачальником (підрядчиком) товарів (робіт, послуг) своєму постачальникові (підрядникові). Господарським Кодексом України передбачено момент припинення зобов'язань у разі заліку зустрічної однорідної вимоги, за якою термін виконання настав, або не зазначений, або визначений моментом затребування [2]. Для виробництва заліку необхідно, щоб вимоги були зустрічними, тобто такими, які витікають з різних двох зобов'язань між двома особами з тим, щоб той, хто є боржником одного, був кредитором іншого. Наявність перелічених умов дає право будь-якій із сторін провести залік у сумарному вираженні, заявивши про це іншій стороні.

Крім заліку взаємної заборгованості, підприємства можуть виконати зобов'язання перед своїми постачальниками і підрядниками шляхом переведення боргу на інші підприємства за згодою постачальника (підрядника). Платежі од-

Можливі причини порушення договірних зобов'язань та їх наслідки

Причина порушень	Зміст завданої шкоди	Наслідки порушень договірних зобов'язань
Неритмічна поставка сировини у строки, передбачені договором	Зменшення обсягу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг)	Недоодержання прибутку, збільшення умовних постійних витрат в собівартості продукції, сплата штрафних санкцій (пеня, неустойка)
Перебої з постачанням електроенергії	Простої устаткування і працівників	Додаткові виплати заробітної плати та нарахування на неї (соціальне страхування, Пенсійний фонд тощо), сплата штрафних санкцій за недопоставку продукції
Поставка некондиційної сировини, матеріалів і комплектуючих деталей	Зниження обсягів виробництва і якості продукції, збільшення трудомісткості технологічних процесів	Перевитрати заробітної плати на технологічних процесах (разом з нарахуванням на неї), штрафні санкції за порушення асортименту та якості продукції
Виробничий брак (внутрішній)	Виявлення виробничого браку продукції (виконаних робіт, послуг)	Витрати заробітної плати з нарахуванням на неї, матеріальні та енергетичні витрати
Поставка сировини і комплектуючих деталей, не передбачених договором	Вантажно-розвантажувальні роботи і зберігання на складах, відправлення матеріалів за розпорядженням власника	Витрати заробітної плати з нарахуванням на неї, використання складських приміщень, транспортні витрати
Зовнішній Брак сировини, Виявлений у процесі виробництва	Невідповідність стандартам і технічним умовам вдержаної від постачальника сировини, матеріалів, заготовок (прихований заводський брак), виявлений у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) або при використанні її	Собівартість браку, витрати на відшкодування втрат, завданих споживачу у зв'язку з придбанням продукції (робіт, послуг), виготовлення продукції з використанням виробів з прихованим дефектом, витрат на демонтаж виробів, а також транспортні витрати, які з'явилися внаслідок змін бракованої продукції, недоодержаний прибуток, витрати на сплату штрафних санкцій
Причина порушень	Зміст завданої шкоди	Наслідки порушень договірних зобов'язань
Непоставка сировини, деталей, продукції за договором	Придбання сировини, деталей, продукції у іншого постачальника, консервація технологічного процесу	Збитки, пов'язані з придбанням сировини, деталей, продукції у іншого постачальника; витрати на консервацію або закриття виробництва, сплачені штрафні санкції
Розкрадання або Пошкодження інструментів, господарського інвентарю	Безгосподарність, незабезпечення внутрішньогосподарського контролю за збереженням цінностей	Вартість інструментів, господарського інвентарю, сума уцінки пошкодженого майна, витрати на ремонт
Заміна асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг) на менш рентабельну	Перепрофілювання виробництва у зв'язку з невиконанням договірних зобов'язань по корпоративних поставках сировини або порушенням вимог до якості	Недоодержання прибутку, сплата штрафних санкцій

ного клієнта за рахунок коштів іншого клієнта чинним законодавством не допускаються, за винятком випадків поступки вимоги і переведення боргу відповідно до статті 520 Господарського кодексу України.

При переведенні боргу в зобов'язанні замінюється боржник. Переведення боргу на нового боржника можливе тільки за згодою кредитора (постачальника, підрядника). Переведення боргу оформляється письмовим договором, який підписується трьома сторонами [2].

Постачальник (підрядчик), якщо йому це вигідно, може в розрахунках із замовником користуватися правом поступки вимоги, і тоді замовник буде вести розрахунки з новим кредитором. Така передача прав за зобов'язанням новому кредитору супроводжується укладенням письмового договору між колишнім і новим кредитором. Для підтвердження права передачі поступки вимоги згода боржника не обов'язкова, оскільки для нього не суттєво, кому виконувати обов'язок, що лежить на ньому, однак він повинен бути сповіщений про те. що вимога передана новому кредиторові.

Покупці та замовники відповідно до договору купівлі-продажу та інших договорів можуть здійснювати розрахунки

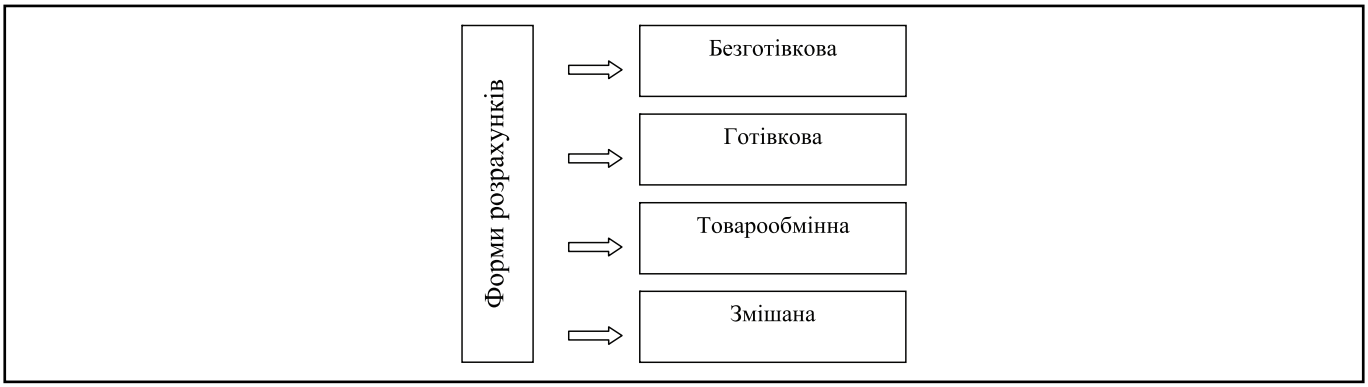


Рисунок 3. Форми розрахунків між постачальниками (підрядниками) і покупцями

шляхом попередньої оплати продукції, що купується, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Авансові платежі широко поширені у практиці розрахунків: підприємств зв'язку - за послуги зв'язку, будівельних організацій - за виконання будівельних робіт, проектно-дослідницьких організацій - за виготовлення проектно-технічної документації, науково-дослідних і конструкторських організацій - за науково-дослідні роботи.

Форми розрахунків між постачальниками та підрядниками схематично наведено на рис. 3.[6]

Покупці продукції, товарів (робіт, послуг) зобов'язані виконувати договірні умови проведення розрахунків по відповідних договірних сумах і у встановлені терміни, однак можуть виникнути непередбачені обставини, які перешкоджають своєчасному виконанню зобов'язання або виконанню їх взагалі. Такими обставинами можуть бути [5]: тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність; банкрутство; форс-мажорні обставини.

Тобто, при здійсненні операцій по розрахунках з постачальниками та підрядниками, як правило у бухгалтерському обліку виникає дебіторська заборгованість у випадку здійснення передоплати або кредиторська за умови наступної оплати або іншого погашення зобов'язань.

Висновок. Отже, у результаті розрахункових взаємовідносин між підприємствами виникають зобов'язання, тобто борги чи інші зобов'язання підприємства.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками, як правило ведуться у безготівковій формі, порядок проведення вищезгаданих розрахунків врегульований Інструкцією № 377/8976 "Про безготівкові розрахунки в України в національній валюті", затвердженою постановою Правління Національного банку України від 21.01.2004р. № 22 [3].

Відповідно до Положення "Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні", затвердженого постановою Правління Національного банку України, від 15.12.2004р. № 637, розрахунки можуть здійснюватися і готівкою, отриманою як з каси обслуговуючого банку, так і з виторгу від реалізації товарів (робіт, послуг) підприємства, що передбачено пунктом 2 вищезазначеного положення [4].

Під час здійснення розрахунків готівкою підприємства, отримуючи готівковий платіж, зобов'язані подати своїм клієнтам розрахункові документи (податкову накладну, рахунок-фактуру, товарний чек, акт виконаних робіт, наданих послуг тощо), які є підтвердженням здійснення клієнтом витрат готівки. Тому, будь яка операція розрахунків, незалежного від їх форми і тривалості має на кінцевий меті отримання прибутку, і підприємство, діючи в рамках чинного законодавства та дотримуючись власних інтересів, обирає для себе таких партнерів та такі форми розрахунків з ними, які принесуть їй максимальний прибуток.

Література

1. Податковий Кодекс України № 2856-VI від 23.12.2010 р. - Доступний з: www.rada.gov.ua.

2. Господарський Кодекс України. Прийнятий Верховною радою України 16 січня 2003 р. - К.: "Істина", 2003. - 203 с.

3. Інструкція "Про безготівкові розрахунки в України в національній валюті": Затверджена постановою Правління Національного банку України від 21.01.2004р. № 22, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 29 березня 2004 р. за N 377/8976 - Доступний з: www.rada.gov.ua.

4. Положення "Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні", затверджено Постановою Правління Національного банку України 15.12.2004 N 637,Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 13 січня 2005 р. за N 40/10320 - Доступний з: www.rada.gov.ua.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання": Затверджено наказом Мінфіну від 31.01.2000 № 20, зі змінами та доповненнями - Доступний з: www.rada.gov.ua.

6. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підруч. для студ. спеціальності "облік і аудит" вищих навчальних закладів; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. - 7-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП Рута, 2006. - 832 с.

УДК 331.108.43

Зленко А.М.,
кафедри економічної теорії і методології наукових досліджень,
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АТЕСТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто особливості організації атестації персоналу, охарактеризовано її цілі, завдання, методи та різновиди.

Ключові слова: *оцінювання персоналу, організація, підприємство, установа, підсумкова атестація, проміжна атестація, спеціальна атестація.*

В статье рассмотрены особенности организации аттестации персонала, охарактеризованы ее цели, задачи, методы и виды.

Ключевые слова: *оценка персонала, организация, предприятие, учреждение, итоговая аттестация, промежуточная аттестация, специальная аттестация.*

The article discusses the features of certification of personnel, described its goals, objectives, methods and varieties.

Keywords: *evaluation of personnel, organization, company, institution, final certification, interim certification, special certification.*

Актуальність проблеми. Серед складових роботи з персоналом, таких як добір і розстановка працівників, формування резерву для заміщення посад керівників і фахівців ключових напрямів діяльності підприємства, установи чи

 © Зленко А.М., 2011

організації, навчання персоналу, чільне місце посідає оцінка професійних і ділових якостей та організаторських здібностей керівників, професіоналів і фахівців, визначення їхніх можливостей виконувати завдання та функції на дорученій ділянці роботи. Атестація, як найбільш поширена форма оцінки персоналу, являє собою процедуру визначення рівня, кваліфікації знань, практичних навиків, ділових якостей працівників і встановлення їх відповідності робочим місцям, посадам, які вони займають, виявлення їх потенційних можливостей.

Результати атестації працівників слугують обґрунтованою підставою для прийняття керівником підприємства важливих кадрових рішень. Водночас проводиться вона винятково у випадках та в порядку, прямо передбачених законодавством. У разі недотримання відповідних вимог результати атестації не матимуть жодного юридичного значення.

Ступінь дослідження проблеми. Проблематика організації атестації персоналу досить широко представлена в публікаціях вітчизняних вчених. Серед них варто виділити А.М. Колота, М.И. Магуру, Е.В. Маслова, В.В. Травина, В.А. Дятлова, М.Р. Феонову та ін.

Мета статті полягає у здійсненні комплексного аналізу процесу організації атестації персоналу.

Виклад основного матеріалу. Атестація спрямована на пошук резервів підвищення продуктивності праці, зацікавленості працівників у результатах своєї праці та організації; на оптимальне використання економічних стимулів і соціальних гарантій, а також на створення умов для динамічного і всебічного розвитку особистості. Особливістю атестації є те, що в процесі оцінювання персоналу використовуються різні методи оцінки характеристик працівника, адже до підготовки матеріалів і безпосереднього проведення атестації залучаються представники колективу. Атестація дає змогу керівникові прийняти відповідні кадрові та організаційні рішення, зокрема щодо подальшого удосконалення існуючих форм мотивації працівників, роботи з планування професійно-кваліфікаційного зростання та кар'єри фахівців, поліпшення існуючої системи добору та розстановки кадрів, форм і методів навчання персоналу тощо. Безперечним є вплив атестації на поліпшення якісного складу персоналу, ефективність його роботи, зростання професійної компетентності працівників, підвищення їхньої кваліфікації та посилення організованості й відповідальності.

Цілі атестації можуть бути різні: прийняття офіційного рішення, яке підтверджує або змінює соціальний статус (посаду) атестованого, контроль за виконанням поставлених завдань, виявлення невикористаних можливостей, вирішення питання про шляхи, форми навчання, перепідготовку і т.ін.

Виділяють три види атестації: підсумкову, проміжну і спеціальну.

Підсумкова атестація - це повна і всебічна оцінка виробничої діяльності працівників за весь період. Це оцінка минулого на основі якої робляться висновки щодо готовності працівника в майбутньому. Але успіхи в минулому не завжди гарантують їх у майбутньому, оскільки все змінюється, тому прогнозувати поведінку людини в нестандартних ситуаціях можливо лише завдяки всебічній оцінці її особистих якостей. Дана атестація проводиться раз в три - п'ять років.

Атестація, що ґрунтується на результатах попередньої і проводиться через відносно короткий період називається проміжною. Термін проведення її коливається в межах від шести місяців до одного року.

Спеціальна атестація проводиться у випадках необхідності: направлення на навчання, затвердження на нову посаду, підвищення заробітної плати.

Порядок проведення атестації регулюється відповідними нормативно-правовими актами та положеннями, але їх об'єднує головне - керівник підприємства має право прийняти рішення про проведення атестації певних категорій працівників, виходячи з вимог конкретного нормативно-правового акта (положення) (зокрема, щодо періодичності проведення атестації - один раз на три або п'ять років) та з обов'язковим погодженням із профспілкою або, у разі її відсутності, з представниками найманих працівників, обраними трудовим колективом. Варто зауважити, дотримання вимог щодо періодичності є обов'язковою умовою легітимності проведення атестації.

Важливим етапом організації атестації є підготовчий період, у який кадрова служба підприємства готує пропозиції щодо: складу атестаційної комісії (якщо чисельність працівників, які піддягають атестації, значна, може бути сформовано кілька атестаційних комісій); графіка проведення атестації; терміну проведення атестації.

До складу комісії (як правило, це 5-9 осіб) включають керівників структурних підрозділів, кваліфікованих фахівців із досвідом роботи у відповідних сферах, представників профспілки, а якщо її немає, - одного з працівників, обраного трудовим колективом.

Щодо графіка атестації, то він встановлюється, як правило, в такій послідовності: насамперед атестацію проходять члени атестаційної комісії (наприклад, згідно з Положенням про атестацію наукових працівників атестація осіб, які входять до складу атестаційних комісій, передує атестації інших працівників і проводиться працівниками, які є дійсними членами (академіками) і членами-кореспондентами відповідних академій наук, а також науковими працівниками, призначеними на посаду установами або організаціями вищого рівня); потім - керівники структурних підрозділів; далі - інші працівники [4, с.40-41].

Важливим у період підготовки до атестації є визначення кількості та складання списку (списків) працівників, які підлягають атестації. Складаючи список (списки), слід враховувати положення нормативно-правових актів, відповідно до яких окремі категорії працівників не підлягають атестації. За загальним правилом, від атестації звільняються: працівники, які пропрацювали на займаній посаді менше одного року; молоді фахівці в період обов'язкової роботи за направленням після закінчення навчального закладу за умови, що їх підготовка здійснювалася за державним замовленням, та молоді фахівці, які були направлені на навчання на підставі угоди між ними та підприємством; вагітні жінки та жінки, які мають дітей віком до одного року.

Окремими положеннями про проведення атестації передбачається звільнення від атестації або проходження її за власним бажанням осіб, які працюють за сумісництвом, а також осіб, які працюють за строковими трудовими договорами.

Жінки, які перебували у відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами і для догляду за дитиною віком до трьох років, проходять атестацію не раніше ніж через рік після виходу на роботу [4, с. 41]..

Відповідно до окремих положень про проведення атестації перелік категорій працівників, які не підлягають атеста-

ції, може бути розширений. Так, згідно з Положенням про порядок проведення атестації керівних, інженерно-технічних працівників та інших спеціалістів підприємств і організацій залізничного транспорту України не проходять атестацію зокрема працівники, які обираються на відповідні посади за конкурсом. Відповідно до Положення про атестацію наукових працівників, атестацію не проходять дійсні члени (академіки) і члени-кореспонденти Національної та галузевих академій наук.

Керівник організації видає наказ про проведення атестації до якого додається список працівників, які підлягають атестації, графік проведення атестації та склад атестаційної комісії.

Підготовка до проведення атестації передбачає організацію роз'яснювальної роботи щодо цілей і порядку проведення атестації. На кожного працівника, який підлягає атестації, готується характеристика з усебічною оцінкою відповідності професійної підготовки й ділової кваліфікації працівника наявним вимогам щодо відповідної посади; ставлення до роботи та виконання посадових обов'язків; показники результатів роботи за минулий період; виконання рекомендацій попередньої атестації. Працівник, який проходить атестацію, повинен бути ознайомлений (під розписку) зі своєю характеристикою заздалегідь, але не пізніше ніж за тиждень до початку атестації, при цьому він має право висловити згоду чи незгоду з її змістом. Характеристика подається до атестаційної комісії разом з атестаційним листом попередньої атестації працівника не пізніше ніж за два тижні до атестації.

Кадрова служба: ознайомлює працівників, які підлягають атестації, з положенням про проведення атестації працівників, на підставі якого проводиться атестація, та наказом про проведення атестації в установлені строки (під розписку); готує листи попередньої атестації та бланки атестаційних листів для чергової атестації; заповнює розділ "Загальні дані" атестаційних листів працівників, які підлягають атестації; роз'яснює працівникам мету та порядок проведення атестації.

Атестаційну комісію очолює голова, який призначається, як правило, із заступників керівника підприємства чи організації. Повноваження комісії поширюються на час визначений наказом, що забезпечує певну стабільність і ротацію членів комісії. На засідання атестаційної комісії працівника запрошують разом з керівником відповідного підрозділу. Водночас у разі, якщо працівник, який підлягає атестації, не з'явився на засідання без поважних причин, комісія має право провести атестацію за його відсутності. Згідно з нормативно-правовими актами поважними причинами вважаються: хвороба, відпустка за сімейними обставинами, інші поважні причини, передбачені чинним законодавством. Документи, що підтверджують відсутність працівника на засіданні атестаційної комісії, надаються її голові (секретарю) безпосереднім керівником.

Оцінка професійних і ділових якостей та організаторських здібностей працівника атестаційною комісією традиційно ґрунтується на характеристиках, повідомленні керівника структурного підрозділу, запитаннях до самого працівника, який проходить атестацію, і його відповідях, іноді також на інших критеріях.

За результатами атестації комісія відкритим або таємним голосуванням (спосіб голосування визначається комісією перед початком роботи) кожному працівникові, який проходив атестацію, дає одну з таких оцінок: відповідає займаній посаді; відповідає займаній посаді за певних умов (наприклад, зазначається необхідність підвищити кваліфікацію з напряму роботи, пройти стажування тощо); не відповідає займаній посаді. Результати голосування заносяться до протоколу засідання комісії та атестаційного листа, які підписуються головою та членами комісії, які брали участь у голосуванні.

Результати атестації повідомляють працівникові, який проходив атестацію, та його безпосередньому керівникові одразу після проведення атестації. Атестаційний лист і характеристика на працівника, який пройшов атестацію, зберігаються в його особовій справі за місцем роботи.

З урахуванням оцінки працівника, зазвичай позитивної, атестаційна комісія може рекомендувати керівникові підприємства: зарахувати працівника, визнаного таким, що відповідає займаній посаді, до кадрового резерву; перевести працівника, визнаного таким, що відповідає займаній посаді, на вищу посаду, дозволити йому пройти стажування на вищій посаді; призначити повторну (через рік), атестацію працівника, визнаного таким, що відповідає займаній посаді за певних умов, якщо той погоджується виконати надані йому рекомендації.

Атестаційній комісії дається право вносити пропозиції щодо підвищення посадових окладів, просування працівника на посаді, переведення в інші підрозділи з огляду на особисті якості та професійну підготовку, направляти на підвищення кваліфікації. Та остаточне рішення по кожному атестованому працівнику, в установленому порядку і з врахуванням рекомендацій комісії, приймає керівник організації.

Висновок. Отже, атестація - це оцінка показників якості працівників. Періодичне оцінювання яких дозволяє визначити, чи є цінним даний працівник для організації; обґрунтувати доцільність підвищення оплати; оцінити ефективність роботи служби персоналу в тих випадках, коли набір кадрів здійснювався без узгодження з безпосереднім керівником і т.ін.

Література

1.Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу / А.М. Колот - К.: КНЕУ, 1998. - 224 с.

2.Магура М.И. Оценка работы персонала / М.И. Магура, М.Б. Курбатова - М.: ЗАО Бизнес-школа "Интел-Синтез". - 2001. - 144 с.

3.Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: [учеб. пособие] / Е.В. Маслов - М.: Инфра-М, 1999. - 312 с.

4.Рожнов В. Атестація працівників підприємства / В. Рожнов // Кадровик України - №6 (червень). - 2008. - С.38-54.

5.Таран М. Аттестация и оценка персонала / М. Таран // Кадровик України - №2 (лютий). - 2008. - С.112-122.

6.Травин В.В. Менеджмент персонала предприятия / В.В. Травин, В.А. Дятлов - М.: Дело, 2000. - 272 с.

7.Феонова М.Р. Управление персоналом: методология анализа качества робочей силы / М.Р. Феонова - М.: Наука, 2001. - 214 с.

УДК 336.7:339.1

Дуда Б.Ю.,
аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИНКІВ

В статті розглядаються теорії світових та вітчизняних вчених-економістів щодо того, як має відбуватися регулювання валютних відносин, які інститути мають здійснювати таке регулювання, та на чому має базуватися теоретична складова державного регулювання валютного ринку. Автором в хронологічному порядку проаналізовано як ті чи інші теоретичні аспекти можуть бути застосовані до регулювання вітчизняного валютного ринку та на підставі проведеного дослідження подано власні висновки.

Ключові слова: *валюта, валютний курс, валютний ринок, регулювання, ринок, платіжний баланс, центральний банк.*

В статье рассматриваются теории мировых и отечественных ученых-экономистов относительно того, как должно происходить регулирование валютных отношений, институты, которые должны осуществлять такое регулирование, а так же на чем должна основываться теоретическая составляющая государственного регулирования валютного рынка. Автором в хронологическом порядке проанализированы как те или иные теоретические аспекты применимы к регулированию отечественного валютного рынка и на основании проведенного исследования представлены собственные выводы.

Ключевые слова: *валюта, валютный курс, валютный рынок, регулирование, рынок, платежный баланс, центральный банк.*

In the article the theory of global and domestic scientists and economists about how the regulation of currency relations is to happen which institutions should carry out such regulation, and what on theoretical component of state regulation of foreign exchange market should be based. The author chronologically analyzes how certain theoretical aspects can be applied to regulating domestic foreign exchange market and on the basis of the study their findings are presented.

Key words: *currency, exchange rate, foreign exchange market. regulation, market, balance of payments, the central bank.*

Постановка проблеми: Світова теорія та практика нагромадила чималий досвід валютного регулювання. На сьогоднішній день існують різні теоретичні підходи щодо того, як має регулюватися валютний ринок. Науковцями розроблено різноманітні теоретичні підходи такого регулювання. Двома базовими протилежними моделями валютного регулювання є кейнсіанська та монетаристська, які використовують різні підходи регулювання, пропонують надавати регулюючі повноваження різним органам. Зі здобуттям незалежності України у вітчизняній економіці застосовувалася кейнсіанська модель, яка з часом ставала все ліберальнішою та тяжіла до монетаризму. Проте світова фінансова криза оголила недоліки існуючих підходів регулювання валютного ринку України та змушує вчених повертатися до вивчення світового досвіду валютного регулювання з метою його адаптації до реалій вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Проблеми валютного регулювання знайшли своє висвітлення в працях зарубіжних та вітчизняних класиків, зокрема Дж. М. Кейнса, щодо ролі центрального банку в валютному регулюванні, М. Фрідмана, щодо можливостей ринкового валютного саморегулювання, М. Туган-Барановського щодо руху валюти шляхом укладення міждержавних угод. Сучасні вітчизняні економісти О. Дзюблюк, І. Іванець, О. Любунь, В. Любунь, В. Міщенко, О. Пруський, В. Романишин та Ю. Уманців розглядають валютне регулювання як сферу міжнародних валютних відносин, а також в частині регулювання окремих складових, таких як валютний курс, офіційні інтервенції, управління золотовалютними резервами [2, 11, 7, 12]. Проте на сьогоднішній день питання теорії регулювання валютного ринку залишається відкритим та потребує подальших досліджень.

Постановка завдання: Метою статті є розкрити теоретичні положення валютного регулювання, проаналізувати їх

© Дуда Б.Ю., 2011

та виокремити ті напрацювання, що можуть бути успішно адаптовані та реалізовані в реаліях вітчизняної економічної політики.

Виклад основного матеріалу: Початок дослідження проблем міжнародних валютних відносин було покладено меркантилістами XV-XVII ст., які доводили, що валютна політика держави має спрямовуватися на сприяння припливу золота до країни та підтримання активного торгового балансу. Проте тогочасними економістами не приділялося належної уваги регулюванню валютних ринків, оскільки зовнішня торгівля не мала значних масштабів. Уже в XX ст. зростають обсяги міждержавної торгівля, руху капіталів, іноземного інвестування, що надало поштовх новим дослідження в царині валютного регулювання.

До 30-их років XX ст. під час золотого стандарту панувала теорія автоматичного саморегулювання. Основу валютного курсу становили валютні паритети - відношення певної кількості золота, що міститься в грошовій одиниці однієї країни, до певної кількості золота в грошовій одиниці іншої країни. З Великою депресією 1930-х років настав крах системи золотого стандарту та відбувся перехід до Бреттон-Вудської валютної системи, що була побудована на теоретичних положеннях кейнсіанства.

За кейнсіанською моделлю валютне регулювання повинно бути засноване на застосуванні фіксованих валютних курсів і орієнтоване на замкнену економіку. Згідно з цією концепцією валютне регулювання передбачає активний вплив центрального банку на формування кон'юнктури валютного ринку. Кейнсіанці центральному банку країни відводили роль надважливого інституту, що формує економічне середовище. Основним чинником, що визначає величину валютних курсів згідно з кейнсіанською теорією, є не паритет купівельної спроможності, а співвідношення реальних національних доходів країн. Тому інструменти валютної політики, такі як валютні інтервенції, девальвації та ревальвації мають активно використовуватися державними органами з метою регулювання валютного курсу. Тобто, в основу кейнсіанської теорії покладно ідею "регульованої валюти", яка передбачає пряме втручання держави.

Дж. Кейнс рекомендував урівноважувати платіжний баланс державним регулюванням. Він увів таке поняття, як "хронічне неврівноваження платіжних балансів", яке, на думку вченого, не може бути автоматично скореговане за допомогою ринкових методів, а потребує державного втручання.

Дана теорія на практиці проіснувала близько 30 років, однак після розвалу Бреттон-Вудської системи у 1976 р. та переходу країн до плаваючих валютних курсів була замінена монетаризмом. Уроки кейнсіанства під час Бреттон-Вудської валютної системи показали, що в системі фіксованих валютних курсів країна, що виконує роль якоря системи, повинна мати міцне виробництво і сталу економіку. Практика функціонування кейнсіанських положень валютного регулювання засвідчила, що проблеми регулювання валютних ринків не знімаються шляхом створення міжнародних організацій. Поряд з цим, під час світової фінансово-економічної кризи, за якої Міжнародний валютний фонд відіграє важливу роль, надаючи допомогу багатьом країнам, що найбільше постраждали від наслідків кризи, в т. ч. Україні, показує, що міжнародні організації, як і передбачав Дж. Кейнс, займають важливе місце в сучасній світовій економіці.

Коли державне регулювання капіталістичної економіки за кейнсіанськими рецептами почало проявляти свої суперечності, в світі почали з'являтися нові економічні теорії, які по іншому розглядали роль держави в економіці. У результаті перегляду ортодоксальних ліберальних постулатів виник неолібералізм - один з основних напрямів сучасної економічної теорії та економічної політики, що ґрунтується на визнанні необхідності поєднання державного регулювання економіки із здійсненням принципів економічної свободи, максимально можливим використанням ринкових механізмів і вільної конкуренції

На відміну від кейнсіанської, неоліберальна модель, що виникла у 70-х роках XX ст. в умовах кризи кейнсіанської моделі державного втручання та критичного перегляду кейнсіанських теоретичних рекомендацій вважає, що валютне регулювання має бути орієнтоване на посилення відкритості економік та на участь у світових інтеграційних процесах і засноване на гнучких валютних курсах (які розглядалися, як єдина гарантія свободи зовнішньої торгівлі), що суперечить кейнсіанській моделі. Монетаристи вважали, що диспропорції в економічному розвитку країни є результатом помилкових регулюючих заходів держави. Зокрема, один з засновників монетаризму М. Фрідмен стверджував, що є досить жорсткі межі тієї користі, яку держава може принести економіці, проте немає майже ніяких меж тієї шкоди, яку вона може заподіяти. На відміну від кейнсіанців, які вважали валютні інтервенції необхідним методом регулювання валютного ринку, на думку монетаристів, державне втручання в роботу валютного ринку таким способом не приводить до стабілізації курсу, а лише розгойдує фінансову систему. З цим певною мірою можна погодитися, адже валютні інтервенції, що застосовував НБУ наприкінці 2008 р. для мінімізації наслідків кризи та з метою недопущення девальції не дали очікуваного результату.

М. Фрідмен послідовно з 1953 р. виступав із захистом вільно плаваючих валютних курсів. Він обстоював принцип самозабезпечення валютної рівноваги за рахунок вільної гри ринкових сил. Науковець виходив із того, що за умов ринкової економіки існує обернений зв'язок між валютними резервами та розмірами внутрішньої грошової маси, які разом утворюють усю грошову пропозицію. Врівноваження грошового обігу і платіжних балансів відбувається стихійно, через гнучкі валютні курси. Будь-яке державне втручання лише блокує дію адаптаційних механізмів ринку. Наприклад, якщо з метою ліквідації дефіциту платіжного балансу держава вдасться до девальвації національної валюти, то це призведе до зростання внутрішніх цін тобто до інфляції. Інфляція, у свою чергу, знову провокує дефіцит платіжного балансу [4]. Також неоліберали виступали проти будь-якого контролю за валютними операціями. Зокрема, валютний контроль М. Фрідман називає джерелом неефективності [13, с. 79]. Загалом вчений вважав, що пряме державне регулювання дає ефект із запізненням (часовим лагом) у 8-14 місяців, тобто тоді, коли уже потрібні прямо протилежні заходи [5, с. 117.].

Одними з перших, хто підтримав окремі позиції монетаристів, були представники "теорії пропозиції" (supply-side economics), яка сформувалася в 70-ті роки головним чином зусиллями економістів США П. Боуермена, М. Фелдстайна, Р. Барроу та ін. Проте її прихильники виступали все ж за збереження діючої системи фіксованих курсів, та пропонува-

лися відновлення класичного золотого монометалізму і встановлення зовнішньоторговельних обмежень [15, с. 181].

Цікавою є неоліберальна модель В. Ойкена, яка передбачала створення сильної держави, яка не втручається у господарські процеси, а лише створює необхідні правові умови для їх безперешкодного руху. Роль держави порівнюється із становищем арбітра на футбольному полі, який строго слідкує за дотриманням правил гри, але не має права брати участь у самій грі команд [4].

Канадський економіст Р. Мандел, пояснюючи рух капіталу у відповідь на різницю облікових ставок і реакцію чистого експорту на співвідношення цін на місцеві та іноземні товари, доводить, що ефект економічної політики залежить від режиму обмінних курсів: при плаваючих курсах монетарна політика стає сильною, а фіскальна - безсилою, тоді як при фіксованих курсах спостерігається зворотне.

За еклектичним підходом "групи Белладжіо" (32 економісти на чолі з Ф. Махлупом) доцільно здійснювати підвищення гнучкості обмінних курсів, і разом з тим проводити зняття цінових і зовнішньоторговельних обмежень [10, с.5].

Дослідження регулювання валютних відносин здійснювали також вітчизняні економісти. Зокрема, валютний обіг досліджував на межі XIX і XX ст. видатний український економіст Михайло Туган-Барановський. Вчений передбачав усунення системи золотого стандарту, що і сталося 1976 р. та вважав, що впровадження та регулювання паперової валюти в окремих країнах має доповнюватись угодами з цього приводу між головними державами. Так, на його думку, паперові гроші кожної окремої країни набудуть відповідної платіжної сили. За допомогою міжнародних угод можна здійснювати значно могутніший вплив на валютний вексельний курс, аніж ізольованими зусиллями окремої країни. За такої ситуації більшість золота перебуватиме у запасах національних банків. Таким чином, вчений навіть тогочасним нерозвиненим центральним банкам відводив важливу роль у регулюванні валютного ринку, що співпадає з думкою кейнсіанців [4, с. 460].

Ще одним з когорти українських економістів, хто досліджував питання пов'язані з регулюванням валютних відносин був М. Балудянський. На думку вченого, основою комерційної системи є примноження грошей, а основними критеріями ефективності економічної діяльності в такій системі є торговельний баланс, рівняння імпорту і експорту, тобто забезпечення рівноваги поточного рахунку. Коли обсяги вивозу переважають ввіз, то сальдо балансу вважається для держави вигідним. Вчений притримувався поглядів меркантилізму та стверджував, що "кількість народного багатства дорівнює кількості грошей, що знаходять в обігу з додатком до того паперових грошей, винайдених кредитом". А тому, на думку вченого, держава повинна спряти тому, щоб гроші залишалася в країні та розвивати ті фабрики і мануфактури, які працюють на експорт [3, с.165].

Різні підходи до регулювання валютного ринку мають сучасні вчені. Зокрема, Л. Красавіна, М. Савлук, О. Любунь, В. Любунь, І. Іванець вважають, що регулювання валютних ринків насамперед має бути спрямовано на сферу міжнародних валютних відносин відповідно до тактичних та стратегічних цілей економічної політики [8, с.181; 7, с.183; 1, с.279]. Проте в умовах економіки відкритого типу валютні відносини, хоча і породжуються у зовнішньоекономічній сфері, часто виникають між резидентами, які не виступають імпортерами чи експортерами, що дозволяє розглядати валютне регулювання не лише як інструмент впливу на зовнішньоекономічні відносини, а й на економічну ситуацію в середині країни, особливо на фінансових ринках.

Вітчизняні вчені, такі як А. Шмирьова, В. Колєсніков та А. Клімова стверджують, що державне регулювання валютного ринку в країнах з розвинутою ринковою економікою зазвичай зводиться до проблем валютного курсу, офіційних інтервенцій та управління золотовалютними резервами [14, с.26]. На наш погляд, такий підхід не розкриває економічної сутності валютної політики, з іншого - не дає можливості зрозуміти усю ефективність та дієвість валютної політики внаслідок обмеженості інструментів та методів впливу на валютні відносини.

Також не варто ототожнювати валютне регулювання лише із сукупністю нормативних документів, встановлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, як вважають такі автори, як О. Любунь, В. Любунь, І. Іванець, В. Романишин та Ю.М. Уманців [7, с. 185; 12, с. 396]. Такі заходи, хоча і є першочерговими та вкрай необхідними, лише створюють відповідне правове поле, на основі якого організовуються валютні відносини в економіці. Валютне регулювання ж в цілому - процес більш динамічний і часто вимагає вжиття оперативних заходів ринкового характеру, адекватних мінливості валютного ринку та здатних недирективним способом створити бажане фінансово-економічне середовище.

Висновки. Отже, на нашу думку, регулювання вітчизняного валютного ринку має спиратися на світові теоретичні напрацювання та враховувати те, що ринковому саморегулюванню притаманні суперечності та конфлікти, які призводять до періодичних криз, а наведення ладу, в тому числі і на валютному ринку, можливе тільки за втручання держави, а тому кейнсіанські рекомендації щодо сильного та незалежного центрального банку на сьогоднішній день є актуальними для вітчизняної економіки. Поряд з цим, монетаристські рекомендації щодо лібералізації валютного законодавства сприяють збільшенню притоку іноземних інвестицій в економіку, а тому держава зобов'язана реалізовувати на практиці такі теорії, які покращуватимуть інвестиційний клімат та збільшуватимуть позитивне сальдо фінансового рахунку.

Застосування теоретичних напрацювання щодо забезпечення гнучких валютних курсів на сьогоднішній день є недоцільним для вітчизняної економіки через значну її доларизацію, а особливо значні обсяги валютного кредитування. Враховуючи хронічну дефіцитну спрямованість платіжного балансу плаваючі курси можуть паралізувати всю підприємницьку діяльність компаній та фірм, що пов'язані з експортом та імпортом товарів. Втім, твердий фіксований курс за цих умов може призвести до повного вичерпання золотого запасу.

Від правильного вибору тих чи інших теоретичних аспектів регулювання валютного ринку залежить як функціонування вітчизняної економіки загалом, так і життєдіяльність суб'єктів господарювання та добробут домогосподарств.

Література

1.Гроші та кредит: Підручник. - 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За

заг.ред. М.І.Савлука. - К.: КНЕУ, 2002. - 598 с.

2.Дзюблюк О.В., Пруський О.С. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку. - Тернопіль: ТНЕУ, 2008. - 296 с.

3.Злупко С. М. Економічна думка України: Навчальний посібник. - Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. - 496 с.

4.Історія економічних вчень: Навчальний посібник / За ред. В. В.Кириленка. - Тернопіль: "Економічна думка", 2007. - 233 с

5.Ковальчук В. Апостол вільної конкуренції: пам'яті Мілтона Фрідмана. // Вісник ТНЕУ. - 2007 - №1 - с. 109-118., с. 117. Доступно з http://www.peoples.ru/science/economy/milton_friedman/

6.Лобозинська С. М. Державне регулювання банківської системи України: монографія / Софія Миколаївна Лобозинська. - Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2010. - 416с.

7.Любунь О.С., Любунь В.С., Іванець І.В. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004.- 351 с.

8.Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. д.э.н., проф. Красавиной Л.Н. - М.: "Финансы и статистика" - 2003. - 608 с.:

9.Механізм державного управління валютним ринком України: монографія / Т.В. Філіпенко; Міністерство освіти і науки України, Донецький державний університет управління. Донецьк: ВІК, 2010. 491 с., іл., табл., ст.185.

10. Моисеев С. Неизвестный Фридмен: вклад великого монетариста в развал Бреттон-Вудса // Вопросы экономики. - 2005. - №3., с.5-17.

11. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / /Вісник НБУ. - №8 (174). - 2010.

12. Романишин В.О., Уманців Ю.М. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник. - К.: Атіка, 2005. - 480 с.

13. Фридман М., Фридман Р. Свобода выбирать: Наша позиция / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. - 356 с.

14. Шмырева А.И. Колесников В.И., Климов А.Ю. Международные валютно- кредитные отношения. - СПб: Питер, 2002. - 272 с.

15. Юхименко П.І. Монетаризм: теорія і практика: Монографія. - К.:Кондор, 2005. - 312 с.

УДК 336.71:338.49:351.822](477)

Федик М.В.,
аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

У статті виявлено та розглянуто основні напрями вдосконалення державного регулювання розвитку інфраструктури вітчизняного банківництва у розрізі її окремих видів. Запропоновано та обґрунтовано концептуальні засади розвитку банківської інфраструктури в Україні. Наведено схему оптимальної взаємодії підприємств банківської інфраструктури, НБУ та банківського сектору, а також з'ясовано заходи, які необхідно здійснити державним органам влади для реалізації запропонованої схеми та Концепції розвитку банківської інфраструктури в Україні.

Ключові слова: *банківська інфраструктура, банківська система, банківський сектор, державне регулювання, концепція розвитку, державні органи влади.*

В статье выявлены и рассмотрены основные направления совершенствования государственного регулирования инфраструктуры отечественного банковского бизнеса в разрезе ее отдельных видов. Предложено и обосновано концептуальные основы развития банковской инфраструктуры в Украине. Приведена схема оптимального взаимодействия предприятий банковской инфраструктуры, НБУ и банковского сектора, а также выяснено меры, которые необходимо осуществить государственным органам власти для реализации предложенной схемы и Концепции развития банковской инфраструктуры в Украине.

Ключевые слова: *банковская инфраструктура, банковская система, банковский сектор, государственное регулирование, концепция развития, государственные органы власти.*

In the article found out and considered basic directions of perfection of government control of development of infrastructure of domestic bank business in the cut of it separate kinds. Conceptual principles of development of bank infrastructure are offered and grounded in Ukraine. The chart of optimum cooperation of enterprises of bank infrastructure, NBU, and bank a sector is resulted, and also measures which must be carried out the public organs of power for realization of the offered chart and Conception of development of bank infrastructure in Ukraine are found out.

Keywords: *bank infrastructure, banking system, bank sector, government control, conception of development, public organs of power.*

Постановка проблеми. Кризові явища, які спостерігаються в сучасному банківському секторі України є підтвердженням того, що сьогоднішня банківська інфраструктура не лише недостатньо розвинута, а й носить запізнюючий характер у відношенні до розвитку банківської системи і тому недостатньо ефективна. Це все свідчить про недостатню дієвість механізму державного регулювання у сфері інфраструктурного забезпечення банківської діяльності. Тому виявлення основних напрямів удосконалення державного регулювання розвитку інфраструктури вітчизняного банківництва, на сьогодні, є надзвичайно актуальним питанням. З огляду на це, ключовим завданням, яке постає сьогодні

 © Федик М.В., 2011

перед державними органами влади є стимулювання ефективного розвитку банківської інфраструктури для забезпечення успішного функціонування банківської системи України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням напрямів удосконалення механізму державного регулювання розвитку вітчизняної банківської системи займалося багато вчених, зокрема В. Геєць, М. Городецький, О. Дзюблюк, Л. Донченко, В. Лиховей, С. Лобозинська, Г. Малашенко, Л. Примостка, С. Тігіпко, Н. Шелудько та ін. Проте питання виявлення основних напрямів удосконалення регулювання державними органами розвитку вітчизняної банківської інфраструктури, й досі залишається не дослідженим та потребує нагального розгляду.

Цілі статті: виявлення основних напрямів вдосконалення державного регулювання, які потрібно здійснити для подальшого ефективного функціонування окремих видів інфраструктурного забезпечення; розроблення Концепції розвитку банківської інфраструктури в Україні; з'ясування оптимальної схеми взаємодії підприємств банківської інфраструктури та банківської системи; пропозиція конкретних заходів, які необхідно провести для успішної реалізації запропонованої Концепції та схеми оптимальної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Держава здійснює регулювання діяльності банківської інфраструктури не тільки тому, що непокоїться про стан справ у самій банківській системі, але й тому, що банківська система є важливим інструментом впливу на всі економічні процеси в країні. Тобто цілями державного регулювання банківської інфраструктури є забезпечення стабільного розвитку банківської системи та захист інтересів вкладників, акціонерів, кредиторів, інвесторів тощо. У свою чергу, дані цілі можна розглядати як проміжні, оскільки основною метою держави є стабільний та безперервний розвиток економіки.

Безперечно, що ефективність державного регулювання банківської інфраструктури прямо пропорційно залежить від того, наскільки чітко визначені завдання, що поставлені перед відповідними регулятивно-наглядовими органами, а також наскільки добре ці завдання усвідомлюють органи, які розробляють економічну політику держави та несуть відповідальність за її реалізацію. Тому, з нашої точки зору, лише законодавчо обґрунтоване державне втручання в змозі дати потужний поштовх для розвитку адекватної банківської інфраструктури, що буде відповідати вимогам сучасного банківництва.

Проте, нерозуміння урядом та НБУ того, що ефективний розвиток банківської інфраструктури є одним з найважливіших чинників злагодженого функціонування банківського сектору, перешкоджає виробленню обґрунтованої концепції реформ у сфері банківської інфраструктури, а й відповідно вдосконаленню законодавства у цій галузі бізнесу. Початковою базою, на якій доцільно вдосконалювати законодавство у сфері інфраструктурного забезпечення банківської діяльності, повинна стати Концепція розвитку банківської інфраструктури в Україні. Нами запропоновано концептуальні засади розвитку банківської інфраструктури в Україні:

1. Вступ:

- загальні положення (сутність терміну "банківська інфраструктура"; основні види та елементи банківської інфраструктури);
- необхідність розробки Концепції (зумовлена з одного боку, суттєвим зростанням ролі інфраструктурного забезпечення у ефективному функціонуванні банківського сектору України, а з іншого, - відсутністю як самого поняття "банківська інфраструктура", так і урядового документа, який би містив формулювання цілей та пріоритетні завдання розвитку банківської інфраструктури як допоміжної ланки банківської системи);
- основні цілі Концепції (досягнення динамічного розвитку підприємств банківської інфраструктури; створення відповідного законодавства у сфері банківської інфраструктури та забезпечення його додержання; забезпечення стабільного попиту на послуги інфраструктурних інститутів; створення конкурентного середовища на ринку інфраструктурного забезпечення банківської діяльності).

2. Аналіз сучасного стану та загальних проблем розвитку банківської інфраструктури:

- визначення рівня адекватності банківської інфраструктури відповідно до сучасних вимог вітчизняного банківництва;
- аналіз кількості підприємств банківської інфраструктури (у розрізі окремих видів) та якості послуг, що надаються банківським установам;
- висвітлення загальних проблем розвитку банківської інфраструктури, зокрема, таких як: нерозуміння державою визначальної ролі банківської інфраструктури у забезпеченні стійкості та конкурентоспроможності банківської системи; недосконале інституційно-правового середовище; вади державного регулювання окремих інфраструктурних елементів; невідповідність діяльності інфраструктурних інститутів міжнародним стандартам, правилам та процедурам, визначених Директивами ЄС.

3. Чинники розвитку банківської інфраструктури:

- виявлення та аналіз основних чинників, які визначають розвиток банківської інфраструктури, зокрема таких як: політична ситуація в країні, стан розвитку банківського сектору, законодавча та нормативна база, підприємницьке середовище, система оподаткування, ступінь інформаційно-технологічного розвитку країни, доступність до високотехнологічних розробок тощо;
- висновок щодо позитивного та негативного впливу цих чинників на розвиток банківської інфраструктури в цілому.

4. Пріоритетні завдання розвитку банківської інфраструктури. Зокрема:

- на законодавчому рівні врегулювати діяльність підприємств банківської інфраструктури (колекторських, ріелторських, консалтингових фірм, рейтингових агентств);
- сприяти спеціалізації інфраструктурних підприємств на обслуговуванні лише банківського сектору;
- сформувати сприятливі передумови для появи нових інфраструктурних інститутів, послуг, які забезпечують банківську діяльність, у тому числі шляхом застосування відповідних податкових стимулів;
- посилити конкурентоспроможність підприємств банківської інфраструктури шляхом підвищення професіоналізму кадрів, впровадження сучасних інформаційних технологій тощо.

5. Основні напрями державної політики та ключові заходи розвитку банківської інфраструктури у розрізі її окремих видів.

Напрями державної політики розвитку банківської інфраструктури:

- підвищення ефективності державного регулювання інфраструктури в частині банківської діяльності та уніфікація відповідних регуляторних вимог;
- створення режиму найбільшого сприяння розвитку бізнесу у сфері інфраструктурного забезпечення банківської діяльності;
- збільшення інформаційної прозорості діяльності інфраструктурних інститутів та відкритості регуляторних органів;
- підвищення відповідності міжнародним стандартам діяльності інститутів банківської інфраструктури.

Ключові заходи розвитку банківської інфраструктури у розрізі її окремих видів:

5.1. Виробнича інфраструктура: сприяння розвитку матеріально-технічного та програмно-технологічного забезпечення банківської діяльності; створення умов для розширення спектру електронних банківських технологій; удосконалення кадрового забезпечення банків за рахунок підвищення вимог до освітнього рівня персоналу; законодавче врегулювання діяльності підприємств інформаційного та посередницького забезпечення банківської діяльності.

5.2. Маркетингова інфраструктура: здійснення НБУ заохочення банківських установ до проведення маркетингових досліджень ринку банківських послуг; законодавче врегулювання здійснення НБУ та Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг контролю за дотриманням законодавства про рекламу банківських установ у межах їх повноважень.

5.3. Науково-методична інфраструктура: удосконалення системи бюджетного фінансування наукової діяльності у сфері банківської науки; створення науково-дослідних центрів у складі банківських установ, банківських об'єднань тощо.

5.4. Інфраструктура убезпечення банківської діяльності: підвищення інституційної спроможності ФГВФО, що дозволить відновити довіру населення до банківської системи; забезпечення необхідного рівні інформаційної безпеки банків; введення обов'язкової стандартизації банківського обладнання.

6. Очікувані результати:

- формування необхідного законодавства у сфері банківської інфраструктури як спеціальної галузі права;
- збільшення кількості підприємств банківської інфраструктури;
- розширення асортименту та підвищення якості послуг підприємств банківської інфраструктури;
- підвищення конкурентоспроможності підприємств банківської інфраструктури;
- зростання попиту банківських установ на послуги підприємств банківської інфраструктури;
- підвищення рівня довіри банківських установ до діяльності підприємств банківської інфраструктури.

З нашої точки зору, Концепція повинна являти собою цілісну систему ідей, поглядів, намірів та ключових заходів держави щодо розвитку банківської інфраструктури в Україні на середньострокову перспективу з урахуванням національних особливостей та потреб банківського сектору.

Розроблення та впровадження в дію державними органами Концепції сприятиме формуванню адекватної банківської інфраструктури (відповідно до потреб вітчизняної банківської системи), яка буде здатна забезпечити банківську систему необхідними продуктами та послугами для її стабільного функціонування. Таким чином, виконання державою заходів, передбачених Концепцією, дозволить забезпечити усі необхідні умови для ефективного розвитку банківської інфраструктури, що, в свою чергу, зумовить настання якісних та кількісних змін в обслуговуванні потреб банківських установ, і як результат, дасть змогу національній банківській системі підвищити рівень надійності та прибутковості

З огляду на вищевикладене, для удосконалення механізму державного регулювання банківської інфраструктури необхідно провести низку заходів та реформ, які зможуть забезпечити позитивний розвиток як окремих видів інфраструктурного забезпечення, так і банківської інфраструктури в цілому.

Отож, виходячи з надзвичайної важливості державного втручання у сферу інфраструктурного забезпечення банківської діяльності в Україні, ми пропонуємо наступні напрями вдосконалення державного регулювання розвитку банківської інфраструктури у розрізі її окремих видів.

На наш погляд, для підвищення ефективності виробничої інфраструктури державним органам необхідно:

1) у сфері матеріально-технічного та програмно-технологічного забезпечення банківської діяльності:

- здійснювати державну підтримку вітчизняних виробників банківського обладнання;
- демонополізувати ринок програмного забезпечення, що, в свою чергу, дозволить багатьом вітчизняним фірмам-розробникам успішно працювати на українському ринку та вийти на світовий;
- здійснювати заходи активізації та стимулювання ринку програмного забезпечення, що дозволить банкам користуватись вітчизняним спеціалізованим програмним забезпеченням, а не звертатися до зарубіжних фірм-розробників;
- провести стандартизацію та уніфікацію банківських технологій на вітчизняному ринку програмного забезпечення;
- забезпечити розробку вітчизняних автоматизованих банківських систем відповідно до міжнародних стандартів;
- забезпечити надійність банківських автоматизованих систем, їх резервування (дублювання), а також розроблення ефективних планів відновлення безперебійного функціонування зазначених систем у разі негативної дії на них зовнішніх чинників;
- створити умов для розширення спектру електронних банківських технологій;
- модернізувати СЕП НБУ завдяки приведенню технічних форматів розрахунків до вимог ЄС;
- удосконалити програмно-технологічне забезпечення СЕП НБУ, яке дозволить підтримувати постійні інновації та поліпшити сервіс обслуговування системи;
- НБУ заохочувати банківські установи виконувати платежі в режимі реального часу;
- НБУ за допомогою засобів масової інформації ознайомлювати широкі верстви населення з новими формами безготівкових розрахунків за технологією НСМЕП як платіжного інструмента оплати за товари та послуги, у тому чи-

слі інтернет-платежі;

- забезпечити виплату заробітної плати підприємствам та установам, що фінансуються за рахунок державного бюджету, стипендій студентам, обслуговування коштів пенсійного забезпечення та інших виплат, передбачених за рахунок державного або місцевого бюджетів, через державні та уповноважені банки з використанням платіжних карток НСМЕП;
- об'єднати термінальні обладнання банків - членів внутрішньодержавних (НСМЕП та ін.) і міжнародних платіжних систем (VISA, MasterCard та ін.);
- впровадити відповідну законодавчу базу у сфері регулювання електронної комерції, зокрема інтернет-банкінгу;
- на базі НБУ створити всеукраїнський інтернет-портал, присвячений інтернет-банкінгу, де була б централізовано представлена уся інформація про даний сектор ринку, зокрема статистичні дані, динаміка його розвитку тощо.

2) у сфері кадрового забезпечення банківської діяльності:

- проводити організацію підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців банківської справи на базі інноваційно-інформаційних технологій, сучасних наукових дослідженнях та аналізі сучасної банківської практики з урахуванням вітчизняного і світового досвіду;
- удосконалити науково-методичне забезпечення освітнього процесу банківських кадрів;
- забезпечити підготовку висококваліфікованих спеціалістів з нетрадиційних банківських послуг, зокрема таких як факторинг, лізинг, фінансовий інжиніринг, трастові послуги тощо;
- створити сприятливі умови для проведення фундаментальних та прикладних досліджень банківської науки у вищих навчальних закладах;
- фінансувати інформатизацію банківської освіти, що забезпечить модернізацію її методів і технологій;
- посилити контроль уряду за виконанням у повному обсязі норм Конституції України та вимог законів України "Про освіту" та "Про вищу освіту", інших нормативно-правових актів, що стосуються сфери вищої освіти, щоб не допустити безконтрольної комерціалізації вищої банківської освіти;
- створити умови для вивчення спеціалізованих дисциплін комп'ютерного спрямування (електронні дилингові системи, міжнародна банківська телекомунікаційна мережа SWIFT, електронні платіжні картки, електронні клірингові системи, інтернет у бізнесі тощо);
- включити у програми вищих навчальних закладах, окрім теоретичного вивчення, обов'язкове практичне застосування сучасного програмного забезпечення банківської діяльності, зокрема автоматизованих банківських систем, та забезпечити їхнє функціонування;
- розробити та реалізувати комплекс заходів, спрямованих на створення цифрової банківської бібліотеки;
- створити умови для підготовки й видання нових наукових розробок, монографій, навчальних посібників у банківській сфері;
- розвивати міжнародне співробітництво з питань освіти у банківській сфері шляхом створення міжнародного навчально-наукового центру.

3) у сфері інформаційного забезпечення банківської діяльності:

- Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) розширити перелік уповноважених рейтингових агентств;
- законодавчо врегулювати діяльність рейтингових агентств, завдяки ухваленню Закону України "Про державне регулювання ринку рейтингових послуг";
- удосконалити наступні документи, що регулюють діяльність уповноважених рейтингових агентств: Правила визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою, Положення про конкурс з визначення уповноважених рейтингових агентств, Положення про надання уповноваженими рейтинговими агентствами інформації до НКЦПФР;
- демонополізувати ринок рейтингових послуг та розвивати нові національні рейтингові агентства;
- створити спеціальну програму розвитку та вдосконалення діяльності національних рейтингових агентств;
- здійснювати підтримку з боку НБУ, НКЦПФР та інших державних структур у сприянні становленню ефективного ринку рейтингових послуг як важливої складової банківської інфраструктури;
- підвищити рівень довіри банківських установ до оцінки національних рейтингових агентств;
- удосконалити нормативно-правове регулювання консалтингової діяльності у банківській сфері;
- ухвалити Закон України "Про консалтингову діяльність", що дозволить визначити терміни, які використовуються в практиці надання консалтингових послуг; впорядкувати надання послуг з окремих видів консалтингової діяльності, зокрема й банківської; чітко окреслити права та відповідальність консалтингових компаній та замовників консалтингових послуг;
- покращити методичне забезпечення консалтингової діяльності;
- запровадити систематичний моніторинг основних показників діяльності консалтингових компаній та якості надання їх послуг;
- розробити стандарти якості надання банківських консалтингових послуг;
- створити центри щодо підготовки та перепідготовки фахівців з консалтингової діяльності в Україні;
- здійснювати державну підтримку банківського консалтингу за рахунок надання податкових пільг, відкритого доступу до статистичної інформації, розроблення програм підвищення кваліфікації консультантів у сфері банківського бізнесу тощо;
- вдосконалити Закон України "Про організацію формування та обігу кредитних історій", зокрема зобов'язати всі банки, кредитні спілки та інші фінансові установи, які надають кредити, стати учасниками того чи іншого бюро кредитних історій, які на сьогодні не є такими учасниками, оскільки це дасть змогу акумулювати всю інформацію щодо

кредитних історій позичальників і сприятиме значному зменшенню кредитних ризиків у банківській системі України; заборонити кредиторам, які подають недостовірні звіти, надалі надавати інформацію до бюро;

- створити єдину інформаційну базу у вигляді єдиного центру кредитних історій (тобто об'єднати наявні бази кредитних бюро в єдиний інформаційний центр кредитних історій);
- зобов'язати кредитні бюро створити скорингову систему для комерційних банків, яка повинна враховувати пропозиції та досвід усіх банків та фінансових установ, а передусім тих, які мають найменший відсоток неповернених кредитів;
- НБУ зобов'язати банки здійснювати пізнавальні заходи для позичальників щодо важливості формування ними кредитних історій (за рахунок розміщення інформації щодо важливості формування позичальниками кредитних історій разом з інформацією про умови кредиту на рекламних брошурах того чи іншого банку, в засобах масової інформації, а також проводити роз'яснювальні бесіди з потенційними позичальниками, які повинні здійснювати працівники банку, що займаються наданням кредиту);
- внести необхідні зміни та доповнення до Закону України "Про аудиторську діяльність" з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності;
- підвищити якість внутрішнього і зовнішнього аудиту банків, в тому числі за рахунок забезпечення належної реалізації Міжнародних стандартів аудиту, об'єктивної сертифікації зовнішніх аудиторів;
- створити сприятливі умови для поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України, які проводять аудит у банківських установах з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів;
- проводити конференції, тренінги, семінари з впровадження Міжнародних стандартів аудиту у банківській сфері представниками фірм, які спеціалізуються на сертифікації та ліцензуванні фінансових послуг;
- запровадити відповідні методичні рекомендацій з питань комп'ютеризації банківського аудиту;
- запровадити НБУ введення обов'язкових піврічних та квартальних аудиторських перевірок банків;
- розширити НБУ типову програму підготовки аудиторів банківських установ, шляхом включення у вивчення фінансового менеджменту у банках;
- Аудиторською палатою України здійснювати постійне вдосконалення вимог до сертифікації аудиторів банків відповідно до міжнародних стандартів;
- провести НБУ розширення реєстру аудиторів банків України, за рахунок включення аудиторських фірм, які здійснюють свою діяльність не лише у великих міста (Київ, Донецьк, Дніпропетровськ), а й в інших регіонах;

4) у сфері посередницького забезпечення банківської діяльності:

- створити на депозитарному ринку єдину інституцію, яка б забезпечила функціонування єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів відповідно до міжнародних стандартів;
- ухвалити Закон України "Про ріелторську діяльність";
- визначити у вітчизняному законодавстві (Закон України "Про банки та банківську діяльність") сутність поняття "фінансовий супермаркет", що, у свою чергу, дасть змогу здійснювати консолідований нагляд за діяльністю таких структур;
- ухвалити Закон України "Про колекторську діяльність", що, у свою чергу, дозволить: законодавчо визначити поняття "колекторська діяльність"; врегулювати способи надання послуг щодо стягнення заборгованості на території України; визначити права усіх сторін: кредиторів, боржників і колекторів; визначити орган, який повинен контролювати діяльність колекторських компаній;
- запровадити єдиний державний реєстр колекторських компаній;
- внести зміни до ст. 9 Закону України "Про ліцензування деяких видів господарської діяльності", що регулює роботу колекторських компаній, щодо запровадження ліцензування колекторської діяльності (ліцензуванню має підлягати діяльність, спрямована на спонукання здійснення боржником дій з добровільного погашення заборгованості на користь кредитора).

Для підвищення ефективності функціонування інфраструктури убезпечення банківської діяльності ми пропонуємо наступні рекомендації:

1) створення Держспоживстандартом єдиного центру з сертифікації банківського обладнання;

2) підвищення рівня базової суми гарантованої компенсації ФГВФО;

3) розширення джерел формування коштів ФГВФО за рахунок частини консолідованого прибутку НБУ;

4) запровадження прогресивної шкали компенсації вкладів, а також диференціації внесків банків залежно від строків та обсягів залучення пасивів;

5) запровадження додаткових відрахувань до ФГВФО для банків, які залучають депозити від населення за ставкою, яка істотно перевищує рівень інфляції.

Щодо вдосконалення розвитку науково-методичної інфраструктури, то насамперед, необхідно зазначити, що без сучасних знань, теоретичних уявлень, без розуміння сутнісних характеристик певних явищ та процесів неможливо створити модель ефективно функціонуючого банківського сектору. А такої моделі в Україні на сьогодні немає, не дивлячись на те, що науковими дослідженнями в банківській сфері займається багато науково-дослідних центрів, оскільки основною проблемою таких структур є їхня роз'єднаність та слабка координація на рівні державних органів.

З огляду на це, ми наводимо наступні рекомендації, які необхідно застосувати державним органам для підвищення ефективності розвитку науково-методичної інфраструктури банківської діяльності:

1) прийняття державної програми з розробки пріоритетних фундаментальних та прикладних проблем у сфері банківської справи. На основі цієї програми можуть формуватися державні замовлення на відповідні наукові розробки та дослідження;

2) удосконалення роботи Центру наукових досліджень НБУ, зокрема:

- визначення на основі розроблених програм актуальних напрямків наукових розробок та досліджень у сфері грошово-кредитних відносин та банківської справи;
- здійснення постійної координації роботи за даною тематикою;
- створення електронної бази даних на інтернет-сайті НБУ за темами наукових розробок та досліджень з зазначенням координат і способів зв'язку з авторами;
- розміщення на інтернет-сайті НБУ заявок на проведення наукових досліджень;
- здійснення ефективної координації роботи з розробки необхідних методичних і консультаційних матеріалів з реалізації інноваційних продуктів, технологій, систем управління ризиками тощо;
- проведення наукових дискусій у межах роботи інтернет-сайту НБУ;

3) здійснення державними органами влади активного залучення вчених до обговорення документів розвитку банківської сфери.

Для ефективного розвитку маркетингової інфраструктури, на наш погляд, з боку держави необхідно здійснити наступні заходи:

- сприяти створенню рекламних агентств, які будуть займатись лише банківською рекламою;
- створити НБУ центр маркетингових досліджень банківського ринку, який би здійснював регулярні дослідження ринку банківських послуг та надавав би точні прогнози та конкретні рекомендації банкам щодо подальшого його розвитку;
- заохочувати банківські установи проводити постійні та різносторонні маркетингові дослідження ефективності банківської реклами;
- удосконалити Закон України "Про рекламу", зокрема: загальні вимоги до реклами; утворити виконавчий орган щодо регулювання діяльності з розміщення зовнішньої реклами; статтю 26 Закону "Про рекламу" доповнити положеннями про можливість здійснення НБУ та Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг контролю за дотриманням законодавства про рекламу в межах їх повноважень;
- створити НБУ рейтинг найкращих рекламних агентств, що створюють ефективну банківську рекламу.

Таким чином, розглядаючи основні напрями вдосконалення механізму державного регулювання інфраструктурного забезпечення банківської діяльності, ми з'ясували, що перспективи розвитку банківської інфраструктури в Україні багато в чому визначаються політикою НБУ, зокрема в частині здійснення ним таких функцій як [1]:

- встановлення для банків правил проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна;
- організація створення та методологічне забезпечення системи банківської статистичної інформації;
- визначення системи, порядку і форми платежів між банками;
- визначення напрямів розвитку сучасних електронних банківських технологій, створення, координація та контроль створення електронних платіжних засобів, платіжних систем, автоматизації банківської діяльності та засобів захисту банківської інформації;
- здійснення сертифікації аудиторів, які проводять аудиторську перевірку банків, тимчасових адміністраторів та ліквідаторів банку;
- участь у підготовці кадрів для банківської системи України.

З'ясувавши основні шляхи вдосконалення функціонування окремих інфраструктурних видів та елементів, які входять до їхнього складу, ми дійшли висновку, що для ефективної роботи банківської інфраструктури в цілому необхідне злагоджене функціонування усіх її видів та елементів. На нашу думку, між усіма інститутами банківської інфраструктури повинні бути закріплені певні права та обов'язки, що будуть забезпечувати їх оптимальну взаємодію і максимальне задоволення потреб банківського сектору.

На сьогодні в Україні сформувалися усі передумови для становлення і бурхливого розвитку банківської інфраструктури. Оскільки, присутні та розвиваються (хоч нерівномірно у відношенні один до одного) усі елементи інфраструктури вітчизняного банківництва. Проте створюється парадоксальна ситуація, коли комерційні банки мають потребу у послугах банківської інфраструктури, але в силу низки причин не можуть або не готові скористатися її послугами. Ці причини, перш за все, пов'язані з недостатньою поінформованістю банків про діяльність інфраструктурних підприємств, а також з низьким рівнем довіри до ефективності роботи таких структур. З нашої точки зору, цю проблему можна вирішити шляхом створення оптимальної системи взаємодії усіх елементів банківської інфраструктури та банківської системи.

На даний час взаємодія між банківською установою та підприємством банківської інфраструктури в Україні відбувається за певними схемами, які передбачають прямий та зворотній взаємозв'язок (рис. 1).

Зв'язок має двохсторонній характер, в основі якого лежить потреба банку, яка або виникає об'єктивно, або відбувається її упізнання після пропозиції того чи іншого продукту банківської інфраструктури.

Виходячи з наведених схем, видно, що безпосередня взаємодія між самим підприємством банківської інфраструктури та банком не відбувається, вони діють ізольовано один від одного. Фактично саме так будуються взаємини між банківським сектором та банківською інфраструктурою в Україні на даний час. Тому питання оптимізації взаємодії між банківською інфраструктурою та банківським сектором на сьогодні стоїть досить гостро. На наш погляд, завдання оптимізації в даному випадку повинно зводиться до мінімізації витрат доступу банківських установ до продуктів банківської інфраструктури.

При цьому без участі держави, подальший розвиток банківської інфраструктури просто неможливий. Проте, як видно із рис. 1, у таких схемах взаємодії немає місця моніторингу за інфраструктурними підприємствами, тому державі досить складно здійснювати управління банківською інфраструктурою.

З огляду на це, держава повинна визначити орган, який буде займатись як розробленням та впровадженням Концепції розвитку банківської інфраструктури в Україні, так і здійснювати моніторинг за діяльністю окремих суб'єктів банківської інфраструктури, а також сприяти їхньому ефективному функціонуванню задля задоволення потреб банків.

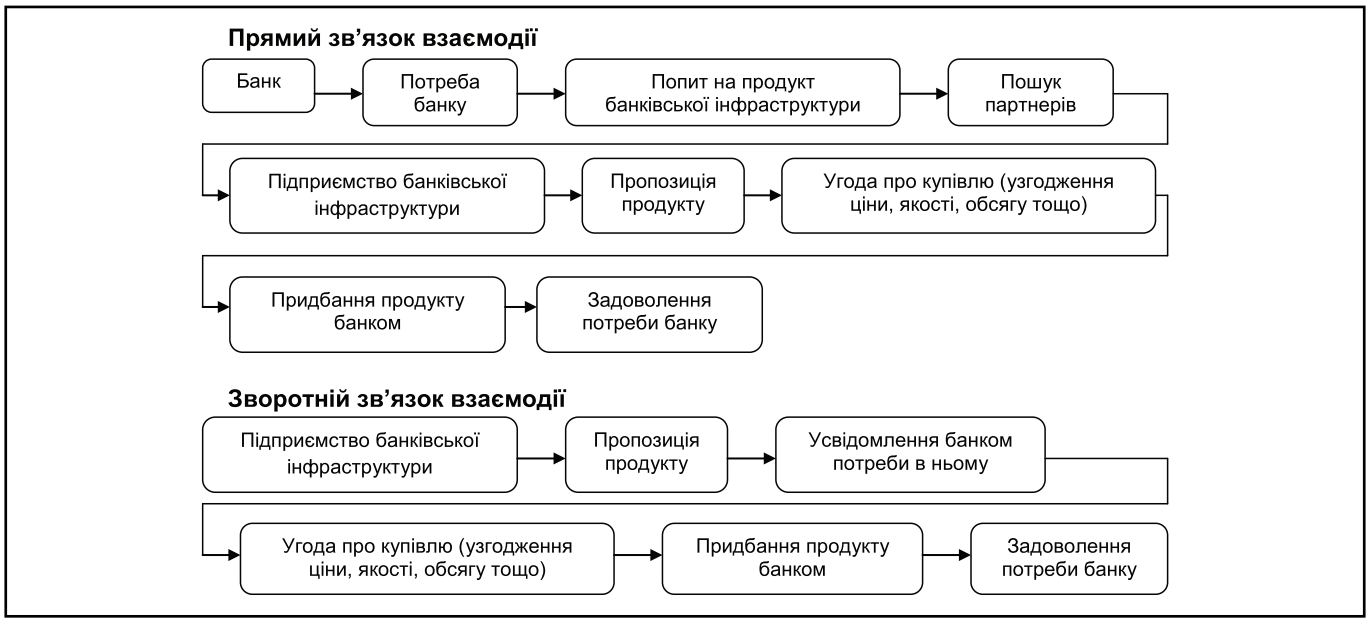


Рисунок 1. Схеми взаємодії між банківською установою та підприємством банківської інфраструктури
Джерело: складено автором

Виходячи з цього, ми вважаємо, що НБУ як орган, що сприяє дотриманню стабільності банківської системи, повинен перейняти на себе функцію зі сприяння ефективному функціонуванню банківської інфраструктури як важливої складової розвитку вітчизняного банківництва. Зважаючи на це, в структурі НБУ доцільно створити Департамент з питань сприяння розвитку банківської інфраструктури (рис. 2). В особі цієї структури різні спроби НБУ щодо виконання функцій банківської інфраструктури, насамперед, повинні знайти своє логічне продовження в організації моніторингу та створенні єдиного інформаційного поля, яке дозволить оптимізувати взаємодію банківського сектора і підприємств банківської інфраструктури.

Як бачимо з рис. 2, основним завданням НБУ в забезпеченні оптимальної взаємодії банківської інфраструктури та банківського сектора є створення єдиної бази даних банківської інфраструктури. Така база повинна доповнюватися

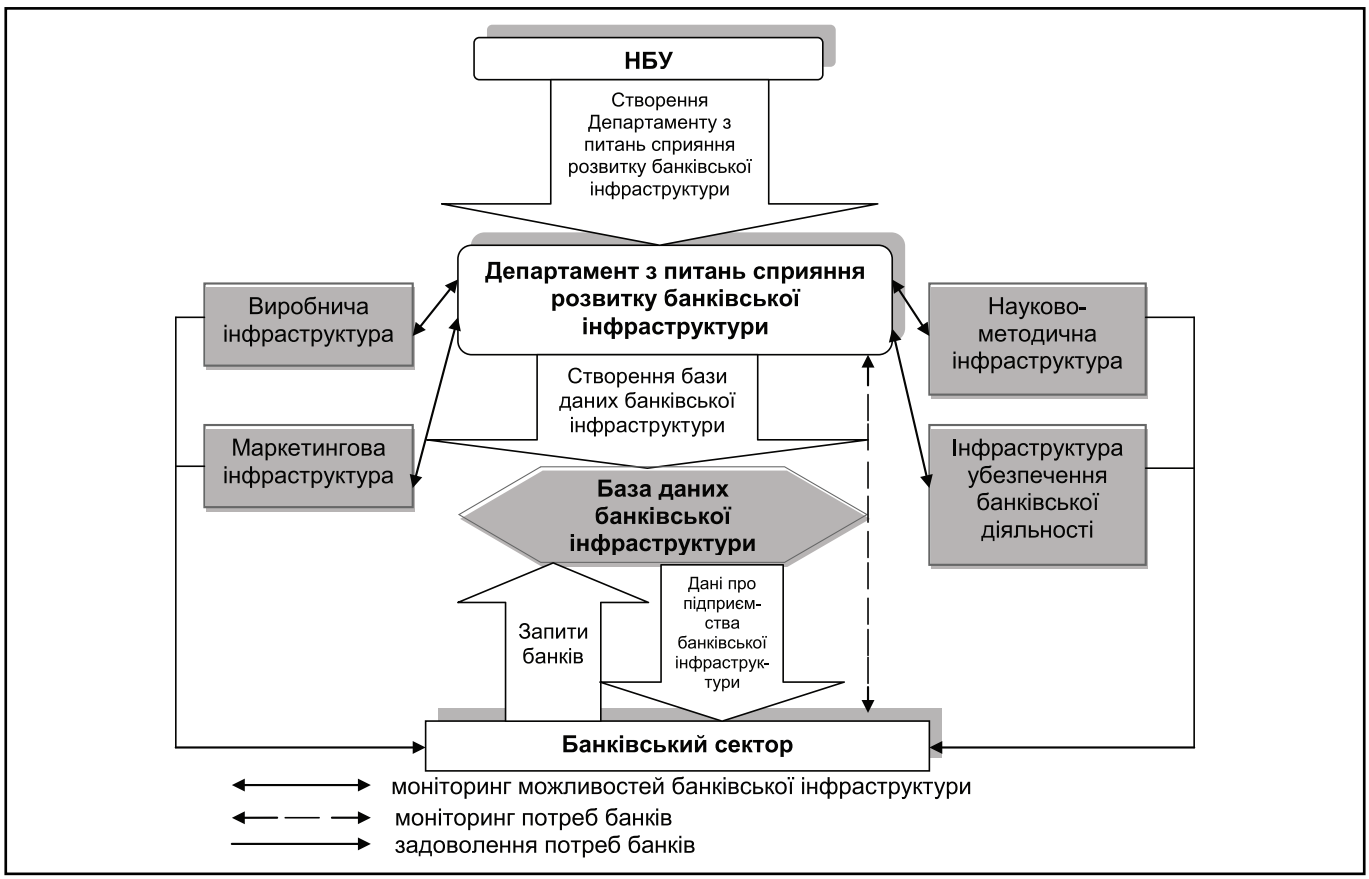


Рисунок 2. Схема взаємодії підприємств банківської інфраструктури, НБУ та банківського сектору України
Джерело: складено автором

з певною періодичністю. На наш погляд, оновлення бази даних НБУ повинно здійснюватися щоквартально. Це має відповідати періодичності проведення моніторингу підприємств банківської інфраструктури та дослідженням попиту на інфраструктурні послуги, які проводитимуться НБУ.

Сутність нашої пропозиції полягає в тому, що всі підприємства банківської інфраструктури повинні зареєструватися на спеціально створеному НБУ сайті, на якому буде розміщений доступ до цієї бази даних. Тобто інфраструктурне підприємство заповнює відповідну форму, при цьому реєструється відповідно до виду банківської інфраструктури за функціональним призначенням та вказує основні відомості про себе, зокрема організаційно-правову форму, юридичну і фактичну адреси, номер ліцензії та свідоцтва про державну реєстрацію, основні види діяльності, перелік продуктів та послуг для банків тощо. Після цього НБУ надає підприємству пароль доступу. У той же час, всі підприємства банківської інфраструктури зможуть оновлювати та доповнювати інформацію про себе, про свої продукти та послуги для банківського сектору в режимі реального часу.

Банки зможуть скористуватися інформацією бази даних банківської інфраструктури у будь-який час, що дасть змогу їм оперативно та якісно вирішувати цілу низку важливих питань. Наприклад, швидко дізнатись усю необхідну інформацію про банківських аудиторів, здійснити пошук уповноваженого рейтингового агентства, яке визначає кредитні рейтинги, провести оцінку страхових компаній та сформувати із них список з якими можна співпрацювати, або за допомогою кадрового агентства замовити підбір банківських працівників потрібної спеціалізації, а завдяки доступу до єдиного інформаційного центру кредитних бюро отримати інформацію про потенційних позичальників та ін.

Особливої уваги заслуговує передбачене нами делегування повноважень НБУ з проведення моніторингу банківської інфраструктури та задоволення потреб банківського сектору. Як видно з рис. 2, НБУ здійснює постійний моніторинг як можливостей підприємств банківської інфраструктури, так і потреб банківського сектору. Тобто НБУ проводить регулярні дослідження ринку інфраструктурного забезпечення банківської діяльності, визначає рівень пропозиції продуктів та послуг підприємств банківської інфраструктури, з'ясовує на які послуги попит банків є вищим, у електронному вигляді надсилає відповідні рекомендації підприємствам щодо покращення чи створення нових послуг у відповідності до сучасних потреб банків.

Зокрема, у сфері матеріально-технічного та програмно-технологічного забезпечення банківської діяльності, НБУ доцільно проводити тендери серед фірм-виробників банківського обладнання та фірм-розробників програмного забезпечення. Результат таких тендерів повинен передбачати присвоєння кожній фірмі-учаснику відповідного рейтингу, який має публікуватися на сайті НБУ, регіональних міжбанківських сайтах, спеціальних інформаційних банківських сайтах, а також розміщуватися у базі даних банківської інфраструктури.

Щодо моніторингу кадрового забезпечення, то НБУ необхідно здійснювати регулярні дослідження потреб банків у спеціалістах вузьких напрямків банківської діяльності. А виявивши дефіцит відповідних фахівців, НБУ може задовольняти ці потреби банків шляхом проведення навчальних тренінгів та семінарів, слухачі яких повинні отримати сертифікат з визначеною кваліфікацією у тому чи іншому напрямі банківської діяльності.

Моніторинг маркетингової інфраструктури повинен передбачати рейтингування НБУ найкращих рекламних агентств, які розміщують банківську рекламу. НБУ необхідно також здійснювати регулярні маркетингові дослідження банківського ринку, оцінювати кон'юнктуру банківських послуг, що склалась на відповідний момент часу.

Висновки. Підводячи підсумки, ми можемо зробити висновок про те, що на сьогодні, у зв'язку з відсутністю державного органу, який здійснює моніторинг банківської інфраструктури та недостатньої уваги до проблем її функціонування, взаємодія між окремими суб'єктами банківської інфраструктури та банками далека від оптимальної. З огляду на це, оптимізація такої взаємодії вимагає здійснення низки заходів. Зокрема, для реалізації запропонованої нами схеми взаємодії, на наш погляд, необхідно наступне:

1. Прийняття рішення про закріплення за НБУ функцій моніторингу банківської інфраструктури та створення Департаменту з питань сприяння розвитку банківської інфраструктури.
2. Визначення НБУ порядку проведення моніторингу банківської інфраструктури.
3. Розроблення методологічних рекомендації з організації єдиної бази даних підприємств банківської інфраструктури.
4. Визначення структури та логіки такої бази даних, методів збору інформації та способів отримання доступу до неї.
5. Здійснення НБУ регулярних дослідження адекватності банківської інфраструктури до розвитку банківського сектору України.
6. Забезпечення НБУ стабільного попиту банків на послуги підприємств банківської інфраструктури.
7. Розроблення та ратифікація рекомендацій з обміну інформацією про підприємства банківської інфраструктури між НБУ та іншими державними органами (НКЦПФР, Мінфін, Мін'юст, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та ін.).
8. Створення конкурентного середовища на ринку інфраструктурного забезпечення банківської діяльності, за рахунок постійного рейтингування та проведення тендерів серед підприємств банківської інфраструктури.
9. Розроблення та прийняття Концепції розвитку банківської інфраструктури в Україні.

Отож, незважаючи на масштабність та складність вирішення поставлених завдань, на нашу думку, вони повинні бути реалізовані у найкоротші терміни. Ініціатором вирішення цих завдань, з нашої точки зору, повинна виступати Асоціація українських банків, шляхом участі в законодавчій діяльності Верховної Ради України з питань розвитку банківської інфраструктури. Оскільки лише комплексний підхід державних органів до розвитку банківської інфраструктури дозволить їй належним чином реалізовувати свої функції і тим самим сприяти підвищенню стійкості та прибутковості банківської системи України в цілому.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

УДК 339.187

Горбатенко О.А.,
викладач кафедри економіки підприємства і економічно-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В статті теоретично обгрунтовано сутність поняття "лізинг", визначено його види та функції. Розглянуто сучасний стан розвитку лізингових відносин, визначено основні проблеми, що стримують їх розвиток. Запропоновано комплекс заходів для розвитку лізингових відносин в Україні.

Ключові слова: *лізинг, види лізингу, функції лізингу, об'єкти лізингу, лізинговий процес, лізингові угоди, інвестування.*

В статье теоретически обоснована сущность понятия "лизинг", определены его виды и функции. Рассмотрено современное состояние развития лизинговых отношений, определены основные проблемы, которые сдерживают их развитие. Предложен комплекс мероприятий для развития лизинговых отношений в Украине.

Ключевые слова: *лизинг, виды лизинга, функции лизинга, объекты лизинга, лизинговый процесс, лизинговые соглашения, инвестирования.*

In the article essence of concept "leasing" is reasonable in theory, his kinds and functions are certain. Modern development of leasing relations status is considered, basic problems that restrain their development are certain. The complex of measures is offered for development of leasing relations in Ukraine.

Keywords: *leasing, types of leasing, leasing function, leasing objects, leasing process, leasing agreements, investing.*

Актуальність дослідження. Рівень розвиненості лізингових відносин, як правило, є своєрідним показником розвиненості всієї економіки країни. В Україні питома вага лізингу в загальному обсязі інвестицій у виробництво складає менше 1,5%, у той час як у країнах, що успішно розвиваються, цей показник досягає 25 - 30%. Виходячи з вище вказаного, виникає потреба у розвитку лізингових відносин в Україні.

Ступінь дослідження проблеми. Окремими аспектами проблем розвитку лізингових відносин займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: Лагутін В.Д., Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф., Онищук Я. В., Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Рязанова Н. О., Шевчук Ю. О. Проте проблема розвитку лізингових відносин в Україні залишається малодослідженою.

Метою статті є дослідження лізингового процесу, видів лізингових угод, форм лізингу, проведення аналізу розвитку лізингу в Україні, формування комплексу заходів для розвитку лізингових відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення. При цьому активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України.

На сьогодні лізинг, як спосіб реалізації продукції та здійснення інвестицій, набув значного поширення в усьому світі. Для всебічного розвитку економічних процесів у країні, активізації підприємницької діяльності, розвитку малого та середнього бізнесу необхідно впроваджувати нові для нашої економічної системи методи фінансування реального сектору економіки, оновлення матеріально-технічної бази.

Лізингові послуги, перш за все, є найефективнішими у галузях, продукція яких перебуває на високому технологічному та якісному рівні, вирізняється високою конкурентоспроможністю.

До основних проблем, що значно перешкоджають розвитку лізингових відносин в Україні науковці відносять[1]:

- несформованість на загальнодержавному рівні політики перспектив розвитку лізингового кредиту;
- надто жорстка система оподаткування лізингових операцій;
- низький попит на товари вітчизняного виробництва;
- низька платоспроможність усіх категорій споживачів при імпорті споживчих товарів;
- недосконала нотаріальна реєстрація договорів лізингу;
- слабка державна підтримка, відсутність податкових пільг, у тому числі для структур, готових надати довгострокове кредитування.

Перетворення сфери виробництва та обігу, обумовлені впливом науково-технічного прогресу, глибокі зміни економічних умов господарювання викликають необхідність пошуку та впровадження нетрадиційних для господарства методів оновлення матеріально-технічної бази та модифікації основних фондів суб'єктів різноманітних форм власності. Одним з таких методів інвестування виступає лізинг.

Лізинг визначають як: комплекс майнових відносин, в яких одна сторона (лізингодавець) надає майно в користування іншій стороні (лізингоодержувачу) на визначений термін і за певну плату" Це спосіб реалізації відносин власності, що виражає певний стан виробничих сил та виробничих стосунків, з якими він знаходиться в тісному взаємозв'язку [5].

Особливість лізингової діяльності полягає в тому, що, з одного боку, вона сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого - веде до зміни власника та розпорядника.

Якщо порівнювати оренду і лізинг, то останній вирізняється вищою формою організації бізнесу, яка передбачає наявність ґрунтовних знань та навичок у фінансовій сфері, сфері маркетингу й виробництва, нерухомості, обладнання. Тобто лізинг передбачає поєднання таких форм організаційно-оперативних відносин, як орендні, кредитні та торгівельні.

Об'єктом лізингу є будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів: машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, будинки споруди, системи телекомунікацій та інше, не заборонене законодавством до вільного обігу на ринку [6].

Суб'єктами лізингу виступають сторони, які мають безпосереднє відношення до об'єкта лізингу. При цьому їх можна умовно поділити на прямих і непрямих учасників.

 © Горбатенко О.А., 2011

Безпосередніми учасниками лізингової угоди можуть бути:

- лізингодавець, тобто суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування об'єкти лізингу;
- лізингоодержувач, тобто суб'єкт підприємницької діяльності, котрий одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;
- продавець лізингового майна (постачальник) - суб'єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно та продає власне майно, як об'єкт лізингу.

Непрямими учасниками лізингової угоди можуть бути, страхові компанії, брокерські та інші посередницькі фірми, які кредитують лізингодавця і є гарантами угод [2].

Як складне економічне явище, лізинг виконує важливі функції у формуванні багаторівневої економіки і активізації виробничої діяльності. Серед різноманітних функцій лізингу, доцільно виділити такі, які якнайширше розкривають його природу, зокрема: фінансову, виробничу та збутову.

Фінансова функція полягає у зменшенні оподатковуваного прибутку підприємства, оскільки орендну плату зараховують до складу валових витрат, а застосування механізму прискореної амортизації сприяє не лише зменшенню оподатковуваного прибутку в лізингоодержувача, але прискоренню технічного оновлення виробництва.

Виробнича функція полягає в оперативному розв'язанні проблеми переоснащення виробництва не через купівлю машин та обладнання, а через їх тимчасове використання на умовах лізингу. Це ефективний засіб для забезпечення доступу підприємств до нових технологій і техніки.

Збутова функція полягає в розширенні кола споживачів та освоєнні нових сегментів ринку за рахунок залучення насамперед тих підприємств, що неспроможні відразу придбати те чи інше майно [3].

Таким чином, лізинг сприяє диверсифікації пропозицій спектру товарів та послуг, залучає нові об'єкти у свою сферу, тим самим розвиваючи і диференціюючи ринок засобів виробництва.

Основними видами лізингу, визнаними у всьому світі, є оперативний та фінансовий лізинг, а правовими критеріями для такого розмежування визнаються строк використання майна та обсяг обов'язків лізингодавця.

Так, оперативний лізинг характеризується тим, що строк лізингу набагато коротший, ніж строк служби майна, та лізингові платежі не покривають повної вартості майна, яке є предметом лізингу. У зв'язку з цим лізингодавець вимушений його здавати в тимчасове користування декілька разів, оскільки для нього зростає ризик по відшкодуванню залишкової вартості предмету лізингу. В таких випадках лізингові платежі при оперативному лізингу вищі, ніж при фінансовому лізингу [3].

При фінансовому ж лізингу строк користування майном наближується до строку експлуатації та амортизації всієї чи більшої частини вартості майна. При цьому лізингоодержувач практично повністю сплачує вартість майна лізингодавцю. Як правило, зобов'язання по технічному обслуговуванню та страхуванню предмету лізингу покладається на лізингоодержувача [4].

Протягом останніх років ринок лізингу в Україні швидко зростає. Сьогодні іноземні банки входять на ринок, спрощуючи доступ до фінансування та збільшуючи можливості таких фінансових інструментів як лізинг.

В подальшому очікується збільшення кількості лізингових компаній, засновниками яких є банки, що сприятиме більш широкому розповсюдженню лізингу як альтернативного інструменту фінансування.

Упродовж останніх років кількість лізингових компаній збільшилася на 30%. Цьому сприяло декілька факторів:

- зростання зацікавленості у лізингу з боку іноземних банків, що увійшли на український ринок;
- зростання обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців;
- швидкий розвиток фінансових ринків України, а також кращий доступ до кредитних ресурсів.

При цьому малі і середні підприємства все ще не користуються перевагами лізингу в суттєвому обсязі. Великі підприємства на сьогодні залишаються головними споживачами лізингових продуктів.

Джерела фінансування для лізингових компаній стали більш різноманітними: частка фінансування лізингових угод за рахунок банків-нерезидентів зросла на 14%.

Ринок лізингу набуває стабільності, що підтверджується і фактом значного зростання, в середньому по ринку, частки довгострокових лізингових угод (3-5 років), і, відповідно зменшенням частки лізингових угод з коротким терміном дії.

Незважаючи на те, що Україна має досить високий потенціал для розвитку ринку лізингу, існують деякі проблеми, що стримують цей розвиток. А саме:

1. Доступ до фінансування. Вартість лізингу залишається відносно високою для лізингоотримувача, тому малі і середні підприємства все ще мало використовують переваги лізингу.

Переважна більшість лізингових угод передбачає авансовий платіж, середня величина якого 20% від вартості предмету лізингу. Відсоткова ставка по лізингу вища за банківський кредит, крім того вимагається додаткове забезпечення окрім самого предмету лізингу. Але багато компаній, які сьогодні входять на ринок добре обізнані з існуючими умовами.

Такі компанії вимагають менший авансовий платіж та забезпечення (іноді не вимагають взагалі), і приймають рішення по кредитуванню швидше орієнтуючись на грошовий потік ніж на кредитну історію. Вони також запроваджують простішу процедуру заявки та оформлення лізингових угод. Завдяки приходу на ринок таких нових компаній конкуренція буде зростати, що зробить лізинг більш доступним для середнього і малого бізнесу.

2. Податкове законодавство та Адміністративна реформа. Існуюче податкове законодавство містить деякі перепони щодо лізингу. Необхідно внести певні зміни до адміністративної та судової системи, щоб спростити процедуру повернення об'єкту лізингу, що зменшить вартість транзакції для лізингодавця.

Уряд України висловив ідею, що лізинг буде важливим компонентом його компанії по розвитку інвестиційного клі-

мату в Україні, шляхом внесення змін в існуюче законодавство.

3. Недостатність знань. Відчувається гостра необхідність в тому, щоб малий і середній бізнес був більш обізнаним щодо лізингу. Не зважаючи на те, що IFC та інші донори проводять публічну освітню компанію стосовно лізингу як альтернативного фінансового інструменту, лише тільки великі компанії отримують переваги від використання цього інструменту. Крім того деякі банки-резиденти рекламують "лізингові послуги" як такі, що не відрізняються від банківського кредиту. Інформаційна, щодо переваг лізенгу компанія має бути продовжена.

4. Відсутність вторинного ринку для довгострокових активів. Не зважаючи на величезний попит на оновлення основних фондів в багатьох галузях економіки, включаючи сільське господарство та медицину, лізингові компанії не мають бажання давати в лізинг неліквідні активи.

Наприклад, існує дуже добре розвинений вторинний ринок для автомобілів, і автомобілі займають найбільшу частину в лізинговому портфелі.

Як очікується, автомобілі і в подальшому будуть надаватися в лізинг у великій кількості. Що ж стосується сільськогосподарської індустрії та медицини, то вони як і в державах з більш розвинутим ринком, залишаються без належної уваги.

4. Нерозвинуті Кредитні Бюро. Лізингові компанії відчувають труднощі аналізуючи потенціальних лізингоотримувачів внаслідок відсутності достатньої інформації про кредитну історію клієнта.

В країнах де лізинг складає суттєвий процент капітальних інвестицій, процедури аналізу суттєво спрощуються, оскільки простий телефонний дзвінок може надати інформацію про кредитну історію потенційного лізингоотримувача.

В Україні процес отримання кредитної історії суттєво ускладнюється. Тільки три кредитних бюро існують в Україні, і вони почали працювати в грудні 2005 року.

З розвитком кредитних бюро, лізингові компанії зможуть спростити процес оцінки клієнта, що сприятиме росту кількості лізингових операцій.

Головним стимулом для розвитку лізингового кредиту є існування в країні стабільного правового поля та сприятливого податкового середовища, які дозволяють мінімізувати ризики інвесторів. Лише за цих умов будь-яка країна може очікувати на стрімкий розвиток національного ринку лізингових послуг побудованого на засадах здорової конкуренції [6].

Цікавою є думка Онищука Я.В., який до основних проблем, що перешкоджають успішному формуванню лізингових відносин в Україні відносить:

- несформованість на загальнодержавному рівні політики щодо перспектив розвитку лізингового кредиту;
- запровадження з 01.01.2004 року Закону України "Про фінансовий лізинг" визначив лише правові рамки для операцій з фінансового лізингу. Угоди з оперативного лізингу нині трактується як оренда, що не відповідає природі лізингу та призводить до певних ускладнень у податковому обліку;
- надто жорстка система оподаткування лізингових операцій, наприклад, передача майна у фінансовий лізинг для цілей оподаткування тепер прирівнюється до його продажу в момент передачі;
- низький попит на товари вітчизняного товаровиробництва;
- низька платоспроможність усіх категорій споживачів при імпорті споживчих товарів;
- нотаріальна реєстрація договорів лізингу, з одного боку, захищає права лізингодавців, а з іншого - зазнає фінансового навантаження - вартість нотаріальної послуги (державне мито) сьогодні становить 5 % від суми операцій за договором;
- слабка державна підтримка, відсутність податкових пільг, у тому числі для структур, готових надати довгострокове кредитування [3].

Розвиток ринку лізингових послуг в Україні може стати доступним фінансовим механізмом та каталізатором розвитку капіталомістких галузей економіки, особливо машинобудування, а також малого та середнього бізнесу.

Проект Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про фінансовий лізинг" та деяких інших законодавчих актів" розроблено з метою усунення існуючих у чинному законодавстві розбіжностей у визначенні поняття "лізинг", удосконалення механізмів здійснення операцій лізингу, створення необхідних умов для залучення через механізм лізингу інвестицій в оновлення техніки та технології.

Розвиток ринку лізингу через прийняття запропонованого законопроекту дозволить:

- здійснити технічне та технологічне переоснащення підприємств, підвищити конкурентоспроможність економіки держави;
- прискорити розвиток малого та середнього бізнесу, в тому числі підприємств аграрно-промислового комплексу;
- збільшити обсяги інвестицій у національну економіку;
- підвищити обсяги реалізації нового обладнання;
- поліпшити конкурентне середовище на фінансовому ринку [3].

Аналізуючи ринок лізингових послуг в Україні, бачимо, що першочерговою є проблема недостатності мобілізації грошового капіталу, який міг би стати джерелом закупівлі обладнання з метою подальшої передачі його лізингоотримувачу.

Нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, зважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи. У свою чергу, розвиток лізингу дає можливість банкам збільшити перелік банківських послуг, поліпшити якість обслуговування своїх клієнтів.

Політика держави щодо формування та розвитку ринку лізингу в Україні має бути спрямована на:

- дотримання учасниками ринку лізингу вимог законодавства;
- забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу і створення умов для розвитку добросовісної конкуренції на ринку лізингу;
- забезпечення рівних можливостей для доступу до ринку лізингових послуг;

- сприяння інтеграції лізингу в європейський та світовий ринки.

Таким чином, розглянуті проекти позитивно вплинуть на розвиток ринку лізингу та сферу виробництва, усуваючи існуючі у чинному законодавстві суперечності.

Прийняття їх посилить роль виробників на ринку фінансового лізингу, сприятиме створенню для них умов оподаткування стимулюючого характеру, зниженню вартості лізингових послуг, наданню можливості підприємствам оновити свої основні фонди, а також реконструювати старі та створити нові виробничі потужності [6].

Висновки. На сучасному етапі розвитку економічної системи лізинг є простою та ефективною фінансовою схемою, яка поєднує інтереси власників фінансового капіталу і виробників.

Для активного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс наступних заходів, які сприятимуть вдосконаленню лізингових відносин:

- впровадити зниження вартості кредитних ресурсів до рівня, який би не перевищував 20% річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій;
- зробити зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди;
- впровадити надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування;
- організувати створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств;
- зробити організацію при обласних лізингових центрах відділів з формування бази даних про попит та пропозицію на обладнання й устаткування;
- розробити державну програму підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг;
- реформувати податкове законодавство в частині стимулювання лізингових операцій - запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна.

Література

1.Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.Д. Лагутін - К.: Знання, 2007. - 215 с.

2.Мороз А.М. Банківські операції: [навч. посіб.] / А.М. Мороза., М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна - К.: КНЕУ, 2005. - 476 с.

3.Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні / Я.В. Онищук // Фінанси України. - 2005. - № 7. - С. 106-113.

4.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк - К.: КНЕУ, 2007. - 546 с.

5.Рязанова Н.О. Податок на прибуток підприємств та лізинг в Україні / Н.О. Рязанова / Н.О. Рязанова // Лізинг в Україні. - 2009. - №2. - С. 11-15.

6.Шевчук Ю. А. Термінологія та класифікація лізингу / Ю.А. Шевчук //Лізинг в Україні -2008. - № 5. - С. 5-6.

УДК 336.71(477)

Грановська І.В.,
викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто суть таких економічних понять, як "банк", "банківська діяльність" та "банківська система". Проаналізовано основні етапи становлення банківської системи в Україні та досліджено сучасний стан її функціонування.

Ключові слова: *банк, банківська діяльність, банківська система, кредити, депозити, Національний банк України, комерційні банки.*

В статье рассмотрены сущность таких экономических понятий, как "банк", "банковская деятельность" и "банковская система". Проанализированы основные этапы становления банковской системы в Украине и рассмотрено современное состояние ее функционирования.

Ключевые слова: *банк, банковская деятельность, банковская система, кредиты, депозиты, Национальный банк Украины, коммерческие банки.*

The article looks into the economic concepts such as "bank", "banking" and "banking system". Analyzed the main stages of the banking system in Ukraine and the current status of its operation.

Keywords: *bank, banking, banking, loans, deposits, National Bank of Ukraine and commercial banks.*

Актуальність проблеми. Сучасний етап трансформації національної економіки характеризується підвищенням вимог до банківської системи, яка повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарського комплексу в умовах поступової інтеграції у світовий економічний простір. Це обумовлено особливою роллю банківських установ як рушійного механізму економічних перетворень, що забезпечує переміщення фінансових ресурсів між окремими регіонами, галузями господарства та суб'єктами економіки з метою задоволення їх потреб та запитів. Вказані процеси вимагають від комерційних банків адекватного нарощування обсягів, оптимізації структури та вдосконалення організації ресурсної бази. Саме ця обставина зумовлює необхідність дослідження проблем становлення і розвитку банківської системи в Україні.

Ступінь дослідження даної теми. Дослідженням проблем становлення та розвитку банківської системи України

© Грановська І.В., 2011

займалися такі українські вчені, як З. Васильченко, О. Вовчак, Ю. Заруба, Г. Карчева, О. Орлюк, О. Олейник, О. Костюченко, Г. Солюс та інші.

Метою статті є дослідження особливостей становлення та розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Розпад Радянського Союзу, сприяв прийняттю Верховною Радою України в липні 1990 року Декларації про державний суверенітет та проголошення у серпні 1991 року України незалежною демократичною державою, відкрив нову сторінку в формуванні вітчизняної банківської системи.

Декларація про державний суверенітет України та Закон "Про економічну самостійність Української РСР", які законодавчо закріпили за нашою державою право на самостійне формування власної банківської системи, стали фундаментом для появи українських комерційних банків.

Ще з січня 1989 р. в республіці починається створення комерційних і кооперативних банків. На 20 червня 1990 р на території України було офіційно зареєстровано 25 банків (17 акціонерних комерційних і 8 кооперативних). Такі банки, як Демосбанк, Київський кооперативний банк - попередник Градобанку, виникли як кооперативні комерційні банки. Поступово статус комерційних одержали колишні державні спеціалізовані банки. Так, на базі республіканських Житлосоцбанку був організований Укрсоцбанк, Агропромбанку - АПБ "Україна" АК, Промбудбанку - Промінвестбанк.

Постановою Верховної Ради України від 20 березня 1991 було оголошено власністю України Український республіканський банк Держбанку СРСР, Український республіканський банк державного комерційного промислово-будівельного банку "Укрпромбанк", Український республіканський банк Ощадного банку СРСР, Український республіканський банк Зовнішекономбанку СРСР з їх мережами, обчислювальними центрами, з усіма активами і пасивами [1, с. 24].

Згідно з цією постановою на базі Українського республіканського банку Держбанку СРСР було створено Національний банк України з його регіональними управліннями. З перших днів він проводить єдину державну політику у сфері грошового обігу, кредитування та забезпечення стабільності національної грошової одиниці [14, с. 67].

Розвиток сучасної банківської системи незалежної України розпочався з 20 березня 1991 року. Тоді був прийнятий перший Закон України "Про банки і банківську діяльність".

В основу розбудови банківської системи України були покладені принципи, загальновизнані у світовій практиці [14, с. 67]:

- дворівнева побудова: чітке функціональне розмежування між банками першого і другого рівнів;
- функціонування банків другого рівня на комерційних засадах та на договірних відносинах з клієнтурою;
- ліквідація монополії держави на банківську справу, можливість створення комерційних банків різних форм власності, лібералізація банківської діяльності;
- організація державного контролю і нагляду за банківською діяльністю і покладення цього завдання на центральний банк;
- незалежність центрального банку від державних органів виконавчої влади;
- формування загальносистемної інфраструктури забезпечення банківської діяльності та ін.

Нова редакція Закону України "Про банки і банківську діяльність", прийнята Верховною Радою України 7 грудня 2000 р., визначає банк як юридичну особу, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції: залучення до вкладів грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [4].

Банки організовують свою діяльність в певному секторі ринку, тобто в системі грошово-кредитних і фінансових відносин, а предметом їхньої діяльності виступають: гроші, валютні цінності, інші фінансові інструменти.

На думку, О. Орлюка, банківська діяльність - це діяльність зі збереження, обігу та продажу власних і залучених грошей та цінностей, здатних виконувати функції грошей, яку здійснюють банки з метою отримання прибутку [12].

У правовому розумінні банківська діяльність є сукупністю правових дій, що здійснюються певними суб'єктами в формі, яку вимагає закон або договір. У даному аспекті банківська діяльність становить систему постійно здійснюваних угод і операцій, що спрямовані на отримання прибутку [13, с. 76]. Аналогічної думки дотримується О. Костюченко, розглядаючи банківську діяльність з правової точки зору, зазначає, що це - сукупність правових дій, що здійснюються певними суб'єктами у формі, встановленій законом або договором [7].-

Ми підтримуємо думку О. Олейник, який вважає, що банківська діяльність - сукупність звичних і реально здійснюваних банківських операцій банками та іншими фінансовими установами як спеціальними суб'єктами з приводу грошей та інших фінансових інструментів як засобів обігу, накопичення і товару [11].

З поняття "банківської діяльності" випливає поняття "банківська система".

Так О.П. Орлюк, визначає банківську систему як складову кредитної системи держави, яка становить сукупність різних за організаційно-правовою формою та спеціалізацією банківських установ, що функціонують у межах єдиної фінансової системи та єдиного грошово-кредитного механізму в певний проміжок часу [12]. Схожої думки дотримується О.А. Костюченко, визначаючи банківську систему через розгалужену сукупність банків, банківських інститутів, фінансово-кредитних установ, що діють у межах єдиного фінансово-кредитного механізму на чолі з центральним банком [7]. Досліджуючи банківські системи в інших країнах, Г.П. Солюс визначає, що сучасна капіталістична банківська система - складний комплекс грошово-кредитних установ, який включає різні за масштабом і характером діяльності, за типом власності та національної належності, банківські інститути, що виконує різноманітні функції та відіграє многогранну роль на ринку капіталу та в економіці в цілому [8]

На нашу думку, найбільш вдале визначення дає В.С. Стельмах, розглядаючи банківську систему як: "складний комплекс, який функціонує і розвивається відповідно до цілого ряду законодавчих і нормативних документів. Основним елементом цієї системи є комерційний банк - кредитно-фінансова установа, яка залучає і накопичує вільні грошові кошти підприємств, організацій, населення, а також здійснює випуск цінних паперів, кредитування народного

господарства і населення на умовах платності, зворотності і строковості. Стан і рівень розвитку банків досить серйозно впливає на розвиток всієї суспільно-економічної формації" [10]. Тому, розглянувши діяльність банківської системи, можна зрозуміти ситуацію в державі, а також зробити правильні висновки про роль Національного банку України у виконанні своєї головної функції - забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

Формування сучасної банківської системи України відбувалося в кілька етапів.

І етап (1991-1992рр.) - процеси перереєстрації та реорганізації

2 жовтня 1991 року Національний банк почав перереєстровувати комерційні банки України, зареєстровані ще Держбанком СРСР. У цей період "міністерський" капітал, тобто вкладення у комерційні банки різних державних установ, поступово витісняється ринковим капіталом спільних та малих підприємств, акціонерних товариств. Державні Промінвестбанк, Агропромбанк, Укрсоцбанк акціонуються під тиском головних менеджерів та основних клієнтів. На цьому етапі за станом на 1 січня 1992 року зареєстровано 77 банків.

ІІ етап (1992-1993 роки) - поява банків "другої хвилі"

На засадах різних бюджетних та позабюджетних фондів, диверсифікації пасивів у діючих банках та внесків підприємств (шляхом прихованих кредитів) виникає ціла низка нових комерційних банків. Протягом 1992 року зареєстровано ще 60 банків; 3 банки вилучено з реєстру. За станом на 1 січня 1993 року в Україні налічувалося вже 134 комерційні банки.

На цьому ж етапі спостерігалося масове утворення дрібних малопотужних "кишенькових" банків із капіталом, який часто не перевищував вартості трикімнатної квартири. Ці банки непогано зростали на гіперінфляції, примітивно експлуатуючи цей зовнішній, незалежний від них фактор [14, с. 76].

ІІІ етап (1994-1996 роки) - перші банкрутства.

Активна побудова Національним банком України чіткої системи регулювання діяльності комерційних банків збіглася в часі із призупиненням інфляційних процесів, що стали, як уже зазначалося, основним джерелом безбідного існування цілої низки комерційних банків. Не готові до жорсткого контролю з боку НБУ, до зміни кон'юнкту-ри фінансового ринку, до управління банківськими процесами зсередини, ці банки опинилися на межі банкрутства. Багатьом із них не вдалося втриматися на плаву: 1994 року ліквідовано 11 збанкрутілих банків; 1995 року - 20, серед яких і найбільші ("Інко", "Відродження", Економбанк, Лісбанк); 1996 року прямими банкрутами стали 45 банків та 60 опинилися у стані прихованого банкрутства і ще протягом багатьох років виборюватимуть право на існування.

У 1994 році на кредитно-фінансовому ринку України почали працювати іноземні банки та їхні представництва (12 у 1994 р.) - всього на 1996 рік їх було зареєстровано 14. З'явилися також ще 5 нових українських комерційних банків [14, с. 76 - 77].

ІV етап (1996-2000 рр.) - стабілізація банків та впровадження національної валюти - гривні.

На етапі стабілізації продовжують діяти 227 - 229 банків, серед яких: два -державні; 117 (1996 рік), 184 (1997-1998 рр.) - у формі акціонерних товариств; 50 (1996 рік), 41 (1997-1998 рр.) - у формі товариств із обмеженою відповідальністю [15, с. 56].

Кількість банків за період 1992-2000 рр. зросла майже втричі, хоч починаючи з 1996 р. кількість їх поступово скорочується. Помітно зростає кількість банків з іноземним капіталом - з 14 на кінець 1996р. до 31 на кінець 2000 р. Станом на 01.01.1999 р. в Українській республіканській книзі реєстрації зареєстровано 214 комерційних банків, з яких 177 мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій і є дієздатними.

Починаючи з 1996 - 2000 р.р. досить високими темпами здійснювалася капіталізація банків: сплачений статутний фонд комерційних банків за період 1994 - 2000 рр. зріс більше ніж у 30 разів; кількість банків зі сплаченим статутним фондом в 10 і більше млн. грн. зросла з одного на кінець 1994 р. до 91 на кінець 2000 р. У загальному обсязі сплачених статутних фондів в 2000 році частка малих банків (з обсягом статутного фонду до 3 млн. гривень) становить 10%, середніх (від 3 до 10 млн. гривень) - 24%, великих (понад 10 млн. гривень) - 66%. Позитивним є те, що кількість малих та середніх банків поступово зменшується (відповідно із 78 до 72 та із 76 до 73), а кількість установ зі значним статутним капіталом (їх нині налічується 37), навпаки, зростає. Ця тенденція свідчить про певне оздоровлення та стабілізацію української банківської системи на цьому етапі [9, с. 43].

Вирішальною стає процентна політика комерційних банків. На даному етапі виникла ілюзія відсутності необхідного обсягу грошової маси, та фактично проблема полягала в їх реальному обігу, тобто ринках, на яких вони обертаються. Адже понад 50% грошей (близько 8 - 10 мільярдів - у гривнях та близько 10 - 13 мільярдів - у доларах США) працюють поза банківськими рахунками - у нелегальному бізнесі. Унаслідок значного попиту на кредити та обмеженості легального грошового ринку пасивів сформувався високий рівень процентних ставок. Сумний досвід неповернення кредитів у 1992 - 1995 роках теж провокував підвищення рівня процентних ставок як механізму компенсації кредитних ризиків та непрацюючих активів.

На нашу думку, причинами такого стану є: велика кількість малих банків та їх розпорошеність; низькі доходи фізичних і юридичних осіб; вимивання оборотних коштів виробництва і гостра потреба в кредитах.

Незважаючи на помітне зростання основних кількісних показників її діяльності, у цілому рівень розвитку банківської системи України, особливо на фоні банківських систем розвинутих країн, досить низький. Недостатнім залишається рівень капіталізації комерційних банків.

Це підтверджується викладеними нижче даними, що характеризують якісну сторону функціонування банківської системи України.

Загальна сума власного капіталу всіх комерційних банків України на 1 січня 2000 р. становила 1116,4 млн. дол. У середньому на один банк припадає 6,85 млн. дол. На фоні провідних банків світу капіталозабезпеченість українських банків настільки мала, що жоден з українських банків не ввійшов до списку першої тисячі банків світу, що був опублікований англійським журналом "The Banker" у 2000р. Найбільший за цим показником банк України - Промінвестбанк

- мав на початок 2000р. 128,4 млн дол. власного капіталу, в той час як останній банк з тисячного списку вже в 1994 р. мав 125,0 млн дол. [2].

V етап (2000 - 2005 рр.) - стабілізація банків.

П'ятий етап розвитку банківської системи України почався з прийняттям нового Закону України "Про банки і банківську діяльність" та Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг".

Банківська система України протягом 2000 - 2005 рр. демонструвала значні темпи зростання: чисті активи українських банків зросли у 5,75 рази, капітал - у 14,2 рази, переважно за рахунок банків першої та другої груп.

На початок 2001 року банківська система України налічувала 216 банків. На кінець 2006 році НБУ було зареєстровано 193 банка, з яких переважна більшість зареєстрована у Київській (60%), Дніпропетровській (8%), Харківській (7%), Донецькій (6%) та Одеській (6%) областях.

Аналіз показників діяльності банків указує на вкрай незначну, за світовими стандартами, результативність їх функціонування, а також колосальну диференціацію можливостей різних банківських інститутів.

Так, активи всієї системи комерційних банків на початок 2003 року обчислювалися всього 12,7 млрд. дол., кредитний портфель - 8,8 млрд. дол., балансовий капітал - 1,9 млрд. дол. [2].

Для порівняння: 2000 року капітал найбільших банків світу Citygroup (США), які входили до першої трійки, становив 54,4 млрд. дол., Mizubo Financial Group (Японія) - 50,5 млрд., Bank of America Corp. (США) - 40,6 млрд. д, а величина активів Mizubo Financial Group (Японія) - 1,3 трлн. дол., Citygroup (США) - 902,2 млрд., Deutsche Bank (Німеччина) - 874,7 млрд. дол.

На початок 2003 року відношення балансового капіталу українських комерційних банків до ВВП становить 4,5%, тоді як у Росії - 5,4, США та ФРН - по 5%. Водночас відношення сукупних банківських активів до ВВП в Україні майже на чверть нижче, ніж у Росії, вдвічі - ніж у США [2].

За оцінками західних фахівців, середній рівень депозитів у "дуже багатих" країнах становить 53% до ВВП, "багатих" - 31%, "бідних" - 20%, "дуже бідних" - 13%. В Україні це співвідношення на початок 2006 року становить 17,5%. Тобто за цим показником ми перебуваємо десь між "дуже бідними" і "бідними" країнами [6].

VI етап (починаючи з 2008 р. і до сьогодні)

Шостий етап розвитку банківської системи пов'язаний із світовою фінансовою кризою, яка не минула і України. Кризові явища посилювались за рахунок зростання темпів інфляції, підвищення цін та політичної нестабільності у державі. Понад це, відсутність єдиної стратегії та узгодженої реалізації тактичних заходів у подоланні кризових явищ з боку керівництва відповідних державних органів поглибило стагнаційні процеси. Перед банківським сектором постала проблема можливої втрати ліквідності окремими великими банками, що зумовило б крах банківської системи загалом. Неоднозначні заяви експертів, оприлюднені у ЗМІ, спровокували депозитну кризу, коли громадяни масово намагались повернути свої вклади. Зменшення обсягів залучених коштів та зростання зовнішнього боргу банківської системи України залишається надзвичайно актуальною на сьогодні проблемою. Крім цього, девальвація гривні у 2008 р. засвідчила недостатність капіталізації банків [5].

Фундамент для розгортання кризових тенденцій у банківській системі України був закладений саме бурхливим розвитком кредитування під впливом низки внутрішніх і зовнішніх причин. По-перше, в останнє десятиріччя перед фінансовою кризою спостерігалася тенденція до винесення обробних виробництв із розвинутих у менш розвинені країни (за умови наявності в них достатньо кваліфікованої та дешевої робочої сили) і зворотного перетоку заощаджень із менш розвинених до більш розвинених країн. Це прискорювало зростання країн, що розвиваються, за рахунок зовнішнього фінансування (банківських кредитів, облігаційних позик і прямих інвестицій із розвинених країн).

По-друге, в Україні склалося сприятливе для стимулювання кредитування поєднання інтересів держави, банків, населення та виробників, у якому держава відігравала одну з ключових ролей: зросли видатки з бюджету на соціальні цілі, що стимулювало споживчий попит, та пом'якшився характер грошово-кредитної політики НБУ, що профінансувало цей попит за рахунок споживчого кредитування. У підсумку кредитне навантаження на населення зросло за 2005-2009 рр. з 3 тис. грн на душу населення (близько 600 дол. США) до 15,7 тис. грн (близько 2 тис. дол. США). В Україні додатковою негативною характеристикою процесу прискореного нарощування кредитування стало його фінансування за рахунок іноземного капіталу, що посилило валютні ризики, збільшило зовнішнє боргове навантаження та залежність банківської системи від зовнішніх ринків капіталу [3, с. 154].

Світова криза ліквідності обмежила доступ банків до зовнішніх фінансових джерел, що разом із девальвацією гривні, погіршенням фінансового стану позичальників, розбалансуванням державних фінансів і політичною нестабільністю вкрай негативно позначилося на фінансовій стійкості банків: до проблеми ліквідності, що виникла на початку кризи, додалися проблеми якості активів та достатності капіталу. Вкрай складна загальноекономічна ситуація сформувала модель виживання банків, що передбачала відмову від надмірно ризикових операцій - економічний спад і високі темпи інфляції зробили нерентабельним кредитування корпорацій, що не могли сплачувати високі процентні ставки.

Найближчими роками за умов згортання державних антикризових програм і ужорсточення фінансового регулювання конкуренція за фінансові ресурси лише посилиться. У цих умовах банківська система України має орієнтуватися виключно на власні фінансові ресурси, обсяги яких залежать від стану реального сектора економіки. Відтак, лише за умов поліпшення зовнішньої кон'юнктури на початку 2010 р. виникли умови для поступового пожвавлення економічної активності, а отже - поліпшення фінансового становища банків і відновлення їх кредитної діяльності. В цілому в 2009 р. та у січні-серпні 2010 р. функціонування банківської системи характеризувалося такими тенденціями [3, с. 154].

1. Невпинно підвищувався рівень капіталізації банківської системи за рахунок державної програми рекапіталізації та шляхом залучення коштів від материнських іноземних компаній. Протягом 2009 р. сплачений зареєстрований статутний капітал вітчизняної банківської системи збільшився з 82,4 до 119,2 млрд грн, а норматив адекватності - з 14,01 до 18,2 %. Усього рівень капіталізації банківської системи підвищився з 10,0 % на кінець 2007 р. до 19,97 % на

01.09.2010 р. Така прискорена капіталізація була зумовлена кількома причинами.

По-перше, "технічна" бухгалтерська причина: за умов зниження курсу гривні збільшилася вартість валютних позик у гривневому виразі, тоді як норматив мінімального розміру регулятивного капіталу визначено у гривнях, і на його вартість девальвація істотно не вплинула.

По-друге, необхідність покриття значного обсягу прострочених і ризикових активів, зокрема частка проблемних кредитів у загальному обсязі кредитного портфелю банків збільшилася до 11,6 % на 01.09.2010 р. за офіційними даними (40-50 % за експертними оцінками). За беззаперечної необхідності нарощування банками капіталу, на жаль, фінансові ресурси, акумульовані банківською системою, не трансформувалися у кредити реальному сектору економіки: загальний обсяг наданих кредитів у 2009 р. скоротився на 5,7 % і продовжив своє зниження у 2010 р. - обсяг наданих кредитів зменшився на 2,1 % за січень-липень 2010 р.

2. Звузилася ресурсна база через високий рівень недовіри до банків з боку населення та обмежений доступ до зовнішніх ринків капіталу. Після періоду активного залучення коштів із зовнішніх ринків (2007 р. - початок 2008 р.) у 2009 р. основу ресурсної бази для банків становили внутрішні ресурси, насамперед кошти фізичних і юридичних осіб (понад 40 %), кредити НБУ (понад 10 %), кошти інших банків (до 40 %). При цьому депозити юридичних осіб демонстрували сталу низхідну динаміку через вимивання оборотних коштів та різке падіння рентабельності, а депозити населення зменшувалися через високу невизначеність та панічні настрої. У складних кризових умовах одним з основних джерел фінансування для банків стали кредити НБУ - за 2009 р. обсяги рефінансування досягли 64,4 млрд грн. Для окремих банків збільшення капіталу було однією з умов пролонгації кредитів, отриманих від НБУ, а також необхідністю для виконання нормативу адекватності регулятивного капіталу. НБУ активно підтримував процеси рекапіталізації, збільшивши максимально допустиму питому вагу субординованого боргу в регулятивному капіталі, що дозволило провести докапіталізацію "дочок" іноземних банків [3, с. 155].

3. Погіршувалися фінансові результати банківської системи, що зменшило фінансову незалежність банків та зумовило активне проїдання ними свого капіталу. Протягом 2009 р. - 8 місяців 2010 р., незважаючи на позитивну динаміку доходів банків (за 2009 р. зростання становило 16,6 %), у зазначений період збитки досягли 47,39 млрд грн порівняно з прибутками в 7,3 млрд грн у 2008 р., рентабельність активів знизилася з 1,5 % на 01.01.08 р. до -4,38 та -1,52 на 01.01.09 р. та 01.09.2010 р. відповідно, капіталу - з 12,67 до -32,52 та -10,73 %. Водночас операційна діяльність більшості банків залишалася прибутковою - у 2009 р. показник чистої процентної маржі зріс з 5,03 до 6,21 та 5,78 % у 2009 р. та на 01.09.2010 р. відповідно, процентний спред знизився з 5,18 до 4,82 %9. Високі показники процентного доходу певною мірою пояснюються включенням у цю категорію нарахованого, але не отриманого доходу від проблемних кредитів. Великі збитки банківської системи негативно позначилися передусім на стані державного бюджету. У 2009 р. держбюджет отримав від банків лише 909 млн грн у вигляді податку на прибуток. За даними ДПА, це в 3,6 разу менше, ніж у 2008 р.

За даними Держкомстату України, загальний зовнішній борг банківської системи станом на 01.01.2010 р. становив 30,7 млрд дол. США) і на 84 % складався з довгострокових запозичень.

Найприбутковішими виявилися банки, що спеціалізуються на роботі з корпоративними клієнтами та з іноземним капіталом. На кінець 2009 р.: "ПриватБанк", "Ощадбанк", "Сітібанк", "Каліон Банк Україна", "ИНГ Банк Україна" [3, с. 158].

У 2009 р. в умовах депресивного стану вітчизняної економіки і складного фінансового становища банківської системи спостерігалося різке падіння обсягів кредитування економіки. Загальний обсяг наданих кредитів зменшився на 1,5 %, при цьому кредити нефінансовим і фінансовим організаціям виросли на 4,2 %, а фізичним особам упали на 14,0 %. У січні-серпні 2010 р. зазначені показники становили відповідно - 1,1 %, 2,9 %, - 9,1%.

Стагнація у сфері кредитування пояснюється як небажанням банків брати на себе додаткові ризики в умовах великої частки проблемних кредитів, необхідності підтримання ліквідності на належному рівні та високих темпів інфляції, що веде до необхідності підвищення процентів, так і неспроможністю підприємств реального сектору позичати під високі проценти. З цих причин основний обсяг кредитів було спрямовано на рефінансування наявної заборгованості підприємств і населення: обсяг нових кредитів, виданих у 2009 р., склав 750,5 млрд грн, що в цілому відповідало обсягам погашення раніше отриманих кредитів суб'єктами господарської діяльності.

Населенню нових кредитів було видано лише на суму 45,5 млрд грн, що з урахуванням погашення кредитів позичальниками призвело до зменшення заборгованості фізичних осіб на 17 %. Це означає, що з погляду необхідності активізації внутрішнього платоспроможного попиту динаміка споживчого кредитування є незадовільною. Варто також відзначити, що кредитування продовжували лише незначна кількість великих системних банків (державні банки і банки з іноземним капіталом, переважно російським), що привело до перерозподілу ринку банківських послуг на їхню користь.

Відповідно за поступової активізації ділової активності кредитна діяльність банків також почала відновлюватися, про що свідчить динаміка надання нових кредитів - за січень-липень 2010 р. обсяг наданих нових кредитів зріс на 16,2 %. Достатній рівень ліквідності банків та наявність передумов щодо припливу коштів на депозити, політика зниження процентних ставок з боку НБУ створювали передумови для зменшення вартості кредитів у національній валюті: середньозважена вартість кредитів у національній валюті зменшилася з 19,6 % у грудні 2009 р. до 12,2 % у серпні 2010 р. Однак деяке поліпшення кількісних показників кредитування не супроводжувалося поліпшенням якісних характеристик кредитного портфеля банків, а саме:

- зросла прострочена заборгованість за кредитами - за офіційними даними НБУ станом на 01.09.2010 р. до 85,2 млрд грн (до 100 млрд грн за експертними оцінками13), збільшившись протягом 2009 р. з 2,2 до 9,3 % кредитного портфеля і до 11,6 % за вісім місяців 2010 р. (рис. 3.10);
- галузева структура корпоративного кредитного портфеля банків залишилася неефективною з погляду необхідності модернізації економіки: за 2009 р. найбільша частка кредитів була зосереджена в торгівлі (35 % загального обсягу кредитів) та в будівництві (9 %) і за вісім місяців 2010 р. практично не змінилася.

Таким чином, банки не виконували належним чином свою роль фінансових посередників: різко загальмувалися процеси мультиплікації грошей через канал банківського кредитування, не фінансувалися інвестиційні процеси як ключова умова виходу із кризи на основі подолання накопичених макрофінансових і структурних дисбалансів.

Від реформування банківської системи істотно залежить піднесення всієї економіки й економічної організації всієї країни. Наведення тут порядку могло б послужити базою для впорядкування в цілому фінансів та інших сфер. Справа в тому, що вся вироблена продукція повинна здійснити карколомний трюк, бути проданою, перетвореною в грошову форму, пройти через неї й отримати суспільне визнання. У цій метаморфозі велику роль відіграють банки [3, с. 159].

Отже, у дослідженні проаналізовано необхідність створення банківської системи в Україні, виділено шість етапів її становлення та розглянуто характерні риси, що були притаманні кожному з них.

Першим етапом можна вважати 1991-1992рр., коли відбуваються процеси перереєстрації та реорганізації банків. На цьому етапі Національний банк почав перереєстровувати комерційні банки України, зареєстровані ще Держбанком СРСР. У цей період "міністерський" капітал, тобто вкладення у комерційні банки різних державних установ, поступово витісняється ринковим капіталом спільних та малих підприємств, акціонерних товариств.

Другий етап (1992-1993 роки) можна назвати "поява банків "другої хвилі"". На цьому ж етапі спостерігалося масове утворення дрібних малопотужних "кишенькових" банків. Ці банки непогано зростали на гіперінфляції, примітивно експлуатуючи цей зовнішній, незалежний від них фактор.

На третьому етапі (1994-1996 роки) відбуваються перші банкрутства. Багатьом із них не вдалося втриматися на плаву: 1994 року ліквідовано 11 збанкрутілих банків; 1995 року - 20, серед яких і найбільші; 1996 року прямими банкрутами стали 45 банків та 60 опинилися у стані прихованого банкрутства і ще протягом багатьох років виборюватимуть право на існування.

Четвертий етап (1996-2000 рр.) відзначається стабілізацією банків та впровадженням національної валюти - гривні.

П'ятий етап розвитку банківської системи України (2000 - 2005 рр.) умовно можна назвати стабілізацією банків, який почався з прийняттям нового Закону України "Про банки і банківську діяльність". В цей період відбулися значні темпи зростання: чисті активи українських банків зросли у 5,75 рази, капітал - у 14,2 рази, переважно за рахунок банків першої та другої груп.

Шостий етап розвитку з (2008 р., і до сьогодні) банківської системи пов'язаний із світовою фінансовою кризою, яка не минула і України. Кризові явища посилювались за рахунок зростання темпів інфляції, підвищення цін та політичної нестабільності у державі.

Розглянувши основні етапи становлення та розвитку банківської системи України, можна стверджувати, що реалізація заходів щодо стабілізації банківського сектору, зокрема стимулювання до нарощування капіталу і ліквідності, очищення банківських активів від "поганих" кредитів, сприятиме відновленню основних функцій банківських установ і спрямуванню кредитних ресурсів на розвиток економіки. Криза навчила банки оперативно реагувати на складні ситуації та застосовувати відповідні антикризові заходи, обережніше оцінювати свої можливості й ризики, що дозволяє сподіватися на більш збалансований і стабільний розвиток України на новому етапі економічного піднесення.

Література

1.Аржевитин С. Проблемы банковской системы Украины в XXI столетии / С. Аржевитин // Мир денег. - 2000. - №6. - С. 22-23.

2.Барановський О. БСУ: сьогодні і завтра / О. Барановський // Дзеркало тижня. - 2006. - №13. - С.6.

3.Єрмолаєва А.В. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку / А. В. Єрмолаєва. - К.: НІСД, 2010. - 528 с.

4.Закон України "Про банки і банківську діяльність" із змінами і доповненнями від 16.10.2011 [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14

5.Колісник М. Б. Періодизація розвитку банківської системи україни / М.Б. Колісник / Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - № 19.9. - С. 184-191.

6.Колодізєв О. Становлення банківської системи України: минуле, світовий досвід, проблеми реформування / О. Колодізєв // Банківська справа. - 2000. - №2. - С. 28.

7.Костюченко О.А. Банківське право: [навч. посібник] / О.А. Костюченко. - К.: КНЕУ, 1999. - 168 с.

8.Латковська Т.А. Фінансово-правове регулювання організації та функціонування банківської системи в Україні та зарубіжних країнах: порівняльно-правовий аналіз: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра юрид. Наук / Т.А. Латковська / Одес. нац. юрид. акад., 2008. - 36 с.

9.Матвієнко П. Капіталізація як дійовий інструмент підвищення надійності банківської системи України / П. Матвієнко // Економіка України. - 2007. - №1. - С.42-52.

10. Міщенко В.І. Роль Національного банку України в забезпеченні стабільності національної грошової одиниці / В.І. Міщенко, В.С. Стельмах // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. - Суми: ВВП "Мрія - 1" Лтд, 2004. - Т 9. - С. 130-137.

11. Олейник О.М. Основы банковского права: [курс лекций] / О.М. Олейник. - М.: Юрист, 1997. - С. 25.

12. Орлюк О.П. Банківське право: [навч. посібник] / О.П. Орлюк. - К.: Юрінком Інтер, 2004. - С. 373

13. Ревун В. Проблеми функціонування комерційних банків / Ревун В. // Вісник НБУ. - 1997. - №7.

14. Савлук М.І. "Вступ до банківської справи" / М.І. Савлук. - К.: Лібра, 1998. - 456 с.

15. Сугоняко О. Сучасні проблеми розвитку банківської системи України / О. Сугоняко // Вісник НБУ. - 2007. - №1. - с.18.

УДК 332.1(477)

Костик Є.П.,
к.і.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

У статті викладені теоретичні засади і методичні пропозиції щодо поняття та економічної сутності економічного районування; з'ясовано закономірності та принципи економічного районування, критерії територіального поділу продуктивних сил економічних районів, проблеми й перспективи економічного районування території України на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: *територіальний поділ праці, економічне районування, регіон, економічний район, економіко-географічне положення, економічний адміністративний район, внутрішньо-республіканський економічний район, соціально-економічне районування, суспільно-географічне районування.*

В статье изложенные теоретические основы и методические предложения относительно понятия и экономической сущности экономического районирования; выяснено закономерности и принципы экономического районирования, критерии территориального деления производительных сил экономических районов, проблемы и перспективы экономического районирования территории Украины на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: *территориальное деление труда, экономическое районирование, регион, экономический район, экономико-географическое положение, экономический административный район, внутренне-республиканский экономический район, социально-экономическое районирование, общественно-географическое районирование.*

The theoretical principles and methodical suggestions to concept and essence of economic districts are exposed; rules and principles of economic districts, criteria of territorial division of productive forces of economic districts, problems and prospects of economic districts of Ukraine at present stage of development of economy are found out in the article.

Key words: *territorial division of labour, economic districts, region, economic district, economical and geographical position, economic administrative district, inland-republican economic district, social and economic districts, social and geographical districts.*

Актуальність теми. На сучасному етапі трансформації України вдосконалення механізмів управління економічною діяльністю регіону набуває особливого значення. Це, зокрема зумовлено тим, що як в умовах економіки перехідного періоду, так і в умовах ринкової економіки, коли продовжують відбуватись процеси реформування всіх сфер національної економіки, основний тягар реформ переміщується на регіональний рівень [1, с. 3].

Слід підкреслити, що суспільне виробництво відбувається з постійним поглибленням територіального поділу праці. При цьому ускладнюється територіальна структура національної економіки, посилюється її регіональна складова, яка викликає формування економічних районів різних рівнів. Процес формування економічних районів є об'єктивним. Він відбувається через формування відповідної певним регіональним передумовам господарювання територіальної організації продуктивних сил та структури виробництва. Таким чином, основою формування економічних районів є суспільний територіальний поділ праці, який формує виробничу спеціалізацію окремих територій, виробничі цикли і розвиток системи внутрішніх та міжрайонних зв'язків [2, с. 600].

Ступінь дослідження проблеми. У низці досліджень розкрито ряд питань присвячені даній проблематиці. Так, методологічні основи економічного районування заклали М. М. Колосовський, М. М. Баранський, Ю. Г. Саушкін, А. М. Колотієвський, М. М. Паламарчук, Ф. З. Заставний, М. Д. Пістун, О. І. Шаблій та інші вчені. Значний внесок у вивчення проблем територіально-виробничого комплексоутворення та економічного районування зробили українські вчені Л. М. Корецький, В. А. Поповкін, С. Ф. Ішуктаін [3, с. 51-52].

У дисертаційному дослідженні Т. В. Уманець піднімає проблему методології оцінки регіонального економічного розвитку в умовах трансформації економіки України, тоді, як І. З. Сторонянська та М. В. Максимчук, розкривають питання інституціалізації районування економічного простору України [4]. У контексті монографії З. С. Варналія розглядається економічне районування України [5]. Поглиблення окремих аспектів теорії регіонального розвитку знайшло відображення в опублікованій праці "Теорія і практика економічного районування України та шляхи його удосконалення" (2007 р.). У ній розкрито актуальність розвитку теорії і практики економічного районування у зв'язку зі зміною геоекономічного положення України, реалізацією регіональної політики соціально-економічного розвитку та необхідністю вдосконалення територіально-економічного устрою країни. Розглянуті сучасні методологічні проблеми економічного районування та районоформування, обґрунтуванні теоретичні засади управління районоформуванням в умовах модернізації форм територіальної організації виробництва (М.І. Фащевський) [6, с.11]. Слід підкреслити, що дана проблема є предметом вивчення низки науковці, однак при цьому існують суттєві розбіжності щодо трактувань деяких аспектів теоретичних основ проблеми економічного районування території України.

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних засад і науково-практичних підходів щодо проблеми економічного районування в умовах трансформаційних процесів національної економіки. Відповідно до мети автор статті ставить наступні завдання: розкрити поняття та визначити економічну сутність економічного районування; з'ясувати закономірності та принципи економічного районування, критерії територіального поділу продуктивних сил економічних районів, проблеми й перспективи економічного районування на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Посилаючись до закономірності комплексного розвитку і розміщення продуктивних сил, що випливає з економічного закону суспільного поділу праці, який у просторовому аспекті модифікується у

© Костик Є.П., 2011

закономірність територіального поділу праці та проявляється у спеціалізації господарства економічних районів, ми можемо стверджувати, що основою формування економічних районів є територіальний поділ праці, що зумовлює виробничу спеціалізацію окремих територій і розвиток міжрайонної кооперації. Об'єктивними умовами виділення і розвитку економічних районів виступають наявні природні ресурси, особливості економіко-географічного положення території, чисельність населення, виробничий потенціал, рівень господарського освоєння території. Сам процес економічного районування являє собою доцільний, науково обґрунтований поділ країни на економічні райони [7].

Сьогодні проблема економічного районування займає особливе місце, це пов'язано з тим, що комплексність розвитку окремих галузей економіки, міжгалузевих утворень і господарських структур, виступає певною умовою підвищення ефективності територіальної організації виробництва. З цього питання виникає необхідність розробки принципових підходів організації території, як початкової стадії районування і проведення на його основі еколого-економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу [3, с. 51].

Аналізуючи дослідження з даної проблематики було з'ясовано, що перші спроби районування території України припадають на період входження її до складу Російської імперії. Відомі схеми районування розроблені О. Радищевим, К. Германом, К. Арсеньєвим, М. Огарьовим, П. Семеновим-Тянь-Шанським, Д. Менделєєвим [8, с. 178].

На думку дослідників Я. Б. Олійника, С. П. Запотоцького, О. Ю. Кононенка, В. Ф. Паська та А. Л. Мельничука у XX ст. районологічна думка розвивалась паралельно: один напрям у рамках радянської школи на державній організаційній основі, а інший - вченими, що працювали за межами України (С. Рудницький, В. Садовський, А. Синявський, К. Дубняк та ін.). У 1921 р. комісія Держплану Росії під керівництвом І. Г. Олександрова спробувала виокремити економічні райони. Так, територія України була поділена на два великі райони: Південний гірничопромисловий з центром у м. Харків та Південно-Західний з центром у м. Києві, що мав сільськогосподарський напрям розвитку. Однак, ця спроба вважається невдалою, оскільки уряд України не прийняв даного поділу, внаслідок чого пізніше Держплан СРСР виокремив Україну як єдиний економічний район [8, с. 178-179].

У повоєнний період знову постала проблема економічного районування території України. Так, у 1952 р. вченими під керівництвом академіка К. Г. Воблого було виокремлено п'ять економічних районів (груп областей): Центральний (Київська, Чернігівська, Житомирська, Вінницька, Кам'янець-Подільська); Південно-Східний (Сталінська, Ворошиловградська, Дніпропетровська, Запорізька); Північно-Східний (Харківська, Полтавська, Сумська); Південно-Західний (Одеська, Миколаївська, Херсонська, Кіровоградська, Ізмаїльська); Західний (Львівська, Дрогобицька, Станіславська, Тернопільська, Рівненська, Волинська, Чернівецька, Закарпатська). В основу виділених районів покладено об'єднання адміністративних областей, які визначалися спільністю економіко-географічного положення, особливостями формування господарства у минулому і сучасною його спеціалізацією.

Через п'ять, років у зв'язку з переходом управління економікою за територіальним принципом, було розроблено схему економічного районування території України, що передбачала виділення 11 економічних адміністративних районів. У 1962 р. економічні адміністративні райони були збільшені, а їх кількість зменшена до 7: 1) Донецький (Донецька і Луганська області); 2) Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області); 3) Харківський (Харківська, Полтавська, Сумська області); 4) Київський (Київська, Житомирська, Чернігівська, Черкаська області); 5) Подільський (Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Чернівецька області); 6) Львівський (Львівська, Волинська, Рівненська, Івано-Франківська, Закарпатська області); 7) Чорноморський (Одеська, Миколаївська, Херсонська і Кримська області). Ці райони до 1990 р. залишалися визнаними підрайонами укрупнених економічних районів: Донецько-Придніпровського, Південного, Південно-Західного.

На думку дослідників виокремлення великих економічних районів допомагало Держплану СРСР зосереджувати свою увагу на визначенні найважливіших великорайонних загальнодержавних завдань у процесі розроблення планів перспективного розвитку і розміщення продуктивних сил як у старих районах, так і особливо в районах нового інтенсивного господарського освоєння на сході країни [8, с. 179-180].

Після розпаду СРСР в умовах переходу України до ринкової економіки і самостійного економічного розвитку мережа укрупнених економічних районів втратила своє призначення. Вона не могла забезпечити більш диференційованого підходу до розвитку і розміщення продуктивних сил з урахуванням особливостей і відмінностей природних, історичних, економічних умов регіонів, існуючих на території України. Таким чином, виникла невідкладна проблема розроблення і затвердження мережі економічних районів, яка б відповідала потребам подальшого розвитку економіки України.

На початку 1990-х рр. проблемою економічного районування України займався Національного інституту стратегічних досліджень під керівництвом професора В. А. Поповкіна. Вчені виділили 5 внутрішньо-республіканських макрорайонів: 1) Центрально-Український; 2) Донбас і Придніпров'я; 3) Слобідська Україна; 4) Причорноморський; 5) Західноукраїнський. Згодом В. А. Поповкін розробляє нову схему економічного районування України, у якій виділяє дев'ять економічних районів - це: 1) Донбас - Донецька, Луганська області; 2) Катеринославське Придніпров'я - Дніпропетровська, Запорізька області; 3) Слобідська Україна - Полтавська, Сумська, Харківська області; 4) Київське Полісся - Житомирська, Київська, Чернігівська області; 5) Одесько-Таврійський (Північне Причорномор'я) - Миколаївська, Одеська, Херсонська області; 6) Українські Карпати - Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області; 7) Поділля - Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області; 8) Середнє Придніпров'я - Кіровоградська, Черкаська області; 9) Волинське Полісся - Волинська, Рівненська області; 10) Крим - Автономна Республіка Крим. Ця концепція враховує природні, економічні, соціально-демографічні та історико-етнічні умови і фактори, які так чи інакше впливають на регіональне районування. На думку вченого, мережа макро- і мезорайонів сприяла б регулюванню основних економічних пропорцій, вдосконаленню територіального поділу праці, слугувала б науково-аналітичним та прогностичним цілям.

У свою чергу, професор Ф.Д. Заставний виділив 9 мезорайонів у складі трьох макрорайонів - Східного, Західного та Південного. На його думку, в межах України доцільно залишити мережу макрорайонів, проте необхідно уточнити межі мезорайонів. Науковець вважав, що необхідно за економічним принципом враховувати господарську одно-

рідність територій, відмінності між регіонами за рівнем розвитку та профілем господарства, обсягами виробництва товарної продукції з розрахунку на одного жителя. Дослідник запропонував створити внутрішньо-республіканські економічні райони (за його термінологією - підрайони) у складі Донецького (Луганська і Донецька області), Придніпровського (Дніпропетровська та Запорізька), Північно-Східного (Полтавська, Сумська, Харківська), Центрально-Поліського (Житомирська, Київська, Чернігівська), Причорноморського (Миколаївська, Одеська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим), Карпатського (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька), Подільського (Вінницька, Тернопільська і Хмельницька), Центрально-Українського (Кіровоградська і Черкаська) і Західно-Поліського (Волинська і Рівненська області) [9, с. 34-35].

Соціально-економічне районування України запропонував професор О.І. Шаблій. Дослідник виділяє: 1) Центральний район у складі Київської, Житомирської, Чернігівської, Черкаської та Вінницької областей; 2) Західний - Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Хмельницька, Рівненська, Волинська області; 3) Північно-Східний - Харківська, Сумська, Полтавська області; 4) Східний - Донецька та Луганська області; 5) Центрально-Східний - Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області; 6) Південний - Одеська, Миколаївська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим. Соціально-економічні райони виділені О. І. Шаблієм за п'ятьма головними ознаками. По-перше, такі райони мають свої соціально-економічні ядра та відповідні "регіональні столиці". По-друге, у кожному районі формується своя регіональна територіальна соціально-економічна система, що поєднує населення, природу, господарство, соціальну, економічну та екологічну сфери життєдіяльності регіону. Третьою ознакою є спеціалізація регіону в загальнодержавному поділі праці. Кожен регіон виступає інтегративною ланкою народногосподарського комплексу України і виконує певні загальнодержавні функції у сферах виробництва та послуг. Соціально-економічний район повинен мати принаймні потенційну можливість регіонального регулювання та координації соціально-демографічних, економічних, етносоціальних процесів, що відбуваються у його межах, управління господарським комплексом регіону. Це четверта ознака районування. П'яту ознаку автор називає "гіпотетичною": у перспективі, за умови зміцнення нашої унітарної держави, може ставитись питання і федеративного статусу районів [8, с. 181].

Професор М. Д. Пістун поділяє Україну на дев'ять суспільно-географічних районів: Столичний (Київський) у складі Київської та Чернігівської областей; Центральний (Черкаська та Кіровоградська області); Північно-Східний (Харківська, Полтавська, Сумська області); Донецький (Донецька та Луганська області); Придніпровський (Дніпропетровська та Запорізька області); Причорноморський (АР Крим, Одеська, Миколаївська та Херсонська області); Подільський (Вінницька, Тернопільська та Хмельницька області); Прикарпатський (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська та Чернівецька області); Північно-Східний (Волинська та Рівненська області). Такий поділ території на суспільно-географічні райони, автор вважає макрорегіоналізацією. А основу мезорайонування, на його думку, складають адміністративно-територіальні одиниці - області та АР Крим, межі яких потребують певного уточнення. На рівні мікрорайонів М. Д. Пістун розглядає промислові, агропромислові, транспортні, рекреаційні вузли та райони [3, с. 61-62].

Для реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіонів, зокрема для розробки моделі регіональної політики потрібна нова схема соціально-економічного районування України. Таке районування на основі узагальнення наявних схем розроблено Міністерством економіки і Європейської інтеграції України, де економічні райони сформовані у такому складі: Карпатський (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області); Подільський (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області); Поліський (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська області); Східний (Полтавська, Сумська, Харківська області); Донецький (Донецька, Луганська області); Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області); Центральний (Київська, м. Київ, Черкаси); Південний (Миколаївська, Одеська, Херсонська, АР Крим, м. Севастополь) [3, с. 62]. Кожен із запропонованих районів покликаний виконувати певні функції, зокрема:

- використовуватися в якості об'єкта планування, регулювання і управління на державному рівні, забезпечувати поєднання соціально-економічних та господарсько-виробничих інтересів;
- сприяти ефективному соціально-економічному розвитку регіону, збереженню і оздоровленню середовища проживання населення;
- розвивати і підтримувати раціональну спеціалізацію в контексті регіонального комплексоутворення;
- підтримувати і розвивати прогресивні звичаї та традиції, культуру населення, що мешкає в даному районі.

Група вчених Національної академії наук України (академіки М. І. Долішній, М. М. Паламарчук, доктор географічних наук О. М. Паламарчук) на основі дослідження природи, населення і господарства України, вивчення спроб соціально-економічного районування інших авторів прийшли до такого висновку: оскільки на території України виділяють найбільші одиниці районування, то й назвати їх доцільніше не районами, а макрорайонами. Таких макрорайонів у нашій країні має бути шість: Центральний, Донецький, Західний, Придніпровський, Причорноморський, Харківський [3, с. 62].

Опрацьовуючи цю схему, автори намагалися під час визначення назв районів пов'язувати назву макрорайону з характерними особливостями географічного положення його території (Західний, Донецький, Придніпровський, Причорноморський); в інших випадках для чіткості уявлення про географічне положення макрорайону давати назву за найменуванням його центру (ядра) - найбільшого міста (Харків).

Слід зауважити, що типовою господарською системою на рівні макрооб'єктів є крупна територіальна система - регіон. Регіон - основна складова частина територіального устрою країни, що визначена єдиною політикою державного регіоналізму і має організаційну відособленість, цілісність, економічну і демографічну самодостатність, систему державних органів, які є елементами (підсистемами) державної структури влади й управління країною. Регіон в межах наукових досліджень виокремлюється за двома принципами - спеціалізації економічних районів і комбінованої побудови виробництва. Як запевняє О.В.Царенко, головна ознака економічного району - не прийняття тієї або іншої статистичної ознаки за вихідний критерій, а у виділенні своєрідної, економічно закінченої (але не замкнутої) обмеженої території, що включає певну комбінацію природних ресурсів, капіталів і населення [10]. В реальній дійсності формування економічних

районів пов'язано із способом виробництва, рівнем розвитку і особливостями розміщення продуктивних сил.

На думку Я.В. Коваль та І.Я. Антоненко, першим і основним етапом економічного районування є початкове встановлення меж природних зон, макрорегіонів, мезо- і мікроекономічних районів за головними районоутворюючими признаками з наступним уточненням їх меж на підставі результатів співставлення сусідніх таксономічних одиниць. Таке районування повинно відбивати господарську діяльність території, спеціалізацію регіону, а також весь комплекс природних, історичних, економічних факторів і умов, що впливають на розміщення і розвиток продуктивних сил та раціональне природокористування.

Основна мета економічного районування - це удосконалення стратегії соціально-економічного розвитку, поліпшення адміністративно-територіального поділу держави, як основи для розробки ефективної економічної політики, спрямованої на раціональне використання економічного і природно-ресурсного потенціалу, поліпшення розміщення продуктивних сил території її господарської спеціалізації та структури господарства.

Основними завданнями економічного районування слід вважати: поділ території на райони з цільовими установками для вирішення локальних (місцевих) економічних і соціальних проблем регіону. Напрямки реалізації районування зводяться до вирішення як економічних, соціальних, так і екологічних проблем. Ними повинні бути передусім: підвищення ефективності територіальної організації виробництва, удосконалення управління соціально-економічним розвитком, підвищення рівня життя населення, поліпшення соціально-культурної сфери, раціональне природокористування і охорона навколишнього середовища.

За визначенням регіоналіста В.А. Поповкіна економічний район - це територіальна частина народного господарства країни, якій органічно притаманна географічна цілісність та економічна спільність [11]. Автором обґрунтована дворівнева схема економічного районування, яка включає макроекономічні і мікроекономічні райони. Перші з них, на його думку, можна використати для регулю-вання основних економічних пропорцій, формування раціонального територіального поділу праці і науково-аналітичного прогнозування, другий - для вирішення локальних задач господарювання.

Економічне районування в сучасних умовах розглядається як засіб управління господарствами у територіальному розрізі та як основа розробки й реалізації державної регіональної політики. Резюмуючи сказане можна зазначити, що економічний район - це територіально-господарська цілісність, що характеризується своїм природно-ресурсним і економічним потенціалом і умовами розвитку, це основна складова частина регіональної політики, об'єкт економічної оцінки природних ресурсів, державного регулювання, організації управління в поєднані з місцевим самоврядуванням.

Економічний район будь-яких розмірів розглядається у вітчизняній науці як цілісна складна територіальна система продуктивних сил, яка є нерозривною ланкою, складовою господарського комплексу країни, виконує певну функцію в межах національного простору та якому властиві такі ознаки, як спеціалізація і комплексність господарства.

Економічне районування передбачає розподіл території з урахуванням об'єктивних закономірностей територіального поділу праці, формування територіально-виробничих комплексів різного масштабу, необхідності збереження екологічної рівноваги та гармонійного розвитку економіки і культури національно-територіальних утворень [11, с.74]. Виходячи з цих особливостей економічного районування, бажаним і продуктивним має бути врахування схем економічного районування при вдосконаленні або реформуванні адміністративно-територіального устрою держави [5, с. 317-318].

Отже, економічне районування - науково обґрунтований поділ території країни на економічні райони, що склалися історично або у процесі розвитку продуктивних сил на основі суспільного поділу праці. Економічне районування сприяє раціональній територіальній організації господарства. Разом з тим спеціалізація економічних районів, як і спеціалізація у виробництві взагалі (предметна, подетальна, технологічна), сприяє економії суспільної праці [3, с. 51-52].

Практичне значення економічного районування полягає в тому, що воно повинно сприяти більш повному використанню природних, трудових і матеріальних ресурсів, підвищенню ефективності виробництва, раціональному управлінню народним господарством і соціально-культурним будівництвом на місцях [12, с. 32].

Слід підкреслити, що ефективний розвиток економічних районів можливий на основі закономірностей, серед яких варто виокремити: раціональне використання природних, матеріальних і трудових ресурсів на території району з метою максимального підвищення продуктивності праці і ефективності виробництва; ефективна спеціалізація господарських комплексів економічних районів на основі внутрідержавного територіального поділу праці; комплексно-пропорційний розвиток господарства в економічних районах в поєднанні з раціональною спеціалізацією; зближення рівнів економічного і соціального розвитку районів і їх адміністративних одиниць у процесі вдосконалення територіальної організації виробництва; нерозривний зв'язок між розвитком господарства економічних районів і розміщення продуктивних сил країни.

Зауважимо, що рушійними силами, які суттєво впливають на процеси розвитку і функціонування району являються фактори районоутворення, їх можна об'єднати у такі групи:

- фактори, що відображають розширення природних основ районоутворення; в результаті їх дії відбувається вдосконалення регіонального природокористування;
- фактори, що відображають рівень розвитку і характер розміщення продуктивних сил; вони обумовлюють локалізацію окремих об'єктів на території, яка залежить від розвитку комбінування і концентрації виробництва, зрушень у розміщенні і підвищення рівня кваліфікації трудових ресурсів тощо;
- фактори, що безпосередньо відображають територіальну організацію суспільної праці (розвиток територіального поділу і кооперації праці);
- фактори, що фіксують управління виробництвом і суспільством у цілому (проведення державної регіональної політики, розвиток місцевого самоврядування).

На думку дослідників Я. Б. Олійника, С. П. Запотоцького, О.Ю. Кононенка, В. Ф. Паська та А. Л. Мельничука крім цих факторів на формування районів впливають сучасні процеси у суспільному розвитку: глобалізація, регіоналізація, міждержавна інтеграція та ін. [8, с. 124].

Під час районування необхідно дотримуватися певних принципів, які випливають із закономірностей районоутворення і водночас є основою методів членування території. Принципи районування - вихідні положення, правила, якими користуються вчені у процесі обґрунтування мережі районів певної країни.

При виділенні економічних районів дослідник В.І. Лишиленко враховує такі основні принципи:

- принцип економічної доцільності, який основується на тому, що кожен економічний район є спеціалізованою територіальною частиною єдиного народногосподарського комплексу країни із певним комплексом допоміжних і сервісних виробництв. Спеціалізацію району визначають ті галузі, у яких витрати праці і засобів на виробництво продукції будуть найменшими, або виробництво певних видів продукції можливе там лише з причин природного фактору, або наявності корисних копалин. У виділених районах територіальна організація господарства повинна сприяти досягненню найвищого економічного ефекту. Часто для досягнення певної мети доводиться користуватися методом економічного заохочення - надання субсидій, встановлення прийнятних цін та ін.;
- принцип об'єктивності районоутворення. що означає виділення об'єктивної, суспільно цілісної території, яка розглядається як територіальна система продуктивних сил з міцними внутрішніми зв'язками;
- принцип перспективності розвитку господарського комплекси, що дозволяє прогнозувати структуру виробництва, розвиток системи розселення, нові напрямки виробничої спеціалізації в результаті освоєння нових територій, сировинних баз, формування центрів господарської діяльності;
- принцип комплексності розвитку всіх функціональних ланок, що передбачає раціональну систему внутрішніх зв'язків і пропорційність між сферами людської діяльності;
- принцип єдності економічного районування і політико-адміністративного устрою держави. На основі цього принципу адміністративні одиниці одночасно розглядаються як економічні райони нижчого ієрархічного ступеня [12, с. 32].

Виходячи з принципів, що є необхідними для вибору варіантів районування у практиці економічного районування виділяються такі критерії територіального поділу продуктивних сил: економічний район має бути великою економічно-цілісною територією, на якій є значні природні ресурси, необхідні для визначення його господарської спеціалізації; розміри території великих економічних районів повинні відповідати вимогам скорочення перевезень масових вантажів у межах району; економічний район повинен являти територіальну єдність; на території економічного району повинен бути сформований потужний народногосподарський комплекс; при виділенні економічного району повинно враховуватись економіко-географічне положення території; до складу великих економічних районів повинні повністю включатись території адміністративних областей, районів без порушень їх меж.

У свою чергу дослідник К.Мезенцев виділяє наступні найголовніші критерії: підвищення рівня сформованості території через розв'язання вузлових проблем району; збільшення раціональності використання ресурсного потенціалу; зростання ефективності економічного розвитку; підвищення ефективності соціального розвитку; поліпшення екологічної ситуації.

Критерії відображають динаміку соціальних, економічних процесів і явищ, що безпосередньо пов'язані з утворенням районів. Набір критеріїв, за якими проводиться районування, не є сталим. Раніше пріоритет надавався економічним критеріям, а зараз - соціальним і екологічним.

У контексті економічного районування території України дослідники Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа, основними проблемними питаннями, які потребують теоретико-методологічного обґрунтування, виділяють наступні:

1) питання про ранг бюджетотворної територіальної соціально-економічної системи (ТСЕС) другого рівня;

2) питання яке стосується теоретико-методологічних та практичних проблем виділення економічних районів [2, с. 608].

Вирішення першого питання повинно враховувати як національний, так і світовий досвід формування загальнодержавного й місцевого бюджетів, адміністративно-територіального поділу територій країн, а також загальноекономічні закономірності функціонування продуктивних сил на різних стадіях циклу виробництва. Зокрема, з точки зору раціонального та економічно, соціально й еко-логічно ефективного використання сукупного ресурсного потенціалу територій, масштабний ранг нинішньої області, як основної бюджетоформуючої ланки другого рівня, на етапі сталого економічного зростання може стати просто недостатнім. В недалекому минулому, зараз та в середньостроковій перспективі, тобто на етапі перехідного та трансформаційного періодів за рахунок дії об'єктивних факторів, дійсно формування бюджету території рангу економічного макрорайону є важким, а зважаючи на національні реалії - й неможливим завданням [2, с. 609]. Проте досвід розвинутих країн з суттєвими регіонально диференційованими суспільно-економічними та природно-економічними передумовами господарювання (Німеччина, Росія, Іспанія, Велика Британія тощо) показує, що для економіки, яка ефективно розвивається, оптимальним масштабним рангом бюджетоформуючої ланки другого рівня є територія, яка дорівнює за площею кільком (як правило 2-3) областям України. Тобто, на стадії подолання в основному кризових явищ в економіці й соціально-економічних процесах, можливим є укрупнення бюджетотворної одиниці другого рівня до території, яка б охоплювала економічний район мак-ромасштабного рангу. При цьому всебічне урахування управлінськими ланками таких регіонів конкретно-регіональних передумов економічної діяльності цілісних за природно-ре-сурсним, соціальним та виробничим потенціалом 8-10 макрорайонних господарських комплексів надасть змогу в майбутньому ефективно вирішити ряд перспективних завдань. Серед них головними є завдання збалансування рівнів соціально-економічного розвитку як всередині районів, так і між ними, а також докорінне підвищення загальної ефективності господарювання в комплексі зі зміцненням в цілому всієї української держави з метою розбудови підґрунтя сталого розвитку країни.

Вирішення другого питання є можливим через постійне вдосконалення схеми районування України з урахуванням традицій районування нових здобутків економічної та географічної науки, а також сучасних тенденцій розвитку і розміщення продуктивних сил. Одним з найакутальніших питань економічного районування є окреслення схеми нового адміністративно-територіального устрою України в світлі адміністративно-територіальної реформи [2, с. 610].

Висновки. Отже, виходячи з вище зазначеного ми можемо констатувати, що розвиток теорії і практики економічно-

го районування в Україні дасть змогу вдосконалювати мережу економічних районів. Економічне районування дає можливість практично втілювати в життя такі проблеми: поступове зближення рівнів соціально-економічного розвитку областей України на основі здійснення раціонального розміщення продуктивних сил; посилення інтеграційних процесів в економічному розвитку регіонів за рахунок спеціалізації і кооперації виробництва, ефективного використання природно-ресурсного і трудового потенціалу; зростання ринку власних товарних ресурсів і витіснення товарів іноземних фірм, які можуть вироблятися підприємствами України; загальне піднесення рівня життя і добробуту населення[14, с. 78-79].

Література

1. Уманець Т. В. Поняття суті управлінської категорії "регіон" та її типи в умовах трансформації структури господарства України / Т. В. Уманець // Статистика України. - 2004. - № 4. - С. 83-90.

2. Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України: Навчальний посібник /: / Клиновий Д.В., Пепа Т.В., за наук. ред. Л.Г. Чернюк - К.: Центр навчальної літератури. 2006. - 728 с.

3. Коваль Я.В. Регіональна економіка: Навчальний посібник / Коваль Я.В., Антоненко І.Я. - К.: ВД "Професіонал", 2005. - 272 с.

4. Сторонянська І.З. Інституціалізація районування економічного простору України... / Сторонянська І.З., Максимчук М.В. - [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_44/.../P20_doc.pdf.

5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. - К.: НІСД, 2007. - 820 с.

6. Фащевський М.І. Розвиток наукових досліджень з питань теорії і методології розміщення продуктивних сил та економіки регіонів // Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр.: У 2 ч. / РВПС України НАН України / М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк. - К.: РВПС України НАН України, 2008. - Ч. 1. - 308 с. - С.4-12.

7. Теорії розміщення продуктивних сил і регіональної економіки / Дорогунцов С.І., Олійник Я.Б., Степаненко А.В. - К.: "Стафер - 2", 2001. - 144 с.

8. Регіональна економіка: Навчальний посібник / Олійник Я. Б., Запотоцький С.П., Кононенко О.Ю., та ін.; за ред. Я. Б. Олійника. - К.: КНТ, Видавець Фурса С.Я., 2007. - 444 с.

9. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник / Є.П. Качан, ТЄ. Цирик, Д.В. Ткач та ін.; за ред. Є.П. Качана. - К.: Видавничий Дім "Юридична книга", 2005. - 704 с.

10. Царенко О.В. Науково-методологічні основи проектування регіональних промислових комплексів та конструювання оптимальної структури ... - [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=146

11. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці / Академія наук України; РВПС України / В.А. Поповкін. - К.: Наукова думка, 1993. - 221 с.

12. Лишиленко В.І. Регіональна економіка: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Лишиленко. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 384 с.

13. Закон України "Про Генеральну схему планування території України" від 7 лютого 2002 року № 3059-111. - [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua./cgi-bin/laws/main.cgi...

14. Регіональна економіка: навчальний посібник / Манів З.О., Луцький І.М., Манів С.З. - Львів: "Магнолія 2006", 2009. - 638с.

УДК 33:364.442.6(477)

Козій Т.В.,
старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

У статті розкривається вплив соціальної політики та її вплив на рівень доходів населення. Важливим питанням сучасної соціальної політики, а особливо політики доходів, є регулювання бідності.

Ключові слова: *межа бідності, рівень бідності, глибина бідності, старіння населення, прожитковий мінімум, моделі соціального обслуговування.*

В статье раскрывается влияние социальной политики и ее влияние на уровень доходов населения. Важным вопросом современной социальной политики, а особенно политики доходов, есть регуляция бедности.

Ключевые слова: *предел бедности, уровень бедности, глубина бедности, старения населения, прожиточный минимум, модели социального обслуживания.*

In the article influence of social policy and its influencing opens up on the level of profits of population. By the important question of modern social policy, and especially politicians of profits, there is adjusting of poverty.

Keywords: *limit of poverty, level of poverty, depth of poverty, senescence of population, living wage, models of social service.*

Актуальність теми. В умовах фінансової та політичної кризи, недолугим реформуванням в системі пенсійного забезпечення гостро постала проблема соціального захисту населення, що супроводжується стрімким розшаруванням суспільства за матеріальним та соціальним статусами, безробіття, росту бідності. Однією з функцій держави є недопущення зростання соціальної напруги з приводу майнової нерівності, передбачення й фінансування негативних проявів ринку для громадян (безробіття, втрата працездатності), створення ефективної системи соціального захисту в Україні.

Все це неможливе без створення системи правових, економічних, організаційних та інших заходів державних і не-

 © Козій Т.В., 2011

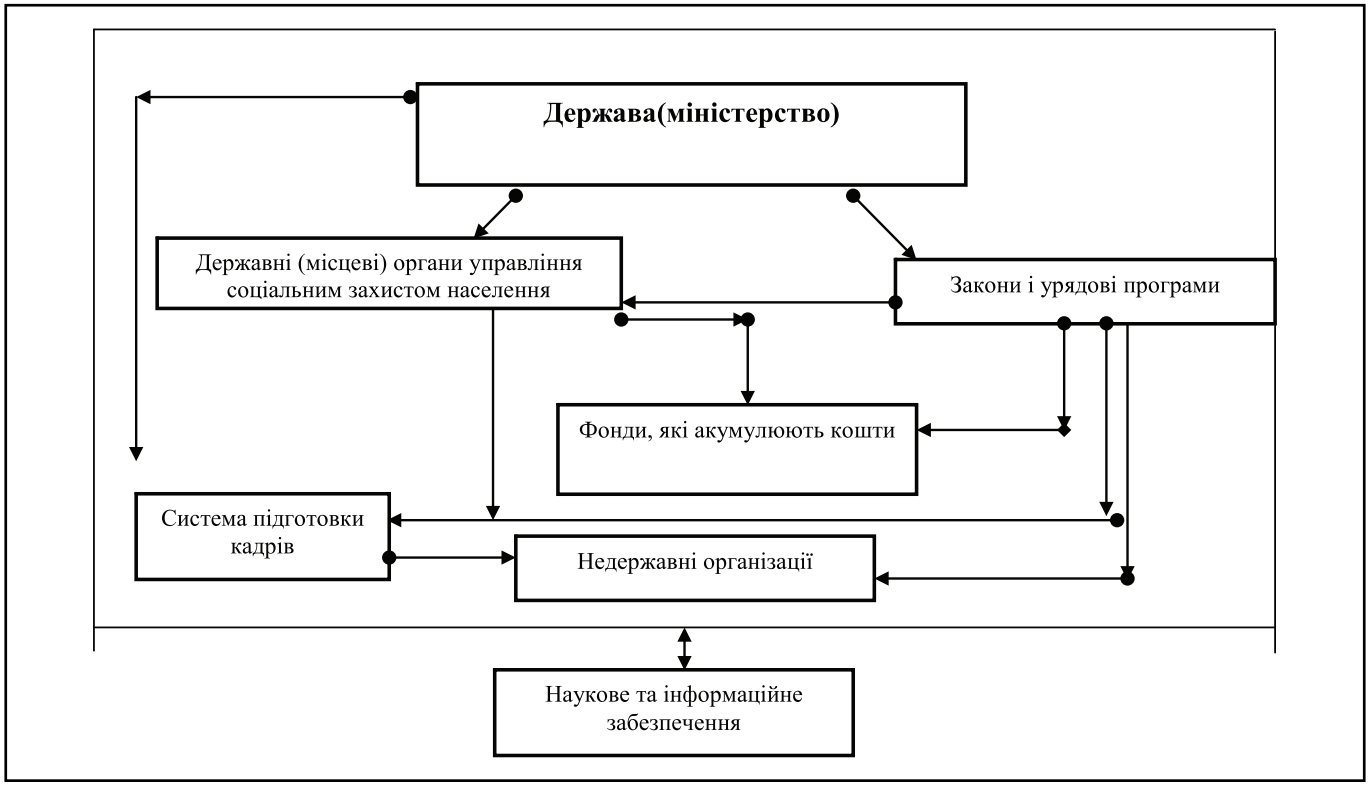
державних установ та організацій, що впливатимуть та сприятимуть підтриманню соціальної стабільності в суспільстві, створенню умов для зростання добробуту населення, забезпечення належного рівня та якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з питань розробки соціальної політики та соціального захисту населення присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні вчені та фахівці, зокрема В.А.Скуратівський, М.О. Солдатенко, Н.П. Борецька, М.Ф. Головатий, М.Б. Панасик, Т.В. Симигіна, О.М. Палій, Д.П. Богиня, І.Ф. Гнибиденко, О.А. Грішнова, Н.В. Дудіна, С.П. Калініна, Т.М. Кір'ян, А.М. Колот, Ю.М. Краснов, І.Д. Крижко, та багато інших.

Мета статті. Висвітлення впливу соціальної політики та системи соціального захисту населення в соціальній сфері та сучасних процесів, що протікають в Україні.

Виклад основного матеріалу. На основі законів та інших нормативних актів формуються державні органи управління соціальним захистом, регламентуються їх відносини з недержавними організаціями і населенням. Законодавство й інші нормативні акти зумовлюють формування фондів, що акумулюють кошти, призначені на соціальний захист, і порядок їх використання, а також підготовку кадрів соціальних працівників (як державних, так і недержавних установ). Інституціональну структуру системи соціального захисту в Україні наведено на рисунку.

У державних програмних документах передбачені механізми зі зміцнення позицій середнього класу, частку якого потрібно довести до 45-50% від загальної кількості населення. При цьому передбачається скорочення кількості громадян з доходами, нижчими за прожитковий мінімум. Становлення та розвиток середнього класу передбачає перехід до нової моделі споживання, тобто таких стандартів, які забезпечують гідний рівень життя, стимулюють розвиток внутрішнього ринку, трудової та підприємницької активності населення. Регулювання доходів населення пов'язане з пенсійним забезпеченням. Держава проводить пенсійну реформуз ціллю співвідношення мінімального розміру пенсій до прожиткового мінімуму та здійснює управління їх максимальних розмірів.



Інституціональна структура системи соціального захисту в Україні

У системі соціального захисту соціальна робота є ланкою, що поєднує адміністративно-правову систему соціального захисту з тими, для кого вона призначена, - населенням. Носієм функції поєднання є соціальний працівник, основне завдання якого - зробити доступними наявні соціальні служби для їх клієнтів. Основна функція соціального працівника полягає в допомозі людям поводитися адекватно до складного, спеціалізованого, технологічно орієнтованого суспільства, частиною якого є найближче оточення - сім'я, трудовий колектив, сусіди. Крім того, він повинен також надавати ефективні гуманітарні послуги індивідам, сім'ям, групам, громадам і суспільству з метою поліпшення якості життя та функціонування соціуму.

Важливим питанням сучасної соціальної політики, а особливо політики доходів, є регулювання бідності через інституціальну структуру. Бідність визначається двома факторами: часткою населення з доходами меншими від вартості мінімального споживчого кошика та відхиленням величини прожиткового мінімуму відносно середнього рівня достатку. Оцінка бідності в різних країнах здійснюється по-своєму. За найбільш узагальненими даними бідною вважається особа, яка витрачає в день менше 2 дол. США.

В Україні оцінка бідності здійснюється відповідно до Методики комплексної оцінки бідності, якою передбачається розрахунок системи показників, які безпосередньо характеризують становище бідного населення. Комплексна оцінка бідності проводиться з використанням таких показників:

- межі бідності; рівня бідності;

- сукупного дефіциту доходів бідного населення;
- середнього дефіциту доходів бідного населення;
- -глибини бідності.

Межа бідності - рівень доходу (витрат), нижче від якого є неможливим задоволення основних потреб. Держава повинна брати під опіку сім'ї, де рівень фактичного доходу (витрат) на 10-20 % перевищує межу бідності, оскільки вони в будь-який час можуть потрапити до групи бідних.

Рівень бідності - частка сімей, у яких рівень споживання (доходів) на особу є нижчим від визначеної межі бідності. Сукупний дефіцит доходу бідного населення - це сума коштів, яких не вистачає бідному населенню країни в цілому до визначеної межі бідності.

Середній дефіцит доходу бідного населення - це сума коштів, яких у середньому не вистачає одній бідній особі до визначеної межі бідності.

Глибина бідності - відносний показник, який характеризує рівень дефіциту коштів до встановленої величини.

Методикою передбачаються показники розшарування серед бідного населення:

- межа крайньої бідності;
- рівень крайньої форми бідності;
- питома вага вкрай бідних серед бідного населення;
- коефіцієнт диференціації бідних.

Крайня форма бідності - бідність, яка порівняно зі стандартами асоціюється з межею виживання.

Межа крайньої форми бідності - вартісний поріг доходу (витрат), нижче якого є неможливим задоволення основних потреб людини, її критерієм є 60 % рівня сукупних доходів (витрат).

Рівень крайньої форми бідності - це питома вага населення, що має доходи, нижчі за межу крайньої форми бідності, в загальній чисельності населення країни.

Питома вага вкрай бідних (нужденних) серед бідного населення вказує на частку нужденних у кількості бідного населення.

Коефіцієнт диференціації бідності - показник, який визначає ступінь розшарування серед бідного населення відносно межі бідності. Він розраховується як відношення різниці між крайніми децильними значеннями доходів (витрат) серед бідного населення до величини бідності.

Державне регулювання зводиться до захисту виявлених груп населення і гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму шляхом надання адресної матеріальної допомоги, підвищення пенсійного забезпечення, утримання дитячих будинків, інтернатів, будинків для інвалідів і людей похилого віку, допомоги з безробіття, житлових субсидій, пільг тощо.

У народному господарстві України відбуваються глибокі соціально-економічні зміни, суть яких полягає в збільшенні розшарування населення та ростом бідності. Світова економічна наука сформулювала низку ознак, які визначають режим вільного ринку. Це, насамперед, необмежена кількість учасників конкуренції, вільний доступ на ринок та вихід з нього. Кожна особа в умовах ринкового господарювання має право займатися будь-яким видом підприємництва, організовувати його на свій розсуд і припиняти діяльність за власним бажанням. Власник грошових доходів має право вибору та придбання тих товарів і послуг, які йому потрібні.

Сучасні системи соціального захисту охоплюють весь життєвий цикл людини, передбачаючи заходи захисту її добробуту від народження до смерті. Поряд із соціальним страхуванням і соціальною допомогою таким заходом є сімейна політика: захист прав дитини, матеріальна підтримка сімей з дітьми, рання імунізація, сприяння освіті, соціальна робота в неблагополучних сім'ях і соціальне обслуговування дітей-інвалідів. Активна політика на ринку праці сприяє ефективній зайнятості працездатного населення. Так звана гендерна політика спрямована на усунення дискримінації за ознакою статі, забезпечення реальної рівноправності жінок.

Соціальний захист інвалідів передбачає не лише їх матеріальне забезпечення і медичне обслуговування, а й доступ до робочих місць, закладів культури, освіти нарівні із здоровими людьми. Соціальне обслуговування людей похилого віку охоплює осіб, які його потребують, за місцем проживання та у спеціалізованих установах. Цілеспрямована боротьба з бідністю засобами соціальної допомоги та активізацією зусиль населення й дедалі ширшим охопленням соціальним страхуванням у сучасних умовах також є одним з основоположних елементів системи соціального захисту. Здійснення заходів в усіх перелічених напрямках є соціальною роботою і потребує фахово підготовлених кадрів - соціальних працівників.

Для повоєнних десятиріч становлення сучасної системи соціального захисту в розвинених країнах світу, які ще називають державами загального добробуту, були характерні швидке економічне зростання, висока зайнятість населення, лібералізація зовнішньої торгівлі, сприятливі валютні курси тощо. Це було результатом поєднання сприятливих умов: повоєнна перебудова економіки, накопичення інвестицій у зв'язку з важливими технологічними інноваціями, незадоволений споживчий попит, зважена політика зайнятості за підтримки відповідної монетарної та фіскальної політики. Із середини 70-х років, коли почався економічний спад, країни світу дедалі більшою мірою відчувають брак ресурсів і часто бюджетний дефіцит. Економічний спад підсилює фінансовий тиск, що його зазнають системи соціального захисту. Криза фінансового забезпечення змусила істотно обмежити збільшення видатків на соціальні програми. Проте навіть за умови подолання фінансових труднощів у держав загального добробуту неминуче виникнуть інші проблеми, які поглиблюватимуться і потребуватимуть змін у ключових напрямках соціального захисту.

До зазначених проблем соціального захисту належать:

- демографічні (старіння населення, збільшення тривалості життя);
- економічні (безробіття);
- соціальні (бідність у найбагатших країнах).

З одного боку, збільшення середньої тривалості життя розглядається як позитивний факт. Однак засмучує те, що

збільшується частка літніх людей у загальній чисельності населення. Це, у свою чергу, призводить до ерозії економічної основи розподільчих пенсійних систем і "конфлікту поколінь" - між працюючим і непрацюючим населенням. Нині пенсійні витрати в більшості країн світу становлять найвагомішу частку витрат на соціальний захист. Демографічні прогнози свідчать про поглиблення процесу старіння в майбутньому. У країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) частка людей віком 65 років збільшилась з 13,9% у 2000 р. до 22,2% у 2040 р., а частка витрат на пенсійне забезпечення у ВВП - відповідно з 11,4 до 20,2% (за всіх інших рівних умов).

Одна з найболючіших проблем країн ОЕСР - високий рівень безробіття, який має високу економічну та соціальну ціну. Крім збільшення соціальних видатків на утримання безробітних та їхніх сімей безробіття зумовлює соціальну напруженість, негативно впливає на кваліфікацію й подальші життєві перспективи безробітних. Внаслідок економічного спаду у 80 - на початку 90-х років подвійний тиск зростаючої потреби в соціальному захисті й бюджетного дефіциту призвів у більшості країн до режиму суворо обмежених бюджетів соціальних програм. Ця дуже важлива для багатьох країн дилема має сприяти переосмисленню цілей і фінансуванню державної політики взагалі й соціальної політики зокрема.

Основоположні цілі соціального захисту не змінюються - поліпшення добробуту індивідів і суспільства загалом. Так само як збільшення соціальних витрат не завжди є гарантією кращого життя для кожного, обмеження витрат не повинно означати зниження рівня соціальних гарантій. У таких умовах необхідно шукати нові шляхи подолання кризових явищ, ураховуючи нові економічні та соціально-демографічні умови.

Під тиском демографічних змін основні дебати про пенсійне забезпечення в наступні десятиріччя розгорнулися навколо питання про необхідність збільшити надходження коштів до пенсійних фондів, щоб задовольнити подальші фінансові потреби та зобов'язання. Отже, країни стоять перед важливим політичним вибором - від подовження пенсійного віку і збільшення зайнятості літніх людей, підвищення страхових тарифів та інших податків до створення багаторівневих пенсійних систем. Державне пенсійне страхування поступово має бути доповнене не лише професійними та іншими програмами пенсійного забезпечення за місцем роботи, а й державними та приватними накопичувальними пенсійними системами.

Стосовно безробіття необхідно виробили спільний підхід, згідно з яким стратегічним напрямком є перенесення центру ваги соціального захисту з виплати допомог на заходи з мобілізації резервів робочої сили. Ця мета має бути досягнута шляхом збільшення рівноправності в доступі до робочих місць і отриманні професійної підготовки, поліпшення якості робочої сили завдяки підвищенню кваліфікації та реінтеграції безробітних протягом тривалого періоду і менш конкурентоспроможних верств до ринку праці.

Основним фактором підвищення ефективності соціальних витрат вважається посилення профілактичної спрямованості всіх заходів соціальної політики - створення можливостей для самозахисту, самостійної підготовки до можливих соціальних ризиків. Ця мета досягається завдяки активній співпраці й наближенню думок різних гілок влади, політичних партій, громадських організацій на реформування системи соціального захисту.

Соціальну політику потрібно направити на зменшення ролі загальнодержавних заходів і підвищення ролі місцевих органів самоврядування, недержавних організацій та інститутів соціального партнерства. Усі соціальні програми повинні бути реалістичні і забезпечені фінансово, матеріально, організаційно й кадрово. Будь-які зміни спираються на відповідні наукові розробки, експертизи, моніторинг соціально-трудових процесів, насамперед бідності, на широке інформування населення та масштабну підготовку кадрів.

Становище людей похилого віку в Україні та за кордоном регулюється міжнародними договорами та іншими актами:

I. Декларація ООН із проблем старіння (прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 1991р., затверджена Резолюцією 47/5 від 16.10.92 р.) проголосила Принципи (основні стандарти) ООН щодо людей похилого віку, які рекомендовано включити у національні законодавства і забезпечити їх дотримання у стосунках з людьми похилого віку: 1) незалежність як сукупність певних умов (доступність продуктів харчування, води, житла,одягу та медичного обслуговування для людей похилого віку, яку гарантує рівень доходів останніх); 2) участь - передбачає активне залучення цієї вікової групи до суспільного (громадського) життя; 3) догляд, який можна гарантувати за умов: наявності догляду сім'ї та громади, до якої належить людина; доступності соціальних і правових послуг; забезпечення права і можливості користуватися послугами опікунських закладів, які гарантують захист і реабілітацію в гуманних і безпечних умовах; можливість користуватися основними правами і свободами людини (у тому числі, повага гідності, переконань, потреб і особистого життя, права щодо вирішення питанна про догляд і якість життя в будь-якому із закладів, що надають житло, лікування чи догляд); 4) реалізація внутрішнього потенціалу; 5) гідність як можливість провадити достойне і безпечне життя, позбавлене будь-якої експлуатації, фізичного чи психологічного примусу, дискримінації.

II. Міжнародний (Віденський) план дій із проблем старіння (прийнятий Всесвітньою асамблеєю з проблем старіння, підтриманий Генеральною Асамблеєю ООН в Резолюції 37/51 від 03.12.82 р.). Основна його мета - досягнення законодавчих гарантій економічного і соціального забезпечення людей похилого віку. Планом передбачено рекомендації до розв'язання найбільш важливих проблем людей похилого віку: здоров'я та харчування; захист прав споживачів похилого віку; забезпечення їх житлом і відповідними умовами; сім'я; соціальне забезпечення; гарантія доходів і зайнятість; освіта;

III. Європейська соціальна хартія - включає норми, які регулюють становище старих людей в суспільстві. Три категорії правил: 1-ша - стосуються всіх людей без винятку; 2-га - норми, що регулюють становище окремих категорій населення, до яких належать також особи похилоговіку; 3-тя - правила, що безпосередньо стосуються старих людей (ст.23 Хартії "…кожна особа похилого віку має право на соціальний захист. З цією метою старих людей повинні забезпечити адекватними ресурсами, які б дозволили їм провадити гідне життя і брати активну участь у публічному, соціальному, культурному житті").

IV. Міжнародна стратегія дій із проблем старіння Розроблена з метою гарантування найстарішій віковій групі населення в усьому світі можливостей безпечного і достойного проживання, та продовження активної рівноправної уча-

сті в житті суспільства. Основні теми, відображені в документі: безпека життя; повноправна, ефективна участь у соціальному, економічному, політичному житті держави; реалізація творчого потенціалу; гарантування дотримання економічних, соціальних і культурних, громадянських і політичних прав людей похилого віку, включно з ліквідацією вікової, гендерної та будь-якої іншої форм дискримінації; надання медичної допомоги і підтримки.

V. Загальна декларація прав людини та Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права.

Дотримання міжнародних норм щодо людей літнього віку в законодавстві України: Конституція України,.Положення "Про порядок організації надомного обслуговування одиноких пенсіонерів будинками-інтернатами", затверджене Міністерством соціального забеспечення УРСР від 17.10.1980 р. Тимчасове положення про надомне обслуговування одиноких пенсіонерів (1985).

Основними напрямками соціального захисту геронтологічної групи населення - соціальне забезпечення і соціальна допомога. Соціальне забезпечення людей похилого віку - система заходів, спрямованих на захист матеріального становища, надання грошової і матеріальної допомоги, зміцнення системи соціального обслуговування клієнтів (старих і немічних). Соціальне обслуговування включає сукупність соціальних послуг, які надають громадянам похилого віку або інвалідам вдома і у спеціалізованих державних закладах та структурах, що діють за підтримки органів місцевого самоврядування. Основні види соціальних послуг для клієнтів геронтологічної групи:; соціально-побутові, соціально-медичні, соціально-економічні, соціально-правові, морально-психологічна підтримка.

Соціальний захист населення цієї особливої соціально-вікової групи повинен здійснюватися у трьох напрямах: 1) профілактика - збереження добробуту літньої людини за допомогою зменшення чи усунення чинників ризику, з метою запобігання її наступного перевеведення в установи соціального обслуговування стаціонарного типу; 2) підтримка як необхідна старим людям форма допомоги (для збереження максимально можливого рівня самостійності); 3) представництво і захист інтересів старих людей, визнаних недієздатними (для надання їм необхідної допомоги).

Основні принципи діяльності у сфері соціального обслуговування людей похилого віку: надання державних гарантій; забезпечення рівних можливостей щодо отримання соціальних послуг і їхньої доступності; наступність усіх видів соціального обслуговування; орієнтування соціального обслуговування на індивідуальні потреби громадян; пріорітетність заходів із соціальної адаптації.

Моделі соціального обслуговування людей похилого віку:

- 1. Соціальне обслуговування вдома;
- 2.Напівстаціонарне обслуговування у відділеннях денного (нічного) перебування закладів соціального обслуговування;
- 3.Стаціонарне соціальне обслуговування в будинках-інтернатах, пансіонатах;
- 4. Соціально-консультативна допомога;
- 5. Надання житлової площі в спеціалізованих будинках для старих, як одиноких (самотніх) людей, так і подружніх пар;
- 6. Невідкладна (негайна) соціальна допомога;
- 7. Адресований соціальний захист;
- 8. Центри соціального обслуговування та реабілітації інвалідів і старих;
- 9.Кімнати медико-соціальної допомоги за місцем проживання тощо.

Держава забезпечує право на отримання гарантованих законодавством встановлених розмірів пенсій, допомоги, певних видів натурального забезпечення, а також послуг і пільг (у відповідності до закону про соціальні послуги). Питання додаткового підвищення рівня забезпечення та розширення можливостей обслуговування вирішують на місцях, виходячи з перспектив і умов регіону. Тому такі форми організації соціальної роботи як соціальне обслуговування вдома, напівстаціонарне обслуговування у відділеннях денного (нічного) перебування, стаціонарне соціальне обслуговування в стаціонарних закладах соціального обслуговування (будинках-інтернатах, пансіонатах тощо), термінове соціальне обслуговування для наданння невідкладної допомоги одноразового характеру чи соціально-консультативна допомога (спрямована на адаптацію громадян похилого віку, розвиток їхньої орієнтації на власні сили), - можуть мати більше чи менше застосування в різних обласних, районних центрах чи ж інших населених пунктах України.

Соціальний захист людей похилого віку в Україні забезпечується мережею закладів: Міністерство праці та соціальної політики; Пенсійний фонд; управління, комісії, комітети соціального захисту населення місцевих Рад і держадміністрацій; територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів і самотніх непрацездатних громадян та відділення соціальної допомоги вдома; установи, заклади і підприємства сфери управління Міністерства праці та соціальної політики, які здійснюють соціальний захист людей похилого Віку, інвалідів, ветеранів війни і праці (будинки-інтернати, санаторії та пансіонати, підприємства Українського протезного концерну "Укрпротез", науково-дослідні інститути, які вивчають проблеми старіння, служби медико-трудової експертизи, різноманітні недержавні фонди, товариства, організації).

3. Засоби формування соціальної політики щодо ключових напрямів соціальної роботи з людьми літнього і похилого віку: селекція - пошук і відбір найважливіших елементів життєдіяльності літньої людини, які були втрачені нею з віком, тобто погодження між індивідуальними потребами людини і реальністю, що дозволить відчувати задоволення і контролювати своє повсякденне життя; оптимізація - виявлення (при сприянні кваліфікованих соціальних працівників) людьми похилого віку нових резервів і можливостей для оптимізування свого життя; компенсація - створення додаткових джерел заміщення вікових обмежень в адаптації з використанням нових сучасних мнемонічних технік і технологій, які покращують пам'ять, компенсують втрати слуху тощо.

Література

1.Архангельський Ю. Бідність в Україні. Причини і способи подолання / Ю. Архангельський, Ж. Архангельська // Вісче. - 2001. - № 11. - С. 46-56.

2.Архангельський Ю. Дієві чинники зменшення бідності в Україні / Ю. Архангельський, Ю. Мотиченко // Україна: аспекти праці. - 2005. - № 1. - С.35-40

3.Комар Н. В. До питання реалізації Стратегії подолання бідності в Україні / Н. В. Комар // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: зб. тез доповідей Четвертої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. Ч.1 / за наук. ред. Г. Л. Монастирського. - Тернопіль: Екон. думка, 2007. - С. 76-78.

4.Комар Н. В. Критерії визначення бідності: світова та вітчизняна практика / Н. В. Комар, В. В. Мельник // Наука молода. - 2005. - № 3. - С. 30-34.

5.Лібанова Е. М. Економічна оцінка бідності в Україні / Е. М. Лібанова // Україна: формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. Світовий Банк. Дослідження економік країн світу. Т. 2. - 2004. - Жовтень - С. 50-84.

УДК 336.717.71:338

Кучеренко С.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри облыку, аудиту та контролінгу, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ТОВАРНИХ ДЕРИВАТИВІВ

У статті досліджено економічну суть, види та призначення товарних деривативів та особливості функціонування їх ринку.

Ключові слова: *товарний ринок, біржа, біржові інструменти, деривативи форварди, ф'ючерси, опціони, свопи.*

В статье исследовано экономическую сущность, виды и назначение товарных деривативов и особенности функционирования их рынка.

Ключевые слова: *товарный рынок, биржа, биржевые инструменты, деривативы форварды, фьючерсы, опционы, свопы.*

This article explores the economic substance, species and destination of commodity derivatives and features of the functioning of the market.

Key words: *commodity market, exchange, exchange-traded instruments, derivatives are forwards, futures, options, swaps.*

Актуальність проблеми. Становлення і розвиток організованого товарного ринку в нашій країні вимагає впровадження і застосування нових прогресивних видів біржових інструментів - товарних деривативів, які б змогли захистити власного товаровиробника від дії негативних факторів економічної системи та забезпечити прозоре і паритетне ціноутворення, трансферт товарних і фінансових потоків, прогнозування прибутковості, а також дозволили б досягнути успішного функціонування всіх суб'єктів ринку.

Особливості української економіки до нині не сприяли створенню належних умов для становлення і розвитку повноцінної біржової індустрії, яка б дозволила успішно використовувати товарні деривативи усіма видами економічних суб'єктів товарного ринку.

Ступінь дослідження проблеми. Розвиток цього сегменту має знайти своє відображення в макроекономічній стратегії країни та відігравати важливу роль у формуванні національної економіки. В Україні значний внесок у дослідження проблем, що пов'язані з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені: В.П. Горьовий, В.О. Гниляк, Б.П. Дмитрук, О.В. Лактіонов, Г.Б. Машлій, Л.О. Примостка, П.Т. Саблук, В.К. Савченко, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька, Г.О. Шевченко, О.М. Шпичак.

Висвітлення біржової проблематики з торгівлі товарними деривативами нині знайшло своє відображення в досить великій кількості праць як вчених-економістів, так і практиків біржового товарного ринку. Однак це не свідчить про те, що всі учасники вітчизняного організованого ринку досить повно розуміють економічну сутність, значимість та потенціал використання товарних деривативів у своїй діяльності.

Метою статті є визначенні сутності та особливостей функціонування організованого ринку товарних деривативів.

Виклад основного матеріалу. Світова історія економічного розвитку ринків деривативів свідчить про те, що поява перших аналогів деривативів, а саме форвардів, припадає на XVI ст., коли в європейських країнах були введені перші контракти на майбутню поставку цибулин тюльпанів (to-arrive contracts), а в Азії - винайдені тікети на рис (rice tickets). Специфіка використання вищевказаних інструментів передбачала купівлю товару і його постачання в майбутньому на строк від 3 до 12 місяців [1].

Попередниками сучасних товарно-сировинних бірж є сільськогосподарські торгові ярмарки, що проходили в Європі в XVII ст. Для полегшення торгівлі на них була встановлена система стандартів якості і кількості товарів. У Сполучених Штатах Америки оформлені подібним чином ринки почали виникати наприкінці першого десятиліття XVIII ст. Продукція здійснювалася готівкою, а постачання здійснювалося негайно. З того часу ринки з негайною доставкою продукції стали іменувати готівковими - cash market, чи spot market. Однією з провідних американських, а згодом і міжнародних бірж стала організована в 1848 р. 83 комерсантами Чиказька палата з торгівлі (CBOT). Саме тут уперше відкрили торгівлю ф'ючерсами.

Спочатку ф'ючерсні ринки створювалися для збуту сільськогосподарської продукції. Потім з'явилися ф'ючерси на метали - контракт на срібло (1933 р.), свинець (1952 р.), платину (1956 р.) і палладій (1968 р.), трохи пізніше - на золото (1974 р.).

У 1982 р. в Америці були введені опціони на ф'ючерсні контракти на цукор, а в 1984 р. - на бавовну. Пізніше поширилися опціони на інші сировинні ф'ючерсні контракти. Кожен опціон на ф'ючерсний контракт, як і сам ф'ючерсний контракт на той чи інший інструмент, мають свою специфіку, що визначає час і правила торгівлі ними, а також

© **Кучеренко С.Ю., 2011**

кількість, терміни постачання чи продажу, одиниці виміру вартості й іншу інформацію, що найбільш точно характеризує приватні моменти угоди чи торгівлі з відповідним інструментом [2, с.11].

Деривативи, що зародились як механізм хеджування ризиків виробників товарів сільськогосподарського призначення, пережили серйозну трансформацію, перетворившись до кінця ХХ ст. у високоризиковий інструмент одержання спекулятивного прибутку.

З грудня 2005 р. по грудень 2008 р. обсяг угод за деривативами виріс удвічі. На сьогоднішній день практично нормою стала ситуація, коли номінальна величина деривативних позицій у багато разів перевищує обсяг світового ринку реального активу. З роками змінилася і структура ринку. У загальному обсязі укладених контрактів найбільш питому вагу (66%) займають деривативи на процентні ставки. В останні роки також спостерігався різкий підйом торгів з деривативами на дефолтні СВОПи. Усе більше вводяться екзотичні деривативи. Особливо це стосується позабіржових СВОПів, які в останні роки стали об'єктом біржової торгівлі. Так, на Бразильській біржі деривативів організована торгівля процентними, валютними і змішаними СВОПами, а на Нью-Йоркській біржі перебувають в обігу СВОПи на енергоносії.

Водночас, сам термін "деривати" з'явився не так давно. Можна із впевненістю констатувати, що цей широко відомий нині термін близько тридцяти років тому не мав практичного застосування. Біржові угоди, які нині належать до цього поняття, вперше почали функціонувати як інструменти "страхового" або "ризикового управління" кілька століть тому, тоді як термін "деривати" фактично було введено у використання у середині 80-х років минулого століття [1, с. 20-27].

Для того, щоб з'ясувати цінність значення деривативу, звернемось до світових довідкових джерел. Як свідчить аналіз, у більшості випадків термін "деривати" має наступне трактування, а саме: "деривативи - фінансові інструменти, ціна яких прямо залежить від вартості одного чи декількох активів, якими можуть бути як цінні папери, індекси, боргові інструменти, товари, так і інші деривативні інструменти. Деривативи передбачають торгівлю правами чи зобов'язаннями на визначені активи, але не передбачають прямий трансферт власності" [3, с.75].

Звертаючи увагу на вітчизняну наукову та регулятивну біржову практику, необхідно зазначити, що лібералізація і консолідація біржових процесів на світовому ринку деривативів, спрямована на інтеграцію регіональних ринків у єдиний економічний простір, сприяла поширенню застосування у наукових працях та на законодавчому рівні терміну "деривати" як кальки з англійської мови слова "Derivative" [4, с.65]. Водночас необхідно зробити акцент на існуючі законодавчо встановлені положення у даному відношенні. Вперше визначення деривативу зустрічається у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств", в якому "деривати - це стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому. Стандартна (типова) форма деривативів та порядок їх випуску та обігу встановлюються законодавством". Деривати розрахунковий - деривати, який може бути виконаний шляхом проведення відповідних грошових розрахунків між його контрагентами. Розрахунки здійснюються на підставі поточних ринкових цін на базовий актив такого деривативу на момент виконання зобов'язань за деривативом. Деривати з поставкою - деривати, що виконується шляхом поставки товару, який є його базовим активом [5].

Так, за першою ознакою товарні деривативи включають в себе форвардні угоди, ф'ючерси, опціони, свопи.

Форвардний контракт - це договір між двома учасниками про купівлю-продаж обумовленої кількості конкретного виду базових активів за фіксованою ціною на визначену дату в майбутньому. Укладення форвардного контракту означає, що одна зі сторін (продавець) бере на себе зобов'язання здійснити поставку певної кількості базових активів на дату, яка обумовлена в контракті, але віддалена значним проміжком часу від дати укладення контракту, а інша сторона (покупець) зобов'язується прийняти поставку за обумовленою в угоді ціною.

Ф'ючерсна операція - це господарська операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає придбання (продаж) ф'ючерсної угоди, тобто зобов'язання придбати (продати) продукцію сезонного виробництва, цінні папери або валютні цінності у домовлений час у майбутньому, за ціною, встановленою у момент домовленості про угоду. При цьому покупець (продавець) ф'ючерсної угоди може відмовитись від її виконання тільки за згодою іншої сторони. Розрахунки за ф'ючерсною операцією здійснюються в момент фактичної реалізації продукції сезонного виробництва, цінних паперів і валютних операцій. Премія за укладення ф'ючерсної угоди сплачується під час такого укладення.

На думку Гниляка В.О.: "Ф'ючерс - це контракт, за яким інвестор, що уклав його, бере на себе зобов'язання після закінчення певного терміну продати своєму контрагентові (або купити в нього) певну кількість товару або фінансових інструментів за домовленою ціною" [6, с.555]. Подібної думки Бланк І.А.: "Ф'ючерс - це угода, за якою одна сторона зобов'язується продати, а інша - купити цінні папери певного виду, у певній кількості, за певною ціною і в певний термін у майбутньому" [7, с.7].

В економічній енциклопедії зазначено: "Ф'ючерс - цінний папір, щодо постачання певної кількості цінностей протягом певного періоду за ціною, встановленою на момент укладання угоди" [8, с.105].

Що ж до визначення ф'ючерсного контракту, то за Бланком І.А.: "Ф'ючерсний контракт - це угода між двома сторонами про майбутнє постачання предмета угоди" [7, с.245], а Кравченко Ю.А. зазначає, що "Ф'ючерсний контракт - це стандартний біржовий договір купівлі-продажу біржового активу у майбутньому за домовленою ціною" [9, с.65]. Рут Ф.Р. підкреслила, що "Ф'ючерс - безумовне взаємне зобов'язання двох партнерів, опосередковане біржею" [10, с.455].

Ці визначення дають змогу дати докладнішу характеристику ф'ючерсів, підкресливши такі ознаки, як торговельний характер угоди, її обов'язковість, договірну форму, біржове опосередкування, конкретизацію предмета угоди, часовий характер, цілі й результати.

Ф'ючерсна угода - це типова торговельна угода: є предмет торгівлі, є суб'єкти (сторони) угоди, є умови її здійснення, що визначають спосіб передачі власності або права власності від одного суб'єкта до іншого. Проте фактична операція з купівлі-продажу ф'ючерса дещо різниться від звичайних торговельних угод.

Ф'ючерсні контракти підлягають обов'язковому виконанню. Узгоджену під час укладення контракту ціну активів не можна змінити (це той самий випадок, коли кажуть, що "купецьке слово дорожче за гроші"). Покупець ф'ючерса, так

само як і його продавець, має право відмовитись від його виконання, але тільки з дозволу іншої сторони. Ф'ючерсний контракт передбачає обов'язковий розрахунок після закінчення його терміну, і якщо цю вимогу не виконує одна зі сторін, тоді інша сторона набуває права на відшкодування (компенсацію).

Особливістю ф'ючерсного контракту є його уніфікованість. Він стандартизований за всіма своїми реквізитами: за вартістю фінансового активу, що лежить в його основі, за кількістю поставок цього активу, за терміном і місцем поставки, передбаченими штрафними санкціями, способом розв'язання суперечок, коли такі виникнуть, та ін. Ф'ючерсний контракт має ту відміну, що він не тільки грунтується на певних цінних паперах (акціях, облігаціях та ін.), а й сам є певним видом цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку нарівні з іншими цінними паперами. Ф'ючерсний контракт можна продати і купити (звичайно із зобов'язанням дотримання його умов). Коли говорять про продаж (купівлю) ф'ючерса, це означає, що продається (купується) ф'ючерсний контракт [11, с.128].

Ф'ючерси обертаються, як правило, на біржовому ринку. Біржа бере настільки активну участь в обігу ф'ючерсів, що в певному сенсі її можна вважати не тільки посередником, а й учасником цього обороту. Річ не лише в тім, що біржа стежить за виконанням стандартного контракту. Вона бере на себе функцію покупця для всіх продавців ф'ючерсів і продавця для всіх покупців. Для здійснення цих операцій біржа має страховий фонд. Кожний продавець і кожний покупець ф'ючерсного контракту, дякуючи послугам біржі, має можливість ліквідувати свої контрактні зобов'язання через укладення протилежної угоди. Активна участь біржі в купівлі-продажу ф'ючерсів приводить до того, що ф'ючерсний контракт фактично перетворюється на два контракти: контракт між продавцем і біржею та контракт між покупцем і біржею.

Річ у тім, що історично предметом ф'ючерсної угоди були (певною мірою залишаються і сьогодні) матеріальні цінності, а самі угоди здійснювалися (і частково здійснюються) на товарних біржах. Поступово предметом такої угоди стали цінні папери, а посередником - фондова біржа. Характерною рисою нинішнього ф'ючерсного контракту є те, що в ньому вартості товарів остаточно відокремились від реальних товарів, тобто його можна продавати незалежно від того, існують насправді вказані в ньому цінності, чи не існують, має продавець належні активи під час укладання контракту, чи ні. Головне, щоб контракт було оформлено як угоду щодо передачі права власності і визначено в ньому певний вартісний показник, наприклад індекс цін, відсоткову ставку, валютний курс і т.п. Легкий безтоварний характер ф'ючерсів зумовив можливість багаторазового їх перепродажу, особливо на валютних біржах. Популярність ф'ючерсів підтверджує їхню адекватність сучасному ринковому господарству [12, с.300].

Термін "ф'ючерс" походить від англійського "future" (майбутнє). Цим підкреслюється часовий характер ф'ючерсної угоди. Не буде великою помилкою назвати цю ознаку ф'ючерса основною. Коли б не було розриву в часі між укладенням угоди та її виконанням, то не було б і самої ф'ючерсної угоди. Була б лише звичайна торговельна угода, яка передбачала б негайну поставку активу (товару, векселя, валюти і т.п.) і належала б до класу касових (спотових) ринкових угод. Якщо коротко охарактеризувати клас угод, до яких належать ф'ючерсні контракти, то це передовсім угоди про майбутню купівлю. Ф'ючерсний контракт, за правилами, має обмежений термін виконання - не більше трьох місяців, але цього досить, щоб відбулися істотні зміни цін на активи, закладені у ф'ючерсному контракті, і щоб на цій підставі кожний з учасників контракту зумів би "випробувати долю" у небезпечній, але звабливій біржовій грі.

Ф'ючерсна торгівля ведеться не заради просування товарів від виробника до споживача. З реальним товаром цей вид торгівлі має нині лише непрямий зв'язок. Рушійні мотиви учасників ф'ючерсної угоди інші: прагнення зменшити втрати у разі різких коливань цін, зменшити розмір страхових фондів, знизити витрати обороту, прискорити повернення у грошовій формі вкладеного капіталу і, звичайно, зіграти на різниці цін, отримавши прибуток. Позичальники прагнуть убезпечити себе від зростання відсотка і зробити ціну одержуваних короткотермінових позичок стабільною, а кредитори намагаються застрахуватися від непередбаченого зниження відсотка з позичок, які вони надають. Саме тому позичальники укладають ф'ючерсні контракти на продаж, а кредитори - на купівлю фінансових інструментів. Ф'ючерси привабливі й тим, що їхня купівля або продаж дають змогу отримати дохід з порівняно невеликих інвестицій, оскільки інвестор оплачує не всю вартість активу, а тільки гарантійний внесок [9, с.100].

На принципах і механізмі отримання доходів з ф'ючерсів варто спинитися докладніше.

Форвардний контракт - це договір між двома учасниками про купівлю-продаж обумовленої кількості конкретного виду базових активів за фіксованою ціною на визначену дату в майбутньому [13, с.245].

Укладення форвардного контракту означає, що одна зі сторін (продавець) бере на себе зобов'язання здійснити поставку певної кількості базових активів на дату, яка обумовлена в контракті, але віддалена значним проміжком часу від дати укладення контракту, а інша сторона (покупець) зобов'язується прийняти поставку за обумовленою в угоді ціною.

Дата, коли сторони підписують форвардний контракт, називається датою угоди. Дата, на яку учасники домовляються про здійснення операції купівлі-продажу, що і є предметом договору, називається датою платежу або розрахунків. Період від дати угоди до дати платежу називають форвардним. Угоди можуть укладатися на будь-які суми та терміни за бажанням і потребами сторін, але ефективними форвардні операції стають починаючи з 5 млн дол. США. На міжнародних форвардних ринках типові суми контрактів містяться в діапазоні від 1 до 100 млн дол. США. Отже, всі параметри форвардного контракту: дати угоди та платежу, суми, вид базового активу та ціна - визначаються індивідуально за згодою сторін без будь-яких обмежень і відповідають конкретним потребам учасників ринку.

Процедура попереднього визначення та фіксації ціни дозволяє хеджувати ризики за допомогою форвардних контрактів. Визначивши наперед ціну інструменту, який буде проданий у майбутньому, і продавець і покупець стають незалежними від ризику зміни ринкової ціни протягом форвардного періоду. Форвардна угода не дає змоги продавцеві дістати переваги від підвищення ціни, а покупцеві - від зниження ціни протягом форвардного періоду. Це іноді спонукає учасників угоди до ухиляння від виконання зобов'язань за форвардним контрактом, оскільки стає можливим вигідніше провести операцію купівлі-продажу. Отже, виникає ризик невиконання зобов'язань, який є досить значним за форвардними угодами.

Форвардні контракти належать до твердих строкових угод, тобто є обов'язковими до виконання обома учасника-

ми. Обов'язковість виконання є основною умовою існування і дієздатності форвардних угод, без якої вони втрачають свій сенс і не можуть використовуватись як інструмент хеджування ризику.

Історично форвардні контракти виникли близько чотирьохсот років тому, здебільшого як угоди про продаж майбутнього урожаю. Протягом останніх десятиріч набули розвитку форвардні контракти, предметом яких є фінансові інструменти. Фінансовий форвардний ринок - позабіржовий. Біржова торгівля неможлива насамперед через індивідуальні умови укладення контрактів, з цієї самої причини відсутній і вторинний ринок для таких угод. Формально учасниками форвардного ринку можуть бути які завгодно суб'єкти господарської діяльності. На практиці сторони обережно підходять до вибору партнера з метою зниження ризику зриву поставки. Здебільшого контракти укладаються між компаніями, що мають надійну репутацію, банками, пенсійними фондами та страховими організаціями. Для укладення деяких видів форвардних контрактів існують обмеження. Наприклад, для укладення форвардної угоди за кредитом необхідно мати відкриту кредитну лінію саме в цій кредитній установі [14, с.142].

Найактивнішими учасниками форвардного ринку є банки, які використовують форвардні контракти для хеджування власного ризику зміни цін на фінансові інструменти, а також пропонують їх як послугу своїм клієнтам. Маючи ширші фінансові можливості щодо залучення та розміщення коштів порівняно з іншими учасниками ринку, банки можуть уникнути реальних втрат за форвардними угодами навіть тоді, коли ринкові ціни складаються не на їх користь. Уклавши два форвардні контракти за протилежними операціями (один - з купівлі, інший - з продажу) одного й того самого виду активів в однаковій кількості, банк має змогу втрати за однією операцією компенсувати доходами за протилежною. Іноді банк відіграє роль посередника, який відшукує сторони з протилежними інтересами і допомагає оформити угоду.

Відсутність організованої торгівлі форвардними контрактами, а отже низька конкуренція на цьому ринку дають змогу банкам диктувати свої умови при укладанні форвардної угоди з клієнтом.

Крім того, успіх у форвардному контракті значною мірою залежить від уміння передбачити майбутню ціну базового активу, який покладено в основу угоди. Банки мають переваги щодо прогнозування тенденцій цінових змін, оскільки володіють значним обсягом інформації і мають у розпорядженні висококваліфікованих спеціалістів-аналітиків. Тому банки активно пропонують форвардні контракти своїм клієнтам, створюючи позабіржовий форвардний ринок. З розвитком та вдосконаленням різноманітних сегментів фінансового ринку клієнти дедалі частіше віддають перевагу більш гнучким і зручним методам хеджування ризиків.

Форвардні контракти можуть укладатися на реальну або умовну суму. У першому разі сторони домовляються про реальну операцію купівлі-продажу. У другому - виплачується лише цінова різниця, що виникла внаслідок розбіжності контрактної та ринкової цін базового активу, а реального обміну валютами, грошовими коштами, цінними паперами не відбувається.

Форвардні контракти мають певні переваги перед іншими фінансовими інструментами. По-перше, індивідуальний характер укладення контракту дозволяє досить точно хеджувати ризик визначенням суми угоди і термінів, які відповідають потребам сторін. По-друге, за форвардними угодами не стягується додаткова платня (комісійні). Для банку перевагою є те, що форвардні операції мають позабіржовий характер, і завдяки цьому він може диктувати свої умови угоди, зокрема встановлювати ціну базового активу.

Головним недоліком форвардних угод є відсутність можливості маневрувати. Умова обов'язкового виконання не дозволяє достроково розірвати угоду або змінити її умови, а відсутність вторинного форвардного ринку не дає змоги перепродати контракт. Як наслідок, форвардні контракти мають низьку ліквідність, а ризик невиконання зобов'язань за ними досить високий. Останнім часом учасники форвардних операцій шукають вихід із такого становища. Наприклад, умовами контракту передбачається, що він може бути розірваний за згодою обох сторін або з ініціативи однієї сторони з виплатою грошової компенсації.

Форвардні контракти не можна схарактеризувати як загальнодоступні похідні фінансові інструменти, оскільки на форвардному ринку існують істотні обмеження, такі як наявність кредитної лінії, високий рейтинг, постійні фінансові зв'язки з банком і т. ін. Ці умови значно звужують кількість учасників форвардних ринків. Для клієнтів недоліком форвардних угод є також неможливість широкого вибору банку-партнера і, як наслідок, необхідність приймати ті умови, які диктує банк [15, с.161].

Однією з проблем, що постають у зв'язку з форвардними контрактами, є складність у пошуках партнерів, які мають намір зайняти протилежні позиції. Загалом з огляду на перелічені проблеми та недоліки форвардний ринок не є досить активним і популярним.

Ринок опціонів, або угод з преміями є одним із найзначніших та найцікавіших явищ на світових фінансових ринках з моменту появи на них ф'ючерсних контрактів у їх сучасному вигляді. Діапазон застосування опціонів величезний, угодами з ними можуть займатися будь-які учасники біржової та позабіржової діяльності: біржові маклери, спекулянти, арбітражери, хеджери. Операції з опціонами передбачають величезні можливості, однак мають значний елемент ризику та складності. Той, хто не зрозумів усіх можливостей та небезпек опціонів, неодмінно матиме втрати і, навпаки, той, хто опанував цю складну науку, заробить на них великі гроші. Опціони з ф'ючерсними контрактами ще більше відрізняються від сновного ринку реальних товарів, на який орієнтується ф'ючерсний.

Хоча ф'ючерсні угоди з реальним товаром точно реагують на ринок реального товару і форвардні прогнози цих ринків, проте вони мають свою динаміку та існують самі собою. Опціони ж, якщо їх розглядати у ціновій динаміці, ще складніше співвідносяться з основним інструментом, ніж ф'ючерси з реальним товаром.

Термін опціон (option) у сьогоднішню економічну практику впроваджено через законодавчі акти України і нормативні документи Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку. Термін опціон є звичайною калькою англійського терміну "option", що перекладається як вибір.

Опціон - це право купити або продати визначену цінність (товар, цінний папір, ф'ючерсний контракт) на особливих умовах, в обмін на сплату винагороди - премії (premium). В економічній літературі вживається кілька визначень

опціонного контракту. Наведемо два із них:

1) опціон - це право, але не зобов'язання, купити (у випадку опціону на купівлю) або продати (у випадку опціону на продаж) обумовлений в опціоні об'єкт за встановленою ціною у визначений термін або протягом цього терміну в обмін на сплату премії;

2) опціон - це форвардний або ф'ючерсний контракт, який одна із сторін може перервати до вказаного терміну за власною ініціативою. Стороною, що має такий привілей, є покупець опціону [16, с.39].

Об'єктом опціону може бути реальний товар - сировина, цінні папери, валюта та ф'ючерсні контракти на вказані активи. За технологією виконання розрізняють три види опціонів:

- опціон з правом купити (option call);
- опціон з правом продати (option put);
- подвійний опціон (double option; put and call option).

Своп-контракт (від англ. swap - обмін) - це угода між контрагентами про обмін (один або кілька) певної кількості базових інструментів на визначених умовах у майбутньому. Як і більшість інших фінансових деривативів, своп-контракти частіше за все укладаються в розрахунку на умовну суму, що передбачає лише обмін різницями в цінах базових інструментів, а не самими інструментами. Як правило, за умовами угоди проводиться серія зустрічних платежів протягом періоду дії або один обмін у момент відкриття контракту з умовою проведення зворотної операції на час закінчення свопу. Умовні суми, які обмінюються в свопі, можуть бути однаковими або змінюватися.

Своп-контракти як вид похідних фінансових інструментів застосовуються на міжнародних ринках з початку 80-х років. Основною особливістю свопів є взаємовигідність, коли завдяки проведенню операцій обміну обидві сторони досягають тієї мети, яку вони перед собою поставили. Угоди своп укладаються годі, коли потенційні учасники мають намір скористатися такими можливостями іншої сторони, яких самі вони не мають. Отже, від своп-контракту переваги отримують обидва учасники, жодний з яких не програє - і не виграє, завдяки чому вдається знизити вартість операції своп. Своп-контракти - порівняно недорогі інструменти хеджування ризиків і за здійснення операції зацікавлена сторона сплачує комісійну винагороду в розмірі близько 1% від суми угоди.

При цьому форварди, свопи та ф'ючерси передбачають реальну поставку товару, тоді як опціони використовуються як умовні угоди, що передбачають право в обмін на премію виконання або невиконання для однієї із сторін угоди. Товарні деривативи можуть обертатись як на біржовому ринку (форварди, свопи, фючерси, опціони), так і на позабіржовому ринку (форварди, свопи, опціони). У сучасній світовій практиці використання товарних деривативів носить різноманітний характер. Адже деривативи використовуються і в якості інструментів ризик-менеджменту (хеджування), і з метою здійснення спекуляцій, інвестицій та арбітражних операцій. Як ми вже зазначали раніше, базовим активом, що виступає предметом торгівлі товарного деривативу, може бути різноманітна сировинна продукція, товарні індекси групи сільськогосподарських чи інших видів товарів, а також простіші форми деривативів або комбінації з них. За механізмом виконання нами пропонується розглядати товарні деривативи як комерційні трансакції, що передбачають здійснення по них операцій з реальним базовим активом, або товарні деривативи як фінансові інструменти (у випадку, коли базовим активом є товарний індекс, декілька простіших деривативів чи даний дериватив використовується як фінансовий інструмент) [17, с.135].

Аналіз економічної сутності товарних деривативів вимагає з'ясування об'єктивної обумовленості використання даних інструментів учасниками товарних ринків та визначення їх міри впливу на ринку. Виявити це можливо, завдяки визначенню функціонального призначення біржового ринку товарних деривативів, що забезпечується через виконання ним соціально-економічних функцій. Зокрема, функціональне призначення товарних деривативів забезпечується через виконання ними таких основних організаційно-економічних функцій, як: трансферт цінових ризиків; прозорість ціноутворення; перерозподіл товарних і фінансових потоків у часі і просторі; прогнозування майбутньої цінової кон'юнктури на товарних ринках; доступність кредитних ресурсів; контроль і відшкодування витрат на зберігання. Допоміжні функції товарних деривативів - це організація біржових торгів; забезпечення клірингу та біржового арбітражу; біржова інженерія нових інструментів і технологій; науково-просвітницька діяльність професійних та непрофесійних учасників біржової торгівлі. А це в результаті призводить до виконання таких загальноекономічних функцій: підвищення конкурентоспроможності учасників біржової торгівлі та їх клієнтів; стабілізації товарних і фінансових ринків [7, с. 310]..

Отже, впровадження біржової торгівлі товарними деривативами у нашій країні стає доцільним, враховуючи те, що вони покликані, завдяки багатофункціональному призначенню, створити передумови для більш ефективного функціонування економічної системи.

З огляду на те, що сутність відповідної категорії найбільш детально виражається через її економічну доцільність, звернемо увагу на основні необхідні організаційні складові для успішного функціонування біржового ринку деривативів. Так, основними структурними елементами біржового ринку товарних деривативів є:

- організатор біржових торгів (біржа чи біржові електронні майданчики);
- клірингова палата;
- біржові ліцензовані склади;
- інститут посередницьких структур (брокерські контори);
- інформаційно-правове поле [18, с. 33].

Стан функціонування і розвитку усіх вищезазначених сегментів організаційної структури біржового ринку товарних деривативів прямо відображає як ступінь розвинутості біржової інфраструктури, так і рівень ліквідності біржової торгівлі у країні, а також визначає поточний кон'юнктурний стан і перспективи розвитку біржової торгівлі товарними деривативами та її відповідність існуючим потребам суб'єктів ринку.

Висновок. Таким чином, основною передумовою успішного застосування товарних деривативів на вітчизняному організованому ринку є усвідомлення учасниками економічних відносин ролі й призначення деривативів, а також доціль-

ності їх застосування у господарській діяльності, яка вказує на те, що нині товарні деривативи є інструментами універсального використання. Крім того, нинішній стан біржової інфраструктури в нашій країні для забезпечення ефективних умов використання товарних деривативів потребує колосальних зусиль у напряму розробки і впровадження повноцінного законодавчого, нормативного та інформаційного забезпечення даного сегменту ринку в Україні на найближчу перспективу. Важливим при цьому залишається врахування зарубіжної практики країн із ринковою економікою.

Література

1.Едвардес Уоррен. Ключові фінансові інструменти / Пер. з англ. - К.: Всеувито; Наукова думка, 2003. - 255 с.

2.Маршалл Дж. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Маршалл Дж. Ф., Бансал В. К., пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1998. - 784 с.

3.Сохацька О.М. Біржова справа: Підручник. / Сохацька О.М. - Т.: Карт-бланш, 2003. - 602 с.

4.Glossary of CFTC [Електронне джерело] Режим доступу: // www.cftc.gov/jpa/glossary/opaglossary_d.htm

5.Закон України "Про внесення змін та доповнень до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" // ВВР. - 1997. - № 27. - С. 181.

6.Гниляк В.О. Товарні деривативи - економічна сутність і функціональне призначення / Гниляк В.О. [Електронне джерело] Режим доступу: // agrarna-birga.gov.ua/

7.Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. / Бланк И.А. - М.: "Ника-центр", 2006. - 448с.

8.Економічна енциклопедія: У 3-х тт. Т.1 /Редкол.: В. Мочерний (відп. ред.)та ін. -К.: Видавничий центр "Академія", 2000. -С.773-774.

9.Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг: Курс лекций./ Кравченко Ю.Я. - К.: ВИРА-Р, 2002. -368с.

10. Рут Ф.Р. Міжнародна торгівля та інвестиції. / Рут Ф.Р., Філіпенко А., пер. з англ. - К.: Основи, 1998. - 743с.

11. Сохацька О.М. Біржова справа. / Сохацька О.М. - Тернопіль: Карт-бланш, К.: Кондор, 2008. - 632 с.

12. Гниляк В.О. Строкові угоди в удосконаленні біржового товарного ринку / Гниляк В.О. // Науковий вісник Національного аграрного університету. - К.: НАУ, 2004. - Вип. 76. - С. 299-302.

13. Геворгян С. Перспективи створення в Україні клірингової установи щодо операцій із ф'ючерсами та опціонами / Геворгян С. //Вісник НБУ. - №6. - 2000. - С.44-46.

14. Горбач Л.М. Ринок фінансових послуг. / Горбач Л.М., Каун О.Б.- К.: Кондор, 2009. - 440с.

15. Гниляк В.О. Методологічні аспекти формування поняття деривативу / Гниляк В.О. // Агроінком - 2006. - № 1 - С. 72-74.

16. Коннолли К.Б. Покупка и продажа волатильности./ Коннолли К. Б. - М.: ИК Аналитика, 2006. -264с.

17. Сохацька О. М. Опціони - фінансові інновації міжнародних ринків. / Сохацька О. М. //Збірн. Наукових праць Вісник Національного університету Львівська політехніка. - Львів. - 2001. - №417. - С.360-366.

18. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. / Буренин А.Н. - М.: Федеративная Книготорговая Компания, 1998. - 352 с.

УДК 336.717.71:338

Леваєва Л.Ю.,
викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БІРЖОВОГО РИНКУ ТОВАРНИХ ДЕРИВАТИВІВ

У статті досліджено сучасний стан біржового ринку товарних деривативів.

Ключові слова: *біржовий ринок, біржова торгівля, ф'ючерсна біржа, біржова угода, товарні деривативи, товар.*

В статье рассматривается современное состояние биржевого рынка товарных деривативов.

Ключевые слова: *биржевой рынок, биржевая торговля, фьючерсная биржа, биржевое соглашение, товарные деривативы, товар*

The paper assessed the current state of commodity derivatives exchange market.

Keywords: *stock market, stock trading, futures exchange, exchange agreements, commodity derivatives, commodity.*

Світовий ринок товарних деривативів порівняно з біржовим ринком фінансових деривативів різниться незначними зростаннями обсягів торгівлі у кількісному еквіваленті, проте характеризується відносною стабільністю протягом останніх років, що обумовлено стабільністю виробництва і споживання на міжнародних товарних ринках. Тому інструменти, які використовуються на світових товарних біржах характеризуються національними особливостями формування товарних ринків і забезпечують ефективне хеджування цінових ризиків як у рамках національних економік, так і в світовому масштабі.

Розвиток товарних деривативів на ринку є предметом вивчення як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Так безперечний внесок у вивчення біржового ринку товарних деривативів здійснили такі вчені-економісти: В. Гниляк, С. Дональд, О. Дегтярьова, Дж. Халл, А. Єлдер, А. Маршал, С. Семенов, Є. Шаповалов, О. Шаров, Б. Шилов,.та ін.

Метою статті є аналіз стану світового біржового ринку товарних деривативів.

В даний час в світі налічується приблизно 200 товарних та фінансових бірж, на яких торгується близько 70 видів товарів - в основному сільськогосподарська сировина, нафта і нафтопродукти, дорогоцінні і кольорові метали та деякі інші види промислової сировини. Через товарні біржі проходить від 5 до 20% світової торгівлі відповідними біржовими товарами [1, с.58].

Сучасний біржовий ринок складається з двох взаємозалежних секторів - ринку реального товару і ф'ючерсної бір-

 © Леваєва Л.Ю., 2011

жі. Якщо в першому секторі угоди укладаються шляхом підписання контракту на конкретні партії біржового товару, то у другому - на повністю уніфіковані контракти товару стандартної кількості. При цьому якщо в першому випадку вирішується переважно завдання збуту або придбання конкретного сорту товару з певним терміном поставки і на відповідних умовах, то в другому відбувається виявлення і встановлення рівня цін, а також страхування від ризиків несприятливої зміни цін. У даний час домінуюче положення в практиці світової біржової торгівлі займають ф'ючерсні біржі. Фактично інфраструктура світового ф'ючерсного ринку являє собою сукупність всіх існуючих товарних бірж (за винятком бірж реального товару, що збереглися в деяких країнах, що розвиваються).

Середньорічний обсяг ф'ючерсних угод з товарами перевищує 5 трлн дол. Крім того, на ф'ючерсних біржах активно ведеться торгівля валютою, іпотекою та іншими фінансовими інструментами.

Незважаючи на розвиток товарних ринків у країнах, що розвиваються, основні товарні біржі сконцентровані у провідних фінансових центрах у зв'язку з наявністю у них розвинутої банківської інфраструктури та достатніх вільних капіталів, які шукають прибуткового застосування. Найбільші біржі зосереджені у Азії, США та Європі. Нескінченна конкуренція між ними призводить до консолідації і створення біржових альянсів, що відповідно вплинуло на переміщення біржової торгівлі в східну частину півкулі (рис. 1.) [2, с.128].

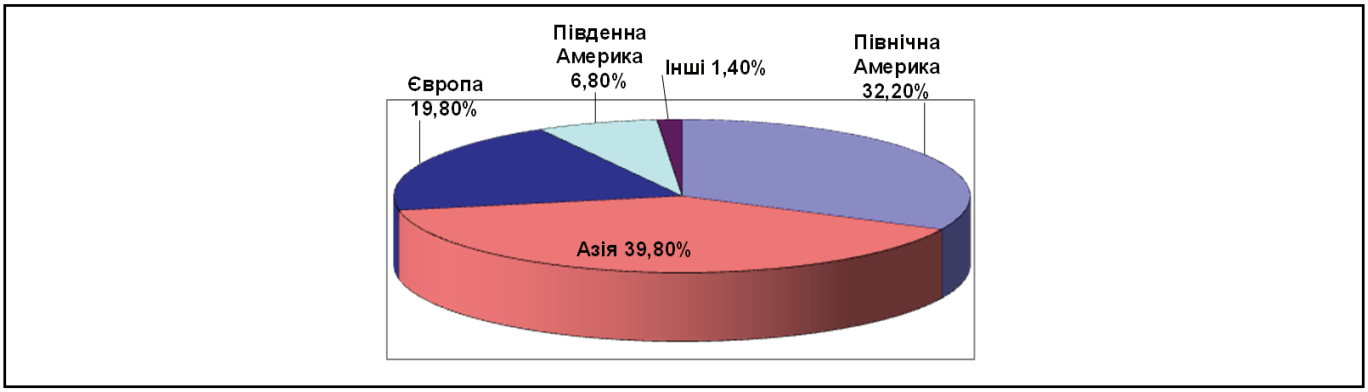


Рисунок 1. Розміщення обсягів біржової торгівлі по частинах світу у 2010 р.

На товарних біржах в останні 10 років спостерігається наступна тенденція: у загальному обсязі ф'ючерсних контрактів частка США знижується і складає менше половини світового обороту, однак у торгівлі опціонними контрактами біржі США домінують - їх частка в загальному обсязі опціонів в середньому вище 80%. За останні 3 роки_обороти по ф'ючерсах і опціонах на товарних біржах США зросли на 12,8% [3]. Проте, на кінець 2010 року ф'ючерсні біржі Азійського регіону все активніше конкурують з біржами США, що підтверджується зростанням кількості опціонних і ф'ючерсних контрактів на 42,8 %. Обсяги даних контрактів у Європі зросли на 15,1%. Бурхливо розвивається ринок і в країнах Латинської Америки, про що свідчить збільшення обсягів фючерсів і опціонів на 49,6%.

Варто зауважити, що найбільший в світі оператор біржового ринку - CME Group Inc., який був утворений в результаті злиття Чиказької торгівельної біржі (Chicago Board of Trade) та Чиказької товарної біржі (Chicago Mercantile Exchange) з метою координації роботи найбільших товарних бірж США і 17 березня 2008 р. компанія CME Group оголосила про придбання NYMEX Holdings Inc., материнської компанії Нью-Йоркської товарної біржі, яке було офіційно завершено 22 серпня 2008 року [1, с.60]. У 2008 р. CME Group за обсягами торгівлі займала 1 місце в світі, в 2009 р. була потіснена Корейською біржею та європейською біржею EUREX на 3 місце, а в 2010 р. вийшла на 2 місце завдяки проведеним злиттям та домінуванню фінансових інструментів та електронізації біржових торгів на цих біржах [4].

Нью-Йоркська товарна біржа (NYMEX - New York Mercantile Exchange) була створена у 1872 році з метою організації товарного ринку Нью-Йорка і стандартизації умов контрактів. До 1882 року вона мала назву Butter, Cheese and Egg Exchange ("Біржа масла, сира і яєць"). Вже протягом більш ніж 135 років біржа здійснює діяльність, спрямовану забезпечення цілісності та цінової прозорості ринку. Нью-Йоркська товарна біржа займає провідне місце у світі по торгівлі ф'ючерсами нафти та продуктів її переробки. Нафтовий контракт розміром 1000 барелей, котирується у доларах за барель. Базовою маркою нафти є світла легка техаська нафта. Опціони сирої нафти були додані до комплексу енергетичних контрактів у листопаді 1986 року. У першій половині 1988 року опціони сирої нафти за обсягом угод уступали тільки облігаціям Казначейства США серед опціонів по ф'ючерсних контрактах. Окрім нафти та нафтопродуктів, на біржі проводяться торговельні та клірингові операції з широким спектром товарів, серед яких - бензин, мазут, природний газ, електроенергія, пропан, вугілля, уран, екологічні товари, програмне забезпечення, золото, срібло, мідь, алюміній, платина і паладій. Також ведеться торгівля різними типами опціонів на зазначені продукти, ф'ючерсними контрактами, а також опціонами європейського та азіатського стилів. Торги проводяться через електронну торгову систему CME Globex, NYMEX ClearPort, а також традиційним методом публічного торгу.

Таким чином, на сьогоднішній день CME Group Inc., до якої входять Чиказька товарна біржа, Чиказька комерційна біржа та Нью-Йоркська товарна біржа, є найбільшою у світі біржовою структурою.

NYSE Euronext (NYX) - найбільший у світі оператор фінансових ринків та провайдер іноваційних технологій. На біржах компанії в Європі та США торгуються акції, ф`ючерси, опціони, продукти з фіксованою дохідністю та продукти валютного ринку. З приблизно 8,000 розміщених продуктів (не включаючи European Structured Products), ринки акцій NYSE Euronext - New York Stock Exchange, NYSE Euronext, NYSE Amex, NYSE Alternext та NYSE Arca - становлять одну третину світової торгівлі акціями, що демонструє найбільшу ліквідність серед всіх світових торгових майданчиків. NYSE Euronext також оперує NYSE Liffe, одним з провідних бізнесів європейських деривативів і другим в світі бізне-

сом торгівлі деривативами за вартістю торгів. Компанія надає завершену комерційну технологію, зручність доступу та ринкові інформаційні продукти і послуги завдяки NYSE Technologies. NYSE Euronext включена до індексу S&P 500, і є єдиним біржевим оператором, включеним до індексів S&P 100 та Fortune 500.

Слід приділити особливу увагу біржам Азійського регіону, які в 2010-2011 рр. порівняно з 2009 р. здійснили так званий "прорив". До провідних азійських бірж належать Шанхайська ф'ючерсна біржа та Національна фондова біржа Індії, а також Китайська товарна біржа Чанчжоу.

Таблиця 1. Рейтинг найбільших товарних і фінансових бірж світу за обсягами торгівлі, млн. контрактів.

№ з/п	Біржа	Рік			2010 у % до 2008
		2008	2009	2010	
1	Корейська біржа	2 865,5	3 102,9	3 748,9	30,8
2	Чиказька біржа CME Group (вкл. CBOT і Nymex)	3 277,6	2 589,5	3 080,5	-6,0
3	Європейська біржа EUREX (вкл. ISE)	3 172,7	2 647,4	2 642,1	-16,7
4	Біржа NYSE-EURONEXT	1 675,8	1 729,9	2 154,7	28,6
5	Національна фондова біржа Індії	601,6	918,5	1 615,8	168,6
6	Бразильська торгова ф'ючерсна біржа	741,9	920,4	1 422,1	91,7
7	Чиказька біржа опціонів (вкл. CFE)	1 194,5	1 135,9	1 123,5	-5,9
8	Американська біржа NASDAQ OMG Group	722,1	815,5	1 099,4	52,2
9	Мульти-товарна біржа Індії (вкл. MCX-SX)	103,0	385,4	1 081,8	950,3
10	Російська фондова біржа РТС	238,2	474,4	623,9	161,9
11	Шанхайська ф'ючерсна біржа	140,3	434,8	621,9	343,3
12	Товарна біржа Чанчжоу	222,6	227,1	495,9	122,8

Джерело: Офіційний веб-сайт торгової асоціації Futures Industry Association

Дані табл. 1 свідчать про те, що у списку найбільших 10 бірж світу 50 % займають біржі Північної та Південної Америки. При цьому переважно 90 % цих бірж належать до біржового фінансового сектору. Дана особливість пояснюється швидкими темпами зростання біржової торгівлі фінансовими інструментами, починаючи з 70-х років минулого століття, а також домінуванням світового спекулятивного капіталу на біржовому фінансовому ринку, який є більш гнучким і доступним для проведення спекулятивних операцій [3].

Розглянемо аналіз біржової торгівлі товарними ф'ючерсами та опціонами. (табл. 2.) Аналізуючи діяльність світового біржового ринку слід відмітити, що зберігається тенденція до зростання об'ємів торгівлі. Так, порівняно з 2009 р. об'єми торгівлі на світових біржах зросли на 26,1% і в 2010 р. склали 22,3 млрд. угод. Зниження темпів зростання кількості укладених угод в останні роки викликано світовою кризою на кредитних ринках і мало значний вплив на скорочення обсягів торгів на американських та європейських біржових ринках у 2008-2009 роках, проте, на кінець 2010 - початок 2011 року спостерігається тенденція зростання кількості угод завдяки процесам укрупнення та поглинання бірж.

Таблиця 2. Обсяг за видами угод укладених на світовому біржовому ринку, млн. контрактів

Види угод	Рік			2010 у % до 2008
	2008	2009	2010	
Ф'ючерси	8 317,7	8 188,0	11 182,5	34,4
Опціони	9 361,1	9 556,6	11 112,7	18,7
Всього	17 678,8	17 744,6	22 295,2	26,1

Джерело: Офіційний веб-сайт торгової асоціації Futures Industry Association

Розглянемо торгівлю товарами на ф'ючерсних біржах розвинутих країн, роблячи основний акцент на товарних біржах у традиційному сенсі - що торгують сільськогосподарською сировиною, металами та енергоносіями. Нижче наведена товарна структура ф'ючерсних контрактів та опціонів, торгівля якими здійснюється на 78 найбільших біржах світу, які входять до Future Industry Association (табл. 3) [3].

Таблиця 3. Обсяг ф'ючерсних контрактів та опціонів за групами товарів, млн. угод

Біржовий сектор	Рік			2010 рік у % до 2008
	2008	2009	2010	
Сільськогосподарська продукція	894,6	927,7	1 305,4	45,9
Енергоресурси	581,0	657,0	723,6	24,5
Кольорові метали	198,7	462,8	643,6	96,8
Дорогоцінні метали	157,4	152,5	175,0	11,2
Інші види	44,9	114,5	137,7	206,7
Всього	1 876,6	2 314,5	2985,3	59,1

Джерело: Офіційний веб-сайт торгової асоціації Futures Industry Association

Проаналізувавши дані таблиці можна зробити наступні висновки: за кількістю таких контрактів перше місце займає торгівля сільськогосподарською продукцією, склавши за 2010 рік близько 1 305,4 млн.контактів, На другому місці знаходяться ф'ючерси і опціони на енергоносії, проте, варто зауважити, що попит на кольорові метали, які займають 3 місце, зріс майже в два рази - на 96,8% в порівнянні з 2008 роком і на 39,1% у порівнянні з 2009 роком, на відміну від енергоресурсів, попит на які зріс на 24,5%, що свідчить набільш інтенсивний попит на даний товар.

У структурі біржової торгівлі інструментами, які належать до групи "товарів" за кількістю укладених угод перше міс-

це відводиться сільськогосподарській продукції - 5,2 %, друге - енергоносіям - 3,2 % і останнє місце металам - 3,7% [3].

У загальній структурі світової біржової торгівлі в 2010 р. (рис. 2) переважає біржовий фінансовий ринок, частка якого складає 87 %, тоді як біржовий товарний ринок зменшує свою частку, зокрема на його долю приходиться лише 13 %. При цьому, частка фондових індексів складає - 32,4 %, цінних паперів - 29,4 %, процентні ставки - 14,8 %.

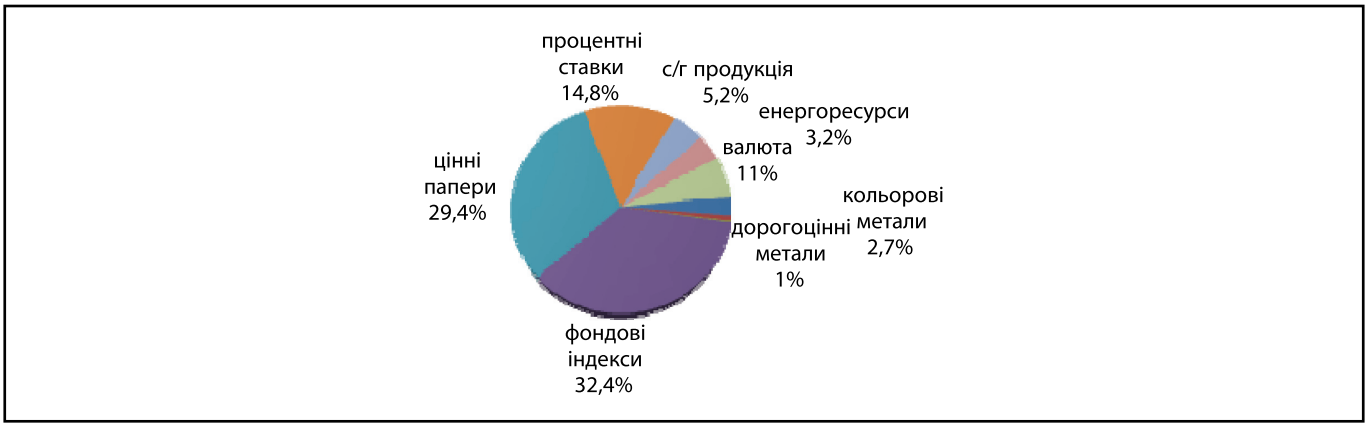


Рисунок 2. Структура світової біржової торгівлі у 2010 р.

Змінилася роль товарної біржі як фінансового інституту. Товарна біржа перетворилася з ринку товарів в ринок прав на товари. Універсалізація товарних бірж і диверсифікація торгованих інструментів призвела до значного зниження частки угод з реальними товарами як за кількістю, так і за обсягом в загальному обороті товарних бірж за рахунок збільшення частки угод з похідними фінансовими інструментами на ці товари. На найбільших товарних біржах в Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Гонконгу та ряді інших міст також укладаються угоди з реальним товаром. Їх частка в загальному товарообігу не перевищує 5% [5 с. 85].

Перехід від торгівлі реальним товаром на торгівлю похідними інструментами на цей товар змінив головну функцію біржі з організації збуту товарів на обслуговування самої торгівлі. В результаті розвитку ринку похідних фінансових інструментів скоротилася частка тих з них, в основі яких лежать товари, причиною чого стало введення похідних на фінансові активи.

Висновки. В Україні формується цілісний та інвестиційно привабливий ринок товарів, який у подальшому має інтегруватися до європейського і світового ринків. На ринку товарів сьогодні відсутні, щонайменше, два базоутворюючі ринкові елементи, які загалом і стримують його розвиток, - це, перш за все, механізм ринкового ціноутворення, основою якого є біржові ціни реального товару та ціни на майбутній період (ф'ючерсний контракт), і страхування (хеджування) фінансових ризиків, що базується на інструментах ринку деривативів і є найважливішим елементом сприяння інвестиційному клімату в Україні.

Література

1.Шаповалов Є. А. Перспективи входження фінансового ринку України в світову систему торгівлі деривативами / Є. А. Шаповалов //Вісник НБУ, 2001. -№4. -С.58.

2.Шаров О.М. Європейський фондовий ринок у період глобалізації. / О. М. Шаров // Журнал європейської економіки. -2002. - Т.1. - №1. - с.128.

3.Офіційний веб-сайт торгової асоціації Futures Industry Association [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.futuresindustry.org

4.Офіційний сайт фондової біржі ПФТС [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.pfts.com.

5.Б. Шилов Біржова історія. / Б. Шилов, С. Семенов. М.: СмартБук, 2009. - 240с.

УДК 330.1

Очеретна М.Ю.,
науковий співробітник НДФІ ДННУ "Академія фінансового управління"

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У статті досліджено підходи до трактування категорії "конкуренція", здійснено класифікацію цих підходів в контексті функцій та значення конкуренції в сучасній економічній теорії.

Ключові слова: *конкуренція, боротьба, суперництво, взаємодія, динамічний процес, стимулювання, економічні суб'єкти.*

В статье исследованы подходы к трактовке категории "конкуренция", осуществлена классификация этих подходов в контексте функций и значения конкуренции в современной экономической теории.

Ключевые слова: *конкуренция, борьба, соперничество, взаимодействие, динамический процесс, стимулирования, экономические субъекты.*

In this article approaches to the interpretation of the category of "competition" are explored, classification of these approaches in the context of the functions and importance of competition in modern economic theory is presented.

Keywords: *competition, struggle, rivalry, cooperation, dynamic process, stimulation, economic subjects.*

© Очеретна М.Ю., 2011

Постановка проблеми: Глобалізація світової економіки, швидко мінливі умови зовнішнього середовища, виникнення світових фінансово-економічних криз та інші фактори зумовлюють посилення змагальності і суперництва між діловими одиницями як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. На сучасному етапі конкурентна боротьба набуває глобального характеру. У неї вступають не лише окремі економічні суб'єкти, а країни в цілому. Кожна країна зацікавлена у підвищенні рівня конкурентоспроможності своєї економіки, оскільки це сприяє позитивним результатам розвитку, робить її більш привабливою для глобальних інвесторів, що в кінцевому рахунку забезпечує підвищення рівня життя населення.

Президент України поставив за мету входження України впродовж 10 років до двадцятки найбільш економічно розвинених країн світу. Для цього необхідно підвищити конкурентоспроможність України, поліпшивши її місце у рейтингу конкурентоспроможності не менше, ніж на 10 позицій, створити привабливий інвестиційний клімат, стимулювати інноваційний розвиток та розвиток вільної торгівлі з Європейським Союзом та країнами СНД [5, с. 26].

Це актуалізує потребу у поглибленому дослідженні конкуренції як економічного явища, її функцій та значення у сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі конкуренції приділяло увагу чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників. Фундаментальні основи теорії конкуренції були закладені А.Смітом наприкінці XVIII ст. Подальше дослідження "конкуренції", як економічної категорії, проводили такі корифеї економічної думки як Д. Рікардо, Дж. С. Міль, Дж. Кернс, А.Маршалл, Й. Шумпетер, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ф.Котлер, П. Хейне., Ф. Хайєк, Дж. Стінглер, М. Портер та інші. Серед сучасних науковців вивченню проблем конкуренції присвячені праці Т.Л. Азоєва, А.Ю. Юданова, Б. А. Райзберга, І. Спиридонова, Р. А. Фатхундінова, В. Базилевича, Б. Шлюсарчика та інших. Кожен вніс свій вклад у теорію конкуренції. Проте різноманітність і неоднозначність підходів до розуміння конкуренції, як економічної категорії, виклала потребу в аналізі та систематизації положень, наведених у дослідженнях даних та ряду інших авторів.

Мета статті. Узагальнити підходи до трактування категорії "конкуренція" вітчизняними та зарубіжними авторами, здійснити їх класифікацію та викласти власне бачення даної категорії у контексті її ролі у сучасній економічній системі.

Виклад основного матеріалу. У сучасній політичній та економічній мові категорія "конкуренція" має багатозначне трактування. У повсякденному спілкуванні це слово є синонімом будь-якого змагання, суперництва, конфлікту. Звичайно феномен конкуренції існував задовго до появи самого слова, і проявлявся у вигляді боротьби за виживання, яка властива усій живій природі.

Перші згадки про щось на кшталт ринкової конкуренції з'явились у праці грецького поета до-Арістотельського періоду Гесіода (VIII-VII ст. д.н.е.). У своїй праці "Труди і дні" Гесіод згадав грецьку богиню чвар та розбрату Ериду, і відкрив її хороший бік, боротьбу, корисну для людини. "Хороша" Ерида спонукає до праці навіть ледачого, оскільки він, помічаючи як багатіє його сусід, що багато працює і тримає господарство у порядку, і собі береться до справи. Гончар змагається з гончарем, тесляр з теслярем, жебрак заздрить жебракові, співак співакові [4, с. 52]. У коментарях до праці грецького поета автори її перекладу Д. Тенді та У. Ніл зазначили, що можна помітити схожість цієї думки з ідеєю "економічної конкуренції", враховуючи той факт, що гончар і тесляр належать до матеріального виробництва, жебраки конкурують за пожитки, а співаки за працевлаштування [8, с. 52].

Перший англійський словник "A Table Alphabetical" Роберта Коудрея (1604 р.) містив наступне визначення слова "конкурент" (англ. "competitor") "…той, хто хоче отримати ту ж річ чи посаду, що й інший" [7]. За минулі 4 століття значення цього слова практично не змінилось. Натомість перше тлумачення слова "конкуренція" (англ. "competition") надає словник Семюеля Джонсона "A dictionary of the English language" (1755 р.). Згідно з ним конкуренція це "спроба отримати чи зробити те, що намагається досягти у той самий час хтось інший" [9, с. 432].

Досліджуючи етимологію слова конкуренція, та його синонімів у інших мовах світу: англійського "competition", італійського "concorso", німецького "konkurrenz", французького "concurrence" та інших можна побачити, що усі вони походять з латинської мови.

Наприклад англійське слово "competition" походить від латинських "competo" разом домагатися, добиватися, прагнути та "competitio" угода, суперництво [3]. Натомість український, італійський, французький, німецький варіанти слова конкуренція походять від латинського "concurro" сходитися, стикатися, одночасно відбуватися, співпадати, а також з'єднуватись, змикатись. Це слово відображало процеси взаємодії і застосовувалось для позначення одночасного (узгодженого чи неузгодженого) виконання людьми яких-небудь дій.

Таким чином, ми бачимо, що два потенційно суперечливих принципи боротьба і співробітництво складені разом в одне слово. Справді суб'єкти конкуренції, фізичні особи, підприємства, організації, держави, конкуруючи, ведуть боротьбу один проти одного, проте мета, яку кожен з них хоче досягти, одна й та ж сама. Через це, власне і виникає конкуренція.

Формування загального поняття економічної конкуренції відбувалося у взаємозв'язку з теоретичними проблемами, що виникали у той чи інший історичний період часу.

Автором першої наукової теорії економічної конкуренції вважається А. Сміт. Свої фундаментальні положення про сутність конкуренції як економічного явища він виклав у праці "Багатство народів" [11] (1776 р.). Термін конкуренція А. Сміт вживає, коли мова йде про баланс попиту і пропозиції на товари, що потрапляють на ринок. За його ствердженням, якщо кількість будь-якого товару на ринку менша, у порівнянні з дійсним попитом на нього, всі, хто дійсно хоче придбати цей товар, будуть готові заплатити за нього більшу ціну і серед них виникне конкуренція, яка спричинить підняття загальної ринкової ціни вище над природною. Якщо ж кількість товарів більша за попит на них, вони не можуть бути продані повністю тим, хто готовий заплатити за них усю дійсну вартість, якась частина має бути продана для тих, хто готовий платити менше, а низька ціна, яку вони дають для цього знизить ціну на ринку в цілому. Ринкова ціна буде опускатися більш-менш нижче природної ціни, в залежності від величини цього надлишку збільшува-

тиметься чи зменшуватиметься конкуренція між продавцями. Видатний економіст вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норму прибутку, призводить до оптимального розподілу праці і капіталу. Таким чином, А. Сміт вважав конкуренцію "невидимою рукою" що керує ринком, маючи на увазі її автоматичний врівноважувальний механізм.

Сформовані А Смітом основні характеристики поняття конкуренції доповнювалися новими його визначеннями, що стало основою створення теорії конкуренції. Кожен причетний науковець намагався запропонувати власну концепцію цієї теорії та визначення категорії конкуренція. Ретроспектива поглядів на конкуренцію наведена у табл. 1.

Таблиця 1. Ретроспектива поглядів на конкуренцію

Рік	Автор	Визначення	Джерело
1776	А. Сміт	динамічний процес, механізм саморегулювання ринку; впорядковуючи сила, яка забезпечує ефективність економічних процесів, оскільки ресурси доводяться до найпродуктивніших постачальників	McNulty P.J. Economic Theory and the Meaning of Competition / P.J McNulty // Quarterly Journal of Economics. 1968. 82 (4). P. 639-656.
1847	К. Маркс	змагання заради прибутку; конкуренція серед представників пропозиції та конкуренція серед представників попиту становить необхідний елемент боротьби між покупцями і продавцями, результатом якої є мінова вартість	Маркс К. Нищета философии / К Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. Т. 4. 2 изд. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. 638 с.; с. 80, 161
1847	Ф. Енгельс	те, що спонукає розвиватися, щодня збільшувати свої капітали, щодня зменшувати витрати виробництва своїх товарів, щодня розширювати свої торгові зв'язки, свої ринки, щодня покращувати свої шляхи сполучення	Енгельс Ф. Конституционный вопрос в Германии / К Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. Т. 4. 2 изд. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. 638 с.; с. 60
1848	Дж. С. Міль	конкуренція є винятковим регулятором ренти, прибутку, заробітної плати, цін і може встановлювати закони та принципи, за якими вони будуть регулюватись	Mill J. S. The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy in two volumes. Vol 1./ J. S. Mill. London: John W. Parker, West Stand, 1848. 604 p.; p. 284.
1874	Дж. Кернс	стан, за якого товари обмінюються пропорційно витратам (праці й капіталу) на їх виробництво	Cairnes J. E. Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded / Cairnes J. E. Cairnes. New YorkL: Harper & Brothers publishers, 1874. 440 p.; p. 72.
1890	А.Маршалл	змагання однієї людини з іншою, особливо під час продажу або купівлі чого-небудь	Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. 8th edition. London: Macmillan and Co., Ltd., 1920. 577 p.; p. 5.
1895	М. Туган-Барановський	у сфері народного господарства діяльне суперництво декількох осіб у досягненні однієї і тієї ж мети	Энциклопедический словар. Т. 16 / под ред. К.А. Арсеньева, О.О. Петрушевского. СПб: Типо-Литография И. А. Ефрона, 1895 - 480 с.; с. 2.
1905	В. І Даль	суперництво чи змагання в торгівлі і промислах	Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка Т. 2. И-О / под. ред. И. А. Бодуэна де Куртенэ. СПб-М.: Издание Т-ва М. О. Вольф, 1905 - 1017 с.; с. 384.
1943	Й. Шумпетер	динамічний процес, що охоплює розробку і створення нових продуктів та ринків, нових виробничих і транспортних технологій, нових форм організації бізнесу	Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 13-го изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. М.: ИНФРА-М, 1999. 974 с.; с. 526.
1960	К.Р.Макконнелл С.Л. Брю	основний механізм управління в ринковій економіці, який сприяє єдності приватних і суспільних інтересів, тобто управляє інтересами фірм і постачальників ресурсів, одночасно дотримуючись суспільного інтересу в ефективному використанні обмежених ресурсів	Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 13-го изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. М.: ИНФРА-М, 1999. 974 с.; с. 79.
1967	Ф.Котлер	цивілізована форма війни, де більшість перемог отримана завдяки вдалим ідеям, вмілим комунікаціям та намірам	Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, and Control / P. Kotler. sixth ed. New Jersey: Prentice - Hall, 1988. 234 p.
1973	П. Хейне.	прагнення якнайкраще задовольнити критеріям доступу до рідкісних благ	Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хайгне; пер. с англ. - 2-е изд. - М.: Дело, при участии Catallaxy, 1993. - 704 с.; с. 122.
1979	Фрідріх А. фон Хайєк	процес придбання і передачі знань, якими володіє велика кількість людей, і які у повній мірі ніколи не належать одній людині, з метою забезпечення їх оптимального застосування	Хайек Ф.А. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Фридрих Август фон Хайек; пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева под. ред. А. Куряева. - М.: ИРИСЭН, 2006. - 644; с. 390.
1986	Академія наук СРСР	боротьба між приватними виробниками за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів при товарному виробництві, боротьба між капіталістами за забезпечення найвищого прибутку при капіталізмі	Словарь русского языка: В 4-х т. Т. 2. К-О./ АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. А. П. Евгеньевой. - 3-е изд., стереотип. - М.: Русский язык, 1986. 736 с.; с. 89.
1987	Дж. Стінглер	суперництво між окремими особами (групами чи націями), яке виникає кожного разу, коли дві або більше сторін, прагнуть чогось, що всі не можуть отримати	The New Palgrave Dictionary of Economics [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.dictionaryofeconomics.com/ article?id=pde2008_C000261&q= competition&topicid=&result_number=6.
1990	М. Портер	динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти.	Портер М. Стратегія конкуренції/ Портер М.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. -К.: Основи, 1998. - 390 с.; с. 51-55.

На сучасному етапі розвитку економіки єдиний методологічний підхід до визначення категорії "конкуренція" ще не склався, тому існує велика кількість трактувань цього терміну (табл. 2).

Останнім часом набуває популярності підхід до трактування конкуренції не лише як боротьби, але і як співробітництва. Згідно з теорією підприємницьких екосистем американського психолога Дж.Ф.Мура, бізнес-середовище прирівнюється до природного, в якому присутні не лише боротьба, але й співробітництво, взаємозалежність та еволюція. Оскільки інтереси суб'єктів економічної системи часто пов'язані, їх успіх також залежить і від навколишнього середовища, тому для фірми доцільною є не лише розробка конкурентної стратегії, спрямованої на створення однобічних переваг, а й підтримка системи в цілому і співпраця з її суб'єктами. Дж.Мур порівнює фірму з садівником або лісником, який вирощує і підтримує екосистему. Завдяки цьому у ній поєднуються вплив зовнішнього середовища, конкуренція та еволюція. Цей феномен Дж.Ф.Мур назвав "коеволюцією" [10].

Таблиця 2. Сучасні наукові підходи до визначення категорії "конкуренція"

Рік	Автор	Визначення	Джерело
1994	А.В Глічев	важливий засіб контролю в ринковій економіці, який зобов'язує підприємств-виробників і постачальників ресурсів належним чином задовольняти побажання споживачів, викликає розширення виробництва та зниження ціни продукту до рівня, відповідного витратам виробництва	Гличев А.В. Очерки по экономике и организации управления качеством продукции / А.В. Гличев. Очерк 5. Потребности, спрос, качество и маркетинг // Стандарты и качество. - 1994. - № 12. - С. 19 - 24.
1995	В.Л. Лунєв	форма взаємного суперництва (з переможцями і переможеними) суб'єктів ринкової економіки. конкуренція обумовлюється суверенним правом кожного із суб'єктів ділових відносин на реалізацію свого економічного потенціалу, а це неминуче призводить до зіткнення між ними, до досягнення поставлених цілей підприємцями за рахунок утиску інтересів ділових людей.	Лунев, В.Л. Управление зарубежной промышленной фирмой: курс лекций / В.Л. Лунев. - Новосибирск, 1995. - 110 с.; с. 21.
1996	Т.Л. Азоєв	суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї мети	Азоев Г. Л. Конкуренція: анализ, стратегия и практика / Азоев Г. Л. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. - 208 с.; с. 5.
1996	А.Ю. Юданов	боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців, що здійснюється суб'єктами економічного господарювання на доступних їм сегментах ринку	Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб. пособие / А. Ю. Юданов. - М.: ТАНДЕМ, 1996. - 272 с.; с. 43.
1997	Б. А. Райзберг	найсильніший спосіб безперервного збудження економічних суб'єктів, цивілізована форма боротьби за існування, яка є потужним стимулом економічного прогресу	Курс экономики: Учебник / Под редакцией Б.А. Райзберга. - М.: ИНФРА, 1997 - 720 с.; с. 238.
1997	І. Спиридонов	економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення потреб покупців і одержання найбільшого прибутку	Спиридонов А. И. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России: учеб. пособие / А. И. Спиридонов. - М.: Инфра-М, 1997. - 169 с; с.15.
1998	А. Архіпов, А. Нестеренко, А. Большаков	ситуація, коли існує декілька альтернативних напрямків використання дефіцитного ресурсу, в якому зацікавлені різні групи людей, що борються між собою за право розпоряджатися цим благом	Економіка. Учебник / под ред. А.И.Архипова, О.Н. Нестеренко, О.К. Большакова. - М.: "Проспекта", 1998. - 792 с.; с. 16.
1999	Т. Горькова, Г. Шаповалов	дуже тонкий і гнучкий механізм регулювання вільного ринку, який допомагає фірмам миттєво реагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури	Горькова Т. Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве / Т. Горькова // Экономист. - 1999. - № 6. - С. 66-73.
1999	Юр'єва Т.В.	змагання між товаровиробниками за найбільш вигідні сфери вкладання капіталу, ринки збуту, джерела сировини.	Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. / Т.В. Юрьева. - М.: Русская Деловая Литература, 1999. - 416 с.
2000	Р. А. Фатхутдінов	процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб в межах законодавства або в природних умовах	Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.; с. 16.
2000	Н. Педченко	об'єктивне економічне явище, яке примушує господарюючі суб'єкти прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності, удосконалення форм організації виробничого процесу і зростання продуктивності праці	Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н.С. Педченко // Регіональні перспективи. - 2000. - № 4 (11). С. 48-49.
2001	В. Базилевич	економічне суперництво, боротьба між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови виробництва і реалізації товарів та послуг з метою отримання якомога більшого прибутку	Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2007. - 719 с.; с. 233.
2001	Б.Шлюсарчик	боротьба підприємців за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки постачання і збуту та робочу силу	Шлюсарчик Б. Еволюція і співвідношення понять конкуренції та конкурентності / Б. Шлюсарчик // Академічний огляд. - 2001. - № 1. С. 20 26.
2005	А. Грязнова	об'єктивно необхідне середовище, що забезпечує нормальний саморозвиток ринкової економіки як системи	Экономическая теория: учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. - М.: Издательство "Экзамен", 2005. 592 с.; с. 132.

Цікавою, на нашу думку, є концепція "співконкуренції", принципи якої виходять з теорії ігор. Термін "співконкуренція" (англ. "co-opetition"), в перше з'явився ще на початку XX ст., проте найповніше його значення розкривається у роботах професорів Гарвардської школи бізнесу Адама Бранденбургера та Йєльської школи менеджменту Барі Нейлбафа [6]. На їхню думку в економічній діяльності співпраця відіграє не менш важливу роль, ніж конкуренція. Співконкуренція - це бізнес-стратегія, заснована на поєднанні співробітництва і конкуренції, яка виходить з розуміння, що конкуренти можуть отримувати вигоду, працюючи разом. Традиційна бізнес-філософія передбачає "гру з нульовою сумою", в якій переможець отримує все, а переможений залишається з порожніми руками; прихильники співконкуренції стверджують, що вона може привести до "гри з плюсовою сумою", в якій сума того, що досягається усіма гравцями більша, ніж сукупні суми, з якими гравці увійшли в гру.

Серед гравців на ринку зазвичай виділяють споживачів, постачальників, конкурентів, проте часто не береться до уваги ще одна, не менш важлива група гравців тих, хто виробляє швидше взаємодоповнюючі, ніж конкуруючі продукти і послуги. Прикладом такого доповнення може бути апаратне та програмне забезпечення комп'ютера. Розвиток апаратного забезпечення спонукає людей переходити на більш потужне програмне забезпечення, а більш потужне програмне забезпечення мотивує людей купувати нове апаратне забезпечення. Доповненням до одного продукту або послуги є будь-який інший продукт або послуга, які роблять перший більш привабливим: хот-доги і гірчиця, автомобілі та автокредити, телевізори та відеопрогравачі, цифрові камери та кольорові принтери, червоне вино та хімчистки тощо. Співконкуренція, на думку авторів цієї теорії позбавляє підприємство можливості програшу у боротьбі за виживання на ринку і веде до успіху.

Для більш повного дослідження підходів до визначення категорії "конкуренція" необхідно розглянути, як трактується цей термін у вітчизняному законодавстві.

Згідно Закону України "Про захист економічної конкуренції" (від 11.01.2001 № 2210-III), "економічна конкуренція - це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку" [2].

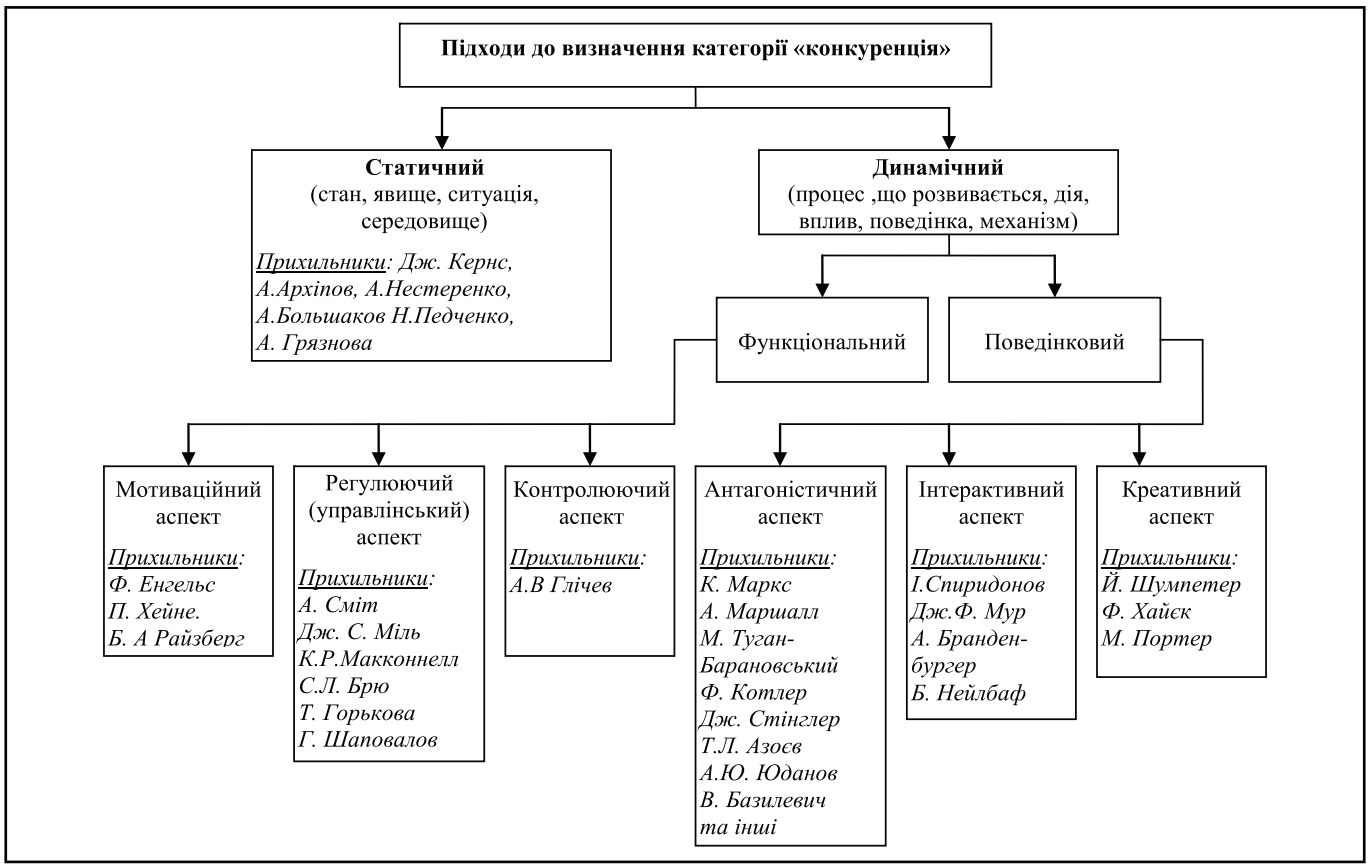
Аналогічне визначення конкуренції наведене у ст. 25 Господарського Кодексу України [1]. Як бачимо, дане визначення акцентує увагу на захисті прав споживачів та суб'єктів господарювання від проявів монополізму та недобросовісної конкуренції, і не враховує різноманітності моделей конкуренції, до яких, зокрема, належить монополія.

Проаналізувавши визначення конкуренції, запропоновані провідними вітчизняними та зарубіжними авторами, можна зробити певні узагальнення.

Насамперед науковці у своїх визначеннях надають конкуренції статичного або динамічного характеру. Розглядаючи конкуренцію зі статичної точки зору, вони розуміють її як певний стан, явище, ситуацію, середовище тощо. На думку інших конкуренція це динамічний процес, що розвивається, певна дія, вплив, поведінка, механізм тощо.

Серед визначень, які надають конкуренції динамічного характеру зустрічаються в основному два підходи:

1) функціональний;



Класифікація підходів до визначення категорії "конкуренція"

2) поведінковий.

Згідно функціонального підходу конкуренція трактується з погляду функцій, які вона виконує (мотивація, регулювання, управління, контроль тощо). Поведінковий підхід зустрічається найчастіше і розкриває дії, поведінку суб'єктів конкуренції під час цього процесу. Він передбачає три аспекти: антагоністичний (боротьба, суперництво, змагання), інтерактивний (взаємодія, співпраця, співробітництво) та креативний (створення та застосування інновацій).

Класифікацію підходів до визначення категорії "конкуренція" наведено на рисунку.

Здійснений аналіз визначень конкуренції дозволив нам окреслити такі загальні риси (ознаки) економічної конкуренції:

- суперництво, боротьба, змагання;
- динамічність;
- взаємодія, співпраця, співробітництво;
- регулювання, стимулювання;
- розвиток;
- ринковий механізм;
- створення інновацій.

Наведені ознаки конкуренції враховують різнобічність її функцій та проявів у сучасній економічній системі і повинні використовуватись при формуванні визначення категорії "економічна конкуренція".

Висновки. За період від початку формування теорії економічної конкуренції А.Смітом і до теперішнього часу чимало дослідників приділяло увагу теоретичній проблемі конкуренції. Завдяки цьому наразі накопичено значну теоретично-інформаційну базу питань розвитку конкуренції, механізму її дії, функцій які вона виконує в економіці та суспільстві тощо. Проте зміни, які відбуваються у світі під впливом глобалізації, інтернаціоналізації, фінансово-економічних криз, призводять до загострення економічної конкуренції, поповнюючи її зміст новими характеристиками. Такі умови спонукають до поглибленого аналізу всіх аспектів конкурентної боротьби та формування сучасного бачення конкуренції.

Зважаючи на останні досягнення в економічній теорії щодо розуміння змісту та ролі конкуренції, враховуючи результати досліджень можна зробити висновок, що різноманітність визначень конкуренції пояснюється різноаспектним трактуванням та практичним виявом даної категорії.

Наведений аналіз підходів до визначення категорії "конкуренція" показує, що автори в основному звертають увагу лише на певний аспект даного явища, не враховуючи різнобічності її функцій та проявів у економічний системі.

Застосовуючи комплексний підхід може бути запропоновано наступне визначення:

Економічна конкуренція - елемент ринкового механізму, який передбачає динамічну взаємодію економічних суб'єктів, найчастіше у формі суперництва за досягнення однієї і тієї ж мети, на основі підвищення ефективності їх діяльності, створення інновацій та раціонального використання ресурсів, що забезпечує прогресивний розвиток.

Багатогранність поняття конкуренції, елементи кожного з підходів до його трактування мають бути враховані у наукових дослідженнях і практичній діяльності.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page =1&nreg=436-15.

2. Про захист економічної конкуренції: закон України від 1 січня 2001р. №2210-III // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 12. - С.64.

3. Большой Латино-Русский словарь. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://linguaeterna.com/vocabula/abbr.php#alist.

4. Гесиод. Полное собрание текстов / Вступительная статья В.Н. Ярхо. Комментарии О.П. Цыбенко и В.Н. Ярхо. - М.: Лабиринт, 2001. - 256 с.

5. Послання Президента України Віктора Януковича до Українського народу (з Експертною доповіддю НІСД "Україна XXI століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації") / укладач А.В. Єрмолаєв. - К.: НІСД, 2010. - 128 с.

6. Brandenburger A.M. Co-opetition A Revolutionary Mindset That Combines Competition and Cooperation / A.M. Brandenburger, B.M. Nalebuff - N.Y.: Doubleday, 1997. 290 p.

7. Cawdrey R. A Table Alphabetical (1604) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.library.utoronto.ca/utel/ret/cawdrey/cawdrey0.html#s.

8. Hesiod's Works and days. A translation and commentary for the social sciences / David W. Tandy and Walter. - Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press, 1996. 150 p.

9. Johnson S. A dictionary of the English language. In two volumes. VOL. 1 /. J. F., C. Rivington [etc.]. 6th ed. - London, 1785. 1104 p.

10. Moore, J.F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems / J.F. Moore. - New York: Harper Business, 1996. 297 p.

11..Smith A. The Wealth of Nations [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.

УДК 94(47+57)"1943/1990"

Овсієнко А.М.,
старший викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВІДБУДОВЧОГО ПЕРІОДУ В УКРАЇНСЬКІЙ РСР (1943-1950 рр.)

У статті проаналізовано політику держави щодо відбудови в республіці у повоєнний період.

Ключові слова: *відбудовчий період, мобілізація ресурсів, четверта сталінська п'ятирічка, матеріально-технічна база, соціальні наслідки війни.*

В статье проанализированы политику государства по восстановлению в республике в послевоенный период.

Ключевые слова: *восстановительный период, мобилизация ресурсов, четвертая сталинская пятилетка, материально-техническая база, социальные последствия войны.*

The article analyzes the policy of the state to restore a republic after the war.

Keywords: *the recovery period, resource mobilization, the fourth Stalinist Five-Year Plan, material-technical base, consequences war.*

Актуальність теми дослідження. Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає нестандартних рішень у виробленні стратегії подальшого розвитку та засобів її реалізації. Розв'язати це складне завдання можна лише враховуючи досвід соціально-економічних процесів минулого. У зв'язку з цим існує нагальна потреба в неупередженому аналізі й оцінці конкретних питань, пов'язаних з повоєнною відбудовою української економіки та розширить дотеперішні знання про характер і зміст складних та суперечливих соціально-політичних і соціально-економічних процесів, що мали місце на визволеній території України. Досвід повоєнних років має допомогти нам, не повторюючи помилок минулого, створити ефективну і соціально орієнтовану економіку, яка надасть можливість якісно підвищити рівень життя громадян.

Об'єктом дослідження є діяльність радянських органів влади щодо забезпечення процесу відбудови економіки України залежно від становища на театрі воєнних дій, потреб народного господарства СРСР.

Предметом дослідження виступають теоретичні основи, напрями та форми відбудови в Україні.

Мета роботи полягає у виявленні особливостей відбудови, заходів, здійснених радянським урядом та господарськими організаціями у цьому напрямі в Україні.

Ступінь дослідження проблеми. Над дослідженням цих проблем працювали Я. Жуковський [6], В. Зінич [7], Д. Григорович, В. Замлинський, В. Нем'ятий [4], П. Денисенко [5], В. Юрчук [18]. Зокрема, у 70-ті роки XX ст. радянська історіографія збагатилася працями Л. Гордона [3], А. Ларіна [11], який вивчав продовольче постачання різних регіонів України, зокрема Донбасу.

В узагальнювальних, новаторських працях сучасні вітчизняні науковці об'єктивно й неупереджено розкривають складні сторінки історії окресленого періоду. Це, зокрема, роботи М. Коваля [9], В. Барана, Ф. Турченка [17]. Пізніше вийшли друком узагальнювальні праці В.Барана [2] та В. Литвина [12], в яких містяться дані про соціальні наслідки війни й засоби їх подолання.

Окреслене тематичне поле презентовано також студіями російських учених. Певний інтерес у цьому сенсі становлять праці О. Зубкової [8], Г. Андрієвського [1], В. Кожурина [10].

До того ж аналіз історіографії засвідчує, що в науковій літературі немає спеціальної студії, присвяченої вивченню фінансового забезпечення повоєнної відбудови.

Виклад основного матеріалу. За роки Другої світової війни Українській РСР було завдано найбільших збитків - 285 млрд крб, або 42 % від загальної суми, з яких збитки державних підприємств і установ - 106 млрд крб, колгоспів - 88 млрд крб, громадян через вивезення чи ушкодження їх майна - 84.7 млрд крб.

Виходячи з надуманої теоретиками 1920-х років вторинності аграрного сектора порівняно з індустріальним, політичне керівництво країни планувало на потреби сільського господарства виділити лише 7 % капітальних вкладень (всього за роки четвертої п'ятирічки капітальні вкладення разом із внесками колгоспників становили 15 % від загальносоюзних асигнувань).

Війна висунула до фінансово-кредитної системи величезні вимоги, що спричинили фінансову напругу. Джерелами покриття витрат у цей період були:

- створені в довоєнні роки матеріальні та бюджетні резерви;
- вільні кошти банків, довгострокові вклади підприємств і організацій (невикористані залишки фондів директора, амортизаційних фондів, надлишки власних оборотних коштів підприємств тощо);
- державні резерви.

Резерви державного бюджету СРСР, який до війни зводився з перевищенням доходів над витратами, склали до початку війни 8.2 млрд крб. Мобілізація внутрішніх ресурсів господарства і резервів дала близько 20 млрд крб. Основною формою накопичення державних коштів був податок з обороту, надходження від якого зменшились з 105.9 млрд крб у 1940 р. до 66.4 млрд крб в 1942 р. Відрахування від прибутку зменшились з 21.7 до 15.3 млрд крб. [15, с. 293].

Для задоволення військових потреб було вперше введено 100 % надбавку до прибуткового та сільськогосподарського податків. За 1942-1945 рр. його сума перевищила 72 млрд крб. [13, с. 207]. Для приведення у відповідність оподаткування і прибутків, які зросли у сільського населення, й для зниження осідання грошей на селі були підвищені (1941-1943 рр.) норми прибутковості і ставки обкладання по сільськогосподарському податку. Підвищення норм прибутковості приблизно в 3-4 рази в 1943 р. зумовило збільшення надходжень за цим податком до 5.6 млрд крб, порівняно з 2.1 млрд крб у 1942 р.

© **Овсієнко А.М., 2011**

З 1943 р. бюджетне фінансування проводилось на основі бюджетів. Вони приймалися Раднаркомом УРСР (РНК) окремо на кожний квартал. У 1943 р. бюджетні доходи становили 740.3 млн крб, видатки - 673.3 млн крб. (доходи перевищували видатки на 67 млн крб.). Із союзного бюджету на відбудовні роботи в республіці було спрямовано 416 млн крб. [16, с. 164, 194].

В процесі звільнення території України радянськими військами створювалися комісії які проводили підрахунки втрат України за час бойових дій. Так, із всіх колишніх республік СРСР, які були окуповані, на долю Радянської України випадала найбільша сума матеріальних витрат. Прямі втрати для України по даним Надзвичайної комісії складала в державних цінах 1941року 285 млрд. крб., або більше як 42% від загальної суми прямих втрат, нанесених всьому СРСР. Однак ці втрати не враховували всіх додаткових втрат, які понесло народне господарство України внаслідок гітлерівської окупації. Якщо прийняти вище згадане за питому вагу до додаткових витрат, нанесених гітлерівськими окупантами господарству СРСР, то додаткові витрати для України становитимуть біля 792 млрд. крб. В цілому в загальному окупаційними військами нанесено шкоди економіці УРСР на суму 10,77 млрд. крб.

Для прикладу, із 285 млрд. крб. прямої шкоди державним підприємствам і установам УРСР нанесено шкоди на суму 106 млрд. крб., колгоспам 88,1 млрд. крб., громадянам України - 84,7 млрд. крб., кооперативним, профсоюзним та іншим суспільним установам - 6,2 млрд. крб. [14].

У військовій економіці, починаючи з другої половини 1943 року поступово збільшуються кредитні вкладення для забезпечення процесів розширеного відтворення. Зазначимо, що збільшення кредиту складало за 1943 рік близько 6 млрд. крб. Якщо в перші два роки Вітчизняної війни відбувалося зменшення матеріальних запасів в народному господарстві, то в другій половині 1943 року разом із зростанням військового господарства СРСР відбулося збільшення матеріальних запасів, а разом з ним зростання кредитних відносин.

В період військової економіки виняткове значення в справі мобілізації і перерозподілу матеріальних ресурсів на користь Вітчизняної війни мав державний кредит. У перші два роки Вітчизняної війни перевищення поточних бюджетних витрат над поточними доходами було покрито значною мірою шляхом мобілізації матеріальних резервів і запасів народного господарства СРСР. Мобілізація запасів товарів в різних галузях народного господарства на різних стадіях виробничого процесу здійснювалася кредитною системою радянських банків, які враховували ці товари і виконували роль інструменту в перерозподілі запасів на користь військового господарства. Таким чином, відбувалося використання на поточні військово-господарчі потреби запасів товарів, накопичених до війни в народному господарстві [14, с. 41].

У перші два роки Вітчизняної війни відбулося зменшення матеріальних резервів і запасів в народному господарстві СРСР, що відбилося на зменшенні короткострокових кредитних операцій Державного банку, не дивлячись на збільшення кредиту підприємствам військової промисловості. Зменшення короткострокового кредиту відображало стиснення запасів товарів і матеріалів, зокрема сезонних запасів, і напрям їх на потреби військового виробництва і споживання. На цьому позначилися закони відтворення, які примусово привели розміри кредиту у відповідність з матеріальними запасами товарів в країні.

У військовій економіці, починаючи з другої половини 1943 року, поступове збільшувалися кредитні вкладення для забезпечення процесів розширеного відтворення. При цьому збільшення кредиту склало за 1943 рік близько 6 млрд. крб. Якщо в перші два роки Вітчизняної війни відбувалося зменшення матеріальних запасів в народному господарстві, то в другій половині 1943 року разом із зростанням військового господарства СРСР відбулося збільшення матеріальних запасів, а разом з ним зростання кредитних відносин.

Міцність військового бюджету Радянського Союзу і його кредитної системи значною мірою визначав стан грошового обігу, структура і розміри якого в період військової економіки зазнали серйозних змін. Значна кількість грошей почала осідати в каналах звернення, а з міста (через колгоспний ринок) поточні грошові доходи населення частково переходили в село.

Висновки. Таким чином, розглядаючи повоєнні умови відбудови народного господарства України увагу привертають ті колосальні втрати, які мала республіка в роки війни. В умовах переходу від війни до мирного будівництва постали питання про шляхи подальшого розвитку економіки країни, про її структуру та систему управління. Ішлося не лише про конверсію воєнного виробництва, але й про доцільність збереження моделі економіки, що склалася. Роки війни виявили сильні риси існуючої моделі, зокрема дуже високі мобілізаційні можливості як фінансових, так і виробничих потужностей, здатність у короткий термін налагодити масове виробництво висококласного озброєння та забезпечити необхідними ресурсами армію, воєнно-промисловий комплекс (ВПК) за рахунок перенапруження інших секторів економіки. Але війна також із всією силою показала основні недоліки радянської економіки: високу питому вагу ручної праці, низьку продуктивність праці та незадовільну якість невоєнної продукції.

В цілому, чітка й цілеспрямована фінансова політика СРСР дозволила не тільки повністю забезпечити фінансовими ресурсами зростаючі військові витрати, безперервне фінансування потреб фронту і тилу, а й уже в часи війни спрямувати значні та зростаючі кошти із державного бюджету на відновлювальні роботи у визволених від окупантів районах і на подальший розвиток народного господарства.

Література

1.Андреевский Г. Повседневная жизнь Москвы в сталинскую эпоху (30-40-е годы) / Г. Андреевский. - М., РОССПЭН, 2003.

2.Баран В. К. Україна: новітня історія: 1945-1991 рр. / В. К. Баран. - Л.: МП Свобода, 2003.

3.Гордон Л. А. Черты социалистического образа жизни: быт городских рабочих вчера, сегодня, завтра / Л. А. Гордон. - М., 1977.

4.Коммунистическая партия Украины в годы Великой Отечественной войны / Д. Ф. Григорович, В. А. Замлинский, В. Н. Немятый. - К., 1980.

5.Денисенко П. І. Компартія України - організатор відбудови народного господарства республіки (1943-1945 рр.) / П.І. Денисенко. - К., 1968.

6.Жуковский Я. М. Повышение материального и культурного уровня жизни народа в новой пятилетке / Я. М. Жуковский. - Воронеж, 1947.

7.Зінич В. Т. Соціалістичні перетворення. Паростки нового комуністичного в культурі і побуті робітників Радянської України / В. Т. Зінич. - К., 1963.

8.Зубкова Е. Ю. Послевоенное советское общество: политика и повседневность. 1945-1953 / Е. Ю. Зубкова. - М.: РОССПЭН, 2000.

9.Коваль М. В. Україна в Другій світовій і Великій Вітчизняній війнах (1939-1945 рр.) / М. В. Коваль. - Т.12. - К., 1999.

10. Кожурин В. С. Неизвестная война: деятельность советского государства по обеспечению условий жизни и труда рабочих в годы Великой Отечественной войны / В. С. Кожурин. - М., 1990.

11. Ларін А. Ф. Відновлення постачання продовольчими товарами міського населення УРСР після визволення від гітлерівських окупантів / А. Ф. Ларін // Український історичний журнал. - 1974. - № 7.

12. Литвин В. М. Україна у першому повоєнному десятилітті (1946-1955) / В. М. Литвин. - К., 2004.

13. Марьяхин Г. Л. Очерки истории налогов с населения в СССР / Г. Л. Марьяхин. - М.: Финансы, 1964.

14. Огородник С. Я. Развитие государственного бюджета Украинской СРСР в годы первой послевоенной Сталинской пятилетки. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук / С. Я. Огородник. - К., 1952. -23 с.

15. Плотников К. Н. Очерки истории бюджета Советского государства / К. Н. Плотников. - М., 1954.

16. Сьома сесія Верховної Ради УРСР 1-го скликання 28-30 червня 1945 р.: стеногр. звіт. - К.: Укрполітвидав, 1945.

17. Турченко Ф. Г. Новейшая история Украины. Часть первая (1917-1945 гг.) / Ф. Г. Турченко. - К., 1995.

18. Юрчук В. Коммунистическая партия во главе всенародной борьбы за восстановление и развитие народного хозяйства Советской Украины (1946-1950 гг.) Институт истории партии при ЦК Компартии Украины / В. Юрчук, И. Кожукало. - К., 1986.

УДК 330.341.1

Рекрут С.В.,
відділ аналізу крупних корпоративних клієнтів фінансових інституті,
Управління кредитного аналізу корпоративних та фінансових клієнтів АТ "Сведбанк"

ІНСТИТУЦІЙНО-ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджуються інституційно-фінансові можливості у забезпеченні інноваційної діяльності, проаналізовано сучасний стан інноваційного розвитку, запропоновані можливі шляхи покращення інституційно-фінансове середовища в Україні.

Ключеві слова: *інституціалізація, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інституційно-фінансові можливості, державне фінансування.*

В статье исследуются институционально-финансовые возможности в обеспечении инновационной деятельности, проанализировано современное состояние инновационного развития, предложены возможные пути улучшения институционально-финансовое среды в Украине.

Ключевые слова: *институциализация, инновационное развитие, инновационная деятельность, институционально-финансовые возможности, государственное финансирование.*

In the article it is investigated institutional and financial capabilities in providing innovation activity. It is also analyzed current situation in innovation development and proposed possible ways of Ukrainian institutional and financial environment improvement.

Keywords: *institutionalization, innovative development, innovation, institutional and financial capacity, public funding.*

В умовах ставлення та розбудови інноваційної моделі розвитку економіки одним із основних та найприорітетніших умов є ефективне та комплексне використання всього інтелектуального потенціалу країни, починаючи із отримання знань та закінчуючи їх використанням у конкретних секторах національної економіки, що неможливе без створення інноваційного циклу, який охоплював би всі стадії розвитку. З огляду на це, постає питання системного та комплексного підходу до фінансового забезпечення кожної стадії циклу, а не окремих її елементів, у тому числі визначенні оптимальних та найбільш ефективних співвідношень у обсязі спрямування фінансових ресурсів на кожній окремій стадії інноваційного процесу, що вимагає створення скоординованого процесу інституалізації на рівні державного управління інноваційним розвитком у освіті, науці, виробництві, техніці, тощо.

Метою цієї **статті** є: визначення та аналіз основних інституційно-фінансових можливостей забезпечення інноваційної діяльності в сучасних умовах.

Питання визначення інституційно-фінансових особливостей здійснення інноваційної діяльності досліджується у роботах: А. Баришевої, М. Гаман, В. Гейця, А. Гриньова, А. Квасюка, А. Кінаха, О. Кондрашова, Н. Мова, О. Наговіцина, Л. Федулової та ін. У своїх роботах, автори доводять важливість формування ефективного та скоординованого інституціонального механізму забезпечення інноваційної діяльності, що є вирішальним у довгостроковому інноваційному розвитку економіки України.

Проблема ефективності державного фінансування науково-дослідної сфери є досить актуальною та поширеною,

© **Рекрут С.В., 2011**

особливо у пострадянських країнах. Так, зокрема, не зважаючи на досить значне фінансування науково-дослідної галузі, конкурентоспроможність пострадянських економік та частки високотехнологічної продукції у загальному експорті залишаються низькими [1]. Основною причиною такого роду невідповідності є відсутність узгодженості наукових та виробничих структур, що у свою чергу, значно знижує ефективність направлених фінансових ресурсів. Досвід розвинутих країн свідчить, що для забезпечення високого рівня "дивідендів" від державного фінансування можливе лише за умови наявності організаційно та економічно самостійних вертикально інтегрованих структур з повним технологічним циклом, починаючи із розробки нових продуктів, до виробництва та їх реалізації із подальшим інвестуванням у удосконалення науково - технічних процесів.

Так, на сьогоднішній день одним із найефективніших організаційно-економічних форм інтеграції науки та виробництва в усьому світі є наукові та територіально-виробничі комплекси-технологічні парки. Технологічні парки є в першу чергу інституціями які формують вертикаль інноваційного процесу включаючи потенціал університетів, науково-дослідних структур, промислових та інфраструктурних організацій, тощо. У своїй практичній діяльності технологічні парки спираються на результати наукових і технологічних досліджень і мають розгалужені зв'язки з промисловими підприємствами, дослідницькими установами як на загальнодержавному та регіональному, так і на міжнародному рівнях [2]. Враховуючи підвищений рівень ризику та витрат при створенні та виведенні на ринок інноваційної продукції, технопарки в усіх країнах світу, що обрали інноваційний шлях розвитку, мають різні форми державної підтримки (фінансової, податкової, митної) для забезпечення належних умов інноваційної діяльності [3].

В Україні створення технологічних парків регламентується Законом України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 року. Станом на кінець 2009 рік загальна чисельність технопарків в Україні становила 16, із яких зареєстровано 12: Інститут монокристалів (2000 р.), Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона (2000 р.), Вуглемаш (2001 р.), Напівпровідники (2002 р.), Інститут технічної теплофізики (2002 р.), Укрінфотех (2002 р.), Київська політехніка (2003 р.), Інтелектуальні інформаційні технології (2003 р.), Текстиль (2007 р.), Агротехнопарк (2007 р.), Яворів (2007 р.), Машинобудівні технології (2008 р.). Ще 4 технопарки проходять процедуру реєстрації [2].

У рамках виконання інноваційних проектів технологічних парків з 2000 по 2009 рік обсяг реалізованої інноваційної продукції склав 12,17 млрд. грн. За 2009 рік загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції дорівнює 341,717 млн. грн., що на 509,79 млн. гривень менше, у порівнянні з 2008 роком.(див. табл. 1).Платежі до державного бюджету України та державних цільових фондів від реалізації проектів технопарків у 2009 році склали близько 37,5 млн. гривень (у той час як за аналогічний період у 2008 році - 66,2 млн. гривень). Всього за час діяльності технопарків було перераховано до бюджетів та цільових фондів майже 1 млрд. грн. Проте слід зазначити, що з 2007 року в даному процесі спостерігається суттєва динаміка до зменшення. Аналогічна динаміка спостерігається у об'ємах перерахувань на спеціальні рахунки. Так зокрема, у період з 2000 по 2009 рік на спец рахунки було перераховано близько 511 млн. грн.., у 2009 році обсяг перерахувань склав трохи більше 1,0 млн. грн.. (2008 рік - 1,4 млн. грн.).

Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції з 2000-2009 рік (млн. грн.)

2000-2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
177,0	617, 9	1284, 5	1 787, 5	2 272, 9	2 280, 2	2 557, 2	851, 5	341, 71

Джерело: МОС України

Такого роду негативна динаміка 2008-2009 рр. мала місце в першу чергу в результаті скасування непрямої державної підтримки у вигляді податкових пільг для виконавців проектів [4], що потягнуло за собою низку негативних наслідків, таких зокрема як порушення виконання затверджених кошторисів та бізнес - планів, що у свою чергу спричинило неможливість вчасно розрахуватися за устаткування, науково-дослідні та проектні роботи, тощо. Одним із найбільших негативних ефектів стало втрата довіри зарубіжних та вітчизняних інвесторів до нормативно - правової бази держави у сфері інноваційної діяльності та порушення їх законних інтересів, що зумовило відмову інвесторів від участі у фінансуванні інноваційних проектів. Таким чином, не зважаючи на високі темпи виробництва та реалізації продукції протягом 2003-2007 років, починаючи з 2005 - першій половині 2007 року в Україні не було розпочато та зареєстровано жодного нового проекту технологічних парків.

З огляду на суттєві негативні наслідки від призупинення державної підтримки, у 2006 році було частково відновлено податкові та митні пільги [5], однак часті зміни і нестабільність режиму інноваційної діяльності породжують невпевненість інвесторів у можливості реалізації проектів, що у свою чергу гальмує процес їх пошуку та відбору. Так, станом на початок 2010 року загальна кількість зареєстрованих проектів складає лише 17, що у 5 разів менше ніж це було в 2002 році.

Таким чином, у сучасних економічних умовах, дуже важливим є поновлення успішної діяльності технопарків, створення відповідних умов розвитку інноваційної інфраструктури та сприйняття економікою в цілому науково-технічних інновацій. Технологічні парки також мають позитивний вплив на забезпечення потреб внутрішнього ринку держави, зменшуючи залежність від імпорту, та збільшуючи обсяги експортно-орієнтованого виробництва високотехнологічної конкурентноздатної продукції а також дають можливість для реалізації вченими та висококваліфікованими спеціалістами України свого інтелектуального потенціалу [6].

Одним із ефективних засобів підтримки державної інноваційної діяльності є також її регламентація та створення найоптимальнішого та сприятливого інституційно-правового середовища [7]. Сучасна нормативно-правова база, яка стосується інноваційної та науково-технічної діяльності налічує близько 200 нормативних документів (Закони України, укази Президента, підзаконні акти у формі Постанов Уряду, накази центральних органів виконавчої влади, тощо). Серед найбільш важливих можна виділити Закони України "Про інноваційну діяльність", "Про пріоритетні напрямки розвитку інноваційної діяльності України", "Про інвестиційну діяльність", "Про наукову та науково - технічну діяльність",

"Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та інші нормативно-правові акти, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. Заслуговує на увагу Постанова Верховної Ради України від 13.07.1999 "Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України", яка визначає цілі, пріоритетні напрямки та принципи державної науково - технічної політики, орієнтири структурного формування науково-технічного потенціалу, механізми прискореного інноваційного розвитку, засади взаємовідносин між державою й суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності, тощо.

Однак, не дивлячись на велику кількість нормативно - правових актів, що регулюють інноваційну діяльність, в Україні на сьогодні відсутня чітка та послідовна стратегія інноваційного розвитку країни, що у свою чергу робить незрозумілим "правила гри" для інноваційно-орієнтованого бізнесу у середньо- та довгостроковій перспективі. Зрозумілі на чіткі "правила гри" можуть бути сформовані тільки виключно шляхом відповідності та узгодженості всіх інституціональних зв'язків. Так, на вдосконалення інституціонального середовища зокрема спрямована "Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки" (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 07.05.2008 року, за №439). Основною метою даної Програми є створення правових, економічних і організаційних умов для розвитку та ефективного функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки як основи реалізації такої державної політики. Важливим є те, що одним із основних пріоритетів даної програми є удосконалення нормативно-правової бази, зокрема забезпечення її гармонізації з відповідними нормами міжнародного права, що у разі реалізації мало б значний позитивний ефект у стимулюванні залучення іноземного капіталу у інноваційно-орієнтований бізнес. Наступним важливим завданням Програми є проведення кон'юнктурних досліджень внутрішнього і зовнішнього ринку, узагальнення патентної та патентно-ліцензійної інформації з метою прогнозування інноваційного розвитку економіки та підготовки пропозицій щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності, що дозволило б уникнути "хаотичності" державних інвестицій у інновації, зосереджуючись на більш стратегічно важливих для розвитку національної економіки напрямках. Зокрема системність та чітка цільова орієнтованість капіталовкладень у інновації у довгостроковій перспективі дозволило б сформувати чітку вертикаль всього інноваційного процесу, від чого у певній мірі залежать динаміка соціально-економічного розвитку та можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Зважаючи на внесок науки у зростання конкурентоспроможності та продуктивності національних економік, що у свою чергу є передумовою соціального добробуту, уряди розвинених країн проводять політику регулювання інноваційної сфери та стимулювання витрат на НДДКР. У практиці інноваційного регулювання та стимулювання існують як прямі так і непрямі методи державної підтримки. Так зокрема до методів і засобів прямого державного регулювання інноваційної сфери можна віднести визначення стратегічних завдань та пріоритетів, розробка та впровадження державних інноваційних програм, їх фінансове забезпечення, фінансування НДДКР й інноваційних проектів за рахунок бюджетних коштів, тощо. Однак, як світова так і безпосередньо практика України доводить, що надання переваги методам прямої дії містить у собі певні загрози, пов'язані із суб'єктивними чинниками, такими зокрема як упередженість осіб що приймають рішення, їх недостатню компетентність у питаннях експертиз, приховану зацікавленість та лобіювання вибору конкретного проекту, тощо [7]. Тому в світовій практиці все частіше вдаються до непрямих методів державної підтримки регулювання інноваційної діяльності стимулюючого характеру. Зокрема, одними із найпоширеніших інструментів стимулювання інвестування у дослідження та розробки є часткове безвідсоткове кредитування інноваційних проектів за умови залучення до фінансування приватного капіталу, повна або часткова компенсація державою відсотків комерційним банкам за кредитами інноваційного характеру, надання гарантій комерційним банкам, майнове страхування, податкові стимули, фінансові субсидії, захист прав інтелектуальної власності, тощо. Так, зокрема у Сполучених Штатах Америки нараховують близько 100 пільг, які стимулюють науково-технічний прогрес. Варто зазначити, що сума недоотриманих Бюджетом коштів в результаті надання цих пільг практично дорівнює вкладам підприємств у інноваційну діяльність. У Франції, Італії, Великій Британії та Японії з оподаткованого доходу дозволено у стовідсотковому обсязі вираховувати суми спрямовані на інновації та обладнання для НДДКР.

Важливим механізмом стимулювання інноваційної діяльності також може бути запровадження практики використання прискорених методів нарахування амортизації. Амортизація, як джерело простого відтворення капіталу може перетворитися на важливий ресурс фінансування складової системи інноваційного розвитку. Амортизаційна політика повинна спрямовуватись на оновлення виробничого потенціалу. Варто зазначити, що амортизаційна політика може розглядатись як у призмі податкового стимулювання інноваційного процесу так і як окремий механізм. Так, зокрема, в розвинених країнах все ширше починають нормативно встановлювати граничні строки експлуатації обладнання та технологій, що стимулює постійне оновлення матеріально - технічної бази у той самий час стимулюючи науково-технічний прогрес.

Важливим є також державне регулювання зовнішньоекономічних відносин в інноваційні сфері, що також може мати прямий або непрямий вплив. До прямих методів можна віднести безпосереднє ініціювання та фінансування двота багато сторонніх міжнародних інноваційних програм та проектів, укладання міжнародних договорів у інноваційній сфері, підтримка діяльності міжнародних дослідницьких організацій, тощо. До непрямих методів державного регулювання та стимулювання зовнішньоекономічних відносин в інноваційні сфері можна віднести податкові та кредитні пільги суб'єктам міжнародної інноваційної діяльності, митні пільги, стимулювання трансферту технологій, фінансування програм з обміну міжнародними кадрами, запровадження в Україні міжнародних стандартів як передумови входження до всесвітнього технологічного простору, тощо.

Не дивлячись на вкрай широкі можливості держави у прямому та непрямому стимулюванні інноваційної діяльності, на сьогоднішній день в Україні структура фінансування науково-технічних робіт в Україні свідчить про велику роль прямої державної підтримки й недостатнє використання непрямих методів стимулювання інноваційної активності та розширення зв'язків науки та виробництва. Залежність галузі від прямого державного фінансування робить її розви-

ток дуже чутливим до зовнішніх факторів (таких зокрема як політична стабільність, достатність виконання бюджету, послідовність у проведення політики спрямованої на інноваційний розвиток, тощо) та у свою чергу нестійким та нестабільним. Так, зокрема аналізуючи статистичні дані за останні 5 років, явно простежується нарощування інноваційної активності у докризові часи та різке зниження показників у 2009 р. Так, наприклад загальна сума витрат на фінансування технологічних інновацій мала чітку та стабільну тенденцію до зростання до 2005 року досягнувши позначки 5 751,6 млн. грн.. у фактичних цінах (проти 1757,1 млн. грн.. у 2000 році). У 2008 році фінансування технологічних інновацій досягло позначки 11 994,2 млн. грн.., що становило майже 210% від показника 2005 року, однак різко знизилось у 2009 році до 7949,9 млн. грн. Варто зазначити, що частка власних коштів у загальному обсязі фінансування науково-технічних робіт протягом останніх 5 років продовжувала зберігатися на рівні 58-65%, в той час як обсяги державного фінансування тільки у 2009 році порівняно із показниками 2008 року зменшилась із 2,8% до 1,5% відповідно. Відповідно до обсягів фінансування має тенденцію до зниження і обсяги впровадження інновацій на промислових підприємствах. Так, питома вага підприємств, що впровадили інновації у 2007 році становила 11,5%, у той час як уже в 2009 році - тільки 10,7%. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості у 2009 році суттєво скоротилась із 6,7% (2007 рік) до 4,8% у 2009 році [9]. Такі показники свідчать, про явну нестабільність інноваційного розвитку економіки, що у свою чергу є важливим стримуючим фактором у загальному економічному розвитку держави. Важливим є те, що відсутність послідовної політики у фінансуванні значно знижує можливий позитивний ефект на розвиток та конкурентоспроможність національної економіки.

В умовах недостатнього бюджетного фінансування все більшої ролі набуває позабюджетне фінансування інноваційної діяльності.

Не менш важливим механізмом у створенні реальних умов для стабільного інноваційного розвитку української економіки є формування й успішна діяльність великих корпоративних структур як провідника промислової науково-технічної політики. В умовах постійної нестачі державного фінансування забезпечення науково-технічного та інноваційної діяльності, перенесення фокусу на внутрішні можливості великих корпоративних структур є важливим перспективним шляхом до зростання інноваційної активності у секторах реальної економіки. Для реалізації цієї можливості необхідно в першу чергу зробити системний механізм взаємодії Держави с корпоративним сектором, який включав би інституційні, фінансово - економічні та організаційні важелі стимулювання розвитку всіх етапів інноваційного циклу. Одними із можливих способів є активніше використання банківського кредитування, що на сьогодні в структурі фінансування інноваційної діяльності становить незначну частку. Українська державна інноваційна компанія як фінансово-кредитна установа й елемент національної інноваційної системи досі не розв'язує проблеми кредитування виконавців інноваційних проектів. Більше того, її підпорядкування Міністерству промислової політики України спрямовано на розділення єдиної системи на окремі фрагменти [10].

Окрім того, Україні потрібні елементи інфраструктури, діяльність яких зорієнтована на підтримку малих інноваційних підприємств, що створюються з метою комерціалізації інноваційних розробок. Такими елементами можуть стати інноваційні бізнес-інкубатори. Проте критерії віднесення підприємств до бізнес-інкубаторів, а також можливість отримання ними державної підтримки Законом України "Про інноваційну діяльність" не визначені. Тому, першочерговим завданням залишається формування інституційного середовища, що сприяло б розвитку партнерських відносин між державними органами та бізнесом. Реалізація цього завдання вимагає створення системи спеціальних інститутів із регулювання партнерських відносин, а саме спеціалізованих агентств, державних корпорації, проектних й керуючих компаній, тощо. Особливої уваги вимагає такий формат співробітництва як проектне фінансування в рамках приватного та державного капіталів, що дозволяє виявити, оцінити а розподілити ризики між сторонами, забезпечити своєрідну "фінансову безпеку" великим корпоративним капіталовкладенням, що в свою чергу буде сприяти заохоченню подальшого інвестування корпоративного сектору у інноваційний розвиток.

Важливим аспектом є те, що при інституційних перетвореннях необхідно враховувати принцип компліментарності інститутів, який виходить з того, що інститути доповнюють один одного і бажаний економічний ефект досягається лише на основі взаємопов'язаних інституційних змін [11]. Аналізуючи ситуацію, що склалася, варто визнати недосконалість та недооформленість інституту власності. Так, зокрема в Україні занадто довго триває перерозподіл власності шляхом приватизації державного майна. Ці процеси об'єктивно пов'язані з банкрутством підприємств, дезорганізацією виробництва, його реструктуризацією, що заважає запровадженню інновацій у виробництво. Слід зазначити, що державне управління інноваційною діяльністю традиційно тяжіє до галузевих засад, тоді як потрібно системно й послідовно впроваджувати функціональні. У свою чергу, проблеми ставлення та функціонування інституту власності у поєднанні із високим рівнем "тінізації економіки" формує негативні очікування потенційних інвесторів щодо забезпечення державою непорушності інституту приватної власності, що у таких умовах робить неможливим впровадження інноваційної діяльності та фінансування наукових досліджень пріоритетом бізнесу, оскільки економічний ефект від такого капіталовкладення можна очікувати у довгостроковій перспективі, а в умовах невизначеності бізнес не готовий нести ризики втрати капіталу або вигоди [12]. Як показує практика світового господарювання, на сьогодні галузь досліджень та розробок замає одну із провідних позицій в результативному забезпеченні інноваційного розвитку економіки та разом із відповідним бізнес-процесами набуває статусу прибуткового бізнесу [1]. Однак, нажаль, українська статистика доводить, що переважна частина НДДКР в Україні знаходяться за межами корпоративного сектору, та, відповідно, за межами відтворювальних механізмів їх фінансування.

Висновки: Таким чином, для досягнення істотних позитивних зрушень у напрямку інноваційного розвитку та підвищення конкурентноздатності національної економки України на наш погляд необхідно в першу чергу створити платформу для інноваційного прориву шляхом: вдосконалення інституційних основ державної науково-технічної, фінансової та інноваційної політики; створення інституційної основи ринкового стимулювання інноваційного розвитку економіки; вдосконалення системи державного фінансування інноваційних процесів; централізування політики держави в іннова-

ційній сфері в межах єдиного компетентного органу виконавчої влади; посилення статусу Ради з питань науково-технічної політики при Президентові України; усунення відособленості та роз'єднаності наукових та освітніх закладів; створення єдиної технологічної та інформаційної інфраструктури для науки та інноваційного підприємництва в Україні, започаткування всеукраїнської системи автоматизованого пошуку, збирання, накопичення, аналітичної обробки та поширення інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку; вдосконалення механізму державного замовлення в науково-технічній сфері; підвищення ефективності моніторингу цільового призначення та ефективності фінансування інноваційних проектів та їх реалізації; розширення мережі технопарків та інших інноваційних структур. Особливої уваги також вимагає стимулювання інноваційного розвитку регіонів України, що має важливе значення для практичного забезпечення модернізаційних завдань України. Стимулювання процесів інфраструктурного оновлення регіонів повинно бути також одним із головних стратегічних завдань інноваційної стратегії України.

Література

1.Федулова Л. І. Інституційно-фінансові можливості забезпечення інноваційної діяльності / Л.І. Федулова // Фінанси України - №12, 2007.

2.Офіційний сайт Міністерства освіти та науки України, www.mon.gov.ua.

3. Перспективи розвитку системи технологічних парків України, Современные инновационные структуры и комерциализация науки. Издание 2_е дополненное и переработанное. / Гуржій А. М., Гусєв В. О., Гончаренко М. Ф.; под ред. А. А. Мазура. - Харьков: НТК "Институт монокристалов", 2003.-350 с.

4.Закон України "Про Державний бюджет України на 2005 рік".

5.Закон України від 12.01.2006 № 3333 Про внесення змін до Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків").

6.В. І. Туташинський Технологічні парки України: результати роботи та проблеми діяльності / В. І. Туташинський Департамент інноваційного розвитку Міністерства освіти і науки України, Київ: НАУКА ТА ІННОВАЦІЇ. - № 2, 2005.

7.Біловодська О. А. Теоретичні засади формування та реалізації державної інноваційної політики й її узгодження з інноваційною політикою підприємства. / О.А. Біловодська // Проблеми науки, №1, 2008.

8.Концепція розвитку національної інноваційної системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р.

9.Офіційний сайт Державний комітет статистики України, www.ukrstat.gov.ua.

10. Л. Гончарук, інституційні засади регулювання національний інноваційних систем /Л. Гончарук // Віче Електронний журнал Верховної Ради України, [Електронний ресурс] Режим доступу дор ресурсу: http://www.viche.info/journal/1174/.

11. Amable B. Institutional Complementarities and Diversity of Social System of Social Systems of Innovation and Production / Amable B. // Review of International Political Economy, 2000, vol 7, No 4, p. 645-687.

12. Канцуров О. О. Аналіз розвитку інноваційної діяльності в Україні за інституціональним підходом / О. О. Канцуров // Бюлетень "Інвестиції та інноваційних розвиток, - №4 - 2009.

УДК 338.28

Різник В.В.,
доцент кафедри економіки підприємства і економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЯК ОКРЕМОЇ ГАЛУЗІ МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розкрито історичні аспекти зародження, становлення та розвитку управління проектами. Розглянуто зарубіжний досвід створення професійних організацій з управління проектами. Проаналізовано основні віхи розвитку та розкрито еволюцію методик управління проектами.

Ключові слова: *менеджмент, управління проектами, методи управління проектами, етапи розвитку управління проектами, міжнародні організації управління проектами.*

В статье раскрыты исторические аспекты зарождения, становления и развития управления проектами. Рассмотрен зарубежный опыт создания профессиональных организаций по управлению проектами. Проанализированы основные вехи развития и раскрыта эволюция методик управления проектами.

Ключевые слова: *менеджмент, управление проектами, методы управления проектами, этапы развития управления проектами, международные организации управления проектами.*

The historical aspects of origin, becoming and development of management projects are exposed in the article. Foreign experience of creation of professional organizations is considered from a management projects. The basic landmarks of development are analyzed and the evolution of methodologies of management projects is exposed.

Keywords: *management, management, methods of management projects, stages of development of management projects, international organizations of management projects, projects.*

Актуальність дослідження. Становлення ринкових відносин в Україні привело до появи нових самостійних напрямків у вітчизняному менеджменті, які виникли в результаті критичного переосмислення передової зарубіжної управлінської теорії і практики, виробленні оригінальних управлінських підходів, методів і прийомів. Найбільш значне міс-

© Різник В.В., 2011

це в структурі сучасного менеджменту займає управління проектами.

В умовах динамічних змін економічного середовища найважливішим параметром управління в проектному менеджменті є управління часом. Відома фраза Б.Франкліна "Час - це гроші" стала справжнім девізом проектного менеджменту. Якщо фірма випередила конкурентів в часі, то відповідно вона виграла і в технології, і в прибутковості і в багато чому іншому. Вирішення цієї проблеми є найбільшим досягненням менеджменту. Адже саме ефективний менеджмент сприяв найвищій продуктивності суспільної праці, розвитку на цій основі людської особистості і гуманізації суспільства.

Зважаючи на зростаючу роль проектного менеджменту, необхідно більш ґрунтовно підійти до дослідження історії становлення управління проектами як самостійної науки, розглянути зарубіжний досвід становлення проектного менеджменту та розкрити еволюцію методик управління проектами.

Ступінь дослідження проблеми. Сьогодні накопичений значний досвід у галузі управління проектами, вивченням якої займалися А. Альошин, Л. Батенко, В. Воропаєв, О. Загородніх, Клифорд Ф. Грей, В. Ліщинська, С. Любкін, М. Разу, В. Трофімов, Эрик У. Ларсон та інші. Що ж стосується історії виникнення та становлення управління проектами, то дана проблема залишається малодослідженою.

Метою статті є дослідити історичні аспекти виникнення і становлення управління проектами як окремої галузі менеджменту, та розкрити основні етапи її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Як галузь знань, управління проектами виникло з декількох прикладних наук, таких як будівництво, інженерія та діяльність у оборонній промисловості. Засновником управління проектами вважають Генрі Ганта, якого називають батьком технік планування та контролю. Він відомий завдяки використанню діаграми Ганта, як інструменту управління проектами. Також засновником проектного менеджменту вважають Анрі Файоля, завдяки створенню ним п'яти функцій управління, що формують засади знань управління проектами та програмами. Г. Гант та А. Файоль були прихильниками теорій наукового управління Фредеріка Уінслоу Тейлора, роботи якого стосувалися декомпозиції робіт та розподілу ресурсів і були попередниками сучасних інструментів управління проектами [7].

Вітчизняні науковці Л. Батенко, О. Загородніх, В. Ліщинська виділяють чотири основні причини виокремлення управління проектами у самостійну галузь менеджменту:

- підвищення темпів змін у промисловості, за яких управління є одним з шляхів досягнення успіху у змаганні зі змінами;
- умови ринку стають більш вибагливими, проекти - масштабнішими і такими, що потребують більшого професіоналізму в управлінні;
- дедалі частіше діяльність менеджерів пов'язана з виконанням проектів, проте управління проектами відрізняється від іншої управлінської діяльності, вимагаючи спеціальних умінь, інструментів, організаційної структури тощо;
- поглиблюються проблеми інтеграції як різних компаній, так і різних видів діяльності у ході виконання проектів, а проектний менеджмент упроваджує форми і методи, які дозволяють справлятися з цими інтеграційними процесами [1, с.13-14].

Цікавою є точка зору стосовно історії становлення теорії управління проектами в США В. Трофімова, який пов'язує її з:

- розробкою в 30-ті роки спеціальних методів координації інжинірингу великих проектів - US Air Corporation и Exxon;
- розробкою в 1937 році американцем Гуликом матричної організації для управління проектами;
- розробкою в 1953-54 рр. проектів для морського флоту і повітряних сил США.

Історію становлення теорії управління проектами на теренах колишнього радянського союзу В. Трофімова пов'язує з:

- розробкою в 30-і роки поточного методу будівництва;
- будівництвом в 1931 році нових кварталів житлових серійних будинків в поселеннях Ізмайлівське (м.Москва), в Кузбасі (м.Кемерево) і "Дачне" м. Ленінград;
- розвиток теорії будівельного потоку;
- використання детермінованих лінійних моделей Ганта, циклограм і графоаналітичних методів їх розрахунку і оптимізації [4].

Зародженням галузі знань з управління проектами вважають 1930-1950 роки. Так, у 1937 році американський учений Л. Гулик розробив першу матричну організаційну структуру з метою управління і реалізації складних проектів. Уперше практичне застосування в повному об'ємі дана методика отримала в 1953-1954 роках в підрозділах спільних проектів військово-повітряних сил США та спеціальних проектів по озброєнню, в 1955 році - в підрозділі спеціальних проектів військово-морського флоту США. Це були перші найбільш організовані механізми для досягнення інтеграції при управлінні складними великими проектами. Внаслідок інтеграції сформувалася практика управління проектами: визначення необхідних результатів; ретельне планування; призначення головного контрактора, відповідального за розробку і виконання проекту [6, с.70-71].

Сучасні ж методи управління проектами своїм корінням сягають до 50-х років минулого століття. Практично одночасно дві проектні групи представили методи управління складними комплексами робіт. Компанії Du Pont и Remington Rand запропонували методику, яка отримала назву Методика Критичного Шляху (Critical Path Method - CPM). Вона виникла в процесі планування робіт з модернізації заводів фірми Du Pont [2].

У 1956 році компанія DuPont de Nemours утворила групу для розробки методів і засобів управління проектом. У 1957 році до цих робіт приєдналися дослідницький центр UNIVAC і фірма Remington Rand, До кінця 1957 року під керівництвом Дж. Келлі і Р. Уолкера був розроблений метод критичного шляху (CPM) з програмною реалізацією на ЕОМ UNIVAC. Цей метод з успіхом був випробуваний при розробці плану будівництва заводу хімічного волокна в м. Луїсвілле, штат Кентуккі, США. В результаті цієї роботи з'явилися перші публікації з управління проектами. Вслід за CPM для програми Polaris (US Navy) впродовж 1957-1958 років фірмою Buz, Allen and Hamilton була завершена і випробувана система оцінки і перегляду планів проектів і програм (Program Evaluation and Review Technique - PERT).

Програма Polaris включала 250 фірм-контракторів і більше 9 тис. фірм-субконтракторів [6, с.71].

Методику для анализу і оцінки тривалості виконання робіт (Program Evaluation And Review Technique - PERT) було розроблено корпорацією Lockheed Air Craft, консалтинговою компанією Booz, Allen & Hamilton і спеціальним проектним бюро ВМС США в процесі створення ракетного комплексу Polaris для підводних човнів. Завдяки PERT проект, який складався з 60 тисяч окремих робіт і об'єднував близько 3800 основних підрядчиків, вдалося завершити на два роки раніше запланованого терміну. Його успішне завершення сприяло тому, що невдовзі даний метод став широко застосовуватися для планування проектів у військових силах США [2].

Загалом 1950 рік вважають початком епохи сучасного проектного управління. Управління проектами почали визнавати як самостійний напрям, що виокремився з менеджменту. В США до 1950-их проектами керували використовуючи діаграми Ганта, неформальні техніки та інструменти. Однак, як уже зазначалося, невдовзі було розроблено дві математичні моделі проектного управління: метод критичного шляху (CPM) та програма оцінки та контролю (PERT). Ці математичні техніки швидко поширилися між багатьма приватними підприємствами [7].

Обидва методи були засновані на використання сіткових діаграм, але методика критичного шляху оперувала лише однією тривалістю роботи, тоді як методика PERT враховувала чотири тривалості - оптимістичну, песимістичну, найбільш вірогідну и середньозважену. Це було обумовлено різними сферами застосування методів [2]. З тих пір ці методики взаємно інтегрувалися, і сьогодні при плануванні, як правило, використовується метод критичного шляху.

В той час, коли розроблялися моделі планування і техніки для оцінки вартості проектів, завдяки проривним роботам Ганса Ланге та інших виникли такі напрямки проектного менеджменту як "Управління вартістю" та "Інженерна економіка". В 1956 р. першими практиками проектного управління та суміжними спеціалістами з календарного планування (проектного контролю), оцінки вартості та її контролю була створена Американська асоціація інженерів з управління вартістю (American Association of Cost Engineers), яка сьогодні зветься Міжнародною асоціацією з просування управлінням вартістю (Association for the Advancement of Cost Engineering - AACE International). AACE продовжувала дослідницькі роботи і в 2006 р. випустила перший інтегрований процес для портфельного, програмного та проектного управління: Система повного управління вартістю (Total Cost Management Framework) [7].

Розроблені в 50-ті роки методи сіткового планування і управління (СПУ) дали потужний поштовх розвитку управління проектами. Вже в 1958 році PERT і CPM широко використовувалися для планування робіт, оцінки ризику, контролю вартості і управління ресурсами на багатьох великих військових і цивільних проектах в США. У 1959 році комітетом Андерсона (NASA) був розроблений системний підхід до управління проектом на кожній стадії життєвого циклу. У такому підході особлива увага повинна була приділятися передпроектному аналізу. Етап становлення управління проектом в 50-і роки завершився публікацією Л. Геддіс в Harvard Business Review першої узагальнюючої статті з проектного управління [6, с.71].

Як окрема галузь менеджменту управління проектами сформувалося у двох напрямах одночасно:

- сіткового планування - CPM (critical path method), або CPA, PERT;
- структуризації - C/SPEC (cost specification), або C/SCSC (cost/schedule control system criteria).

Перший напрям було започатковано у хімічній, суднобудівній промисловості, енергетиці. Його головним завданням було управляти строками виконання робіт [1, с.14].

Методика сіткового планування використовувалася при виконанні проекту, зовнішнє середовище якого характеризувалося високою мірою невизначеності, тому доводилося оцінювати різні варіанти завершення робіт. Міра невизначеності проектного середовища, в якому створювалася методика критичного шляху, була значно меншою, і виконавці могли досить чітко оцінити тривалість робіт, виходячи з попереднього досвіду

Суть даного методу полягає в тому, що знаючи логіку виконання і тривалості робіт, ми можемо розрахувати найбільш ранню дату завершення проекту і визначити критичний шлях, тобто виявити роботи, які не мають резерву часу. Вони потребують особливої уваги керівника проекту, оскільки затримка в виконанні будь-якої з них спричинить зміну термінів виконання всього проекту [2].

Напрям структуризації виник в оборонній промисловості. В центрі уваги були три параметри: обсяги робіт, організація і витрати. Обсягами управляли через створення робочої структури проекту (WBS), організацією - за допомогою розробки організаційної структури (OBS), витратами - завдяки формуванню затратної структури (CBS). Головна мета - виконання роботи вчасно, якісно, у межах запланованих витрат [1, с.14-15].

Одночасно з виробленням і широким поширенням методів сіткового планування і управління в кінці 50-х років формулюються загальні принципи застосування системного підходу у вирішенні проблем управління. Ґрунтуючись на системних концепціях А. Богданова, Л. фон Берталанфи та інших учених, американський дослідник Ч. Бернард у книзі "Функції керівника" зазначив, що: "… найбільш плідна концепція для аналізу досвіду в галузі систем кооперації знаходиться у визначенні формальної організації як системи свідомо координованих дій або зусиль двох чи більшого числа індивідуумів". Таким чином, стався перехід від поелементного до цілісного системного погляду на проблеми управління [3].

Розвиток методів сіткового планування припав на 60-і роки. Розвиток управління проектами концентрується виключно на методах і прийомах CPM і PERT. Розширюються методи оптимізації вартості для CPM і PERT(PERT/COST), розподілу і планування ресурсів (RPSM, RAMPS та ін.) Фірма IBM розробляє пакет програм на базі PERT/COST як систему для управління проектом. Сіткові методи управління проектами активно поширюються у Європі та Америці.

Подальшого розвитку в 60-і роки набуває організаційна інтеграція. Як і матрична форма вона була запропонована на початку 60-х років. До 1967-1968 років П. Лоуренс, Дж. Лорш та ряд інших науковців охарактеризували види можливих інтеграційних механізмів і сформулювали умови, за яких вони можуть бути використані. У цей період також були розроблені цілісна система матеріально-технічного забезпечення (1966) і система сіткового планування GERT (1966), що використовувала нову генерацію сіткових моделей [6, с.72].

У 60-х роках в умовах посилення динамізму бізнес-середовища розпочалися пошуки нових гнучких методів управління та організаційних структур проектів, відбувається активне формування міжнародних організацій з управління проектами [1, с.15].

Міжнародна асоціація управління проектами (International Project Management Association - IPMA) була заснована в Європі в 1967 р., як об'єднання декількох національних асоціацій проектного управління. IPMA й сьогодні зберігає федеральну структуру і зараз складається з членів-асоціацій на кожному континенті за виключенням Антарктиди. IPMA пропонує програму сертифікації, що складається з чотирьох рівнів, яка базується на основних компетенціях IPMA (IPMA Competence Baseline - ICB). Компетенції ICB включають технічні компетенції, контекстуальні компетенції та поведінкові компетенції.

В 1969 р. в США був створений Інститут управління проектами (Project management institute - PMI). PMI опублікував Довідник з управління проектами (A Guide to the Project Management Body of Knowledge - PMBOK Guide), який описує практики управління проектами, що є однаковими для "більшості проектів у більшості випадків". PMI також пропонує різноманітну сертифікацію [7].

Протягом 70-х років активно розвивався системний підхід до управління проектами. Тривав розвиток і впровадження систем сіткового планування і управління. Так, техніка сіткового аналізу і її програмне забезпечення уперше вводяться в учбових закладах США як обов'язкові інженерних предмети [6, с.72].

Розроблені у цей час методики, що базувалися на системному підході та теорії систем, ефективно використовувалися при структуризації проблем і оптимізації функцій цілепокладання. Передусім це патерн-метод, який використовувався для побудови структури цілей і завдань, найбільш адекватних виявленим проблемам. Цей метод став ефективно використовуватися при управлінні науково-дослідними проектами [3].

Упродовж 70-х років управління проектами формується як цілісна система, розвиток якої прискорюється із широким впровадженням комп'ютерних програм опрацювання інформації [1, с.15].

У цей період розробляються методи управління конфліктами (1977), вивчаються проблеми керівника проекту і команди проекту (1971), організаційні структури управління проектом (1977-1979) [6, с.74].

Протягом 80-90-х років інтенсивно розвивається діяльність по виявленню і узагальненню кращого досвіду управління проектами. Публікується "Довідник з управління проектами" (PMBOK), в якому визначено місце, роль і структуру методів управління проектами. Розширюються сфери застосування проектного менеджменту та розробляються автоматизовані системи управління проектами. Розвиваються методи управління ризиками та командою проекту. Управління проектами остаточно формується як міждисциплінарна сфера професійної діяльності.

Група авторів під керівництвом М. Разу в виділяє п'ять основних етапів розвитку управління проектами:

1) 30-50 роки - початок управління проектами на заході. Перша розробка з матричної організації управління, розробка перших методів і засобів управління проектами, методу критичного шляху (CPM), сіткового планування (PERT), системного підходу до управління проектом за стадіями його життєвого циклу.

2) 60-ті роки - розвиток методів сіткового планування. Подальший розвиток методу критичного шляху (CPM) та сіткового планування (PERT), розробляється цілісна система матеріально-технічного забезпечення, з'являється система GERT.

3) 70-ті роки - розвиток системного підходу до управління проектами. Метод критичного шляху отримує законодавчу підтримку, обґрунтовується необхідність врахування зовнішнього оточення проекту, розробляються методи управління конфліктами, організаційні структури управління проектами, створюються авторитетні професійні організації з управління проектами.

4) 80-і роки - управління проектами сформувалося як сфера професійної діяльності. У практику входять методи управління конфігурацією і змінами, в самостійну дисципліну виділяється управління ризиками, публікується перша колективна робота інституту управління проектами (PMI) яка мала назву "Збірка знань з управління проектами".

5) 90-і роки - нові напрямки і сфери застосування управління проектами. Початок трансферту знань і досвіду управління проектами у країни що розвиваються, усвідомлення можливості і користі застосування управління проектами у нетрадиційних сферах (соціальні, великі міжнародні проекти), початок процесів глобалізації, уніфікації та стандартизації в галузі управління проектами, використання нових інформаційних технологій та можливостей Інтернету, введення в дію міжнародних і національних стандартів з управління проектами (APM, PMI, AI MP) [6, с.156-158].

Висновки. За відносно короткий проміжок часу, з набору окремих технік і методів, управління проектами перетворилося на визнану в усьому світі самостійну галузь менеджменту. Сьогодні управління проектами не обмежується лише сферою бізнесу та поширюється на всі, без виключення, види діяльності. За період становлення управління проектами було створено цілий ряд міжнародних спеціалізованих організацій, найбільшою з яких є Міжнародна Асоціація управління проектами (IPMA), що об'єднує більш як 20 національних товариств більшості розвинутих країн світу.

На останок хотілося б навести думку Рідні Тернера, редактора International Journal of Project Management, який зазначив, що "у XXI столітті управління проектом займе місце традиційного функціонального менеджменту".

Література

1.Управління проектами: навч. посіб. / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В, Ліщинська. - К.: КНЕУ, 2003. - 231 с.

2.Введение в управление проектами [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.prjman.ru/theory/32/

3.Краткая история проектного управления за рубежом [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http:///rf-biz.ru/78.php

4.Трофимов В. В. История становления Управления проектами / В. В. Трофимов// [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http:///tww48.narod.ru/Slide/txt.html#_Toc37150728]

5.Управление проектами: основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специали-

стов / А. В, Алешин, В. И. Воропаев, С. М. Любкин [и др.]; под ред. В. И. Воропаева. - М.: Консалтинговое агенство "КУБС Групп - Корпорация, Бизнес-Сервис", 2001. - 265с.

6.Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / под ред. проф. М. Л. Разу. - М.: Кнорус, 2006. - 768с.

7.Управління проектами: матеріал з вікіпедії, вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki

УДК 338.124.4

Рудницька О.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

АНАЛІЗ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Проаналізовані причини виникнення фінансово-економічної кризи в Україні. Виявлено вплив зовнішнього економічного середовища на національну економіку. Визначені внутрішні чинники, які поглиблюють кризові явища в економіці.

Ключові слова: *фінансово-економічна криза, спад виробництва, економічні ризики, банківська система, кредит, бюджет, державний борг, інвестиції, державна політика.*

Проанализированы причины финансово-экономического кризиса в Украине. Выявлено влияние внешней экономической среды на национальную экономику. Определены внутренние факторы, которые углубляют кризисные явления в экономике.

Ключевые слова: *финансово-экономический кризис, спад производства, экономические риски, банковская система, кредит, бюджет, государственный долг, инвестиции, государственная политика.*

The reasons of rise of financial and economic crisis in Ukraine are analyzed. The influence of external economic environment on a national economy is detected. The internal factors which deepen the crisis phenomena in an economy are determinate.

Keywords: *financial and economic crisis, setback in production, economic risks, bank system, credit, budget, national debt, investments, public policy.*

Постановка проблеми. Україна як незалежна і суверенна держава перебувала в різного роду кризах. Національна економіка вже перенесла одну фінансову кризу в 1998-1999 рр. і, починаючи з другої половини 2008 р., переживає чергову фінансово-економічну кризу, що супроводжується спадом виробництва, зростанням державного боргу та зниженням рівня життя населення. Основною причиною соціально-економічною напруги, що склалася в Україні з IV кварталу 2008 р., безумовно, є світова фінансова криза. Проте рівень економічного спалу в окремих сферах економіки в Україні виявився найбільшим серед країн СНД, а за рівнем зниження курсу національної валюти наша держава взагалі вийшла на перші позиції у світі. Це засвідчує наявність істотних національних особливостей, що зумовили посилення кризових явищ в економіці України.

Ступінь дослідження даної проблеми. Причини та перебіг фінансової кризи досліджували такі західні економісти: Г. Мінські, М. Фрідмен, М. Бордо, Р. Дорнбуш, Ф. Мішкін, С. Фішер, а також вітчизняні науковці В. Василик, Б. Данилишин, А. Гальчинський, В. Туган-Барановський, С. Мочерний, К. Рудий та інші. Дослідженням питання фінансово-економічної кризи сьогодення в Україні займаються: Т. Богдан, С. Буковинський, В. Литвицький, О. Пасхавер, В. Парнюк, А.Чухно та багато інших економістів та вчених-науковців. Попри значні наукові доробки у цій сфері, на практиці фінансові кризи мають тенденцію до виникнення за нових специфічних умов та більш глобальними наслідками як для розвитку фінансового, так і для господарського сектора економіки. Зазначене обумовлює актуальність визначення причин фінансово-економічної кризи в Україні, враховуючи внутрішні та зовнішні фактори впливу на національну економіку.

Метою статті є аналіз причин фінансово-економічної кризи в Україні, виявлення закономірностей розвитку національної економіки та чинників, що поглиблюють кризу в країні.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх сорока років фінансові кризи в десятках країн призвели до втрати близько 10-30% національних фінансових активів. Останнім прикладом фінансової дестабілізації є світова фінансова криза, що зародилася в США у 2007 році як криза нерухомості та поширилася по всьому світу, в тому числі і по українському фінансовому ринку. Основними причинами експерти називають надмірно експансивну грошову політику Федеральної резервної системи США, наявність величезного дисбалансу у світовій економіці, зокрема великий профіцит у зовнішній торгівлі Китаю, значний торговельний дефіцит у США, недоліки системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконаліть регулювання фінансових ринків на національному і міжнародному рівнях.

Вплив світової фінансової кризи на Україну викликаний низкою причин пов'язаних з незавершеністю важливих процесів ринкової трансформації, вузькістю внутрішнього ринку, великою залежністю від зовнішнього ринку, низьким рівнем економічного суверенітету в умовах випереджального зростання фінансового сектору у відриві від реального, відсталою структурою економіки та її надмірною енергоємністю тощо. Високі темпи зростання української економіки протягом тривалого періоду утримувалися за рахунок надходжень ресурсів з-за кордону. Отже, економіка потрапила у залежність від чистого припливу капіталу. Таким чином, разом зі стрімким зростанням обсягу зовнішнього боргу економіка України почала розвиватися за споживацько-борговою моделлю. Іноземні позики в основному використовувалися на споживчому ринку, а не інвестувалися в економіку [1, с. 74]. Реальний сектор економіки України на су-

© **Рудницька О.В., 2011**

часному етапі відчуває подвійний шок - як з боку погіршення ринкової кон'юнктури, так і з боку погіршення фінансових умов господарювання. Зовнішньоекономічні умови діяльності українських підприємств швидко погіршуються, що позбавляє їх можливості фінансового і ринкового маневру. Займаючи лідируючі позиції на світовому ринку сталі, економіка України виявилася однією з найуразливіших до обвального падіння світових цін на метал. Вплив цього фактора підсилився різким припиненням доступу українських корпорацій до капіталу світових фінансових ринків і призвів до різкого падіння темпів економічного зростання. На тлі кризи в реальному секторі знижується ліквідність і платоспроможність домогосподарств.

Потрібно зазначити, що фінансово-економічна криза в Україні має свою специфіку. Фахівці в галузі економіки та фінансів довгий час не наважувалися прогнозувати проникнення кризи в державу, оскільки її економіка не має сильної залежності від світового фондового ринку, що взяв на себе перший і основний удар кризи, як європейські країни. Криза в нашій країні спричинена в основному внутрішніми макроекономічними суперечностями, а глибина її проникнення посилилася високим рівнем залежності національної економіки від зовнішнього економічного середовища. Не останнім чинником стала й політична криза в державі [2, с. 68].

В Україні фінансова криза розпочалася восени 2008 р. з різкої девальвації гривні та швидко переросла в масштабну фінансово-економічну кризу. У III кварталі відбулося обвальне падіння виробництва і попиту, масові звільнення, виникли проблеми з ліквідністю банків і фірм, відплив вкладників з банків та іноземних інвестицій, затримки з оплатою боргових зобов'язань як фірмами, так і населенням. У результаті банківська система опинилася під загрозою повного розвалу, що змусило державу запровадити тимчасові адміністрації у 17 банках і у декількох з них здійснити фінансові вливання з бюджету для підвищення капіталізації та запобігання банкрутству. У цілому за 2008 рік від'ємне сальдо платіжного балансу збільшилося до 12,9 млрд дол., або до 7,1% ВВП. Унаслідок кризи різко погіршилася збалансованість зовнішньоекономічного сектору економіки країни: коефіцієнт покриття імпорту товарів експортом впав до 80%, тоді як у 2004 році він становив 112,6%. Фінансовим наслідком цього стало істотне послаблення обмінного курсу гривні. Офіційний курс знизився з 4,8 грн до 7,7 грн за 1 дол. США [3, с.45].

Світова криза зачепила Україну за декількома напрямами. По-перше, восени 2008 року відбулося стрімке падіння зовнішнього попиту на товари, які експортувалися, що призвело до зниження цін на світових ринках. У цих умовах почав реалізовуватися ризик невигідної зовнішньої спеціалізації України. Вартісні обсяги експортних поставок у листопаді-грудні 2008 р. знизилися на 19% порівняно з відповідним періодом 2007 року. Обсяги експорту металургійної продукції в IV кварталі 2008-го зменшилися на 50,7% порівняно із III кварталом. Експорт машинобудівної продукції, сягнувши максимального значення у III кварталі 2008 року (3,3 млрд дол. США), у IV кварталі повернувся на рівень I кварталу (2,4 млрд дол.). Водночас підвищення цін світових ринків на енергоносії, сировину й матеріали призвело до зростання вартісних обсягів імпорту [4, с.10].

По-друге, різко скоротилося зовнішнє фінансування, припинив приплив дешевих іноземних запозичень. Економічне зростання останніх років відбулося значною мірою за рахунок кредитних джерел, які забезпечували збільшення попиту, передусім споживчого. Ефективне обслуговування зовнішнього боргу обсягом 103,2 млрд дол. США було неможливим.

Отже, фінансово-економічна криза в Україні протікала в трьох основних площинах:

1. Заморожування кредитної діяльності, вилучення депозитів із банківської системи, ерозії капіталу банківських установ.

2. Падіння світових цін на товари національного експорту, зниження рівня виробництва, погіршення фінансових результатів підприємств і зменшення надходжень до державного бюджету.

3. Вилучення обігових коштів підприємств і банків - міжнародних позичальників та скорочення валютних резервів НБУ в умовах високого зовнішньоборгового навантаження та неможливості рефінансування боргових виплат [5].

Падіння української економіки у 2009-2010 рр. є закономірним результатом якості економічного зростання, яке мало місце у до кризовий період і обумовлене переважно зростанням цін на український експорт як наслідок прискоренням темпів зростання світової економіки та високим внутрішнім попитом, який стимулювали монетарна політика та суттєве збільшення банківського кредитування за рахунок іноземного капіталу.

За 2000-2004 роки основний внесок у приріст ВВП забезпечував експорт товарів, а з 2005 року новою рушійною силою зростання стало внутрішнє споживання і обидва джерела підтримувалося кредитним бумом та соціальними виплатами. Різке зниження експорту і внутрішнього попиту у IV кварталі 2008 року і у 2009 стали причинами глибокого спаду ВВП України. Так за останні 15 років економіка країни зазнала найбільшого спаду у листопаді 2008 - лютому 2009 року [6, с.64].

Спад ВВП України також спричинений найглибшим спадом за 2009 рік у будівництві, переробній промисловості і торгівлі. Відсутність ринків збуту, тимчасове припинення фінансово-господарської діяльності підприємств у зв'язку з фінансовими труднощами, зменшення реальних доходів населення, зростання заборгованості з виплати заробітної плати, зниження схильності населення до споживання і обмеження споживчого кредитування стало причиною зменшення товарообороту вітчизняних підприємств.

Прояви світової кризи в Україні посилені реалізацією макроекономічних та фінансових ризиків, накопичених у роки економічного зростання. Серед накопичених і частково реалізованих ризиків найбільшу небезпеку складають:

- структурний ризик відсталої, але впродовж низки років фінансово ефективної економіки, який був частково реалізований у вигляді різкого погіршення внаслідок несприятливих змін у світовій кон'юнктурі стану платіжного балансу (2006-2008 рр.), що може бути початком кризової структурної корекції шляхом банкрутства застарілих виробництв і створення конкурентоспроможних підприємств;

- ризик незбалансованого зростання доходів населення як наслідок популістської економічної політики, частково реалізований у вигляді різкого прискорення інфляції в 2007-2008 роках;

- валютний ризик, дія якого проявилася в девальвації гривні, що почалася восени 2008 року і тривала до початку

2009-го. Водночас це призвело до зростання зовнішнього боргового навантаження для економіки;

- кредитний ризик. Уперше він виявився у вигляді відпливу і наступного вимушеного заморожування банківських депозитів, але головний потенціал цього ризику дотепер залишається нереалізованим і має приховану тенденцію до зростання через погіршення фінансового стану більшості позичальників;

- зовнішній фінансовий ризик у вигляді великого обсягу валового зовнішнього боргу. Угода про кредит МВФ сприяла його частковому відкладанню в часі на тлі збереження всіх компонентів - державного, корпоративного і банківського;

- нормативний ризик, дія якого може проявитися найближчим часом у вигляді погіршення рівня узгодженості використання інструментів грошово-кредитної політики, загострення конфліктів щодо повноважень і як наслідок - різких непередбачених сплесків попиту і пропозиції на основних сегментах ринку [7, с.52-53].

Дестабілізація економічної ситуації в країні призвела до уповільнення розвитку інвестиційних процесів в Україні. Недостатність інвестування поглиблює негативні економічні процеси, оскільки галузі економіки недоотримують необхідні ресурси для впровадження нових технологій та інновацій. Все це спричиняє уповільнення темпів зростання виробництва підприємств та зниження ВВП вцілому. Також спостерігаються негативні тенденції у джерелах фінансування інвестицій: істотно зменшилися інвестиції у основний капітал за рахунок кредитів банків та коштів на індивідуальне житлове будівництво та на будівництво власних квартир, скорочуються обсяги іноземних інвестицій всіх галузей економіки. Динаміка капітальних інвестицій починаючи з 2002 року була позитивною, з максимальним значенням у 2008 році - 272 млрд грн. (у п'ять разів вище ніж у 2002 р.). Проте після перших проявів фінансово-економічної кризи в Україні, темпи приросту капітальних інвестицій знизилися на 30% у 2009 р. і становили лише 21,1% ВВП України.

Потрібно зауважити, що в період кризи збільшилося навантаження на бюджетну систему, що вимагало від влади своєчасного маневру для збереження основ стабільності державних фінансів. Але в умовах глибокої політичної кризи тодішній уряд надав перевагу популістській політиці, яка призводить до необхідності дефіцитного фінансування бюджетних витрат. Це не лише погіршило загальний стан фінансової системи держави, а й породило додаткові макроекономічні й фінансові диспропорції, які обмежують можливості виходу із кризи. Умови для майбутньої нестабільності значною мірою створювалися з боку бюджету, з якого чимало коштів витрачалося на різного роду соціальні програми в процесі боротьби за голоси виборців, оскільки весь час країна перебувала в перманентному виборчому процесі. Період 2005-2008 рр. характеризувався дуже значними змінами в структурі витрат консолідованого бюджету України. Спад виробництва зумовив зменшення обсягів доданої і додаткової вартості, що у свою чергу, скоротило надходження коштів до бюджету у вигляді податків (ПДВ, податок на прибутки юридичних та доходи фізичних осіб). Зменшення надходжень до бюджету при зростаючих потребах суспільства і держави збільшило дефіцит бюджету.

Активізація торгівлі, зростання надходжень до бюджету від імпорту викликала ілюзію позитивного стану національної економіки. Поряд із цим український фінансовий ринок ставав усе більш залежним від транснаціонального фінансового капіталу і залучених на зовнішніх ринках фінансових ресурсів корпоративного сектору економіки. Дев'ятирічним періодом зростання ВВП не скористалися для реалізації стратегії структурної перебудови. Протягом кількох років за позитивної кон'юнктури не проводилося істотних структурних змін і заходів із модернізації у галузях, економіка розвивалася за інерційним сценарієм. Досвід останніх років і події другої половини 2008 р. продемонстрували, що основною проблемою економіки України є не стільки вартість енергоносіїв, скільки відсутність у підприємств інноваційної стратегії розвитку, яка забезпечувала б необхідний рівень оновлення та диверсифікації виробництва, підвищення його конкурентоспроможності. Саме неконкурентоспроможні виробництва, як за собівартістю продукції, так і за її якістю й асортиментом, опиняються поза ринком у періоди різкого зростання попиту та обвалу цін [1, с.75].

У 2005-2008 роках відбувалася прискорена розбудова фінансового сектору економіки. Але вона не супроводжувалася адекватним розвитком виробничого потенціалу й інвестиційної інфраструктури, що спричинило зсув убік споживчої моделі економічного зростання. Розвиток споживчого кредитування у 2005-2008 роках набув характеру кредитного буму, обсяг кредитів у цей період збільшився в 7,9 раза. Ситуація погіршилася після дозволу на валютне кредитування,що в умовах стабільності обмінного курсу гривні та стійкої різниці у процентних ставках за кредитами в національній та іноземній валюті містило в собі приховану можливість валютно-кредитного арбітражу. Отож швидке зростання фінансового ризику домогосподарств було підсилене чинником доларизації їхніх зобов'язань за відсутності джерел надходження валюти. Сформований сильний кредитний важель, який уможливив прискорене зростання споживання населення, але водночас прирікав його на стрімке падіння життєвого рівня в разі будь-якого зниження доходів.

Банківська система в передкризовий період не змогла призупинити розвиток небезпечних фінансових тенденцій у національній економіці. Доступність зовнішніх джерел фінансування призвела до погіршення якості банківського менеджменту, що повною мірою проявилося восени 2008 року [4, с.13]. Таким чином, кредитна експансія та фіксований курс були тими процесами, які визначили досить глибоку кризу в банківській сфері.

Висновки. Отже, основними причинами фінансово-економічної кризи в Україні є монокультурна експортна залежність економіки, кредитна експансія НБУ, безконтрольне нарощування зовнішнього боргу, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, спекулятивна політика іноземних банків. З метою подолання кризи й виходу на новий рівень розвитку національної економіки потрібна така стратегія, яка б відповідала інноваційно-інвестиційній моделі розбудови економіки. Починати треба з розвитку високотехнологічних виробництв і виходу на світовий ринок не з сировинними ресурсами, а з високоякісною конкурентоспроможною продукцією. Ці непрості процеси вимагають активної ролі держави із втілення дієвих антикризових заходів в національну економіку.

Література

1.Уманців Ю. Фінансово-економічна криза як новітній виклик конкурентній політиці / Юрій Уманців // Банківська справа. - 2011. - №2, с.72-82.

2. Дорошенко І.В. Причини й наслідки кризи єврозони:уроки для України / І.В. Дорошенко // Фінанси України. - 2010. - №12, с. 58-68.

3. Носова О. Про фундаментальні причини фінансових криз та життєздатність фінансових ринків сучасній формі / О. Носова // Економіка України. - 2011.- №4, с.45-55

4. Буковинський С.А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабілізації / С.А. Буковинський // Фінанси України. - 2010. - №11, с. 10-30

5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс] - режим доступу: http://www.niss.gov.ua/book/vidannya/Ekon.kriza.pdf.

6. Шинкарук Л. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л.В. Шинкарук // Економічна теорія. - 2010. - № 2. - с. 61-69.

7. Буковинський С.А. Шляхи подолання фінансової кризи в Україні / С.А. Буковинський, Т.Є. Унковська, О.Л. Яременко // Економічна теорія. -2009. - № 2. - с.47-60.

УДК 316.61

Шимченко Л.А.,
к.ф.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

В статті розкриваються проблеми економічної соціалізації особистості як процесу формування суб'єкта економічної діяльності в нових трансформаційних умовах.

Ключові слова: *соціалізація, економічна соціалізація, економічні цінності, економічні ідентифікаційні процеси, власність, гроші, економіка знань.*

В статье раскрываются проблемы экономической социализации личности как процессу формирования субъекта экономической деятельности в новых трансформационных условиях.

Ключевые слова: *социализация, экономическая социализация, экономические ценности, экономические идентификационные процессы, собственность, деньги, экономика знаний.*

In the article the problems of economic socialization of personality open up as a process of forming of subject of economic activity in new transformation terms.

Keywords: *socialization, economic socialization, economic values, economic identification processes, own, money, economy of knowledge's.*

Актуальність теми: "Вступаючи у постекономічну епоху, людство небаченою раніше мірою випробовує себе незвіданим" - такі слова відомого вченого В. Іноземцева сьогодні, як ніколи, є актуальними і підтвердженими фактом світової фінансової кризи, що розгортається і, поки що великим негативом відображається на національних економіках, на розвитку окремих галузей, особливо банківській, на добробуті жителів планети Земля[1]. Масштаби змін, що охопили глобалізований світ, зачепили всі регіональні рівні, кожну окрему державу, не вкладаються у звичні теоретичні схеми, які дотепер пояснювали соціальні, економічні, політичні, культурні процеси. Ці процеси здебільшого ґрунтувалися на детерміністських та лінійно-прогресистських ідеях. Ті відповіді на цивілізаційні виклики, які демонструють країни, народи можна вважати неоднозначними, непередбачуваними і визначити безальтернативну тенденцію їх розвитку, тим більше єдину парадигму дослідження, абсолютно неможливо.

Намагаючись осмислити ці процеси й віднайти певний механізм забезпечення стабільності, поступальності, необхідним стає поєднання зусиль теоретиків і практиків в напрямку віднайдення універсальної формули, за якою можна було б охарактеризувати сучасні процеси, виокремити тенденції розвитку, визначити роль людини в цих процесах та запропонувати шляхи найменш руйнівного виходу із кризового стану. В великій мірі в теоретичному плані таке завдання покладається на економічну теорію як науку, що вивчає життєдіяльність людського суспільства: ту сферу, яка найтісніше пов'язана зі створенням та використанням матеріальних умов добробуту людей; сферу, де людина є основним учасником господарської діяльності, а також людини як складової багатства [2].

Метою даної **статті** постає: привернути увагу до вирішення сучасної найгострішої проблеми - людської життєдіяльності, що створює саму людину як особистість, людину як елемент багатства. Відповідно завданням є: прослідкувати процес становлення економічної соціалізації особи; визначити роль особистості у процесі формування знаннєвого суспільства, проаналізувати стан перетворень людського потенціалу в якісний для України людський капітал через призму удосконалення методики викладання економічної теорії.

Об'єктом дослідження є суспільні процеси в умовах українського трансформаційного економічного розвитку. Предметом дослідження стає економічна соціалізація особи як складова людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. Існує відомий вислів Кіплінга: "економічна теорія - це економічна теорія, а реальна українська економіка - це реальна українська економіка і вони ніколи не зійдуться". Із цією думкою не хотілося б погоджуватись. В недалекому майбутньому хотілося б почути про Україну і її здобутки вислови, подібні до слів американського вченого-економіста Майлза Р. Уоллсона відносно японського "економічного дива": "Як же треба було принизити цю країну, щоб вона так піднеслася". Українське приниження є внутрішнього походження, тому й вихід потрібно шукати лише українцям і лише в Україні через освіту як галузь, що здатна за рахунок формули: людина як особи-

 © Шимченко Л.А., 2011

стість (соціалізована особа що прагне завдяки свободі дій самореалізуватися) + знання, сформувати власних фахівців, які будуть здатні забезпечити можливість "економічного дива".

Для підготовки таких фахівців необхідним є їх формування на основі глибокого вивчення економічних дисциплін, базою яких є економічна теорія з її конкретно-системним змістом і яскраво вираженою практичною функцією по забезпеченню розуміння суспільства в якому живемо. Перманентний розвиток економічної теорії - це, перш за все, напружений і динамічний пошук об'єктивних закономірностей еволюції суспільно-економічної матерії та визначення шляхів і методів прикладного використання сформульованих законів і принципів на користь прогресу та забезпечення сталого зростання багатства країни [3].

Сучасний прогрес, на який повинна націлювати економічна теорія, передбачає забезпечення випереджувального розвитку, суть якого полягає в тому, щоб вийти вперед не наздоганяючи. Зробити це можливо лише завдяки віднайденню тих сфер зайнятості, які в майбутньому можуть стати визначальними. Забезпечити останню можливо за рахунок знань. За оцінками Світового банку в сучасній економіці людський капітал формує 70 % загального обсягу багатства кожної країни. У Японії, Німеччині частка людського капіталу становить до 80 % національного багатства[4].

Підвищення конкурентоспроможності національних економік у сучасному світі, як єдино можливий шлях світового визнання, передбачає перехід від екстенсивного використання людських ресурсів до інтенсивного використання висококваліфікованої робочої сили, адаптованої до умов соціально орієнтованої економіки інноваційного типу. В умовах трансформації економіки на базі ново технологічних змін, освіта повинна забезпечити перетворення людського потенціалу в якісний людський капітал, вагомою ознакою якого є економічна соціалізація особистості.

Особистість як соціальна складова людини, спряжена із середовищем за допомогою соціогенних потреб і соціальних настанов. Потреба є рушійним джерелом активності людини, спрямованої на її задоволення, яке супроводжується суб'єктивним потягом до насолоди або, навпаки, уникнення огиди чи болю [5]. Соціальні настанови визначають гармонійність включення особистості в соціальне середовище, під яким прийнято розуміти ще й структуровану множину цінностей, одні з яких є предметом індивідуальних потреб (у зв'язку з чим їх можна вважати матеріальними й інформаційно-ідеальними благами), інші - цех інформаційно-концептуальні цінності, своєрідні регулятори діяльності, а на світоглядному рівні - ідеологічні цінності, які становлять ідейні переконання особистості.

Система ідей, поданих у законодавчій формі, проектується на сферу свідомості людини як комплекс соціальних настанов щодо правил, спрямованих на організацію задоволення специфічного виду потреб людини в кожній соціальній інституції: в економічній сфері йдеться про принципи приватної власності, організації праці та виробництва продуктів споживання, ринкових стосунків, у політичній - про принципи демократії, організації влади, політичного плюралізму, у культурницькій - про забезпечення свободи творчості, духовного, наукового й художнього розвитку громадян…Ці соціальні інституції диференціюють систему суспільних відносин і в сукупності визначають соціальні ідентифікації людини. Остання, у свою чергу, у сфері свідомості створює інформаційні моделі систем середовища, які, на її думку, здатні оптимізувати певні сторони життєдіяльності.

Через відносини "індивід - суспільство", через міру самоідентифікації індивіда із суспільством утверджується громадянськість особистості як один із чинників формування нації. Індивід при цьому, визначаючись у своїй ідентифікації відносно спільнот, формує навколо себе своєрідний соціальний простір і займає в ньому певне місце.

Отже, в центр дослідницької уваги потрапляють особливості життєвої поведінки особистості в новому соціальному просторі. Сферу розгортання поведінки, способів і стилів життя особистості М.Шульга пропонує називати "соціальним ареалом особистості"[6]. Якщо під поняттям "соціальний простір" розуміють спосіб буття соціальних об'єктів, спосіб їх взаєморозташування і взаємодії, то "соціальний ареал життя особистості - це порядок розгортання її життєдіяльності у соціальному просторі, окреслений межами, що визначаються її соціальним статусом. Останній визначає обсяг соціального простору особистості, який вона посідає в суспільстві. Чим вищий соціальний статус має особистість, тим більший обсяг соціального простору їй належить". Якщо зважити на твердження С.Кримського, що соціальний простір оточує безодня, а остання - це "безмерна глибина можливостей, "всейність" потенцій по той бік екстремального нуля, або екзистенційна точка, то це можливе буття і потребує соціокультурного заповнення", а ареал стає зоною безпосередньої включеності особистості в певний фрагмент соціального простору, це і є зоною її повсякденного буття. Буття, яке ґрунтується на особистісному ресурсі, що вміщує економічний, освітній і культурний капітал [7].

Чим вагоміший капітал, тим більша частина соціального простору освоюється, тим більше можливостей впливати на соціальний простір має особистість. При цьому слід враховувати, що особистість не є автономним суб'єктом соціального простору, позбавленим просторового зіткнення з іншими особистостями, що збереження відносного опокою соціального простору залежить від міри взаємодій, рівня взаємопроникнення соціальних ареалів. Кожна особистість у соціальному середовищі має соціальну нішу, заповнену соціальними зв'язками, в епіцентрі якої перебуває вона сама.

Різні механізми соціалізації людини, її адаптація до зовнішнього середовища і до самої себе, впливають на формування життєвих програм, критерієм успішності яких має стати самореалізація, забезпечена здобутим культурним капіталом, виявленням волі й толерантності, самостійністю й відповідальністю в прийнятті рішень. Разом з тим приходить розуміння, що успішне виконання програм життєдіяльності й можливість самореалізації особистості залежить від факторів соціалізації.

Економічна соціалізація стосується тих процесів, завдяки яким люди навчаються ефективно діяти в економічній сфері суспільства; процесів формування економіко-психологічних характеристик особистості, які перетворюють її на суб'єкт економічної діяльності. Останній характеризується: активністю, тобто вибором організаційно-економічних умов діяльності в залежності від мотиваційної сфери суб'єкта і використання певної форми власності; спрямуванням активності в залежності від намірів і очікування результатів діяльності; рівнем активності, що залежить від матеріальної витратності та інтенсивності діяльності; усвідомленістю, раціональністю діяльності.

Основою активізації економічної діяльності суб'єкту є визначення людиною свого становища в системі відносин

власності. Відношення власності відіграють важливу роль у розумінні сутності людини: її самореалізації, яка виявляється як в діяльності, так і у ставленні до інших людей. Саме через інтеріоризацію відносин власності відбувається процес входження індивіда в економіку суспільства, формування економіко-психологічних параметрів особистості. Визначення її як суб'єкта економічної діяльності [8].

На основі усвідомленого ставлення до власності формується і удосконалюється економічна свідомість людини, проявляються здібності, ділові якості та вольові властивості. Власність в економічному розумінні як соціально-економічна категорія, визначається ступенем розвитку продуктивних сил і характеризується системою об'єктивно обумовлених, історично мінливих відносин між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, що характеризується привласненням засобів виробництва та його результатів. Інакше кажучи, соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується в площині взаємодії "людина-людина".

Власність же в юридичному розумінні відтворюється системою зв'язків "людина-річ". Юридична форма, правова форма сама по собі з'явитись і існувати не можуть. Вони лише закріплюють реально існуюче чи потенційно можливе економічне явище.

Забезпечення гарантій прав і створення умов їх ефективного забезпечення є фундаментом економічної політики держави. Визначення і розмежування прав власності фіксують основоположні принципи взаємовідносин господарських суб'єктів з приводу привласнення об'єктів власності. Це свого роду "правила гри" - правила коректної економічної поведінки щодо майнових відносин, котрі пронизують усі сфери економічного життя. Якщо такі правила сформульовані нечітко або неконкретне (наприклад, взаємо суперечливі чи залишаються поза увагою деякі сфери майнових відносин, перешкоджаючи ефективному перерозподілу прав власності), то наслідками цього є ерозія господарської мотивації, а згодом і самої економічної системи.

Як юридично-правова категорія власність відображує переважно витрати інтелектуальної робочої сили. Остання, на відміну від робочої сили, що використовується у традиційних галузях економіки, поступово втрачає здатність відчуження від свого носія, перестає бути товаром у традиційному розумінні. Водночас і в структурі інформаційної економіки відбуваються зміни, процеси де-концентрації, індивідуалізації виробництва та інші перетворення, що у сукупності призводять до все більшого знецінення економічних засад, на яких в епоху індустріалізму ґрунтується відчуження від трудівника продуктивної сили праці, всебічно розвивається індивідуально-приватна власність капіталу на засоби виробництва.

Якщо проаналізувати показники розвитку країн, що досягли найвищого рівня економіки, то можна вказати на історичну обмеженість класичної за своїм змістом індивідуально-приватної власності на засоби виробництва. Відбувається еволюційно-позитивне самозаперечення попередньо вказаної форми власності шляхом прямого поєднання робочої сили та засобів виробництва: поширення акціонування, корпоратизації. Експертні оцінки західних спеціалістів доводять, що якщо робітникам корпорацій належить менше ніж 15 % акцій, то ефективність функціонування підприємства знижується. Саме поєднання праці та власності є могутнім стимулом економічного зростання, основою розвитку особистості людини і запорукою для виходу економічної системи на рівень загально цивілізаційних принципів розвитку.

Отже, власність є і основою суспільних відносин, визнаючи особливості всієї системи відносин суспільства, і об'єктом відносин людини, її переживань, цінностей, основою формування її економічної суб'єктності.

Найяскравіше власність проявляється через гроші, завдяки яким всі об'єкти і суб'єкти економічної сфери пов'язуються в єдину систему економічної реальності. Крім економічних функцій гроші виконують ще й людино-формуючу і соціально-психологічну функції. Завдяки їм людина забезпечує собі процес виживання, задоволення, зайняття певного статусу в суспільстві - тому можна говорити про гроші і як фактор формування психіки людини, і як фактор входження людини в економічну сферу суспільства. Саме тому вони є важливим засобом економічної соціалізації особистості [9].

З точки зору структурно-системного підходу, економічну соціалізацію особистості слід розглядати як цілісну систему ціннісних економічних інституцій суспільства та потребово-мотиваційної системи індивіда. Процес економічної соціалізації здійснюється ефективніше за умови, коли форма економічних цінностей суспільства і потреби індивіда відповідні один одному, або хоч не кардинально протилежні між собою. Найбільший позитив простежується в випадку ідентифікації особи з існуючим суспільством, коли найбільшого наближення досягають особистісна та соціальна ідентичності.

Індивід ідентифікує себе з тими чи іншими соціальними позиціями на основі власних уявлень про їх структуру. На формування власних уявлень впливають багато чинників: економічна культура особистості, рівень економічних знань, психологічне сприйняття оточуючої дійсності, зовнішні впливи та ін. Глибинним є вплив у трансформаційних суспільствах старих ідентифікацій, тому, підкреслимо, що економічна ідентифікація в наш час може не співпадати з самоідентифікацією, хоч і включає її. Це своєрідно відображується на економічній соціалізації: будь-яка особа в певній формі усвідомлює свій статус, своє місце в суспільстві. Проте зовсім не обов'язково, що вона чітко відносить себе до певної соціальної категорії і діятиме відповідно до стандарту даної соціальної категорії.

Риси нової структури ще не мають рівня визначеності, який міг би дати людям надійні когнітивні орієнтири для ідентифікації з тією чи іншою великою соціальною групою. Ті особи, що відчули на собі трансформаційні зміни, можуть, залежно від ситуації, або продовжувати діяти за інерцією, відтворюючи старі уявлення про свій соціальний статус, або ж, виробляючи нову економічно-соціальну ідентифікацію, рухатися між вище вказаними тенденціями. Молоде покоління постсоціалістичного періоду, вільне від старих ідентифікаційних залежностей, орієнтується в своєму самовизначенні на сучасні соціальні реалії. Для них існуючі реалії виявилися надзвичайно хаотичними, нестабільними, характерними для слабо структурованого світу, в якому відсутні стійкі, чітко усвідомлені чинники, котрі визначають соціальну позицію особи. Самим важким виявилося те, що відсутній загальний вектор руху, до якого звикла радянська епоха, або який вироблявся самим історичним поступом людства.

Створення знаннєвого суспільства на основі розбудови економіки знань повинно стати тим вектором руху, який забезпечить абсолютно нову за змістом систему світового розвитку, пов'язану з переважаючим розвитком індустрій,

що виробляють не товари, а послуги. Останні стають головним об'єктом купівлі-продажу в постіндустріальному суспільстві, а головним виробничим ресурсом стають інформація й знання.

Знання поступово проникають в усі сфери економічного процесу, але базовими стають: інноваційно-технологічна, інформаційно-комунікативна та загальна сфера формування людського капіталу.

Економіка знань повинна створювати, розповсюджувати та використовувати знання для забезпечення зростання і конкурентоспроможності. Суспільне виробництво характеризується збільшенням питомої ваги високотехнологічного сектору; у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової; змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності - це далеко не всі характерні риси економіки знань як типу економіки.

Різко посилюється індивідуалізація особистих життєвих практик. На поверхню життя вийшли нові цінності: ініціативність, вміння ризикувати та аналізувати поточну ситуацію - а для цього необхідністю стала глибинна поінформованість. Змінився ритм життя, виникла потреба у іншому рівні енергії для суспільства і кожної людини зокрема. Швидка зміна орієнтації суспільної культури і перехід від моделі соціальної безпеки до моделі соціальної конкуренції не можуть закріпитися без зміни механізмів виживання [10].

Одним із механізмів стає мобільність - здатність людини переміщуватися в соціальному просторі, де оцінити рівень і вдалість переміщення можна лише при зіставленні власної зайнятої в соціальному просторі ніші з досягненнями інших осіб і ними зайнятими нішами. В західному суспільстві чітко проявляється пряма залежність матеріального достатку і соціального статусу (певної ніші) від рівня і якості отриманої освіти, тобто консистентність винагород (дохід, влада, повага) та інвестицій (освіта, професіоналізм тощо).

Так як у трансформаційному суспільстві економічні та соціальні умови є нестабільними, чітко не визначеними, то для того щоб посісти певну позицію в соціальній структурі і на ринку праці, необхідно постійно підтверджувати свій професіоналізм, компетентність, конкурентоспроможність тощо, тобто удосконалювати власну економічну культуру. Українська психолого-педагогічна практика вже має певний досвід формування сучасної економічної культури особистості. В навчальних закладах різних рівнів з'явилася низка програм економічної освіти молоді, спрямованих на створення теоретичних і методологічних засад формування нової економічної культури особистості, заснованої на цінностях ринкової економіки. Тобто, відбувається вдосконалення засобів цілеспрямованих форм економічної соціалізації підростаючого покоління.

Економічну культуру особи можна вважати характеристикою способу та рівня життєдіяльності людини у сфері економіки, так як вона виявляється через психолого-економічні властивості особистості і реалізується через ставлення індивіда до економічної реальності та взаємовідносини з іншими людьми. Економічна культура особистості є економічним світом людини - єдністю предметно-речового і психологічного: репрезентованих цінностей економічної реальності, засобів і механізмів діяльності, завдяки яким людина входить в економічну сферу суспільства.

Живучи на межі індустріального та інформаційного століть, необхідністю стає підготовка нинішнього покоління до життя в нових умовах. Для індустріального періоду характерним є залежність людей від держави: люди передавали їй персональну фінансову відповідальність за вирішення власне-людських проблем. Праця за зарплатню або праця на себе і гроші функціонують як індивідуальний прибуток - ось що характеризує індустріальну добу. В інформаційному періоді, на думку західних вчених, переважатиме фінансова свобода: людина працює не за гроші; гроші працюють на людину - вони функціонують в організованій людиною системі бізнесу. Інший шлях - це інвестування: гроші працюють на гроші [10].

Основними людськими рисами, що повинні переважати в інформаційному суспільстві є: лідерські і організаторські якості, фінансова грамотність, компетентність, раціональне мислення, вміння користуватися свободою, глибокі правові та економічні знання. Досягнення, вироблення таких рис, особливо на перехідному етапі суспільного розвитку - це тривалий шлях формування економічної культури через спеціально-фінансове навчання та виховання. Щоб бути успішним інвестором людині потрібно мати глибинну економічну культуру, сформовану на основі глибинних змін в собі через отриманий життєвий досвід. Таким чином, людська свідомість, як результат соціалізації особи, набуває ваги нового предмету праці.

Отже, економічна культура особистості формується в процесі її економічної соціалізації як послідовне, поетапне включення людини в різні сектори соціально-економічного процесу, зайняття в цьому просторі власної ніші, яка б відповідала віковим потребам і можливостям індивідуума, відповідному рівню культури, залежно від стратегії і тактики економічної поведінки. Завданням суспільства, держави, в такому випадку, є - через державні структури, завдяки удосконаленню змістового наповнення курсів економічних дисциплін, особливо базових курсів політекономії та економічної теорії в ВНЗ, через суспільні чинники сприяти формуванню нової економічної культури, пришвидшити процеси оновленої часом і глобалізаційними світовими процесами знаннєвої економічної соціалізації українського громадянина.

Література

1. Иноземцев В. Л. Расколотая цивилизация. Наличисвуюшие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции / В. Л. Иноземцев. - М.: Academia - Наука, 1999. - С. 85.

2. Економічна теорія: макро і мікроекономіка / З. Г. Ватаманюк, С. М. Перчишин, С. К. Реверчук. - К.: Видавничий дім "Альтернативи". - 2001. - С. 12.

3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. - К., 2001. - 593 с.

4. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова. // Економічна теорія. - 2008. - № 2. - С. 37-59.

5. Загальна психологія: Підручник / Скрипченко О. В., Волинська Л. В., Огороднійчук З.В. та ін. - К.: Либідь, 2005. - 464 с.

6. Шульга М. Соціальний ареал життя особистості / М. Шульга. // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. - 2002. - № 2. - С. 20-23.

7. Кримський С. Б. Философия как путь человечности и надежды / С. Б. Кримський. - К., 2000. - 187с.

8. Москаль В. Особливості соціально-психологічних чинників економічної культури особистості / В. Москаль. // Соціальна психологія. - 2006. - № 5. - С. 26-39.

9. Проблемы экономической психологии. Том 1 / Отв. ред. А. Л. Журавльов. А. Б. Купрейченко. - М.: ИП РАН, 2004. - С. 207-303.

10. Мостовая И. В. Социальное расслоение: символический мир метаигры / И. В. Мостовая. - М. - 1996. - С. 91-92.

УДК 336.74(477)"653"

Скоморович І.Г.,
к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті проаналізовано зміни, що відбувалися у функціонуванні та структурних елементах грошової системи Київської Русі під впливом розвитку економіки, торгівлі та політичної влади князів. Виявлено, що грошова система включала різні види грошових знаків, їх емітентів, масштаб цін, валютний курс та ступінь їх конвертованості.

Ключові слова: *грошова система, емітент, монета, зливок, гривна, товарні гроші.*

В статье проанализированы изменения, которые произошли в функционировании и структурных элементах денежной системы Киевской Руси под воздействием развития экономики, торговли и политической власти князей. Определено, что денежная система включала разные виды денежных знаков, их эмитентов, масштаб цен, валютный курс и степень их конвертированности.

Ключевые слова: *денежная система, эмитент, монета, слиток, гривна, товарные деньги.*

In article the influence of development of economic, trade and prince's political power on changes of function and structural elements of the money system of Kyiv Rus have been analyzed. Different kind of currency, issuers, scale of prices, rate of exchange of all types of money were discovered.

Key words: *money system, issuer, coin, ingot, hryvna, commodity money.*

Вступ. Перша українська держава - Київська Русь - була одним з найрозвинутіших державних утворень у середньовічній Європі. Літописні джерела, політичні та економічні договори, численні археологічні знахідки несуть безліч відомостей про високий рівень економічного та політичного життя та активну внутрішню та зовнішню торгівлю. Для їхнього обслуговування, полегшення розрахунків, організації кредитних відносин в обігу активно використовували різноманітні види іноземних та місцевих грошових знаків, серед яких монети, іх фрагменти, металеві зливки, а також товарні гроші. Їх дослідження дає змогу структуризувати грошову систему Київської Русі та визначити її місце у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості грошового обігу у часи Київської Русі вже протягом кількох століть викликали неабиякий інтерес серед багатьох істориків та нумізматів. Їхнім дослідженням займалися В. О. Ключевський, А. В. Назаренко, А. С. Мельникова, М. П. Сотнікова, І. Г. Спаський, І. І. Толстой, Р. М. Шуст, В. М. Янін та багато інших. Одними з останніх спроб систематизувати відомості про грошовий обіг в Київській Русі стали статті "Ремесло. Торгівля. Грошовий обіг", написана П. П. Толочком та Г. Ю. Івакіним у другому томі дослідження "Україна: хронологія розвитку" та "Грошове господарство" М. Ф. Котляра у першому томі "Економічної історії України". Проте аналіз поглядів зазначених вчених засвідчує, що досі не вироблено єдиного ставлення до структурних елементів грошової системи Київської Русі, причин випуску монет руськими князями, основних засад функціонування безмонетного періоду тощо.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є узагальнення тих процесів, що відбувалися у грошовому обігу Київської Русі, виокремлення основних елементів її грошової системи, а також відображення тих наукових дискусій, які покликані сприяти нагромадженню відомостей та формуванню знань про грошові відносини в Давньоїукраїнській державі.

Результати дослідження. Основу грошової системи Київської Русі складала гривна. Так називали не лише популярну шийну прикрасу, але й лічильну (гривну кун) і вагову одиницю, а також срібний зливок (монетну гривну), яку використовували у грошових розрахунках. З історичних джерел (передусім Руської Правди) відомо, що фракціями гривни були ногати, куни, рєзани, вивериці (векші). Така співзвучність одиниць, у яких встановлювали штрафи, данину та інші платежі, назвам хутра і його частин привела до того, що досі не сформовано єдиної думки щодо значення цих назв, а для пояснення складових грошової системи Київської Русі сформували дві основні теорії.

Ще М. М. Карамзін в "Історії держави Російської", не заперечуючи проти наявності в обігу золотих та срібних монет, вважав, що їхня кількість була недостатньою для здійснення торговельних розрахунків та податкових платежів. Тому в якості основних грошових знаків використовували шкірки звірів [1, с. 47]. Отже, прихильники теорії "хутрових грошей" переконують, що як засоби платежу і міри вартості у VIII-XIII ст. та й у подальші періоди використовували товаро-гроші, серед яких визначальне місце належало хутрам куниці і білки [2, с. 27]. Головним аргументом на користь цієї теорії є етимологія використовуваних термінів. Зокрема, куна або куниця означає назву звіра, хутро якого завдяки своїй красі та міцності мало попит серед племінної верхівки та було важливою статтею тогочасного експорту; вивериця або векша - це назва іншого популярного хутрового звіра - білки; ногата - хутро, яке зберігало лапки; рєзана

 © Скоморович І.Г., 2011

- обрізане хутро, а гривна - накидка з хутра.

Відомості про розвиток економіки, торгівлі, міжнародних зв'язків переконують у більшій правдоподібності альтернативної теорії. Її прихильники, так звані металісти, вважають, що для розрахунків за товари і послуги в Київській Русі вже з кінця VIII ст. широко використовували монети, передусім іноземного виробництва, які потрапляли на східнослов'янські землі завдяки жвавій зовнішній торгівлі. Історики відзначають зафіксованими на території Східної Європи 400 скарбів і окремих знахідок куфічних монет, близько 150 скарбів і знахідок західноєвропейських денаріїв, не згадуючи вже про більш ранні римські монети [3, с. 12]. Варто зазначити, що лише в Києві знайдено понад 11 тис. арабських монет [4, с. 121].

Куфічними називають срібні дирхеми, введені в обіг на Арабському Сході наприкінці VII ст. Їхня назва походить від арабізованої назви драхми та письма "куфі", яке виникло в іракському місті аль-Куфа, його використовували, зокрема, для виконання легенд на монетах. Завдяки своїй високій якості та великим обсягам карбування ці грошові знаки набули значного розповсюдження не тільки на території, а й далеко за межами Арабського халіфату, в тім числі в Європі [5, с. 57]. З-поміж арабських найчисленнішими знахідками на українських землях є монети правителів династії Омайядів, Аббасидів, Ідрисидів, Саманідів, а також сасанідські драхми.

Історики намагалися виявити співвідношення між фракціями гривні. Основним джерелом для своїх розрахунків вони найчастіше обирали Руську Правду. Так, В. О. Ключевський зробив висновок, що в обігу паралельно перебували металеві та хутрові гроші. Арабський дирхем відповідав металевій куні, а от ногата була хутром. Гривна кун поділялася на 20 ногат, 25 кун та 50 рєзан. Складовими рєзани були векші, але в якій кількості вчений не міг встановити точно. Внаслідок зменшення надходження срібла з-за кордону та його подорожчання з XII ст. змінився грошовий рахунок. Тепер за рєзану (півдирхем) можна було купити стільки ж, як колись за куну. Тому саму рєзану почали називати куною і кун у гривні кун стало 50 [6].

На підставі детального вивчення складу монетних скарбів на території Східної Європи, норм дипломатичних договорів, Руської Правди, літописів, свідчень іноземних мандрівників та теоретичних напрацювань попередників у середині XX ст. Янін В. М. сформулював першу завершену теорію, яка пояснювала походження грошово-вагової системи Київської Русі, співвідношення між номіналами та еволюцію вагового вмісту гривни протягом кількох століть. Передусім учений довів, що іноземні монети в торговельних розрахунках слов'яни приймали не лише за вагою, а й за кількістю. Це дало йому підстави розглядати такі грошові знаки як номінали руської грошової системи [3, с. 78].

Основними елементами грошово-вагової системи Київської Русі Янін В. М. називає гривну і куну, згадки про які часто є в історичних пам'ятках. Вагова норма гривни в кінці VIII - на початку IX ст., на думку вченого, становила 68,22 г. Таку вагу він ототожнює з вагою римського денарія, який у період масового надходження на Русь в кінці I та протягом II ст. важив 3,41 г. Саме 20 таких денаріїв становили гривну. Пояснюючи, як зв'язок між денарієм з II ст. міг існувати до IX ст. ще й за відсутності у слов'ян ваги, вважає, що це пов'язано з постійним споживанням срібла як сировини для виробництва прикрас. Єдиність термінології може засвідчувати відповідність шийної гривні прийнятій ваговій одиниці. Безперервне відливання таких прикрас могло підтримувати наявність вагової одиниці під час всього безмонетного періоду V-VIII ст. [3, с. 197-202].

Обґрунтовуючи значення куни, Янін В. М. нагадує, що у кінці VIII ст. на східнослов'янські землі починають надходити арабські дирхеми, серед яких переважали монети північноафриканського походження із середньою вагою 2,7 - 2,9 г. Саме цю монету вчений вважає кунами, адже з першої редакції Руської Правди відомо, що гривна містила 25 кун (68,22 г / 25 = 2,73 г) [3, с. 100].

Впродовж IX ст. на Сході вилучали з обігу африканські монети та замінювали їх трохи важчими аббасидськими, середня вага яких становила 3,13 г. Суттєве підвищення ваги основного номіналу викликало появу у скарбах монет, від яких відрізали невеликий сегмент. Така механічна обробка мала за мету понизити середню вагу дирхема, яка трохи перевищувала норму куни, і наблизити її до цієї норми [3, с. 114].

На початку X ст. надходження арабських монет на територію Київської Русі стрімко зростало. При цьому на зміну аббасидським приходять монети Саманідів, вага яких становила від 2,7 г до 3,6 г. Така різноважність східних монет, на думку Яніна В. М., в 10-ті рр. X ст. зробила можливим подальше ускладнення давньоруської грошово-вагової системи. Аналізуючи поширеність у скарбах групи дирхемів вагою 3,3 - 3,5 г, учений доходить висновку про появу ще одного номіналу, згадка про який є в Руській Правді, - ногати. Саме процедурою відбору кращих, тобто важчих, монет із загальної маси пояснює їхню назву, адже арабське слово "накада" означає сортувати гроші, відбирати хороші екземпляри [3, с. 126]. Вага ногати 3,41 г відповідала описаним історичними документами співвідношенням, відповідно до яких вона становила 1/20 частину гривни.

Починаючи з другої половини X ст., давньоруські скарби містять дуже різноманітну в хронологічному та метрологічному сенсі суміш монет, їхніх частин та обрізків. Про перехід на ваговий розрахунок сріблом свідчить і той факт, що саме з середини X ст. у скарбах вперше є ваги і гирі [3, с. 140]. Характерною особливістю монетних знахідок того часу є також поява в них дирхемів різного діаметру, вирізаних з цілих монет. На думку Яніна В. М., це свідчить про прагнення підігнати дирхеми різної ваги під якусь єдину вагову норму. Ці вирізки приймали в обігу не за вагою, а за рахунком, тобто були номіналами системи [3, с. 142]. У круглих вирізках більшого діаметра, підігнаних під вагу 2,4 - 2,8 г, впізнають куну IX-X ст., а група обрізків вагою 3,1 - 3,4 г відповідає нормі ногати тієї ж пори. Крім того, у скарбах є вирізані дирхеми з діаметром 12 - 13 мм і вагою 1,3 - 1,5 г. Так вперше в обігу в середині X ст. з'являється рєзана, теоретична вага якої 1,36 г входить у межі вагового коливання цієї групи круглих вирізок [3, с. 145]. Отже, всі відомі на той час номінали і вагові одиниці Янін В. М. формує у грошово-вагову систему, за якою одна вагова (68,22 г) і лічильна гривни дорівнювали 20 ногатам (3,41 г), 25 кунам (2,73 г) та 50 рєзаним (1,36 г) [3, с. 52].

Проте більшість обрізаних у кружок монет важила 1,0 - 1,1 г. Такі монети не знаходять собі відповідника в руській грошово-ваговій системі IX - першої половини X ст. Варто зазначити, що в пізнішій системі, реконструйованій за письмови-

ми і майновими джерелами XI ст., є теоретична норма рєзани - 1,02 г, яка точно збігається з нормою більшості обрізаних куфічних монет. Крім того, можна відшукати в обрізках і монети, які відповідають нормі пізньої куни (2,05 г) і пізньої ногати (2,56 г). На думку Яніна В. М., це дає змогу дійти висновку про появу вже в середині X ст. нової руської системи грошово-вагових одиниць: гривна (рахункова і вагова (51,19 г)) містить 20 ногат (дирхем, обрізаний під норму 2,56 г), 25 кун (дирхем, обрізаний під норму 2,05 г) та 50 рєзан (дирхем, обрізаний під норму 1,02 г) [3, с. 147].

Наголосимо, що дирхеми на землі Південної Русі перестали надходити впродовж останньої третини X ст., а Північної - на початку XI ст. Це було викликано не зменшенням потреби східних слов'ян у срібних грошових знаках, а внутрішньою кризою срібла у мусульманських країнах, де поступово вичерпали копальні з цим дорогоцінним металом, і основою грошового обігу з початку XI ст. стали золоті та мідні монети. На півночі відсутність дирхема компенсували масовим завезенням західноєвропейських денаріїв, яке простежувалося з кінця X ст. Проте на землі Київщини, вятичів та сіверян денарій зовсім не надходив. Це могло бути додатковим аргументом для київських князів, які в кінці X ст. почали карбувати власні монети [7, с. 29].

Сферою обігу західноєвропейських денаріїв були землі новгородців, кривичів, Прибалтика, східна частина Волго-Окського межиріччя. Основною монетою стає німецький пфеніг, середня вага якого становила 1,02 г і повністю відповідала нормі рєзани. Другою за поширеністю була група фрісландських монет (0,6 - 0,7 г), які не мали свого відповідника в грошово-ваговій системі. Тому Янін В. М. робить висновок про появу вивериці, вага якої становила 0,34 г і відповідала найменшим знайденим обрізаним дирхемам. Виходячи з цього, фрісландські монети становили дві вивериці, що може пояснити їхнє перебування в обігу не у вигляді обрізків, а як цілих грошових знаків. Отже, північна грошово-вагова система, яка виникла в середині X ст., протягом всього XI ст. зберігала абсолютну величину своїх одиниць незмінною: гривна (рахункова і вагова (51,19 г)) містила 20 ногат (по 2,56 г), 25 кун (по 2,05 г), 50 рєзан (по 1,02 г) та 150 вивериць (по 0,34 г) [3, с. 160].

З перелічених номіналів обіг обслуговували лише рєзана, роль якої виконував німецький пфеніг, і подвійна вивериця у формі фризького денарія. Решту одиниць мали рахунковий або рахунково-ваговий характер. Постійне використання до монет, які виконували роль рєзани, загального терміна "куни", що означав "гроші", і відсутність в обігу реальних кун призвели на початку XII ст. до заміни терміна "рєзана" терміном "куни" і їхнє зливання. Це знайшло своє відображення в Розширеній редакції Руської Правди XII ст., яка повідомляла про такі складові північної грошово-вагової системи: гривна (рахункова і вагова (51,19 г)) складається з 20 ногат (по 2,56 г), 50 кун або рєзан (по 1,02 г) та 150 вивериць (по 0,34 г) [3, с. 48].

На межі XI-XII ст. західноєвропейські монети також перестали надходити на Русь. Так на території Східної Європи розпочався новий безмонетний період, за якого єдиними металевими грошовими знаками були монетні гривни. Срібні і золоті зливки простежуються у давньоруських скарбах ще з IX ст., але лише в XI ст. їхня вага і форма стали стандартними. Для південної грошової системи вага зливка становила 161 - 164 г, що відповідало нормі малої або половині візантійської літри [3, с. 54]. Монетна гривна, розповсюджена на північних землях, важила в середньому коло 204 г і прирівнювалася до чотирьох гривен кун [3, с. 162]. Отже, на думку Яніна В. М., функціонували дві грошово-вагові системи (південна і північна), які почали формуватися ще в середині X ст., що свідчить про розвинутість економіки, в якій утворилися самодостатні місцеві ринки [3, с. 151].

Сформульована Яніним В. М. теорія на кілька десятиліть стала хрестоматійною, її використовували інші вчені як беззаперечну [7, с. 26-36; 8, с. 30-31; 9, с. 87]. Проте наприкінці XX ст. завдяки Назаренкові А. В. з'явився новий погляд на давньоруський грошово-ваговий рахунок.

Провівши дослідження Раффельштеттенського митного статуту, який датують 903 - 906 рр. і є найдавнішим правовим документом, що стосується міжнародної торгівлі ранньої Русі, історик виявив, що один з номіналів грошових одиниць, який він містить, має назву скоті. Це слово походить від німецької назви срібних монет (скат, скеат), яку на Русь принесли варяги не пізніше першої половини IX ст. і яку використовували до, по суті, єдиних розповсюджених у той час срібних монет - куфічних дирхемів [10, с. 37].

З тексту Раффельштеттенського митного статуту стало зрозумілим, що скоті відповідав півтора нових денаріїв, які після реформи Карла Великого (768 - 814) важили 1,7 г. Введений правителем каролінзький фунт становив 408 г, містив 20 солідів по 12 денаріїв. Нова вага фунта дорівнювала іракському фунту (ратлю), який лежав в основі карбування дирхема. З Баварської правди, яка є пам'яткою першої половини VIII ст., відомо, що баварський солід не відповідав Карловому і містив 30 денаріїв. Отже, в одному соліді було 20 скоті (30×1,5 г). Крім того, баварський солід відповідав 51 г срібла (30×1,7 г). Отримавши такі дані, Назаренко А. В. дійшов висновку, що баварський солід є такою ж грошово-ваговою одиницею, як і руська гривна [10, с. 24].

Зазначимо, що солід і гривна виникли незалежно один від одного. Проте якщо походження гривни невідоме, то баварський солід походив ще від римської золотої монети і відображав її вартість відповідно до ціни на золото в той час. Справді, якщо розділити вагу тяжкого соліда 51 г на 12, отримаємо 4,25 г, а саме таку вагу мали у VIII-IX ст. арабський динар та візантійська номізма в її італійському варіанті. Це дало підстави вченому висловити гіпотезу, що і рахункова гривна Руської Правди (гривна кун) за своїм походженням і метрологічним змістом є не що інше, як виражена в сріблі вартість золотого - арабського динара або візантійської номізми. Це можна пояснити постійними торговельними контактами руських купців з країнами, де була золота валюта і потрібна була грошово-вагова одиниця, призначена для зручного перерахування однієї валюти в іншу [10, с. 30]. З огляду на цю гіпотезу стає зрозумілим, чому саме золотник з такою назвою ліг в основу давньоруської вагової системи як вагова одиниця, яка становила 1/96 долю (тобто драхму) від так званого руського (Карлового, іракського) фунта в 408 г (408/96 = 4,25 г) [10, с. 31].

Отже, на думку Назаренка А. В., вагової гривни у 68,22 г в Русі ніколи не було, а сама гривна за своїм походженням була не ваговою, а суто рахунковою одиницею, яка відповідала 20 дирхемам. Такий рахунок був завезений арабами, які, виходячи з ринкового співвідношення між ціною золота і срібла, за золотий динар давали саме таку кіль-

кість срібних монет [10, с. 32]. Відповідно до такої версії найдавнішою складовою давньоруської грошово-вагової системи стала не куна, а ногата як 1/20 частина гривни.

Стосовно самої назви "ногата", то Назаренко А. В. вважає, що вона також була завезена зі Сходу, адже саме там здійснювали відбір стандартних дирхемів вагою коло 2,9 - 3,0 г [10, с. 77]. У середині X ст. термін "ногата" витіснив давньоруський "скот". Історик висловлює власні погляди і на походження терміна "куни". Його виникнення пояснює практикою використання хутра куниці як платіжного засобу в давнину. Початковим значенням давньоруського "куна" була вартість (в сріблі) шкурки куниці, яка становила 8 г [10, с. 42]. З урахуванням того, що хутро куниці було важливою статтею експорту, то був винайдений спосіб зручної оцінки вартості великих кількостей шкурок у системі каролінзького фунта, адже купували не окремі шкірки, а їхні партії. Таким зручним рахунком був би 50 куниць за фунт срібла. Відповідно до цього 1/50 частина фунта або 1/25 півфунта-марки отримала назву "куна" [10, с. 55].

Отже, на думку А. В. Назаренка ногата і куна мають незалежне одне від одного походження. Проте вони взаємодіють між собою, оскільки співвідношення між ногатою і куною тотожне співвідношенню між фунтом і візантійською літрою (5:4). Тобто куна була б як ногата в системі літри. Подібний зв'язок між ногатою і куною через літру є можливим через тривалий контакт давньоруських купців з візантійською системою [10, с. 55]. Оформилася та структура гривні, яку знаходимо в Короткій редакції Руської Правди: 1 гривна містить 20 ногат або 25 кун. Ця структура об'єднала в собі генетично ніяк не пов'язані одиниці - срібну (ногату) і хутряну (куну) [10, с. 78].

Погоджуючись з думкою Яніна В. М. стосовно походження рєзани, Назаренко А. В. зазначає, що їх існувало кілька різновидів. Ті, що мали вагу коло 1 г, містили 3 векші, вирізки вагою коло 1,35 г - 4 векші та 1,6 г - 5 векш [10, с. 49]. З часом цю назву закріпили за першою з них, оскільки вона становила 1/2 куни Руської Правди та збігалася з вагою західноєвропейського денарія, який був в обігу на Русі в XI ст. З домінацією цієї монети пов'язано і те, що з цього часу куна і рєзана починають означати одну і ту ж вартість - вартість рєзани Руської Правди [10, с. 78].

Назаренко А. В. відкидає описаний Яніним В. М. поділ єдиної давньоруської грошово-вагової системи на південну і північну. Для пояснення появи, зокрема, монетних гривен різної ваги нагадує про те, що в Давньоруській державі існувала ще одна система числення - рахунок сороками або сорочками. Коли на Русь перестало надходити срібло, рахунок переорієнтували на шкурки. Рахунок сороками не є якимсь архаїчним східнослов'янським, а виник із специфічного збігу вартості 40 шкурок куниці з вартістю літри срібла. Цей збіг був запрограмований прирівнюванням фунта срібла до 50 куниць, адже, як вже було зазначено, теоретичне співвідношення між фунтом і літрою становить 5:4. Отже, в XII-XIII ст. гривна кун містить не 25, а 40 кун (сорочок) [10, с. 69]. Оскільки такий рахунок почав переважати спершу в Південній Русі (бо там монети швидше зникли з обігу), то й срібний зливок важив там коло 160 г, що відповідало 20 тяжким кунам (чотирьом напівсорочкам кун) або візантійській напівлітрі. При цьому гривна срібла далі становить чотири гривни кун по 51 г. Оскільки перехід від рахунку по 25 і 50 кун до рахунку по 20 і 40 кун зберігав і базову одиницю - куну, і еталон вартості в сріблі - гривну срібла в 204 г, то це не стало перетворенням грошово-вагової системи загалом, а лише зміною грошового рахунку в середині тієї ж системи. Через це київські гривні не були конкурентами новгородським [10, с. 76].

Крім країн Сходу, ще одним важливим торговельним партнером давньоруських купців була Візантія. Проте, як зазначають історики, в скарбах X-XI ст. на одну візантійську монету припадала багато тисяч куфічних і західноєвропейських монет [3, с. 11]. Пояснення цього феномену Толочко П. П. визначає у самому характері торговельних зв'язків. Адже в той час, коли від країн Арабського Сходу Русь була зацікавлена отримувати передусім не товари, а срібні монети, необхідні для внутрішньої торгівлі і ювелірного ремесла, у торгівлі з Візантією більший інтерес викликали шовкові тканини, килими, дорогий одяг, прикраси, посуд, вино, інші предмети візантійського побуту, якими так любила оточувати себе давньоруська феодальна знать. Русь платила за ці товари рабами, воском, медом, а особливо хутрами. Навіть якщо якісь товари руські купці продавали за гроші, то їх відразу повертали візантійцям за придбану в них ремісничу продукцію [4, с. 124-125].

Незважаючи на свою порівняну рідкісність, візантійські монети залишили дуже важливий слід в давньоруській грошовій системі, адже саме вони стали прототипами для перших давньоруських монет. Друга половина X ст. виявилась оптимальним періодом для початку карбування монет київським князем. З одного боку, як вже було зазначено, поступово припинялося надходження східних монет на Русь. З іншого, у цей час починається період найвищого розквіту Київської Русі, адже завдяки військовим успіхам Володимир Великий значно підняв реноме своєї держави. Крім того, він прийняв християнство, домігся від візантійських імператорів Василя II і Константина VIII (976 - 1025) шлюбу з їхньою сестрою Анною. Усе це дало змогу історикам назвати ті часи початком торжества княжої влади на Русі [11, с. 14], а мету монетної емісії - пропагандистською [12, с. 234]. Оскільки у той час одним з виразів самодержавної влади правителя був випуск монет від його імені [13, с. 6], цілком зрозумілим було прагнення князя повідомити у такий спосіб цілий світ про існування могутньої держави. Відомо, що Володимир Великий карбував золоті та срібні монети, а Ярослав Мудрий та Святополк Окаянний - лише срібні.

Не відкидаючи версії про політичні інтереси, які переслідував Володимир Великий, починаючи випуск власних монет, окремі дослідники додають й інші мотиви. До них відносять облік дорогоцінних металів, прагнення до їх раціонального використання та, перш за все, утримання на необхідному рівні кількості металевих грошових знаків при скороченні надходжень іноземної монети [14, с. 429].

Довгий час не було вироблено однозначної думки щодо походження і призначення давньоруських знахідок. Лунали версії, що ці монети могли бути болгарськими чи сербськими, і що це не монети, а медалі, тощо. Лише в другій половині XIX ст. під впливом знайденої під Ніжином у 1852 р. значної кількості таких монет та систематизації всіх відомих екземплярів був зроблений однозначний висновок, що це давньоруські монети, які використовувалися в якості грошових знаків [15, с. 157-160].

Златники Володимира Великого (980 - 1015) були викарбувані близько 990 р., про що свідчить їхній вигляд, який

містить багато християнської символіки. Як і тогочасні візантійські соліди, руські золоті на одній стороні містили зображення князя в розкішному царському одязі, над лівим плечем якого був невеликий родовий знак (тризуб), а на іншій - Ісуса Христа, навколо якого була відповідна легенда з повним ім'ям Вседержителя. Легенди аверсу монет є двох типів: "ВЛАДИМИР, А СЕ ЕГО ЗЛАТО" та "ВЛАДИМИР НА СТОЛЕ", тобто на княжому престолі. Таку зміну дослідники пов'язують з пошуком легенди, яка б найкраще відповідала тому пропагандистському завданню, для виконання якого випускали монети [16, с. 7].

Метал усіх златників високопробний (916-958°) і за пробою відповідає золоту солідів кінця X - початку XI ст., з якого златники, напевно, і виробляли. Ця відповідність поряд з повторенням ваги солідів X ст. (4,0 - 4,4 г) дала підстави дослідникам однозначно стверджувати, що золоті монети були карбовані Володимиром Святославовичем, а не Володимиром Мономахом (1113-1125), оскільки вже в 30 - 40-х рр. XI ст. вміст золота в солідах був понижений до 750°, а до кінця XI ст. впав до 350° [16, с. 62]. Вагу златників історики поклали в основу руської одиниці ваги під назвою золотник (4,226 г) [13, с. 6; 17].

Незважаючи на те, що золото, по суті, не брало участі в повсякденному грошовому обігу, використання його для виробництва монет пояснюють особливим ставленням до цього металу, яке було знайоме ще з культу язичницьких богів у Києві [16, с. 6]. Крім того, з потертості золотих монет зрозуміло, що вони справді обслуговували грошовий обіг, а не використовувалися для виробництва прикрас чи відразу переходили у заощадження. Оскільки златники Володимира знаходять разом з візантійським золотом X-XI ст., то це свідчить про інтенсивні економічні зв'язки Русі з Візантією та великі обсяги торгівлі між ними [16, с. 54].

Перший тип сріблякників Володимира Великого дуже подібний до златників. Це означає, що вони з'явилися в той самий час. На них також є зображення київського князя, Ісуса Христа та легенди "ВЛАДИМИР, А СЕ ЕГО СРЕБРО", "ВЛАДИМИР НА СТОЛЕ" та "ІСУС ХРИСТОС". Зразком для їхнього виготовлення були візантійські срібні міліарисії, а сировиною - арабські та інші іноземні монети.

Наступні монети Володимира Великого (II - IV типи сріблякників) датують близько 1012 р. Вони були випущені, ймовірно, на честь чергового шлюбу князя. Головною відмінністю цих монет від попередніх було зображення на реверсі не Ісуса Христа, а тризуба. Крім того, легенда розтягнута на два боки монети і звучала, як "ВЛАДИМИР НА СТОЛЕ, А СЕ ЕГО СРЕБРО".

На відміну від златників, лише невелика кількість сріблякників була виготовлена з високопробного срібла, решту - з великими домішками лігатури, що робило їх, по суті, мідними зі срібною оболонкою. Вага сріблякників Володимира Великого становила від 2,4 до 3,4 г. Це дало підстави Яніну В. М. стверджувати, що за своїм положенням у грошово-ваговій системі вони є кунами [3, с. 170]. Інші дослідники не роблять однозначного висновку про вагову норму сріблякників. Ті значні відхилення від норми в 3 г, які досягали ±0,5 - 0,8 г, радше свідчать про те, що такі, переважно мідні, монети карбували без будь-якої вагової системи [16, с. 108].

Детальне дослідження штемпелів, вироблених для емісії монет Володимира, дало змогу історикам дійти кількох важливих висновків. По-перше, подібність написання літер і орфографії в легендах на сріблякниках I і III типів свідчить про роботу одного і того ж різьбяра над штемпелями обидвох монетних типів. Оскільки між златниками й сріблякниками I типу і сріблякниками Володимира решти типів є хронологічна перерва в 15-20 років, виготовлення зазначених штемпелів тією ж особою можна розглядати як свідчення безперервного існування в Києві на межі X-XI ст. якогось металооброблюючого виробництва, спорідненого з монетною справою [18, с. 55].

По-друге, виконання срібних монет Володимира II-IV типів, які карбували одночасно і за однією образотворчою схемою, заперечує тезу про наявність у Києві єдиного монетного двору, адже аналіз виявив, що над штемпелями кожного типу сріблякників Володимира працювали по одному "головному" різьбяру з кількома помічниками. Кожний провідний майстер, зберігаючи у виготовлених ним штемпелях вірність загальній заданій схемі монетних зображень і легенди, проявляв свою індивідуальність [16, с. 81].

У IV типі сріблякників Володимира Великого є один штемпель з легендою "Владимире серебро, святого Василя", яка є аналогічною до легенди монет Ярослава Володимировича. Цей унікальний штемпель засвідчує, що сріблякники Ярослава є попередниками київського IV типу [16, с. 80].

Перебуваючи намісником у Новгороді, Ярослав Мудрий у 1014 р. вирішив здобути незалежність від Києва, і одним з кроків у цьому напрямку стало карбування сріблякників. Іншою причиною дослідники називають необхідність оплати найманцям-варягам певної суми для оборони перед Володимиром Великим. З літопису відомо, що Ярослав відмовився віддавати батькові дві тисячі гривень срібла, які до цього щорічно збирали з новгородців [16, с. 104].

На лицьовому боці сріблякників Ярослава Мудрого було зображення християнського покровителя князя Святого Георгія в плащі, зі списом у правій руці та щитом у лівій, навколо якого була легенда з іменем святого на грецькій мові. На звороті - зображення княжого знака у вигляді тризубця, на середньому зубці якого є кільце, та напис "ЯРОСЛАВЛЕ СРЕБРО". Навколо зображення і по краях монети нанесені крапкові обідки, між якими хрестоподібно розташовані букви AMHN.

Головними відмінностями від срібних монет Володимира Великого були інша легенда та високопробне срібло, використане для виробництва сріблякників Ярослава. Вибір легенди дослідники пояснюють тим, що, будучи новгородським князем, Ярослав не мав права згадувати в монетній легенді загальноруський престол, яким у цей час володів його батько. Постійно висока проба (960°) срібла у монетах Ярослава та їхні знахідки на півночі (Прибалтика і Скандинавія) у скарбах із західноєвропейськими грошима, на думку дослідників, доказують, що вони були випущені з орієнтацією на іноземного користувача [8, с. 21; 16, с. 99].

Відомі два типи сріблякників Ярослава, які відрізняються між собою вагою та деякими особливостями оформлення. Тяжчі монети, які важили 2,8 - 3,77 г, вироблені за нормами ногати південноруської грошово-вагової системи, виконані дуже майстерно руським майстром, який був добре ознайомлений з візантійськими зразками та мав досвід

виробництва матриць печаток [16, с. 97, 104].

Малі сріблянники Ярослава Мудрого важать від 1,18 до 1,57 г, тобто карбовані за цілком іншою ваговою системою. Можна погодитися з Яніним В. М. і пристосувати їх до вагової норми руської ґрівни X ст. Проте така вага характерна і для західноєвропейських денаріїв, що допускає версію про їхнє карбування в розрахунку на західноєвропейську систему обігу [16, с. 104]. За своїм виконанням ці монети стилістично, масштабно і метрологічно близькі до скандинавських зразків. На підставі наявності в легенді латинської літери R можна стверджувати про виготовлення їхніх штемпелів майстром-варягом, а самі пропорції букв, які є дуже рельєфними, що ніби відкидають тінь, нагадують історикам латинське капітальне письмо [18, с. 58].

У дослідників є сумніви, що ці монети були викарбувані в Новгороді. Це радше була продукція якогось скандинавського монетного двору. Про це свідчить їхня менша вага, низька художність малих сріблянників, а також історичні факти. Оскільки відомо, що у 1018 р. Ярослав втік у Новгород після поразки і був змушений найняти варязьку дружину, то зроблено висновок, що ці монети були вироблені десь у Скандинавії для розрахунків з найманцями-варягами [16, с. 105; 19, с. 62].

Після того, як у 1019 р. Ярослав став київським князем, він вже не карбував монети, і цьому дослідники досі не можуть знайти пояснення. Головними причинами були трудомісткість їхнього виготовлення та недостатність сировинної бази. Тому князь сконцентрував свої сили на розбудову Києва, створення адміністративних, податкових і правових інститутів, вдалу зовнішню політику, розгром кочовиків-печенігів [19, с. 63; 20, с. 105].

Ще одним руським володарем, який здійснював випуск власних монет, був прийомний син Володимира Великого - Святополк Окаянний (1015 - 1016, 1018). Після кількарічної боротьби за престол у 1018 р. він вдруге став київським князем і почав емісію сріблянників. Свою родову належність князь позначив, зобразивши на монетах двозубець, що був гербом брата Володимира Ярополка, якого Святополк вважав своїм батьком. В усьому іншому зображення на монетах повторюють четвертий тип сріблянників Володимира. На них також зображений князь та є напис, що означає "СВЯТОПОЛК". Як і в Володимира, більшість монет Святополка є не срібними, а мідними. Їхня вага становить 2,4 - 3,0 г.

Згодом на монетах з'явилося зображення св. Петра - покровителя Святополка, та легенда з іменем Петрос. Про зміну зображення свідчать кругла борода на обличчі, широкий одяг без прикрас і нахилений хрест з кульками на роздвоєних кінцях, які є іконографічними ознаками саме апостола Петра. Оригінальну легенду монет цього типу читають як "ПЕТРОС ПЕТРОС" на лицевій стороні та "ОГЕОС ПЕТРОС" на зворотній, тобто "Петро, Петро, Святий Петро" [16, с. 88].

Останній тип монет Святополка знов містить зображення великого князя. Частина легенди, що є на лицьовому боці монети, може бути ідентична за змістом легенді попереднього типу монет з іменем Петрос і читається як "АГИОС ПЕТОР", тобто Святий Петро. Проте легенду на звороті пояснити логічно не можуть: впевнено читають лише слово "ПЕТОР".

Усі монети Святополка знаходять лише в Київському, Чернігівському і Переяславському князівствах. Це спричинено низькопробністю цих монет та короткочасністю періоду їхнього карбування, на який історики відводять 2-3 роки боротьби між Святополком і Ярославом за київський престол [16, с. 92]. Це були останні монети Київської Русі.

Всього відомо близько 340 монет київських князів, в тім числі 11 златників, від близько 220 штемпелів. Відповісти, скільки всього монет було відкарбовано такою кількістю штемпелів, неможливо, хоча є думки, що за допомогою кожного штемпеля, залежно від того, з якого металу він виготовлений, теоретично можна відкарбувати до п'яти-десяти тисяч монет [21, с. 74]. На підставі даних, що більшість відомих штемпелів представлені однією монетою, зроблено висновок, що бронзові штемпелі, які для карбування монет з'єднувались в інструмент у вигляді щипців, були дуже м'якими і крихкими [16, с. 107].

Руські монети карбували на кружках, відлитих у складених двосторонніх формах. Сировиною для їхнього виготовлення був метал іноземного походження. Проте серед всіх сріблянників не знайшли жодного перекарбованого дирхема. Це свідчить про те, що для карбування монет на Русі використовували власний сплав, у якому дирхеми були срібною добавкою, адже більшість сріблянників виявилися мідними [16, с. 107]. Поодинокі високопробні екземпляри потрапили за межі Руської держави, а низькопробні монети простежуються лише у вітчизняних монетних знахідках.

Випуски давньоруських монет були спорадичними, їх переважно присвячували важливій події у житті держави. До таких належить прийняття християнства, одруження Володимира Великого, сходження на київський престол Святополка Окаянного, суперечності Ярослава зі своїм батьком. З огляду на це їх можна назвати відповідниками сучасних пам'ятних монет. Проте їхня стертість, знахідки у скарбах, розкиданих на великих територіях, дають змогу дійти висновку, що їх карбували не лише з декларативною метою, а й використовували для обслуговування грошового обігу.

Після смерті Ярослава Мудрого на Русі почалася феодальна роздробленість. Це мало вплив і на організацію грошового обігу, адже незважаючи на значні запаси срібла, весь цей фонд був розпорошений по скарбницях багатьох князів, бояр та купців. Саме цей факт призвів до того, що жодне князівство не змогло організувати достатньо потужний випуск монет, або ж домовитися з іншим центром про спільну емісію [7, с. 36]. Наголосимо, що не лише власної монети бракувало давньоруському ринку, який у цей період почав значно розширюватися. Вже було зазначено, що через кризу срібла в кінці X ст. припинилося надходження арабських дирхемів, а на рубежі XI-XII ст. на північні території перестали потрапляти і західноєвропейські денарії.

У цей час осередком господарського життя у європейських країнах стали дрібні місцеві ринки, які не надто потребували якісної монети, адже вона не виходила за межі невеликої території. З іншого боку, внаслідок отримання монетної регалії зросла кількість емітентів, до яких належали міста, монастирі, окремі феодали. З метою отримання доходу під час перекарбування монет вони постійно зменшували їхню вагу, а також заміняли частину срібла лігатурою, все більше знецінюючи монету і перешкоджаючи їй бути засобом міжнародного обігу. Тому імпорт срібла на Русь з початку XII ст. приймає не монетну, а зливкову форму [7, с. 33].

Проте не відсутність на ринку монет вплинула на появу на Русі нового грошового знаку - монетних гривен, тобто срібних зливків. Причину їхнього розповсюдження історики вбачають у збільшенні масштабів економічного життя, значному

розвитку землеробства, ремесел і промислів [22, с. 85]. Зазначимо, що монети нездатні ефективно обслуговувати великі платежі, адже для цього необхідна їхня значна кількість. Для великих платіжних операцій, пов'язаних не лише з торгівлею, а й сплатою контрибуцій, повернення боргів, найзручнішим грошовим знаком виявилися саме монетні гривни.

Монетні гривни не були винаходом Київської Русі, адже зливки переважно паличкоподібної форми були широко поширені на території Європи (Данія, Пруссія, Сілезія, Прибалтика тощо). Руські гривні є унікальними, бо вони мали стандартну форму і вагу [23, с. 78]. Це дуже полегшувало їхній обіг, адже під час розрахунків не треба було їх постійно зважувати. Давньоруські монетні зливки всіх типів виготовляли шляхом відливання у відкритих формах. Їхня поверхня була здебільшого шорохуватою, пористою, вкритою раковинами (кавернами), що виникали внаслідок випалювання домішок та шлаків. Якість срібла у зливках досить висока і коливається між 915 і 960-ою пробами [5, с. 72].

Першими, бо серединою XI ст. датують київські гривни, названі так за місцем більшості знахідок, які охоплюють київську, волинську, чернігівську, полтавську та смоленські землі. Вони мали шестикутну форму та важили 161 - 164 г, що становило половину візантійської літри. Археологічні дослідження останніх років дають історикам підстави стверджувати, що місцем їхнього виробництва були найбільші монастирі княжої столиці [5, с. 71]

До кінця XI - першої половини XII ст. відносять появу новгородських гривен, знахідки яких на території Східної Європи (особливо її північної частини) є найчисленнішими. Вони мали вигляд видовжених і тонких паличкоподібних зливків срібла вагою близько 204 г, що становило половину каролінзького фунта. Особливістю новгородських зливків історики називають наявність на багатьох з них якихось видряпаних імен. Спаський І. Г. вважає їх діловими записами майстрів, що мали означати замовника, який приносив у майстерню срібло, з якого відливали зливки. Крім написів, на цих гривнах трапляються ряди видряпаних поперечних ліній, які переважно закінчуються нахиленою. Це також своєрідне письмо, яке має діловий характер, але виражає лише арифметичні поняття. Ці нарізи пояснюють як позначення втрати ваги - різниці у вазі сирого срібла до плавлення і відлитого з нього зливка, що виражена як частина ваги сировини (сьома, восьма, дванадцята тощо) [17].

Наявність у Давньоруській державі зливків, виготовлених з норм двох різних вагових систем, на думку Котляра М. Ф., утруднювало економічний обмін між південними і північними територіями [23, с. 80]. Саме для того, щоб полегшити здійснення розрахунків, виникли так звані псевдокиївські та чернігівські гривни.

Псевдокиївські гривни, які з'явилися у другій половині XII ст., мали шестикутну форму, але північну вагу (близько 204 г). Вони були подібні до київських, але товстіші, обриси згладженіші, трикутні виступи на продовжніх боках тупіші. Більшість з них знайдена в Рязанській та Тверській землях, значно менше - у Київській. Досі не відомо, де виготовляли ці зливки, але використана північна вагова норма свідчить про те, що їх відливали, головно, на півночі Русі [23, с. 80]. У нечисленних південноруських скарбах важкі шестикутні зливки містяться разом зі справжніми київськими.

Чернігівські гривни названі так за місцем їхньої першої знахідки, але більшість з них розкопана на півночі Давньоруської держави. Відомий також скарб, що містить ці зливки, на шведському острові Готланд, який датують серединою XII ст. Більшість знайдених чернігівських гривен важили коло 197 г, тобто були вироблені за нормою скандинавської марки. З цього зрозуміло, що використовували такі зливки на великій території Східної Європи [23, с. 81]. На вигляд чернігівські нагадують київські гривни, але переважно мають неправильну форму, яка з часом стала еліпсовидною. Для того, щоб переконатися в якості використаного для відливання срібла, люди розплющували їхню поверхню, залишаючи відповідні сліди. Крім цілих гривен чернігівського типу, виготовляли також півгривни. Інші типи гривен поділяли на фракції шляхом розрубування цілих зливків [5, с. 72].

Крім новгородських, які були в обігу до XV ст., всі інші типи монетних гривен обслуговували торгівлю до другої половини XIII ст. Необхідно зауважити, що на думку В. О. Ключевського місцевих постійних гривен різної ваги не існувало. На всіх землях обіг обслуговували однакові загальноруські гривни, вага яких з часом зменшувалася [24, с. 543].

Внаслідок того, що на Русь перестали надходити іноземні монети, а власне монетне карбування було припинене, у роздрібному товарообігу треба було знайти якісь замінники для грошей. На думку істориків, одними з них були шкірки звірів, зв'язані в пучок і запечатані спеціальною свинцевою пломбою. Для їхнього обслуговування існували своєрідні пункти, на яких їх перебирали, зовсім знищені шкірки викидали, комплектували нові зв'язки, які запечатували пломбою. Ймовірно, що одним з таких пунктів був Дорогичин на р. Західний Буг, де археологи знаходять масове нагромадження пломб. Подібні пломби знаходили і в інших давньоруських містах - Києві, Рязані, Смоленську, Пскові, Новгороді та ін. На дорогичинських пломбах трапляються різні зображення: князівські знаки, в тім числі варіанти тризубів, букви кирилиці й латині, деколи щось подібне на людське обличчя. В цілому частина зображень точно пов'язана з руськими печатками, але частина пломб має геральдичні знаки західноєвропейського походження. Датують пломби XII-XIII ст. [8, с. 29].

Дослідники вважають, що купівельну силу таких зв'язок шкурок забезпечувала політична сила феодальних правителів, їхня спроможність організувати життя і зробити його безпечним. За це вони додатково стягували податки з товарно-грошового обігу. Така практика випуску шкіряних грошей дуже нагадувала феодальне західноєвропейське монетне карбування, яке обмежило обіг монети на певній території встановленим строком [25, с. 74].

Про дуже вузькі територіальні та часові рамки використання хутра як грошових знаків зазначає і Янін В. М. Він вважає, що розміри такого обігу можуть бути дуже обмеженими з огляду на те, що хутро є надто неміцним. Це є найважливішою перешкодою для стандартизації оцінки шкірок, оскільки в безмонетний період загальним еквівалентом залишалося срібло. Зношеність товаро-грошей суперечить головній умові збереження системи. Якщо вони будуть стиратися в обігу, втрачати свою купівельну спроможність, але далі залишатися в системі, то перетворяться на кредитні знаки, які за умов простого грошового обігу неминуче будуть використовувати як приватні і не зможуть обслуговувати великі території [3, с. 187].

А от на думку П. П. Толочка та Г. Ю. Івакіна обіг шкіряних грошей у XII-XIII ст. набув великого поширення, хоча лише у внутрішній торгівлі. Зображення на пломбах мали означати емітента таких кредитних асигнацій зі шкіри. Князів-

ські знаки засвідчували їх державне забезпечення, і інші тавра вказували на приватні випуски. З огляду на велику кількість знайдених дорогичинських пломб (близько 15 тис. екземплярів) та строкатість зображень на них вчені зробили висновок про наявність у Київській Русі розгалуженої мережі державних і приватних установ з правом здійснення випуску шкіряних грошей [14, с. 434].

Іншими формами товаро-грошей, які використовувалися в умовах безмонетного періоду, могли бути різноманітні намиста, скляні браслети, шиферні прясла (грузки для веретена), вартість яких була стійкою, невеликою і добре відомою на всій території Русі. На користь цієї думки свідчать знахідки таких предметів у скарбах, а також їхнє велике різноманіття під час розкопок. Наприклад, під час розкопок Новгорода виявлена така кількість шиферних прясел, яка значно перевищує потреби прядильного виробництва [7, с. 34].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, велике різноманіття грошових знаків та економічні відносини, що виникали при їх застосуванні, призвели до формування у Київській Русі розвиненої грошової системи. Її структурними елементами можна вважати, передусім, гривну та дрібніші номінали (ногату, куну, рєзану, вівериці (векші)), співвідношення між ними. Хоча в їх якості використовувалися переважно іноземні грошові знаки, свій слід у світовій історії грошей залишили оригінальні, хоча й нечисленні, золоті та срібні монети, а також стандартизовані срібні зливки визначеного вигляду та ваги. Емітентом монет, який в силу своєї політичної, військової та економічної могутності зміг організувати їх виготовлення та надходження в обіг, був князь. А от випуск монетних гривен міг собі дозволити будь-який економічний суб'єкт, який володів достатньою кількістю металу. Масштаб цін та валютний курс грошових одиниць залежали від вагового вмісту дорогоцінних металів, з яких вони були виготовлені. Тому високий ступінь конвертованості мали повноцінні монети і зливки з високим вмістом срібла, які могли обслуговувати зовнішню торгівлю і через це відомі зі скарбів, знайдених далеко за межами Давньоруської держави. Купівельна спроможність товаро-грошей, які використовувалися лише у внутрішній торгівлі, залежала від практики застосування та цінності тих предметів, які виконували грошові функції. Через багато століть в честь пам'яті про самобутню грошову систему Київської Русі та її основу - гривну - було названо грошову одиницю нових Українських держав: Української Народної Республіки та незалежної України.

Література

1. Карамзин Н. М. Об истории государства Российского / Сост. А. И. Уткин; Отв. ред., авт очерка о Н. М. Карамзине и примеч. С. О. Шмидт. - М.: Просвещение, 1990. - 384 с.

2. Тхоржевський Р. Нариси історії грошей в Україні / Р. Тхоржевський. - Тернопіль: Видавництво Карп'юка, 1999. - 238 с.

3. Янин В. М. Денежно-весовые системы русского средневековья. Домонгольский период / В. М. Янин. - М.: Издательство Московского университета, 1956. - 208 с.

4. Толочко П. П. Древнерусский феодальный город / П. П. Толочко / АН УССР. Ин-т археологии; Отв. ред. С. А. Высоцкий. - К.: Наукова думка, 1989. - 256 с.

5. Шуст Р. М. Нумізматика: історія грошового обігу та монетної справи в Україні: [навч. посібник] / Р. М. Шуст. - К.: Знання, 2007. - 371 с.

6. Ключевский В. О. Курс русской истории / В. О. Ключевский [Електронний ресурс]. - Режим доступу: htpp://www.kulichki.com/inkwell/text/special/history/kluch/kluch13.htm

7. Дьячков А. Н. Монеты России и СССР. Определитель / А. Н. Дьячков, В. В. Узденников. - М.: Советская Россия, 1978. - 650 с.

8. Мельникова А. С. Деньги в России. История русского денежного хозяйства с древнейших времен до 1917 г. / А. С. Мельникова, В. В. Узденников, И. С. Шиканова. - М.: ООО "Издательство Стрелец", 2000. - 224 с.

9. Зварич В. Нумізматика. Довідник / В. Зварич, Р. Шуст. - Тернопіль: Державне книжково-журнальне видавництво "Тернопіль", Львів: Львівський державний університет ім. І.Франка, 1998. - 464 с.

10. Назаренко А. В. Происхождение древнерусского денежно-весового счета / А. В. Назаренко // Древнейшие государства Восточной Европы. 1994 г. Новое в нумизматике. - М.: "Археографический центр", 1996. - С. 5-79.

11. Котляр М. Ф. Княжа служба в Київській Русі / М. Ф. Котляр. - К.: Інститут історії України НАН України, 2009. - 251 с.

12. Економічна історія України: Історико-економічне дослідження: в 2 т. / [ред. рада: В. М. Литвин (голова), Г. В. Боряк, В. М. Геєць та ін.; відп. ред. В. А. Смолій; авт. кол.: Т. А. Балабушевич, В. Д. Баран, В. К. Баран та ін.]. НАН України. Інститут історії України. - К.: Ніка-Центр, 2011. - Т. 1. - 696 с.

13. Прохорова Н. В. Монеты и банкноты России / Н. В. Прохорова. - М.: ООО "Дом Славянской книги", 2008. - 352 с.

14. Україна: хронологія розвитку. - Том 2. - К.: КРІОН, 2009. - 544 с.

15. Толстой И. И. Древнешія русскія монеты Великаго княжества Кіевскаго / И. И. Толстой. - Санктпетербургъ: Типографія Императорской Академіи наукъ, 1882. - 272 с.

16. Сотникова М. П. Тысячелетие древнейших монет России / М. П. Сотникова, И. Г. Спасский. - Л.: Искусство, 1983. - 240 с.

17. Спасский И. Г. Русская монетная система / И. Г. Спасский [Електронний ресурс]. - Режим доступу: htpp://www.arcamax.ru/books/spassky01/spassky01.htm

18. Сотникова М. П. Палеографический обзор легенд древнейших русских монет / М. П. Сотникова // Экономика, политика и культура в свете нумизматики. Сборник научных трудов. - Л.: Государственный ордена Ленина Эрмитаж, 1982. - 210 с.

19. Котляр М. Ф. Монети Київської Русі / М. Ф. Котляр // Вісник НБУ. - 1995. - № 4. - С. 57-63.

20. Василик О. Д. Фінанси Давньоукраїнської держави за князювання Ярослава Мудрого / О. Д. Василик, Л. Д. Ларіонова // Фінанси України. - 2002. - № 8. - С. 141-145.

21. Беляков А. С. Древнейшие русские монеты / А. С. Беляков. - Деньги и кредит. - 1988. - № 6. - С. 73-75.

22. Котляр Н. Ф. Северорусские ("черниговские") монетные гривны // Н. Ф. Котляр // Древнейшие государства Восточной Европы. 1994 г. Новое в нумизматике. - М.: "Археографический центр", 1996. - С. 80-142.

23. Котляр М. Ф. Гривня / М. Ф. Котляр // Вісник НБУ. - 1996. - № 2. - С. 76-82.

24. Ключевский В. О. Боярская дума Древней Руси / В. О. Ключевский. - М.: Типографія А. Иванова (б. Миллера), 1882. - 555 с.

25. Фомин А. В. "Безмонетный период" в Древней Руси / А. В. Фомин // Деньги и кредит. - 1988. - № 12. - С. 73-76.

УДК 331.34

Євтушенко Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ " Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню питань щодо соціального захисту в контексті соціальної політики держави, адже головним завданням даної політики є піднесення добробуту та сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства.

Ключові слова: *економіка, соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальна політика, соціальна безпека, рівень життя населення, пільгові категорії.*

Статья посвящена исследованию вопросов по социальной защите в контексте социальной политики государства, ведь главной задачей этой политики является подъем благосостояния и содействие всестороннему государственному защиты интеллектуального потенциала общества.

Ключевые слова: *экономика, социальная защита, социальное обеспечение, социальная политика, социальная безопасность, уровень жизни населения, льготные категории.*

The article investigates issues of social protection in the context of social policy, because the main objective of this policy is the rise of the welfare state and promote the full protection of the intellectual potential of society.

Keywords: *economy, social protection, social welfare, social policy, social security, standard of living, favorable category.*

Актуальність теми. Удосконалення системи соціального захисту населення повинно базуватись на покращенні фінансування конкретних заходів, передбачених відповідними державними програмами, які, в свою чергу, мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівня життя населення, його соціального захисту.

В умовах економічних перетворень корінним чином змінені механізми фінансування соціального захисту населення, роль і функції держави, підприємств та інших суб'єктів.

Ступінь дослідження проблеми. Дослідженням питань соціального захисту населення та його фінансового забезпечення займаються науковці, серед яких можна виокремити праці Д. П. Богині, Н. П. Борецької, С. А. Вегери, І. Ф. Гнибіденко, В. Г. Єременко, Е. М. Лібанової, В. О. Мандибури, Б. О. Надточія, О. Ф. Новікової, В. Й Плиси, І. Я. Саханя, М. П. Шавариної, Ю. О. Шклярського, С. І. Юрія.

Мета дослідження. Дослідити основні напрямки державної соціальної політики.

Виклад основного матеріалу. Сучасна соціальна політика держави насамперед передбачає створення належних умов для збільшення доходів населення як вихідних джерел забезпечення достатнього рівня життя та соціального захисту громадян. З цією метою вона інтегрується у систему стратегії економічних реформ та реалізується узгоджено із заходами грошово-кредитної, фіскальної, економічної політики, заходами стимулювання економічного зростання.

Під соціальною політикою сучасної держави розуміють сукупність соціально-економічних заходів держави, підприємств, організацій, місцевих органів влади, спрямованих на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень. Соціальна політика будь-якої держави передбачає визначення напрямків розвитку в усіх сферах соціально-політичного життя, що обумовлюють процес розвитку соціального буття і соціальної безпеки людини.

Серед основних напрямків соціальної політики в Україні слід відмітити такі:

- піднесення добробуту за рахунок особистого трудового вкладу, підприємництва та трудової активності;
- надання відповідної допомоги щодо безробіття, збереження робочих місць, забезпечення фахової перепідготовки осіб, що втратили роботу;
- створення адресної допомоги в грошовій та натуральній формах;
- проведення глибокої пенсійної реформи;
- сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства;
- запобігання комерціалізації, забезпечення стабільного фінансування і державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки та культури;
- широка підтримка сімей, материнства та дитинства;
- проведення активної екологічної політики.

Соціальна політика держави спрямовується на зростання добробуту нації на основі прискореного розвитку соціальної сфери, активного впливу соціальних факторів на підвищення ефективності національного виробництва. Вона є важливим аспектом регулювання національної економіки і відіграє подвійну роль: по-перше, економічне зростання створює сприятливі умови для поліпшення життя людей, а по-друге, соціальна політика стає факторів економічного зростання і регулювання економіки.

Якщо проводиться активна соціальна політика, то це зумовлює перетворення ринкової системи на соціальне рин-

 © Євтушенко Н.М., 2011

кове господарство, що ґрунтується на ринкових економічних принципах і соціальному захисті населення [1].

Слід зазначити, що соціальний захист - це система законодавчих, економічних і соціальних, а також соціально-психологічних гарантій, що надає:

- працездатним рівні умови для поліпшення свого добробуту за рахунок особистого трудового внеску;
- непрацездатним і соціально-вразливим категоріям населення, насамперед - дітям, молоді, що навчається; інвалідам; пенсіонерам, молодим, неповнолітнім та багатодітним сім'ям переваги в користуванні суспільними фондами споживання, у прямій матеріальній підтримці, в заниженні податків.

Дослідження поглядів науковців дає підставу стверджувати відсутність єдиної думки стосовно визначення терміна соціального захисту та чіткого визначення щодо суб'єкта та об'єкта соціального захисту.

Соціальний захист передбачає забезпечення безпеки життя людей, реалізацію інтересів споживачів, зміцнення здоров'я нації, створення умов для духовного розвитку. Це відображено у програмі пенсійного забезпечення, стосується людей похилого віку і спрямована на формування їх грошових доходів. Держава в обов'язковому порядку формує спеціальний фонд. Виплата пенсій здійснюється з коштів Пенсійного фонду, що утворюється за рахунок обов'язкових відрахувань підприємств та працівників, з яких протягом трудового періоду стягується прибутковий податок у вигляді відсотка від отриманого доходу.

Спеціальні відрахування робітників та роботодавців не накопичуються на особових рахунках, а використовуються на виплату пенсій тим, хто увійшов до числа пенсіонерів. Також діє система знижок для пенсіонерів в оплаті деяких товарів, послуг, медикаментів [5].

Економічне становище непрацездатного населення в умовах становлення ринкових відносин, що супроводжуються спадом виробництва, зростанням цін, інфляційними процесами, значно погіршується. Тому їх соціальний захист - одне з першочергових завдань соціальної політики. Прикладом тут може бути програма соціального страхування на випадок безробіття. У ній застосовуються такі методи підтримки, як виплата допомог у випадку безробіття, оплата за навчання та перекваліфікацію, допомога в працевлаштуванні. Сім'ям з дітьми держава гарантує матеріальну підтримку, що здійснюється з урахуванням складу сім'ї, її доходів, віку, стану здоров'я дітей тощо [3, с. 26].

Під соціальною допомогою розуміють надання соціальних благ та послуг соціально уразливим групам населення на основі визначення їх потреб. Державна соціальна допомога здійснюється двома шляхами: програми допомоги в грошовій формі та допомоги в натуральній формі (у формі шкільних сніданків та обідів, продовольчих талонів, продовольчих товарів людям похилого віку, медичного обслуговування, житлових допомог, позичок студентам тощо).

Важливе місце в системі заходів із соціального захисту займає працевлаштування осіб, які тимчасово втратили працездатність, та пов'язане з ним виробниче навчання і перекваліфікація.

Прийнятими в Україні нормативними та законодавчими актами передбачено, що елементами системи соціального захисту на сучасному етапі є наступні:

1. Встановлення допустимих параметрів життя (розмір прожиткового фізіологічного і соціального мінімуму, мінімальної пенсії, соціальної допомоги);
2. Захист населення від зростання цін і товарного дефіциту для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадянам;
3. Вирішення проблем безробіття і забезпечення ефективної зайнятості, перепідготовки кадрів;
4. Пенсійне забезпечення (людей похилого віку, інвалідів, сімей, що втратили годувальника);
5. Утримання дитячих будинків, інтернатів, будинків для людей похилого віку тощо;
6. Соціальні трансферти (допомога з безробіття) одноразові чи щомісячні виплати на дітей, з материнства, з хвороби та інших причин, житлові субсидії тощо);
7. Соціальне обслуговування (надання соціальних послуг окремим категоріям громадян та ін.);
8. Надання необхідної медичної допомоги тощо.

Найважливішим елементом механізму соціального захисту є економічний елемент. Він включає:

- розробку соціально-економічних програм;
- виплату матеріальної допомоги;
- надання соціальної допомоги, пільг;
- індексація грошових доходів громадян;
- надання населенню пільгових кредитів та ін.

У дохідній частині Державного бюджету зосереджується та частина вартості ВВП, яка в процесі розподілу й перерозподілу доходів та нагромаджень може бути спрямована на розвиток економіки держави, соціальний захист населення, соціально-культурні заходи, потреби оборони та управління.

Державний бюджет країни, який формується на соціально орієнтованих засадах - це основний важіль підтримання стабільної ситуації в країні та розвитку економіки. Визнання України країною з ринковою економікою вимагає ефективного впливу на суспільство за допомогою соціально орієнтованої політики. Бюджет активно впливає на формування та удосконалення соціально-економічної інфраструктури, яка, у свою чергу, сприяє розвитку виробництва [2].

На сучасному етапі розбудови ринкової економіки суттєво змінюються підходи до досягнення добробуту населення.

Основними факторами соціального розвитку та підвищення суспільного добробуту є ефективність виробництва та підприємницької діяльності; економія ресурсів і підвищення якості продукції; збільшення добробуту населення.

Обсяг коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від дохідної частини бюджету держави, яка у свою чергу, визначається обсягом валового внутрішнього продукту та науково-обґрунтованим оптимальним обсягом фонду споживання. Здійснюючи соціальні виплати, держава дотримується визначених параметрів і тому за умов економічної нестабільності у неповній мірі забезпечує соціальний захист населення. Збільшення видатків на соціальні потреби населення можливе тільки за умови зростання ВВП [4].

Не менш важливим, з нашої точки зору, елементом соціального захисту населення є соціальний елемент. Він представлений активізацією діяльності соціальних організацій, фонди яких формуються за рахунок добровільних внесків фізичних та юридичних осіб та держави (групи порятунку, благодійні фонди, комітет із захисту прав споживачів тощо).

Особливістю соціального захисту є необхідність його адресної спрямованості, тобто соціальна допомога повинна надаватися тим громадянам і в таких обсягах, яких вони потребують. Важливими видами соціального забезпечення є пенсії, допомоги, пільги, утримання непрацездатних у будинках для престарілих та інвалідів.

Метою соціального забезпечення є забезпечення рівня життя непрацездатних громадян не нижче від прожиткового мінімуму, встановленого державою. З економічної точки зору, соціальне забезпечення - це організаційні заходи держави зі створення соціальних фондів і використання їх за цільовим призначенням.

Соціальне забезпечення здійснюється за рахунок спеціальних фондів або Державного бюджету. У нашій державі продовжується реформування соціального забезпечення і створюється нова система соціального захисту населення у ринкових умовах [4].

Формування економічної системи нового зразка пов'язане з реформуванням діючої соціальної політики. В умовах ринкових перетворень в Україні вже здійснено чимало заходів. Для поліпшення матеріального становища та умов життя населення в Україні вживаються такі заходи: проводиться активна політика зайнятості; реформується система пенсійного забезпечення та соціального страхування, соціальної допомоги, адресної допомоги малозабезпеченим громадянам, соціального захисту чорнобильців [6].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити узагальнюючий висновок, що соціально-економічні гарантії - це метод задоволення різноманітних потреб громадян, на рівні соціально визначених норм з боку держави, а також об'єктивна необхідність для будь-якої правової держави, зміст її інвестування. Тому обсяг гарантій показує рівень її цивілізації.

В Україні соціальне страхування є окремою самостійною економічною категорією, окремою ланкою фінансової системи. Соціальне страхування базується на принципі колективної солідарності та створенні суспільних страхових фондів за рахунок збору обов'язкових страхових внесків з доходів працюючого населення і підприємств. Зазначимо, що соціальне страхування відрізняється від соціальної допомоги перш за все способом фінансового забезпечення: соціальне страхування є фінансовою категорією, яка виражає економічні відносини, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту шляхом формування фондів грошових коштів і їх використання для забезпечення громадян у старості, на випадок постійної чи тимчасової втрати працездатності, безробіття, підтримки материнства, а також з охорони здоров'я, а соціальна допомога побудована на фінансуванні за рахунок податків та інших надходжень до Державного бюджету. Однак ці кошти направляються не фізичними особами, а підприємствам і організаціям як компенсація недоотриманих доходів [7, с. 16-17].

По-друге, якщо управління системою соціальних допомог здійснюють відповідні державні органи, то в управлінні системою соціального страхування беруть участь як страхувальники, так і представники застрахованих.

Третьою відмінністю соціального страхування від соціальної допомоги є те, що забезпечення із соціального страхування надається при настанні страхового випадку і не залежить від рівня доходів застрахованої особи, а соціальну допомогу отримують громадяни, які мають дохід нижчий від прожиткового мінімуму, або інші визначені у законодавстві підстави.

Найпоширенішими видами соціального страхування є: пенсійне страхування; медичне страхування; соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (страхування професійних ризиків); соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності; страхування на випадок безробіття тощо.

Отже, аналіз сучасних формувань сутності терміна "соціальний захист" показав, що він трактується вченими приблизно однаково, при цьому мається на увазі система заходів, які компенсують соціальну нерівність громадян, забезпечують однаковий доступ кожної людини до певного мінімуму соціальних благ, захищають кожну окрему особистість від соціальних ризиків, що повсякчасно мають місце в житті людини.

Література

1.Ганслі Т. М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. / Ганслі Т. М., пер. з англ. О. Препадя. - К.: Основи, 1995.

2.Дема Д. І. Державне регулювання соціального захисту населення в країнах з ринковою економікою / Д. І. Дема // Фінанси України. - 2000. - № 9. - С. 59-62.

3.Дєда В. Формування та використання коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2002 році / В. Дєда // Соціальний захист. - 2003. - №4. - С. 26-27.

4.Косова Т. Д. Сутність і критерії ефективності системи соціального захисту / Т. Д. Косова, В. І. Басанцов // Фінанси України. - 2000. - № 8. - С. 26-32.

5.Мортиков В. Пенсійне забезпечення і зайнятість / В. Мортиков // Економіка України. - 2000. - № 2. - С. 63-66.

6.Ріппа М. Б. Фінансові проблеми реформування системи пенсійного забезпечення / М. Б. Ріппа // Фінанси України. - 2000. - №5. - С. 98-101.

7.Юрій С. І. Соціальне страхування. / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська // Підручник. - К.: Кондор. - 2004. - С. 15.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

Боголіб Т.М.,
д.е.н., професор, декан фінансово-економічного факультету, завідуюча кафедрою фінансів, грошового обігу та кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ У РОСІЙСЬКІЙ ІМПЕРІЇ

У статті досліджено історичний аспект бюджетного фінансування освітньої галузі у Російській імперії, джерела фінансування закладів освіти, запровадження нормативного методу фінансування та проблему недостатньої кількості фінансових ресурсів для забезпечення діяльності закладів освіти.

Ключові слова: *бюджетне фінансування освіти, позабюджетне фінансування освіти, нормативний метод фінансування, фінансові ресурси, джерела фінансування.*

В статье исследованы исторический аспект бюджетного финансирования сферы образования в российской империи, источники финансирования учреждений образования, внедрение нормативного метода финансирования и проблему недостатка финансовых ресурсов для обеспечения деятельности учреждений образования.

Ключевые слова: *бюджетное финансирование образования, внебюджетное финансирование образования, нормативный метод финансирования, финансовые ресурсы, источники финансирования.*

This article explores the historical aspect of the budget financing of the educational sector in the Russian empire, sources of financing education, the introduction of normative financing method and the problem of lack of financial resources for the operation of educational institutions.

Keywords: *budgetary expenditures on education, extra-budgetary funding of education, standard method of financing, financial resources, sources of funding.*

Сучасний економічний етап системи освіти вимагає пошуку нових джерел фінансування. Корисним є при цьому зарубіжний досвід та історичний аспект бюджетного та позабюджетного фінансування системи освіти Російської імперії (значна частина українських земель входила саме до складу Російської імперії).

Бюджетні витрати на освіту зростають із кожним роком разом із видаткової частини бюджетів, хоч за оцінками експертів, продовжують суттєво відставати від проблем. Гострота проблеми недофінансування поточних витрат системи освіти бере свій початок у XIX ст., значно меншою вона була в радянський час, знову набула гостроти у 90-х роках XX ст.

Економічний механізм функціонування системи освіти сформувався під впливом двох протилежних тенденцій: з одного боку, освітні установи і організації послідовно включалися в ринкові відносини, з іншого боку - посилаються централізовані складові управління освітнім процесом. Автономія і самостійність освітніх установ послідовно замінюються централізованим управлінням.

Фінансування освітніх установ здійснюється на основі бюджетного кошторису, структура якого щорічно змінюється внаслідок змін, які вносяться до бюджетної класифікації витрат бюджетів України, особливо - в її економічну частину.

Аналіз і прогнозування розвитку системи освіти здійснюється епізодично, за різними методиками, без відповідної методології. Економічний етап системи освіти при цьому не оцінюється, інформаційна складова прийняття управлінських рішень має невиражений характер.

Удосконалення економічних механізмів функціонування сфери освіти являється одним із основних напрямів державної освітньої політики.

Вирішення завдання удосконалення економічних механізмів у сфері освіти передбачається забезпечити за рахунок

© Боголіб Т.М., 2011

втілення нових моделей фінансування освітніх організацій всіх рівнів освіти, втілення механізмів які сприяють розвитку економічної самостійності освітніх організацій і установ, підвищення інвестиційної привабливості сфери, яка сприяє притоку інвестицій, а також фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів у систему освіти. Кожний із цих напрямів передбачає собою серйозну економічну проблему, яка має не тільки самостійне значення. Рішення, що виробляються, ймовірно, впливають одне на друге, крім того вимагають відповідних змін у системі управління освітою.

Кожна із проблем може розглядатися як самостійне завдання створення в освіті нового організаційно-економічного механізму функціонування, який включає в себе нові моделі фінансування, який базується на великій автономії освітніх установ і створює необхідні умови для залучення до сфери освіти додаткових ресурсів.

Проблема фінансування системи освіти постає в останні роки на перший план і пов'язала в першу чергу із недостатніми об'ємами коштів, які виділяються для фінансування освіти із бюджетів різних рівнів. Законом України "Про освіту" було встановлено, що однією із державних гарантій пріоритетності освіти являється виділення на її розвиток не лише 10% національного доходу [1]. Показник національного доходу досить довго уже не використовується в економічних оцінках і розрахунках, про те, це норма, яка немає на нашу думку практичного значення дозволяє судити про формальні масштаби законодавчих гарантій для системи освіти. Бюджетний рівень фінансування, що забезпечується значно нижчий визначеного законодавством.

Потреба у коштах визначається обмеженим набором критерій - контингентам студентів до одного викладача або наповнюваністю класів, діючого системою оплати праці, існуючою матеріальною базою освітніх установ, нормами її обслуговування.

В умовах зростання фінансування все більшої актуальності набуває проблема підвищення ефективності використання цих коштів, що у більшості випадків пов'язано зі збільшенням результативності освіти у вигляді підвищення її якості і доступності якісної освіти для населення.

Сучасна система фінансування української освіти оцінюється як неефективна через наступні причини:

- діючий порядок фінансування базується на жорсткому виконанні кошторису, тобто планового документу; при цьому відсутня розроблена для умов ринкової економіки методична база планування;
- розподіл бюджетних коштів за статтями бюджетної класифікації і дотримання постатейного принципу їх використання не дозволяє використовувати маневрування ресурсами залежно від конкретних умов, змінювати кошторис можна, але процедура змін складна;
- участь у ринкових відносинах фактично примушує освітні установи маневрувати ресурсами, що розцінюється як нецільове використання бюджетних коштів і веде до посилення контролю;
- посилення нагляду за витратою коштів бюджету породжує необхідність обґрунтування перед фіскальними і фінансовими органами кожних витрат коштів, що практично знищує надану законодавством автономію і самостійність освітніх установ;
- діюча структура органів, які приймають участь у фінансуванні освіти, містить проміжні ланки, які гальмують рух фінансових потоків.

В умовах недостатньої кількості бюджетних коштів зростає роль позабюджетних джерел фінансування які можуть залучатися освітніми закладами.

За останні роки в освітніх закладах отримали розвиток не тільки платні форми навчання, надання широкого спектру освітніх послуг, але і інші види діяльності, не пов'язані із освітнім процесом. До них належать різні платні послуги, консультаційна діяльність, створення навчальними закладами комерційних організацій і участь в їх діяльності, здача в оренду закріплених за освітніми закладами об'єктів власності, оцінка цих процесів неоднозначна. Саме тому ми вирішили проаналізувати систему фінансування освіти Російській імперії, тому що все це було в ті часи.

Звернувшись до економічної літератури з проблем фінансування освіти, не важко побачити, що основним напрямком досліджень протягом багатьох років продовжують залишатися головним чином пошук додаткових джерел фінансування, з метою збільшення ресурсного забезпечення, проблем співвідношення різних джерел фінансування включаючи особисті кошти громадян, а також проблеми визначення потреб освітніх установ різних рівнів освіти у бюджетних коштах. В останні роки увага проблемам нормативного фінансування не приділялася.

При цьому більшість авторів критикують практику кошторисного фінансування, вказуючи на її затратний характер, значну централізовану складову в управлінні фінансового-господарського діяльністю навчальних закладів різних рівнів освіти, обмеження самостійності у розпорядженні ресурсами.

Серйозні наукові результати проведених досліджень із даного напрямку відображені в працях Воронова А.А, Глухова В.В., Дятлова С.А., Жильцова Е.Н., Зуєва В.М., Савельєва А.Я., Федотова А.В.

Вивчення матеріалів, присвячених питанням фінансування навчальних закладів у XIX - на початку XX ст. показує, що джерелами надходження коштів до навчальних закладів були асигнування державного казначейства (бюджетні кошти), відсотки із капіталів, які належали навчальним закладам (переданих, наданих як пожертва), приватні пожертви, плата за навчання і утримання учнів (вихованців) [2][1], доходи від "привілей", надані на користь навчальних закладів (будинків виховання) [2][2] звільнень від податків та інших платежів, доходи від спеціально створених підприємств, доходи від продажу майна (маєтків) навчальних закладів.

Основним джерелом фінансування освітньої діяльності являється кошти держави, тобто кошти бюджету. Вважається, що бюджетний устрій і бюджетний процес у Російській імперії почали формуватися із моменту складалися загальних зведених відомостей держави у 1652 року.

Першою відомістю про доходи і витрати за минулий рік і пропозиції на майбутній стала відомість 1680-1681р.р. по

---

[1] *Вихованець (доревол.) – учень середньої школи.*

[2] *Будинок виховання (доревол.) – державна установа для виховання позашлюбних дітей і підкидишів.*

всіх приказах [2][3]. Але власне бюджетний процес як елемент складання планів державного господарства виник значно пізніше - на початку XIX ст. Причиною цього було бюджетне законодавство і запропоноване М.М. Сперанським у 1810-1811 рр. Замість старинних табелів, розрахованих на декілька років, встановилась система щорічних кошторисів. Кошторис отримав значення державного, сконцентрував всі доходи і витрати [3].

Підготований у 1809 р. "План фінансів", прообраз сучасного державного бюджету, складався із двох частин.

1. Устрій фінансів на 1810 рік.

2. Устрій фінансів із 1810 року на майбутній час.

Перша частина включала два розділи; у першому описувалися причини, які визначали прийняті заходи і способи їх реалізації. Другий розділ містить чотири розділи: витрати, прохідну касу, систему монетну (касову) і кредитну, управління.

Визначення витрат - перша і сама суттєва операція у фінансах. Всі джерела державних доходів повинні були затверджуватися щорічним (кошторисом) бюджетом у спеціально визначеному порядку. Там, де не було кошторису, річного фінансового закону або де цей закон не виконувався, подібний етап не міг, на думку М.М. Сперанського, вважатися "справжнім управлінням". У бюджетній системі країни не повинно існувати ніяких податків і витрат без затвердження і звіту [4].

Розподіл фінансових ресурсів державним навчальним закладам здійснювався на основі кошторису доходів і витрат, який складався на черговий фінансовий рік. За основу кошторису було покладено так звані штати, затверджені верховною владою, які відображали всі основні види витрат на утримання навчальних закладів і органів управління ними за рахунок державних коштів. Штати насправді являли собою кошториси витрат державних коштів на навчальні заклади. Наприклад, у 1892 році було затверджено штати округів Імператорського Санкт-Петербурзького будинку виховання і сільських лазаретів, які функціонували при ньому. Штат передбачав для кожного округу витрати на утримання 38 штатних одиниць особового складу округу (чиновники і медичні працівники із помічниками), які працювали при Правлінні округу. Вся територія, на якій були розміщенні вихованці будинку виховання, охоплювала Санкт-Петербурзьку, Новгородську і Псковську губернії, була поділена на 31 сільський округ, який обслуговувався лазаретами із типовим штатом лікарів, а також прислуги, витрати на утримання яких були передбачені штатом [5].

Штати сільських шкіл і приютів* будинку вихованців - це збірник норм і нормативів витрат та утримання навчальних закладів, поділені на три частини: витрати на одну школу, витрати на утримання вчителів - наглядачів (прообраз методистів), а також загальні витрати на всі школи в окрузі (головним чином і витрати, пов'язані із забезпеченням окремих категорій випускників шкіл і деякі інші потреби). Потрібно зазначити, що в штатах визначалася кількість шкіл відповідних розрядів, так, в окрузі можна було мати 15 шкіл 1-го розряду, 25 шкіл 2-го розряду, всі решта шкіл відносилися до 3-го розряду. Залежно від розряду школи учителі отримували заробітну плату, відповідно, 240, 180 і 132 руб. за рік. Витрати на утримання школи включали:

- оренду приміщення із опаленням із розрахунку 8 навчальних місяців по 9 рублів за місяць і 4 не навчальні місяці по 3 рублі за місяць, всього 84 рублі за рік;
- освітлення школи - 9 рублів;
- бібліотека для учителів та учнів - 12 рублів;
- придбання і доставка до школи книг і навчальних посібників для учнів - 32 рублі;
- придбання інвентарю - 10 рублів.

Досить детальним були штати (кошториси) для сільських притулків, із утримання вихованців дитячих будинках.

Витрати класифікувалися за видами витрат, причому по деяких із них передбачалося визначення розміру витрат у межах щорічних кошторисних призначень, без установлення нормативів, тобто із щорічним уточненням. Іншими словами, деякі витрати не нормувалися, і мабуть складно було встановлювати нормативи.

Таким чином, у штатах шкіл, інших навчальних і виховних закладів планувалися основні витрати на їх утримання, у чому помітним є прообраз (якщо не сказати - аналог) сучасного кошторису бюджетних витрат на утримання освітньої установи із класифікаційними витратами, а також нормативна база фінансового управління в освіті.

Аналогічний порядок фінансування було встановлено для вищих навчальних закладах при значній їхній самостійності у здійсненні своєї діяльності і витрат для її забезпечення. Так, Загальним статутом імператорських російських університетів від 18 червня 1863 року [6] для університетів було встановлено колегіальну форму управління, в тому числі і у фінансовій сфері. Статут визначав механізм рішень зі здійснення витрат та забезпечення діяльності університету, компетенцію Ради, Правління і попечителя університету.

До компетенції Ради у цій частині було віднесено тільки розгляд фінансового кошторису університету, а відповідно і розгляд та затвердження щорічного кошторису доходів і витрат спеціальних коштів, які являли собою власність університету.

На затвердження Правління виносилися питання виробництва "у межах кошторису на кожну одиницю понад штатний розпис, але не більше 300 рублів сріблом, затвердження кошторису на поставки понад 5 тис. рублів. Попечитель вирішував питання:

- призначення допомоги бідним студентам;
- клопотання правління про звільнення від плати за навчання гідних, але бідних студентів, про відстрочку або зменшення плати за навчання;
- дозвіл на здійснення із спеціальних коштів університету сверхштатних витрат на один предмет більше 300 рублів сріблом за рік;
- заключення кошторисів на підряди і поставки понад 6 тис. рублів;

[3] Приказ – установа, яка відала певного галузевого управління у Російській імперії.

• пропозиції, які стосуються покращення господарської частини.

Через попечителя подавалися на затвердження Міністра контракти на підряди і поставки понад 7 тис. руб. і дозволи на понад штатні витрати із спеціальних коштів університету та один предмет понад 1 тисячі рублів за рік.

Основні ж рішення із витрат коштів приймалися Правлінням університету, яке відповідно до загального статуту під керівництвом ректора складали декани всіх факультетів, проректор, тобто всі адміністративні керівники вищого навчального закладу. У тих університетах, де проректора не було, була посада інспектора[4], який мав значні права стосовно студентів. До складу правління, наприклад, Московського університету вводилася посада радника із господарських питань, який обирався і затверджувався попечителем навчального округу із сторонніх осіб.

Саме Правління отримувало суму, визначену для утримання університету, у терміни, визначені щорічним розписом, а також приймало гроші, які вносилися у вигляді плати за навчання та інші доходи університету, відповідало за збереження грошей, розпоряджалося ними згідно зі штатом і кошторисом. Правління видавало стипендію і допомоги, заключало договори на підряди і здійснювало виплати, контролюючи витрати коштів і звітність витрат відповідно до порядку, передбаченого загальними законами і особливими розпорядженнями Міністра народної освіти. Правління мало у своєму підпорядкуванні університету власність, спостерігало за порядком у приміщеннях університету, за утриманням їх у чистоті і порядку, відповідало за охорону від псування і пожежі. Правління засідало, як правило, один раз на тиждень і обов'язково було щомісячно повідомляти Раді і представляти попечителю коротку відомість про обсяг наявних коштів університету, у розпорядженні правління були казначей, архітектор, екзекутор[5] та його помічник (у Московському університеті).

Ситуація із виконання доведених університетам кошторисів у XIX - XX ст., за оцінками сучасників, маючим відрізнялися від сьогоднішнього стану фінансування вищої освіти. Протягом 1900 - 1917 рр. державний видатки на освіту були на рівні 1863 році не покривали навіть половини їх витрат. Решту фінансових ресурсів університети повинні були знаходити самостійно (доходи від різноманітних підприємств, плата за навчання, приватні пожертви). Багато в чому навіть наявність великої кількості не передбачених штатами приват-доцентів[6] давало університетам можливість забезпечити проведення навчальних занять.

Запити про збільшення асигнування для університетів неодноразово вносилися до уряду Державної Думи, але їх не приймали як правило.

Міністерство народної освіти отримувало найменше фінансових ресурсів. У 1912 році для двадцяти восьми підвідомчих йому державних вищих навчальних закладів із контингентом студентів близько 55,5 тис. осіб (або 74% студентів виділяють 65% урядових асигнувань на вищу освіту.) Решта коштів розподіляють між навчальними закладами їхніх відомств, в яких навчалося 26% контингенту державних вищих навчальних закладів. У той же час Міністерство торгівлі і промисловості, наприклад, у політехнікумах і гірничих інститутах якого навчалося 8582 особи або 11,4% контингенту студентів вищої школи, отримувало, 18% субсидій [5] "Суми, які виділяли урядом відповідно до штатів 1884 року, визнані недостатніми ще на момент затвердження цих штатів, збільшилися в обмеженому розмірі, нерівномірно і не відповідали ні природному росту і розвитку установ, ні надмірному збільшенню кількості студентів у останні роки (написано у 1913 році), ні загальному зростанню рівня життя населення в Російській імперії. Одночасно університети отримували спеціальні кошти, що дозволяло збільшувати гонорари професорам. Не дивлячись на не рівноміри надходження цих коштів у 1903-1912 рр. загальна динаміка показувала ріст спеціальних коштів в університетах в цілому і деяке зниження в провінційних університетах. Основними грошовими ресурсами університетів у цей період являлись: штатні суми, які виділялися на їх утримання із коштів державного казначейства за кошторисом Міністерства народної освіти; спеціальні кошти для цієї ж мети; суми, асигновані із державного казначейства на будівельні матеріали. При розробці нових підвищених штатів університетів (1906 р.) передбачалося, що отримуваний професорами гонорар (від плати за відвідування лекцій) перераховувався у дохід казначейства для рівномірного розподілу. Для компенсації фінансових ресурсів, яких не вистачало, використовувалися спеціальні кошти, які за своєю природою були додатковим ресурсом, який доповнював кошторисні асигнування і задовольняв нові потреби, які не були задоволені кошторисом" [7].

Надходження коштів до навчальних закладів ділилося на два потоки: загальні доходи і спеціальні доходи. До загальних доходів відносилися кошти із державного казначейства, доходи від наданих привілегій, плата за утримання пансіонерів*, відсотки із недосяжних комітетів, доходи від продажу майна, допомоги. До спеціальних доходів відносилися, в основному, відсотки із капіталу.

В якості прикладу можна привести структуру загальних доходів відомства Імператриці Марії [8]; яке в сучасному розумінні можна розглядати як фонд, діяльність якого була спрямована на акумулювання фінансових ресурсів і утримання будинків виховання та навчальних закладів (див. таблицю).

За офіційними даними, в 1912р. фінанси державних, громадських і приватних вищих навчальних закладів склали 2 548 690 руб., основна частина, яких формувалася за рахунок асигнувань із державного казначейства (61%), а решта складалися додатковими дохідними статтями, основою для яких виступала плата за навчання і утримання в інтернатах.

Щорічна вартість навчання одного студента університету, наприклад, рівнялась 228 рублів, із яких 98 рублів платили самі учні. Потрібно відзначити, що плата за навчання вперше з'явилася в 1817р. і декілька разів змінювалася. У 1877 році в столичних університетах плата була 28 рублів 57 коп., у провінційних - 14 рублів 28 коп., У 1845 році вона була підвищена до 40 і 20 рублів. Крім студентів до лекцій і практичних занять (зі згоди викладача і адміністрації інституту) могли допускатися і сторонні особи. За кожний прослуханий ними курс потрібно було платити 10 рублів за семестр.

[4] Інспектор (дореволюц.) – посадова особа в навчальних закладах, помічник директора.

[5] Екзекутор (дореволюц.) – чиновник, який займався господарським справами.

[6] Приват – доцент (дореволюц.) – вчене звання нештатного викладача вищої школи.

Структура загальних доходів відомства Імператриці Марії

Вид доходу	1881 рік		1886 рік	
	Сума рублів	№ до підсумку	Сума рублів	% до підсумку
Всього із них:	11 498 995,0	100,0	11 788 849,0	100,00
Асигнування із казначейства	2 647 928, 0	23,0	2648430,0	22,5
Доходи від привілеїв	1769265,0	15,4	1917400,0	16,3
Відсотки від капіталів	2627346,0	22,8	329682,0	27,9
Плата за пансіонерів	2161966,0	18,8	2604736,0	22,1
Дохід від продажу і здачі в оренду майна	225152,0	2,0	234551,0	2,0

** Джерело: Собрание узаконенных ведомств учреждений Императрицы Марии Кн. І., с.01.03.1881-31.12.1885. Приложение к №33-СПБ,1895 [8].*

У деяких інститутах були стипендії, причому ті хто отримував державні і приватні стипендії повинні були нести державну службу по року за кожний рік отримання стипендій у тому випадку, якщо по закінченні стипендіатами курсу в інституті їм було заявлено, що уряд має потребу в їх службі. Стипендії надавалися кращим студентам. На початку XX ст.. у Петербургському технологічному інституті із 2000 студентів безкоштовно навчались 100 студентів, у Харківському технологічному інституті із 1000 студентів - 50 і т.д. [5].

Важливим джерелом фінансування діяльності освітніх установ із моменту їх створення являлися так звані "спеціальні кошти", які являли собою доходи від різних видів діяльності, яка здійснювалася освітньою установою. Зазначений термін застосовувався ще в університетських статутах XIX ст., а також в інших документах, які характеризують фінансування освіти. Зміст цього терміну практично не змінився і в наш час, до 90-х років XX ст., коли він був замінений поняттям "позабюджетні кошти".

Як вже зазначалося раніше, у Російській Імперії поряд із асигнуваннями державного казначейства (бюджетні кошти) освітні установи отримували відсотки із капіталів, які належали навчальним закладам, переданих або пожертвуваних ним, плату за навчання і утримання учнів (вихованців), доходи від "привілеїв", які надавалися на користь навчальних закладів (будинків виховання), доходи від спеціально створених підприємств, доходи від продажу майна (маєтків) навчальних закладів. Наприклад, мануфактура будинку виховання із 1801 р. по 1803 р. мала оборот 1 168 тис. рублів і прибуток більше 252 тис. рублів, забезпечувала зайнятість 1 178 чиновникам, майстрам і вихованцям.

Будинку виховання із 1765р. було надано право клеймування гральних карт і отримання доходів від їх продажу на території Російської Імперії.

Із кінця 1766 року до 1774 року будинки виховання із клеймування карт (10 коп. із кожної колоди) отримував близько 25 тис. рублів доходу хоч за розрахунками повинен був отримувати не менше 27 тис. рублів за рік. Основною причиною такого відхилення були зловживання, пов'язані із торгівлею не клеймованими картами або картами із фальшивим клеймом. Отримані доходи дозволили створити будинку виховання свій капітал [9].

На початку XX ст. спеціальні капітали складали існуючу частину фінансових надходжень російських університетів, а їх витрати регламентувалися відповідними кошторисами. Кошти спрямовувалися на утримання вищих навчальних закладів, виплати гонорару професорам [10]. Розгляд фінансового кошторису університету, а відповідно розгляд і затвердження щорічного кошторису доходів і витрат спеціальних коштів, які являли собою власність університету, були предметом розгляду на засіданнях університетської Ради.

Сучасна організація фінансування освіти склалася історично. Вона відображає державний характер управління освітою, не дивлячись на спроби модернізації, залишається в своїй основі стабільною, як історично склалося поєднує бюджетне і позабюджетне фінансування. Розвиток кошторисного фінансування йшов у напрямку агрегування витрат і удосконалення їх кваліфікації.

Раніше неодноразово робилися спроби збільшення ступеню включення освітньої установи у ринкові або псевдоринкові відносини через запровадження різноманітних платних форм навчання, розвитку позабюджетної діяльності, яка приносила значні доходи, нормативного фінансування, але в кінцевому результаті на всіх етапах розвитку системи освіти поверталися до бюджетного порядку фінансування під центральним державним керівництвом.

Найбільш ефективним у сучасних умовах являється нормативний метод фінансування закладів освіти, який бере свій початок у XIX столітті і запроваджувалося для фінансування університетів.

У сучасних умовах перехід на нормативне фінансування освіти, прийнятні в якості одного із основних напрямків модернізації економічних відносин у цій сфері, який повинен вирішити завдання підвищення ефективності використання бюджетних коштів за рахунок розширення самостійності освітніх установ, вимагає вирішення ряду проблем, які пов'язані як із формуванням нормативів, так і розробкою відповідних організаційно-фінансових механізмів у системі освіти.

В якості основного принципу для розробки нормативів фінансування освіти в наш час розглядається формування витрат, необхідних для здійснення освітньої діяльності, у розрахунку на одного учня. Підходи, що існують розрізняються, головним чином, складом витрат, які враховуються при розрахунку нормативу, а також підходами до визначення тієї частини витрат, яка фінансується за межами нормативу. Проведений аналіз показав, що таке фінансування в умовах діючого бюджетного процесу мало чим відрізняється від кошторисного, яке базується на постатейному фінансуванні витрат бюджетної установи.

До позитивних рис нормативного фінансування потрібно відносити підвищення самостійності освітніх установ, виключення або послаблення суб'єктивного фактору у розподілі бюджетних коштів, покращення фінансового становища найбільш активно і ефективно працюючих освітніх установ за рахунок перерозподілу контингенту учнів, відповідно, бюджетних асигнувань. Недивлячись на оптимістичні оцінки, які присутні у ряді публікацій з цих проблем, практика поки що їх не підтримує.

Ступінь самостійності освітніх установ визначається не порядком виділення бюджетних асигнувань, а правами по

розпорядженню ними, вимагаючи право на самостійну зміну кошторисних призначень. У рамках діючого бюджетного законодавства такими правами освітні установи не володіють.

Покращення фінансового становища освітніх установ не відбувається із причин інертності системи і великої частини витрат, які не залежать від кількості учнів, а визначаються матеріальною базою, яка є на даний час.

Межі конкуренції між освітніми установами за учнів (студентів) у системі вищої та середньої освіти дуже обмежені територіальним розташуванням загальноосвітніх шкіл та ВНЗ і вираженими фінансовими наслідками можливої зміни контингенту учнів (студентів).

Оцінка наслідків переходу до нормативного фінансування показує необхідність диференціації нормативів, що значно послаблює їх можливості в частині перерозподілу асигнувань. Нормативне фінансування наштовхується на практику фінансування, що виникла, яка враховує індивідуальні особливості навчальних закладів.

Відповідно, втіленню нормативного фінансування повинно передувати вирішення цих проблем.

На основі дослідження історичного ракурсу даного питання доведено, що нормативний метод фінансування закладів освіти почав формуватися ще за часів Російської Імперії.

У сучасних умовах важливим завданням являється удосконалення механізму фінансування освіти. Основними напрямками державної політики в галузі економіки освіти являються:

- перехід від принципу утримання освітніх установ за рахунок коштів бюджету до їх державної підтримки у розмірах, визначених на нормативній основі;
- удосконалення і поглиблення автономії освітніх установ у сфері економіки - розширення самостійності в плануванні і розпорядженні ресурсами, у тому числі коштами бюджету, здійсненні різних видів діяльності, в тому числі діяльності, яка приносить доходи, розширення прав у сфері розпорядження переданими об'єктами власності;
- створення дієвої системи державних гарантій для підтримки освітніх установ і критеріїв її застосування до освітніх організацій незалежно від їх форм власності;
- розподіл між бюджетами різних рівнів витрат, спрямованих на підтримку освіти.

Література

1. Закон України "Про освіту" - К.,1996.

2. Словарь архаизмов / Сост. У. Смирнов, М. Глобачев. - М.: ТЕРРА - книжный клуб, 2001.

3. Говорухин О. История развития бюджетного процесса в Росии / О. Говорухин // Право и жизнь. - 2002. - №50 (7). [Электронный ресурс] - Режим доступа к ресурсу: http: //www.law-n-life.ru/areh/n50/htm.

4. Афанасьев М. Предпосылки концепции бюджетного устройства и бюджетного процесса / М. Афанасьев // Вопросы экономики. - 1997. - №11. - с.91-103

5. Высшее образование в России: Очерки истории до 1917 года /Под ред. В. Г. Кинелева. - М.:НИИ ВО, 1995. - 352с.

6. Общий устав Императорских Российских университетов. Высочайше утвержденный 18 июня 1863 года. - [Электронный ресурс] - Режим доступа к ресурсу: http: //lib.baikaf.net/koi.cgi/TEXTBOOKS/ustaw18.txt.

7. Собрание узаконений ведомства учреждений Императрицы Марии. т.IV. Ки. 2.; 1886-1890. Приложение к №571. - СПб., 1896.

8. Собрание узаконений ведомства учреждений Императрицы Марии. Ки. I.; с. 01.03.1881 - 31.12.1885. Приложение к №33. - СПб., 1895.

9. Монографии учреждений Ведомства императрицы Марии. - СПБ., 1880.

10. Багалей Д. Экономическое положение русских университетов / Д. Багалей. - С.-Петербург: Типография т-ва "Общественная польза", Б. Подъяческая, 39,1914. - 36 с.

УДК 368.91

Бурлаков О.О.,
к.п.н., доцент кафедри фінансів грошового обігу та кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ

У статті розглянуто умови добровільного довгострокового страхування життя працівників.

Ключові слова: *страхування, страховик, страхувальник, страховий випадок, договір довгострокового страхування життя.*

В статье рассмотрены условия добровольного долгосрочного страхования жизни работников.

Ключевые слова: *страхование, страховщик, страхователь, страховой случай, договор долгосрочного страхования жизни.*

The terms of voluntarily long-term life-insurance workers are considered in the article.

Keywords: *insurance, insurer, insure, accident insured, contract of long-term insurance of life.*

Актуальність проблеми. Ринкова економіка, маючи надзвичайно потужній потенціал розвитку, характеризується мінливістю, непередбачуваністю та ризиковістю. При переході України до соціально спрямованої ринкової економіки збільшується роль держави у проведенні соціальної політики. Пріоритетами соціальної політики є створення умов для забезпечення достатнього життєвого рівня населення, реформування системи соціального забезпечення. У складних соціально-економічних умовах запропоновані шляхи реформування ще не знайшли значного превалювання тієї чи іншої точки зору щодо основних гарантій забезпечення прав людини в соціальній сфері, механізму їх реалізації та ком-

 © Бурлаков О.О., 2011

плексу заходів, пов'язаних з реформою соціального забезпечення. Така ситуація не сприяє успішному формуванню та розвитку системи соціального забезпечення, її складового елемента - системи страхування. На сучасному етапі потенційна роль і необхідність всебічного розвитку страхування є особливо важливими, оскільки для усунення наслідків реалізації прямих та опосередкованих збитків саме відшкодування останніх через систему страхування має позитивні макроекономічні наслідки. Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, держави, підтримка соціальної стабільності суспільства неможливе без ефективного функціонування ринку страхових послуг із широким спектром усіх його галузей та видів.

Страхування життя в українській страховій індустрії знаходиться на стадії становлення, в той час як в багатьох країнах світу цей вид страхування вже досить добре розвинений і йому надається значна увага з боку держави, страхових компаній, банків. В реаліях сьогодення питання страхування життя є досить актуальними і потребують поглибленого вивчення.

Аналіз останніх наукових досліджень свідчить, що досліджувана проблема знайшла своє відображення в ряді праць вітчизняних науковців. Серед них С.С. Осадець, Т.А. Ротова, Л.С. Руденко, О.О. Гаманкова, А.К. Шихов, Т.М. Артюх та ін.

Мета написання статті полягає у всебічному висвітленні питань добровільного довгострокового страхування життя працівників.

Викладення основного матеріалу. Одним із видів добровільного страхування відповідно до статті 6 Закону України "Про страхування" 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР є страхування життя. Страхування життя - це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування в разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку. Умови договору страхування життя можуть також передбачати обов'язок страховика здійснити страхову виплату в разі нещасного випадку, що стався із застрахованою особою, та (або) хвороби застрахованої особи [3, с.45].

Якщо в разі настання страхового випадку передбачено регулярні послідовні довічні страхові виплати (страхування довічної пенсії), обов'язковим є передбачення в договорі страхування ризику смерті застрахованої особи протягом періоду між початком дії такого договору та першою страховою виплатою із числа довічних. В інших випадках передбачення ризику смерті застрахованої особи є обов'язковим протягом всього строку дії договору страхування життя.

Як вже зазначалося страхування життя передбачає відповідальність страхової компанії в разі смерті страхувальника (застрахованого) під час дії договору страхування або дожиття до певного обумовленого в договорі строку. Крім того, в договорі страхування додатково може бути обумовлена відповідальність страховика при дожитті застрахованої особи до певної події, наприклад одруження, народження дитини, а також у разі втрати нею здоров'я від нещасного випадку.

Як показує світовий досвід, страхування життя завжди розглядалося як вигідне вкладення грошей. Страхувальник (застрахований) за договором страхування життя може розраховувати на страхову суму або пенсію в разі дожиття до закінчення договору, що є засобом накопичення коштів. Страхування життя може бути й захистом спадщини страхувальника, оскільки дає йому змогу передбачити наслідки своєї смерті для близьких і визначити частку спадщини, що призначається кожному з них. Отже, страхування життя дає змогу полегшувати передання майна, створювати грошові фонди для різних цілей (наприклад, витрат на успадкування або поховання). Довгострокове страхування життя, договори за якими можуть бути укладені і на 10, і на 20, і на 40 років, дає можливість накопичувати досить великі страхові фонди, тимчасово вільна частина яких може бути використана як джерело інвестицій у народне господарство, що сприяє стабілізації фінансового стану держави.

Згідно з пунктом 1.37 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР договір довгострокового страхування життя - це договір страхування життя строком на 10 років і більше, який містить умову сплати страхових внесків (платежів, премій) протягом не менш як 5 років та передбачає страхову виплату, якщо застрахована особа: дожила до закінчення строку дії договору довгострокового страхування життя чи події, передбаченої в ньому; досягла віку, визначеного договором.

Такий договір не може передбачати часткових виплат протягом перших 10 років його дії, крім тих, що провадяться в разі настання страхових випадків, пов'язаних зі смертю застрахованої особи або нещасним випадком чи хворобою, що призвели до встановлення застрахованій особі інвалідності I групи. При цьому страхова виплата провадиться незалежно від терміну сплати страхових внесків (платежів, премій).

Відповідно до статті 984 ЦКУ страховиком є юридична особа, яка спеціально створена для здійснення страхової діяльності та одержала в установленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності. У статті 2 Закону № 85/96-ВР додатково зазначено, що страховиками визначаються тільки фінансові установи, створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств із додатковою відповідальністю згідно із Законом України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII [3, с.46].

Страховики, які здійснюють страхування життя, зобов'язані вести персоніфікований (індивідуальний) облік договорів.

За договором ДСЖ страхувальниками визнаються юридичні особи та дієздатні фізичні особи (ст. 3 Закону № 85/96-ВР, глава 67 ЦКУ).

Страхувальник:

- може укласти зі страховиком договір про страхування третіх осіб (застрахованих осіб) за їхньою згодою, яким страховик зобов'язаний здійснити страхову виплату в разі досягнення такими особами певного віку або настання іншого страхового випадку;

- має право під час укладення договору ДСЖ призначити фізичну або юридичну особу для одержання страхової виплати, а також замінювати її до настання страхового випадку, якщо інше не встановлено договором страхування.

Порядок здійснення страхування встановлюється правилами страхування, що розробляються страховиком самостійно відповідно до вимог Закону № 85/96-ВР, ЦКУ та інших нормативно-правових актів.

Страховик у договорі страхування визначає умови довгострокового страхування життя, зокрема: розмір страхового внеску та страхового тарифу (страховий тариф не визначається для страхових випадків, для яких не встановлюється страхова сума. Страхові тарифи за добровільної форми страхування обчислюються страховиком актуарно (математично) на підставі статистики настання страхових випадків з урахуванням величини інвестиційного доходу, яка має зазначатися в договорі страхування. Зазначена в договорі ДСЖ така величина не має перевищувати 4% річних. Крім того, договором страхування життя також може бути передбачено збільшення розміру страхової суми та/або розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за іншими фінансовими результатами його діяльності (участь у прибутках страховика). Ці додаткові страхові зобов'язання, прийняті страховиком, повідомляються страхувальнику письмово і не можуть бути в подальшому зменшені в односторонньому порядку); розмір страхової суми та страхової виплати (страхові виплати за договорами ДСЖ здійснюються в розмірі страхової суми (її частини) та/або у вигляді регулярних, послідовних виплат, обумовлених у договорі страхування сум (ануїтету). Для страхового випадку, у разі настання якого здійснюються страхові виплати у вигляді ануїтету, страхова сума не встановлюється); порядок та умови повернення викупної суми (за умови дострокового припинення договору страхування не допускається повернення коштів готівкою, якщо платежі було здійснено в безготівковій формі) [3, с.47].

Договір страхування, окрім зазначеного, згідно зі статтею 16 Закону № 85/96-ВР має містити: назву документа; назву та адресу страховика; прізвище, ім'я, по батькові або назву страхувальника та застрахованої особи, їхні адреси і дати народження; прізвище, ім'я, по батькові, дату народження або назву вигодонабувача та його адресу; зазначення предмета договору страхування; перелік страхових випадків; строки сплати страхових внесків (платежів); строк дії договору; порядок зміни і припинення дії договору; умови здійснення страхової виплати; причини відмови в страховій виплаті; права й обов'язки сторін і відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору; інші умови за згодою сторін; підписи сторін [3, с.47-48].

Варто також зауважити, що страховики, які здійснюють страхування життя, можуть надавати кредити страхувальникам, які уклали договори страхування життя (ст. 1 Закону № 85/96-ВР). Порядок та умови видачі кредитів таким страхувальникам затверджено розпорядженням Держфінпослуг "Про затвердження Положення про порядок, умови видачі та розміри кредитів страхувальникам, які уклали договори страхування життя" від 3 грудня 2004 р. № 2883.

Висновки. Таким чином, страхування життя водночас виконує функції захисту та накопичення, оскільки страхова сума буде виплачена у будь-якому випадку - і при дожитті до визначеного строку, і при настанні смерті застрахованої особи. Сторони договору страхування життя чітко визначають свої права й обов'язки щодо форм і регулярності сплати внесків і виплати страхової суми. Договір про страхування життя може укладатися для захисту від ризиків, пов'язаних як з однією особою, так і з групою осіб. Та все ж поряд з цим слід сказати, що в Україні ще існує цілий ряд об'єктивних причин, внаслідок яких найближчим часом не слід очікувати стрімкого розвитку даного виду страхування.

Література

1. Осадець С.С. У третє тисячоліття - з чіткою програмою розвитку страхового ринку / С.С. Осадець // Фінанси України. - 2000. - №9 (спецвипуск). - С.79-85.

2. Ротова Т.А. Страхування: [навч. посібник] / Т.А. Ротова, Л.С. Руденко - К.: КНЕУ, 2001. - 400 с.

3. Ступак Ю. Добровільне довгострокове страхування життя працівників / Ю. Ступак // Кадровик України. - №1 (січень). - 2009. - С.45-51.

4. Страхування: підручник / кер. авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.

5. Шихов А.К. Страхование. [учеб. пособие для вузов] / А.К. Шихов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 431 с.

УДК 336:22

Мельник М.М.,
к.е.н., доцент кафедри аудиту та економічного аналізу Національного університету ДПС України
Бичкова Н.В.,
старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

Визначені підходи до аналізу ефективності фінансової діяльності корпорації та показники її оцінки. На основі використання методів багатовимірного статистичного аналізу розроблені методичні засади ідентифікації репрезентативних показників оцінки ефективності фінансової діяльності провідних корпорацій промислового сектору економіки України.

Ключові слова: *корпорація, фінансова діяльність, фінансова архітектура компанії, метод канонічних кореляцій, рентабельність власного капіталу.*

Определены подходы к анализу эффективности финансовой деятельности корпорации и показатели её оценки. На основании использования методов многомерного статистического анализа разработаны методические основы идентификации репрезентативных показателей оценки эффективности финансовой деятельности ведущих корпораций промышленного сектора экономики Украины.

 © Мельник М.М., Бичкова Н.В., 2011

Ключевые слова: *корпорация, финансовая деятельность, финансовая архитектура компании, метод канонических корреляций, рентабельность собственного капитала.*

It has been defined the approaches to the analysis of corporation financial activity effectiveness and indicators of its evaluation. Based on the usage of methods of multivariate statistical analysis, have been developed methodological foundations of identification of representative indicators for assessing the financial performance of leading corporations of the Ukrainian economy industrial sector.

Keywords: *corporation, financial activity, financial architecture of the company, the method of canonical correlations, return on equity.*

Стале функціонування корпорації у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів її розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища в значній мірі визначаються ефективністю її фінансової діяльності. Фінансова діяльність корпорації є головною формою ресурсного забезпечення реалізації її фінансової стратегії та фінансової політики, зростання ринкової вартості, що, в свою чергу, слугує основним індикатором інвестиційної привабливості корпорації.

Вагомий внесок у дослідження проблематики фінансової діяльності суб'єктів господарювання зробили як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники. Зокрема, можна відзначити праці М.Д. Білик, І.А. Бланка, А.І. Даниленка, О.А. Зінченко, І.В. Зятковського, О.В. Єрмошкіної, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Сутормінної, О.О. Терещенко, А.М. Турило, а також Б. Колласа, С. Майєрса, Р. Брейлі, Дж. С. Ван Хорна та ін.

Однак більшість публікацій висвітлює лише окремі аспекти фінансової діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язані із управлінням фінансовими потоками господарюючого суб'єкта, формуванням його капіталу, фінансових ресурсів, оцінюванням фінансових результатів його діяльності. Деякі питання й сьогодні залишаються неузгодженими в теоретико-методологічних та сутнісних аспектах. Зокрема, потребують уточнення поняття фінансової діяльності корпорації та методичні аспекти оцінки її ефективності.

У економічній літературі термін "фінансова діяльність" трактується у вузькому та широкому сенсі. У більш вузькому розумінні термін "фінансова діяльність" можна розглядати з точки зору представлення даних в "Звіті про рух грошових коштів", в якому вся діяльність організації підрозділяється на фінансову, інвестиційну і поточну. Згідно стандартам (положенням) бухгалтерського обліку фінансова діяльність - це діяльність, яка призводить до змін розміру та складу власного та позикового капіталу підприємства[1]. Дещо схожим за змістом є позиція О.О. Терещенко, який вбачає основний зміст фінансової діяльності у процесі фінансування підприємства, вказуючи, що вона має вирішальний вплив на генерування вартості підприємства[2].

З іншого боку, термін "фінансова діяльність" можна розглядати дещо ширше, маючи на увазі фінансово-господарську діяльність організації у цілому. Так, наприклад, А.М. Поддерьогін наголошує, що "фінансова діяльність - це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення підприємств та досягнення ними поставлених цілей"[3], а згідно визначенню І.А. Бланка, фінансова діяльність є цілеспрямованим процесом практичної реалізації функцій підприємства, пов'язаних з формуванням та використанням його фінансових ресурсів для забезпечення економічного і соціального розвитку[4].

Отже, з огляду на вищевикладене, визначимо фінансову діяльність корпорації як цілеспрямований процес організації руху фінансових ресурсів корпорації з метою максимізації її ринкової вартості та добробуту власників. До фінансових ресурсів віднесемо грошові доходи і надходження, які знаходяться в розпорядженні корпорації у фондовій й нефондовій формах та призначені для здійснення витрат у процесі розширеного відтворення і виконання фінансових зобов'язань корпорації перед акціонерами, менеджерами, працівниками, державою, контрагентами, кредитними установами й іншими заінтересованими господарюючими суб'єктами економіки, тобто, стейкхолдерами.

Таке розуміння фінансової діяльності дає змогу перейти до визначення ефективності фінансової діяльності корпорації. Термін "ефективність" (в перекладі із лат. дієвий, продуктивний) характеризує співвідношення результату від будь-якої діяльності із витратами, які були пов'язані із здійснення цієї діяльності. Отже, ефективність фінансової діяльності можна оцінити через співвідношення результату чи економічного ефекту від фінансової діяльності із витратами, які були пов'язані із здійснення цієї діяльності. З іншого боку, ефективність фінансової діяльності можна охарактеризувати як ефективність реалізації фінансової стратегії, тобто ступеню досягнення фінансових цілей корпорації.

Зауважимо, що на думку І.А. Бланка, головною стратегічною метою фінансової діяльності компанії виступає максимізація ринкової вартості компанії та добробуту її власників, оскільки такий підхід дає можливість врахувати усі основні напрями фінансової діяльності - інвестування, фінансування, управління активами й грошовими потоками[5]. Таким чином, ефективність фінансової діяльності є основним індикатором якості усього спектру фінансових рішень корпорації та свідчить про результативність роботи менеджменту компанії. Необхідність ідентифікації показника результативності фінансової діяльності обумовлює актуальність розробки методологічних засад оцінювання ефективності фінансової діяльності..

У зв'язку з чим, метою даної статті є теоретико-методичне обґрунтування засад оцінки ефективності фінансової діяльності національних корпорацій на основі використання інструментарію багатовимірного статистичного аналізу.

---

[1] *П (С) БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" зі змінами: Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99.*

[2] *Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – С.10.*

[3] *Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін; 5-те вид., перероб і доп. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 15-16.*

[4] *Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – С.15.*

[5] *Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – С. 91.*

Аналіз публікацій та наукових досліджень засвідчив, що наразі не існує чітко визначених показників, що надають можливість об'єктивно та однозначно оцінити ефективність діяльності корпорації взагалі, та фінансової зокрема. Зауважимо, що фінансова діяльність корпорації з огляду на особливості створення та функціонування даної форми господарювання, у порівнянні із іншими організаційно-правовими формами, має певні відмінності, які проявляються в широкому спектрі фінансових операцій, пов'язаних із вибором джерел фінансування (емісія цінних паперів, випуск корпоративних облігацій тощо), напрямками використання фінансових ресурсів (формування дивідендного фонду, витрати на емісійну діяльність), виконанням підвищених зобов'язань перед суспільством (соціальна відповідальність бізнесу) та ін.

Можна виділити окремі групи показників, які найчастіше використовуються на практиці як параметри для оцінювання ефективності діяльності корпорацій:

1. Показники оцінки факторної продуктивності (сукупна факторна продуктивність, продуктивність праці, капіталовіддача) - з теоретичної точки зору найбільш об'єктивним є показник сукупної факторної продуктивності. Даний показник використовувався для оцінки результатів діяльності компаній в працях Д. Брауна і Дж. Ерла[6], К. Юдаєвої та ін.[7]. Проте, при його розрахунку виникають труднощі із вимірюванням основного капіталу. Особливості оцінки та переоцінки первісної вартості основних засобів вітчизняних суб'єктів господарювання у процесі їх корпоратизації також викликають сумніви щодо їх відповідності ринкової вартості. Замість цього на практиці частіше використовують показник продуктивності праці. Але цей показник є короткостроковою характеристикою, оскільки базується на неявній передумові про незмінність розміру основного капіталу[8].

2. Показники операційної ефективності та рентабельності - дані показники використовуються в численних дослідженнях сучасних вчених в якості індикаторів ефективності та є найбільш залежними від динаміки та структури фінансових ресурсів корпорації. Так, у працях Б. Робертса та ін.[9], А. Бівана та ін.[10] додатково до показника продуктивності праці, використовувалися відповідно рентабельність продажів та об'єм продажів на одного працівника. Показники об'єму продажів та рентабельності продажів застосовувалися у працях А. Муравйова, А. Талавера та ін.[11], Е. Коценди та Дж. Свейнера[12]. Показник рентабельності був використаний також у дослідженні П. Кузнєцова та А. Муравьова[13]. А. Радигін та Р. Ентов оцінювали масштаби фінансової діяльності підприємства за показниками відношення виручки до чисельності зайнятих, прибутку (та виручки) до основних фондів, виручки до чисельності виробничого персоналу[14]. Але головним недоліком використання цих показників, на думку А. Радигіна, є те, що окрім високої інфляції, яка є характерною, перш за все, для постсоціалістичних країн, звітні дані про прибуток потребують більш детального аналізу у зв'язку із особливостями системи розрахунків та широким використанням подвійної бухгалтерії[15]. Окрім цього, показники прибутку після сплати податків не є об'єктивними, оскільки існує практика ухиляння від сплати податків. Отже, суб'єктам господарювання вигідно занижувати розмір реального прибутку з метою зменшення бази оподаткування. З огляду на це, інвестиційні агентства оцінюють прибутковість вітчизняних корпорацій на основі прибутку до оподаткування (EBT). Крім того, Р. Скалюк[16] при розрахунках фінансової результативності підприємств використовує фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, який, на його думку, безпосередньо відображає ефективність, прибутковість (збитковість) процесу господарювання без урахування впливу відсоткової ставки податку на прибуток, яка визначається особливостями існуючого податкового законодавства.

3. Показник Q Тобіна - даний індикатор часто розглядається в працях західних авторів[17], але доцільність його використання в оцінці ефективності національних корпорацій менш очевидна. Q Тобіна розраховується як відношення ринкової вартості компанії до відновлювальної вартості її активів. Але у зв'язку з тим, що останній параметр складно оцінити, у більшості випадків показник розраховується як відношення суми ринкової капіталізації компанії і балансової вартості позикового капіталу до балансової вартості її активів, оскільки ринкова оцінка позикового капіталу і відновлювальна вартість активів часто невідомі[18]. Відзначимо, що показник Q Тобіна набув поширеного використання в

---

[6] Brown D.J. Competition and Firm Performance: Lessons from Russia / D. J. Brown, J. S. Earle // Stockholm Institute of Transitional Economy. – Working Paper. – № 154. – 2000.

[7] Yudaeva K. et al. Does Foreign Ownership Matter? Russian Experience / K. Yudaeva, K. Kozlov, N. Melentieva, N. Ponomaryova // Economics of Transition. – 2003. [Электронный ресурс]: портал ЦЭФИР. Режим доступа: http://www.cefir.ru/papers/WP5.pdf

[8] Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка / П. Кузнецов, А. Муравьев // Научные доклады РПЭИ. – М. – 2002.

[9] Roberts B. Is Privatization a Free Lunch? New Evidence on Ownership Status and Firm Performance/ B. Roberts, Y. Gorkov, J. Madigan // University of Miami. – Working Paper Series 115. – 1998.

[10] Bevan A. A. et al. The Determinants of Privatised Enterprise Performance in Russia / A. A. Bevan et al. // William Davidson Institute Working Paper 452. – 2001.

[11] Муравьев А. Результаты деятельности фирм и смена менеджеров в Украине / А. Муравьев, А. Талавера, О. Билык, Б. Гречанюк // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т.7. – №4. – С.21.

[12] Kocenda E. The Effect of Ownership Forms and Concentration on Firm Performance after Large–Scale Privatization / E. Kocenda, J. Svejnar // William Davidson Institute. – Working Paper 471. – 2002.

[13] Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка // П. Кузнецов, А. Муравьев / Научные доклады РПЭИ. – М. – 2002.

[14] Радыгин А. Д. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / А. Д.Радыгин, Р. М. Энтов // Научные труды ИЭПП № 36. – 2001. – С.90.

[15] Так само. – С.58.

[16] Скалюк Р.В. Фінансова результативність діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С.227.

[17] Morck R. Management ownership and market valuation: an empirical analysis, / R. Morck, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Financial Economics. – 1998. –№20. – С. 301.; Demsetz H. Ownership structure and corporate performance / H. Demsetz, B. Villalonga // Journal of Corporate Finance. –2001. – №7. – С.221.

[18] Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка // П. Кузнецов, А. Муравьев / Научные доклады РПЭИ. – М. – 2002.

сучасній російській теорії та практиці, в той же час, А. Радигін вважає, що характеристики рівноваги, які використовуються в теоретичній моделі Тобіна не можна застосовувати в умовах, де фінансовий ринок є слабо розвиненим та піддається впливу багатьох не прогнозованих чинників (спекулятивні дії учасників ринку, валютні коливання та ін.), що й характерно для вітчизняної економіки.

4. Системні показники ефективності - деякі дослідники[19] для аналізу діяльності корпорації пропонують використовувати інтегровані системи оцінки, які основані на обмеженому наборі кількісних та якісних показників діяльності компанії (матриця виміру ефективності, система збалансованих показників, піраміда ефективності, бортове табло тощо). Поширення набула також система ключових показників ефективності KPI[20], яка допомагає організації визначити індивідуальні параметри оцінки досягнення стратегічних і тактичних цілей та дозволяє здійснювати контроль за діловою активністю співробітників та компанії загалом у реальному часі[21]. До основних переваг даного підходу можна віднести комплексну оцінку діяльності на основі кількісних та якісних показників, прив'язка показників операційної ефективності до стратегії розвитку компанії. При цьому суттєвими недоліками є невідповідність чинним системам обліку підприємств, недосконаліть методологічного інструментарію, складність вимірювання якісних показників. Окрім цього, аналіз практики використання даних моделей оцінки показує, що у більшості випадків вони зазнають суттєвих змін при адаптації до умов конкретної компанії й, відповідно, не можуть бути використаними для порівняльного аналізу ефективності діяльності різних господарюючих суб'єктів галузі чи регіону.

5. Інтегральні показники оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства використовуються у практиці комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства та дають змогу органічно поєднати математичні, статистичні та аналітичні методи дослідження, обґрунтувати та інтерпретувати результати. Так, дослідниками пропонується розрахунок інтегрального показника шляхом зважування на основі відносної ваги цільового показника за групами ліквідності, рентабельності, ділової активності та фінансової стійкості[22]. Така методика дозволяє надати однозначну кількісну оцінку економічного потенціалу підприємства. Деякі дослідники[23] вбачають інтегральний показник ефективності діяльності корпорації у її ринкової вартості, оскільки при її визначенні враховуються усі важливі фінансово-економічні параметри (інвестиції, чистий прибуток, амортизація, вартість кредитних ресурсів, кредиторська і дебіторська заборгованість, зміна запасів тощо), які врешті-решт знаходять своє відображення в розмірах грошових потоків, скоригованих на фактор часу. В праці В. Хобта та ін.[24] інтегральна оцінка розвитку підприємства, а отже й індикатор ефективності його функціонування, розраховується як сума множників темпів зміни показників діяльності і відповідних значень внеску кожного в кінцевий результат. Також все частіше на практиці в якості показника оцінки результативності діяльності компанії використовують показники на основі економічного прибутку (EVA, MEP_{CL}, STVA)[25]. Вочевидь, інтегральні оцінки ефективності діяльності корпорації є більш об'єктивними, проте й тут є певні обмеження, пов'язані із наявністю повної статистичної інформації, з обробкою даних та інтерпретацією вихідної інформації, а також виникає проблема із збільшенням рівня похибки при використанні такого інтегрального показника для подальших досліджень за допомогою методів регресійного, компонентного та факторного аналізу.

Отже, можна відзначити, що питання вибору показників оцінки загальної ефективності функціонування компанії набуло широкого висвітлення в науковій літературі. Однак, щодо оцінки ефективності фінансової діяльності корпорації доцільним є, по-перше, ідентифікація факторів, які впливають на кругообіг фінансових ресурсів корпорації, а, по-друге, - виявлення показника результативності, який в більшій мірі відображає взаємозв'язок цих факторів із ефективністю фінансової діяльності корпорації.

Вирішення цих питань потребує дослідження структурних характеристик корпорації, що стає можливим в межах застосування концепції фінансової архітектури компанії, що була запропонована американським економістом Стюартом Маєрсом у 1999 р. С. Майєрс визначив фінансову архітектуру компанії як мінливий фінансовий дизайн бізнесу, що охоплює власність, організаційно-правову форму, стимули, способи фінансування та розподілу ризиків між інвесторами[26].

Для виявлення показника, що дозволяє оцінити ефективність фінансової діяльності корпорації із врахуванням впливу окремих компонентів фінансової архітектури, необхідно кількісно та якісно їх охарактеризувати та задати вектор результуючих показників оцінки ефективності фінансової діяльності, який буде сформовано з огляду на раніше проведені дослідження та з позиції власних підходів. Для одночасного аналізу взаємозв'язку кількох результуючих показників та великої кількості факторів, що впливають на ці показники, авторами пропонується використання інструментарію багатовимірного статистичного аналізу, зокрема метод канонічних кореляцій (метод КК). Це обумовлено тим, що саме цей метод дозволяє виявити максимальні кореляційні зв'язки між групами вихідних змінних: показни-

---

[19] Городничев А. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанный на КПД / А. Городничев // Аудит и финансовый анализ. – 2006.– №4.–С.72.

[20] KPI (англ.) – key performance indicators

[21] Письмаров А. Как оценивать эффективность работы компании / А. Письмаров // Генеральный директор. – 2006. – №6. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://gaap.ru/articles/76907/

[22] Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.посіб. – Вид.2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2009. – С.566.

[23] Андрійчук Р.В. Обґрунтування вибору форми вияву вартості підприємства для оцінки ефективності виробництва / Р.В. Андрійчук // Зб.наук.праць КНЕУ. Економіка та підприємництво. – 2008. – Вип.21. – С.8.

[24] Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект [Текст]: монографія / В. М. Хобта [и др.]; Державний вищий навчальний заклад "Донецький національний технічний ун-т". – Донецьк: ПП Чернецька Н.А., 2009. – С.44.

[25] Ивашковская И.В. Система интегрированного управления стоимостью компании: Автореф.дис....д-ра экон. наук / И.В. Ивашковская. – М., 2010. – С.28.

[26] Myers S. Financial Architecture // European Financial Management. – 1999. – Vol. 5. – P.139.

ками-факторами і результативними показниками. Також метод канонічних кореляцій дає можливість обґрунтувати найбільш значущий показник за рахунок виключення малозначущих факторів.

Адаптовану до цілей економічного аналізу методику виявлення результативного показника ефективності фінансової діяльності корпорації на основі методу канонічних кореляцій можна представити у розрізі наступних етапів.

На першому етапі сформуємо масив спостережень ймовірних показників оцінки ефективності фінансової діяльності та масив якісних і кількісних параметрів ідентифікації фінансової архітектури корпорації за окремими компонентами. Зауважимо, що в даному випадку не буде враховано вплив такого фактора, як організаційно-правовий статус корпорації (закрита чи відкрита), оскільки фінансова та корпоративна інформація щодо закритих (приватних) корпорацій є досить обмеженою за умов діючого законодавства України.

Досліджувана вибірка корпорацій включає провідні публічні національні компанії, які на протязі останніх трьох років демонструють найкращі показники фінансово-господарської діяльності. Основою формування вибірки є рейтинг "Гвардія ТОП-500" найприбутковіших компаній, який був складений у 2009 р.[27] Авторами були відібрані ті корпорації, які мають лістинг на вітчизняній фондовій біржі та продемонстрували високі показники чистого доходу від реалізації. З вибірки були свідомо виключені компанії у фінансовій діяльності яких були задіяні неекономічні механізми (наприклад, НАК "Нафтогаз України"), а також корпорації, що є материнськими компаніями найбільших фінансово-промислових груп ("ДТЕК", "СКМ", "ІСД" та ін.). Окрім цього, аналіз показників рентабельності даних корпорацій показав, що з метою пі-

Таблиця 1. Результативні показники та компоненти ФА, що впливають на фінансову діяльність корпорації

Позначення змінної	Найменування та формула розрахунку
Залежні змінні (результативні)	
ROA (y_1)	Рентабельність активів за чистим прибутком (%) = 2*Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів * 100%
ROS (y_2)	Рентабельність продажів (%) = 2*Прибуток до оподаткування / (Чистий дохід + інші операційні доходи) * 100%; Прибуток до оподаткування (EBT) = Прибуток від операційної діяльності + Прибуток від фінансової діяльності
ROE (y_3)	Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком (%) = 2*Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу * 100%
ROSF (y_4)	Рентабельність акціонерного капіталу (%) = 2*Прибуток до оподаткування / Середньорічна вартість власного капіталу * 100%
Q_ Ratio (y_5)	Коефіцієнт Q Тобіна = (Ринкова капіталізація + Довгострокові зобов'язання)/Балансова вартість активів
LP (ln) (y_6)	Натуральний логарифм продуктивності праці = Ln (Чистий дохід / середньооблікова чисельність працівників)
Незалежні змінні (фактори)	
Показники структури власності	
Sum_Share_Man (x_1)	Сумарна частка акцій в руках посадових осіб (менеджерів),%
Sha_ major (x_2)	Частка акцій найбільшого мажоритарного акціонера,%
Share_Gov (x_3)	Частка акцій держави,%
Inv_Sha (x_4)	Сумарна частка акцій всіх залучених до управління корпорацію акціонерів, %
Показники якості корпоративного управління	
Bod_Mem (x_5)	Кількість членів наглядової ради (НР), ос.
Mem_more_10 (x_6)	Питома вага представників акціонерів у НР, які володіють більше 10% акцій, %
Mem_less_10 (x_7)	Питома вага представників акціонерів у НР, які володіють менше 10% акцій, %
Mem_Legal (x_8)	Питома вага представників акціонерів-юридичних осіб в НР, %
Mem_Work (x_9)	Питома вага представників працюючих акціонерів в НР, %
Mem_Gov (x_{10})	Питома вага представників держави в НР, %
MeetBoard (x_{11})	Середньорічна кількість засідань НР
Rev (x_{12})	Середньорічна кількість засідань ревізійної комісії
dConfl (x_{13})	Даммі-змінна, пов'язана із наявністю або відсутністю положення про конфлікт інтересів
dFinStat (x_{14})	Даммі-змінна, пов'язана із веденням фінансової звітності згідно МСБО
dService (x_{15})	Даммі-змінна, пов'язана із отриманням протягом останнього року платних послуг з корпоративного управління
dCG (x_{16})	Даммі-змінна, пов'язана із наявністю або відсутністю власного кодексу корпоративного управління
Показник структури капіталу	
DTA (x_{17})	Коефіцієнт боргового навантаження = Зобов'язання (довгострокові + короткострокові) / Активи

Складено авторами.

[27] Гвардія 500: рейтинг самых доходных компаний Украины // Проект издательского дома "Галицкие контракты". – 2009. – октябрь: [Электр. ресурс]. – Режим доступа: http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/500_2009/500_2009.html

двищення якості статистичних оцінок вибірку необхідно скоротити на ті спостереження, які мають екстремальні значення рентабельності власного та акціонерного капіталу. Отже, сформована таким чином вибірка склала 29 корпорацій промислового сектору економіки України, які функціонують у формі публічних акціонерних товариств.

Відбір параметрів оцінки структури власності й капіталу, а також якості корпоративного управління був здійснений на основі загальноприйнятих показників із врахуванням інформації, що надається Державною комісією по цінним паперам та фондовому ринку України[28]. Система результативних (незалежних) показників та факторів-компонентів фінансової архітектури корпорації (залежних змінних), що впливають на ефективність її фінансової діяльності, узагальнена в таблиці 1.

Дескриптивна статистика змінних, до яких застосовується канонічний аналіз представлена у таблиці 2.

Таблиця 2. Дескриптивна статистика змінних оцінки компонентів ФА та результативних показників діяльності корпорації

Показник	Середнє значення	Медіана	Мінімум	Максимум	Дисперсія	Стандартне відхилення
ROA (y_1)	0,01184	0,00139	-0,189322	0,24054	0,0075	0,08679
ROS (y_2)	0,02529	0,00845	-0,110039	0,25456	0,0072	0,08483
ROE (y_3)	-0,00527	0,00530	-0,709893	0,39250	0,0709	0,26622
ROSF (y_4)	0,02472	0,02255	-0,842967	0,67256	0,1161	0,34076
Q_ Ratio (y_5)	0,51644	0,26444	0,005939	2,49813	0,4443	0,66658
LP (ln) (y_6)	6,63723	6,57681	4,490073	9,20354	0,7558	0,86939
Sum_Share_Man (x_1)	0,41665	0,37660	0	0,99419	0,1784	0,42240
Sha_ major (x_2)	0,65538	0,70100	0,149860	0,99417	0,0705	0,26550
Share_Gov_Own (x_3)	0,06182	0	0	0,78290	0,0315	0,17750
Inv_Sha (x_4)	0,90243	0,95120	0,150340	0,99453	0,0239	0,15471
Bod_Mem (x_5)	6	7	1	11	6,5	2,54951
Mem_more_10 (x_6)	0,18204	0	0	1	0,0870	0,29493
Mem_less_10(x_7)	0,47127	0,58571	0	1	0,1864	0,43168
Mem_Legal (x_8)	0,35896	0,2	0	1	0,1624	0,40299
Mem_Work (x_9)	0,05469	0	0	1	0,0329	0,18140
Mem_Gov (x_{10})	0,07470	0	0	1	0,0393	0,19834
MeetBoard (x_{11})	19	13	4	74	259,8571	16,12009
Rev (x_{12})	3,20690	3	0	12	5,6700	2,38117
dConfl (x_{13})	0,51724	1	0	1	0,2586	0,50855
dFinStat (x_{14})	0,27586	0	0	1	0,2069	0,45486
dService (x_{15})	0,41379	0	0	1	0,2512	0,50123
dCG (x_{16})	0,13793	0	0	1	0,1232	0,35093
DTA (x_{17})	0,64070	0,58716	0,169651	1,51618	0,0776	0,27857

Розраховано авторами.

На другому етапі за допомогою програмного забезпечення пакету STATISTICA_61_RU на основі побудованої матриці парних коефіцієнтів кореляції та розрахованих власних чисел і власних векторів були обчислені коефіцієнти канонічної кореляції та 6 пар канонічних змінних $U_1V_1 \div U_6V_6$ (стільки ж, скільки є результативних показників). Перша пара канонічних змінних має вигляд (1):

$$V_1 = 0{,}251756y_1 + 0{,}812319y_2 + 0{,}450769y_3 - 0{,}963055y_4 - 0{,}537051y_5 + 0{,}719387y_6$$

$$U_1 = -0{,}11932x_1 + 0{,}120130x_2 - 0{,}47560x_3 + 0{,}34989x_4 + 0{,}81430x_5 + 0{,}22387x_6 + 0{,}30211x_7 + 0{,}65957x_8 - 1{,}09208x_9 - 0{,}35373x_{10} - 0{,}10706x_{11} - 0{,}23584x_{12} + 0{,}34119x_{13} + 0{,}07622x_{14} + 0{,}44634x_{15} + 0{,}05660x_{16} + 0{,}31700x_{17} \quad (1)$$

Третім кроком є перевірка значущості отриманих коефіцієнтів канонічної кореляції за допомогою тесту Бартлетта, відповідно якому значення $\chi^2_{\text{стат.}}$ повинно бути більше критичного за обраний рівень значущості α (наприклад, 0,1) та кількості ступенів свободи v[29].

В даному прикладі для першого коефіцієнта канонічної кореляції $r_1 = 0{,}957101$ розраховане значення $\chi^2_{\text{стат.}}$ становить 125,65; критичне значення $\chi^2_{\text{крит.}}$ за заданого рівня значущості 0,1 $\chi^2_{\text{крит.}}$ (0,1; 102) = 120,68. Отже, перша каноніч-

[28] *[Електронний ресурс]: Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦПФР – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua*

[29] *$v = [(p_2 - m + 1) * (p_1 - m + 1)]$, де p_2 – кількість y, p_1 – кількість x, m – порядковий номер канонічної кореляції.*

на кореляція є значущою. Для r_2 = 0,885488 за заданого рівня значущості 0,1 розраховане значення $\chi^2_{стат.}$ = 86,02 при критичному рівні $\chi^2_{крит.}$ (0,1; 80) = 96,58, тобто $\chi^2_{стат.} < \chi^2_{крит.}$ Відповідно, можемо зробити висновок про статистичну значимість тільки першого коефіцієнта канонічної кореляції та незначущість інших коефіцієнтів (r_2, r_3, r_4, r_5, r_6).

Далі, на четвертому етапі, для виявлення найбільш значущого показника оцінки ефективності фінансової діяльності виключимо той результативний показник, який має найменше абсолютне значення канонічної змінної (2):

ROSF (0,96) > ROS (0,81)>LP (ln) (0,72) >Q_Ratio (0,54) > ROE (0,45) >ROA (0,25) (2)

Найменш значущим у даній послідовності виявився показник рентабельності активів за чистим прибутком (ROA). Скорочуємо набір результуючих показників до 5 показників (ROS, ROE, ROSF, Q_ Ratio, LP (ln)).

Далі обчислюємо нові пари канонічних кореляцій та змінних для скороченого набору результативних показників та порівнюємо значущість розбіжності між максимальними канонічними кореляціями двох наборів за допомогою Z-перетворення Фішера та критерію[30]. Так, для скороченого набору результативних показників максимальний коефіцієнт канонічної кореляції становив 0,956379. Застосування критерію Бартлетта підтвердило його значущість. Порівняємо значущість розбіжності двох максимальних коефіцієнтів кореляції вихідного та скороченого наборів:

$$z_1 = 0.5\ln\frac{1+0.957101}{1-0.957101} = 1.910186 \quad z_2 = 0.5\ln\frac{1+0.956379}{1-0.956379} = 1.901656 \tag{3}$$

$$t_{стат} = (z_1 - z_2)\sqrt{\frac{29-3}{2}} = 0.044729 \tag{4}$$

За рівнем значущості 0,05 нормально розподілена величина приймає значення t = 2,048. Оскільки $t_{стат.}$. менше за t, різниця між канонічними кореляціями вихідного та скороченого набору показників не є значущою. Кількість ітерацій по скороченню вихідного набору результативних змінних та основні статистики застосування методу КК в контексті даного аналізу представлені в таблиці 3.

Таблиця 3. Скорочення вихідного набору результуючих показників та факторів за методом КК

№ кроку	Кількість змінних вектору Y	Канонічна кореляція (статистично значимі при α = 0.1)	$\Delta = \mathbf{Z_1 - Z_i}$, $i = \overline{(2,4)}$	$t_{стат.}$	Виключені змінні
1	6	0,957101	-		y_1
2	5	0,956379	0,008518	0,044668	y_5
3	4	0,939578	0,167231	0,876969	y_2
4	3	0,920048	0,145097	0,760894	-

Розраховано авторами.

Отже, як свідчать дані таблиці 3, скорочення наборів результативних показників з 6 до 3 не призвело до суттєвої різниці відповідних канонічних кореляцій. Остаточне ранжирування результативних показників в межах даного дослідження має такий вигляд:

ROSF (1,86) > ROE (1,85) > LP (ln) (0,83) (5)

Подальше скорочення набору результативних показників продемонструвало суттєве зниження значущості розрахунків до рівня ймовірності 70% (з 0,1 до 0,3). Однак, варто відмітити, що при виключенні показника продуктивності праці, найбільш значущим стає показник рентабельності власного капіталу, оскільки його канонічна змінна (2,50) суттєво відрізняється від канонічної змінної при показнику рентабельності акціонерного капіталу (1,85).

Таким чином, порівняння послідовностей (2) та (5) показує, що перші два найбільш важливі результативні показники, які суттєво змінюються в залежності від фінансової архітектури корпорації, майже рівноцінні за канонічними змінними, а отже повинні використовуватися національними корпораціями при оцінці ефективності фінансової діяльності.

Загалом, розрахунки та аналіз їх результатів демонструє, що метод канонічних кореляцій має певні перевага та недоліки. У випадку неможливості застосування методу множинної кореляції та наявності мультиколінеарності в масиві змінних, метод КК як більш тонкий інструмент багатовимірного статистичного аналізу дозволяє доповнити та поглибити аналіз фінансової діяльності корпорації. З іншого боку, цей метод є достатньо трудомістким, потребує ретельного відбору факторів та результуючих показників, а також проведення додаткових обчислювальних процедур.

Отримані висновки щодо ролі рентабельності власного (акціонерного) капіталу при оцінюванні ефективності фінансової діяльності підтверджують висновки Л. Мельничук[31], яка обґрунтовує переваги використання показника ROE

---

[30] $t_{стат} = (z_k - z_{k+1})\sqrt{\frac{n-3}{2}}$, де $z_l = 0.5\ln\frac{1+r}{1-r}$, z_l – значення набору змінних, l – індекс факторів вектору, r – коефіцієнт канонічної кореляції, $t_{стат}$ – має нормальний закон розподілення, n – кількість спостережень.

[31] Мельничук Л.Ю. Рентабельність власного капіталу як інтегральний показник результативності діяльності підприємства / Л.Ю. Мельничук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №4. – Т.4. – С.45.

у якості інтегрального показника результативності діяльності підприємств, тому що він відображає більш високий рівень результативності діяльності, ніж показники продуктивності, та є сигналом для коливань ринкової ціні акції. Також, на думку авторів, варто акцентувати увагу на тому, що показник рентабельності власного (акціонерного) капіталу є індикатором ефективності фінансової діяльності корпорації, перш за все, для її власників та відображає зростання ринкової вартості компанії, що є головною метою фінансової стратегії.

Можна додати, що в розвинених країнах показник ROE вважається основним як на мікро-, та і на макроекономічному рівнях, а тому рентабельність капіталу як чинник ринкової вартості постійно "моніториться" - за галузями і територіями, а на підприємствах жорстко контролюється менеджментом. Важливість даного показника також підтверджується наявністю різних мультиплікативних та адитивних багатофакторних моделей розрахунку ROE, що є модифікаціями загальновідомої моделі Du Pont.

Таким чином, на основі систематизації та аналізу основних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства авторами обґрунтована доцільність використання показника рентабельності власного (акціонерного) капіталу у якості результативного показника оцінки ефективності фінансової діяльності корпорації, що розширює можливості системного управління її діяльністю в межах концепції фінансової архітектури компанії. У зв'язку з чим, перспективними напрямами подальших досліджень, на нашу думку, є виявлення тих компонентів фінансового устрою корпорації, які в найбільшій мірі впливають на фінансовий добробут компанії та її власників.

Література

1. Bevan A. A. et al. The Determinants of Privatised Enterprise Performance in Russia / A. A. Bevan et al. // William Davidson Institute Working Paper 452. - 2001.

2. Brown D.J. Competition and Firm Performance: Lessons from Russia / D. J. Brown, J. S. Earle // Stockholm Institute of Transitional Economy. - Working Paper. - № 154. - 2000.

3. Demsetz H. Ownership structure and corporate performance / H. Demsetz, B. Villalonga // Journal of Corporate Finance. -2001. - №7.

4. Kocenda E. The Effect of Ownership Forms and Concentration on Firm Performance after Large-Scale Privatization / E. Kocenda, J. Svejnar // William Davidson Institute. - Working Paper 471. - 2002.

5. Morck R. Management ownership and market valuation: an empirical analysis, / R. Morck, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Financial Economics. - 1998. -№20.

6. Myers S. Financial Architecture // European Financial Management. - 1999. - Vol. 5.

7. Roberts B. Is Privatization a Free Lunch? New Evidence on Ownership Status and Firm Performance/ B. Roberts, Y. Gorkov, J. Madigan // University of Miami. - Working Paper Series 115. - 1998.

8. Yudaeva K. et al. Does Foreign Ownership Matter? Russian Experience / K. Yudaeva, K. Kozlov, N. Melentieva, N. Ponomaryova // Economics of Transition. - 2003. [Электронный ресурс]: портал ЦЭФИР. Режим доступа: http://www.cefir.ru/papers/WP5.pdf

9. Андрійчук Р.В. Обґрунтування вибору форми вияву вартості підприємства для оцінки ефективності виробництва / Р.В. Андрійчук // Зб.наук.праць КНЕУ. Економіка та підприємництво. - 2008. - Вип.21.

10. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.посіб. - Вид.2-ге, без змін. - К.: КНЕУ, 2009.

11. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. - С.15.

12. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.

13. Гвардія 500: рейтинг самых доходных компаний Украины // Проект издательского дома "Галицкие контракты". - 2009. - октябрь: [Электр. ресурс]. - Режим доступа: http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/500_2009 /500_2009.html

14. Городничев А. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанный на КПД / А. Городничев // Аудит и финансовый анализ. - 2006.- №4.

15. Електронний ресурс: Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦПФР - Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua

16. Ивашковская И.В. Система интегрированного управления стоимостью компании: Автореф.дис....д-ра экон. наук / И.В. Ивашковская. - М., 2010.

17. Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка / П. Кузнецов, А. Муравьев // Научные доклады РПЭИ. - М. - 2002.

18. Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка // П. Кузнецов, А. Муравьев / Научные доклады РПЭИ. - М. - 2002.

19. Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка // П. Кузнецов, А. Муравьев / Научные доклады РПЭИ. - М. - 2002.

20. Мельничук Л.Ю. Рентабельність власного капіталу як інтегральний показник результативності діяльності підприємства / Л.Ю. Мельничук // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №4. - Т.4.

21. Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект [Текст]: монографія / В. М. Хобта [и др.]; Державний вищий навчальний заклад "Донецький національний технічний ун-т". - Донецьк: ПП Чернецька Н.А., 2009.

22. Муравьев А. Результаты деятельности фирм и смена менеджеров в Украине / А. Муравьев, А. Талавера, О. Билык, Б. Гречанюк // Российский журнал менеджмента. - 2009. - Т.7. - №4.

23. П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" зі змінами: Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. [Електронний ресурс]: Законодавство України. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99.

24. Письмаров А. Как оценивать эффективность работы компании / А. Письмаров // Генеральный директор. - 2006. - №6. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://gaap.ru/articles/76907/

25. Радыгин А. Д. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / А. Д.Радыгин, Р. М. Энтов // Научные труды ИЭПП № 36. - 2001. - С.90.

26. Скалюк Р.В. Фінансова результативність діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 33. - С.227.

27. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. - К.: КНЕУ, 2003.

28. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін; 5-те вид., перероб і доп. - К.: КНЕУ, 2005.

УДК 336.742:669.21/23

Чиж Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

ВИДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛІВ

Визначено поняття "ризик" на ринку. Досліджено основні категорії ризиків на ринку банківських металів та їх класифікація. Проаналізовано особливості ризиків на ринку банківських металів.

Ключові слова: *ризик, банківські метали, ринок, ринок банківських металів.*

Определено понятие "риск" на рынке. Исследованы основные категории рисков на рынке банковских металлов и их классификация. Проанализированы особенности рисков на рынке банковских металлов.

Ключевые слова: *риск, банковские металлы, рынок, рынок банковских металлов.*

The concept of "risk" in the market is defined. Major categories of risk in the bank metals market and classification are investigated. The features of risk on the market of bank metals are analyzed.

Key words: *risk, bank metals, market, market of bank metals.*

В умовах сучасної ринкової економіки зіткнення з різноманітними ризиками є загрозою для будь-якого банку. Кожний банк як комерційна установа, прагнучи отримати прибуток, наражається на ризики. У нашому випадку не лише банк, але й кожен з учасників ринку банківських металів (РБМ). Умови переходу до ринку, політичні зміни, посилення конкурентної боротьби, інфляційні коливання, економічні кризи підвищують ризиковість функціонування суб'єктів РБМ.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні та прикладні аспекти ринку банківських металів було досліджено такими відомими вітчизняними та зарубіжними науковцями та практиками як: Ю. Блащук, А. Вільямсон, О. Вовчак, Е. Іванов, А. Захаров, М. Стоукс, Р. Скотт, М. Фатєєв, С. Яременко, Г. Юрчук та ін. Разом з тим питання ризиковості та ефективного розвитку ринку банківських металів залишаються недослідженими.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення стану ринку банківських металів, аналіз ризиків на ринку банківських металів та їх класифікація.

Для досягнення даної мети поставлено такі основні завдання:

- з'ясувати суть поняття "ризик";
- визначити основні види ризиків на ринку банківських металів;
- розкрити особливості ризиків на ринку банківських металів.

Результати. У працях вітчизняних і зарубіжних учених та практиків банківської діяльності знаходимо різні визначення терміна "ризик". Загалом ризиком вважають те, що несе в собі або загрозу, або невпевненість у майбутньому. Між тим, О.Вовчак ризики визначає як вартісне вираження імовірнісних подій, які можуть призвести до певних втрат у результаті реалізації вибраного господарського, організаційного або технічного рішення або внаслідок несприятливого впливу навколишнього середовища (у т.ч. зміни ринкових умов, форс-мажорних обставин тощо) [1, с. 356]. Саме з ризиками пов'язана можлива нестабільність прибутку банку як фінансового посередника. Повністю передбачити і врахувати всі можливі ризики у діяльності банку неможливо. Не всі ризики можуть піддаватися аналізу й контролю на рівні окремого суб'єкта. До того ж, для досягнення ефективних результатів економічної діяльності за умов конкуренції компанії часто свідомо змушені реалізовувати проекти, що мають певний ступінь ризику.

У контексті нагляду на підставі оцінки ризиків Національний банк України визначає банківський ризик за його впливом на капітал і надходження. Ризик - це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал або надходження банку [2].

У сучасній науковій та навчально-методичній літературі міститься чимало прикладів класифікації ризиків фінансових посередників на основі різноманітних критеріїв. Аналіз показує, що запропоновані сучасною економічною теорією підходи до класифікації економічних ризиків, як правило, не виключають, а доповнюють один одного. При розробці класифікації ризиків РБМ необхідно враховувати те, що учасники РБМ у процесі своєї діяльності стикаються з багатьма видами ризиків, деякі з них можуть навіть не піддаватися внутрішньому контролю. Адже на стійкість фінансових посередників, у тому числі банків, впливає немало зовнішніх чинників, які не належать до сфери безпосереднього або опосередкованого їх впливу.

Зважаючи на це та з урахуванням основних чинників ризиків досліджуваного ринку, доцільно виділити вісім основних категорій ризиків, впливу яких піддаються учасники РБМ, і які має оцінювати банківський нагляд: ринковий, інвестиційний, процентний, кредитний, валютний, ризик втрати репутації, юридичний, екологічний.

Основним ризиком при інвестиціях у сучасний РБМ є ринковий ризик, тобто ризик змін у ціні на банківські мета-

 © Чиж Л.М., 2011

ли. Він є тим більшим, чим коротшим є горизонт інвестування. Це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості банківських металів, цінних паперів, товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які в торговельному портфелі. Цей ризик випливає з маркет-мейкерства, дилінгу, прийняття позицій з боргових і пайових цінних паперів, банківських металів, валют, товарів і похідних інструментів (деривативів). Ризики, що виникають за аналогічних обставин щодо аналогічних інструментів, які є в банківському портфелі, розглядаються в інших відповідних категоріях системи оцінки ризиків.

Для вітчизняних інституціональних інвесторів найбільш реальними є інвестиції у готівковий ринок золота (із розрахунками на умовах спот - в рамках двох робочих днів). Тобто для дослідження дохідностей та ринкового ризику нас цікавить динаміка цін спот. Фактично, це динаміка цін Лондонського фіксингу. Частіше аналізується динаміка Лондонського вечірнього фіксингу (London PM Fix), хоча для результатів аналізу це особливого значення не має.

У січні 1980 р. ціна золота досягла 850 дол. США за унцію. У липні ж 1999 р. ціна золота досягла мінімуму у 252 дол. США. Це є яскравим відображенням того, як можна втрачати великі кошти і від довгострокових інвестицій у золото. Відносно непогана цінова динаміка за останні роки обумовлена укладенням у вересні 1999 р. так званої Вашингтонської угоди, відповідно до якої основні 13 європейських центральних банків зобов'язалися обмежити свої операції з продажу та лізингу золота 400 тоннами на рік до вересня 2004 р. Крім того, позитивно на ціну золота вплинуло і зростання геополітичної нестабільності після подій 11 вересня 2001 р. в США та війни в Іраку в 2001 році.

Отже, для консервативних інвесторів включення золота в портфель має сенс лише в контексті покращення диверсифікаційних властивостей портфеля. Основна корисність золота, як інвестиційного інструменту, полягає в тому, що воно є відмінним "диверсифікатором", оскільки має негативну кореляцію з більшістю інших основних класів активів. Деякі фахівці з портфельного інвестування, вважають, що включення золота в портфель може бути дуже корисним для підвищення скоригованої на ризик дохідності інвестиційного портфеля. Вважається, що оптимальна частка золота в портфелі знаходиться в межах від 5% до 10%. Так, наприклад, у публікації Світової Ради зі Золота (World Gold Council) під назвою "Recent Poor Performance of U.S. Pension Funds: Favorable Implications for Gold Investment" стверджується, що оптимальний розмір частки золота в портфелі коливається від 6% до 9,5% [3, с. 23].

Наступним видом ризику, який характерний для РБМ, є інвестиційний ризик. Визначення інвестиційного ризику банку загалом необхідно звести до трактування його як можливості недосягнення запланованих цілей інвестування (прибуток або соціальний ефект) й отримання грошових збитків. Л.Н.Теплан стверджує, що інвестиційний ризик - це "недоотримання запланованого прибутку в ході реалізації інвестиційних проектів" [4, с. 261]. На думку В.І.Міщенка, вірогідні прибуток і ризик перебувають у прямій залежності. Теорія ефективності ринку доводить, що якщо підприємство у своїй діяльності уникає всіх ризиків, то воно може розраховувати лише на прибуток, який співставний за розміром з прибутковістю державних цінних паперів вищої категорії надійності або ж із ставкою Libor (у короткому проміжку часу).

Усі банківські інвестиційні ризики доцільно поділити на системні і несистемні. Системний інвестиційний ризик - це ризик, пов'язаний із загальноекономічною і політичною ситуацією в країні. Несистемний інвестиційний ризик пов'язаний з фінансовим станом конкретного банку інвестора.

Інвестиційні ризики необхідно поділити ще на три групи, залежно від сфери вкладення капіталу:

- інвестиційні ризики від вкладання коштів у виробничу та невиробничу сфери економіки;
- інвестиційні ризики від діяльності банку на фінансовому ринку;
- кредитні ризики.

Перша з перелічених груп ризиків є сукупністю всіх тих ризиків, які впливають на банк під час вкладання коштів у виробничий бізнес, що не пов'язано з діяльністю на фінансовому ринку.

Інвестиційні ризики, пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку, своєю чергою, необхідно поділити на три групи:

- ризики втрачених можливостей;
- ризики зниження дохідності;
- процентні ризики.

Група ризиків втраченої можливості має своїм джерелом імовірність настання непрямих (побічних) фінансових втрат, які виявляються в недоотриманні прибутку через нездійснення банком якогось заходу, який би дав йому змогу одержати цей прибуток. Окремим випадком цього ризику є ризик внаслідок падіння загальноринкових цін, найчастіше пов'язаний з падінням цін на всі банківські метали, що обертаються на ринку, одночасно (наприклад, через зниження загальної інвестиційної активності) [5, с. 130]. Найчастіше ризики втраченої можливості є несистемними, їм можна запобігти, вживши спеціальних заходів.

Дохідність інвестицій у золото залежить і від ваги зливка: що він більший - то вищий прибуток інвестора. Оскільки вкладення грошей у дорогоцінні метали вважається в Україні інвестиційною діяльністю, то з отриманого прибутку доведеться платити податок.

Розглянувши дохідність та ризики інвестицій у банківські метали, вказуємо ще на один вид інвестицій на РБМ, коли вкладають кошти українські чи іноземні інвестори у золотовидобувні компанії або родовища. Інвестор, вкладаючи кошти у родовище, не претендує на золото, а отримує частку прибутку від продажу металу (якщо він є) відповідно до розміру пакета акцій. Велике значення має везіння. Перша розвідка показує лише статистичну кількість золота в об'ємі гірської маси. А дорозвідка може показати, що там золота або вдвічі більше, або вдвічі менше, ніж очікувалося. Трапляється, що в об'ємі гірської маси міститься півкілограма золота на тонну, а під час розвідки цього не видно. Тому інвестор наражається на значний ризик, вкладаючи інвестиції в дану галузь. Інвестор прораховує доходи і витрати на 10-15 років (приблизний строк розробки середнього родовища золота з видобутком 10-50 тонн на рік) й отримує внутрішню норму прибутку. Для гірничорудних проектів ця норма має бути не нижча ніж 15% [6].

Окремою групою інвестиційних ризиків є ризики зниження дохідності. Існування цих ризиків є наслідком імовірності зниження розміру процентів і дивідендів за портфельними інвестиціями, а також за внесками і кредитами. Ризи-

ки зниження дохідності мають два різновиди: процентні ризики; кредитні ризики.

Процентний ризик пов'язаний з можливими втратами банку за умови перевищення процентних ставок, за якими сплачує банк свою заборгованість, над процентними ставками, за наданими банком кредитами. З точки зору статистики процентного ризику нас цікавлять розмір та динаміка процентних ставок за залученими і наданими у кредит коштами, їх співвідношення, а також вплив різних чинників на динаміку процентної ставки [7, с. 73].

Розмір процентного ризику є опосередкованою характеристикою ефективності управління операціями залучення коштів і кредитування, у нашому випадку - це металеві депозити, кредити під заставу дорогоцінних металів та кредити у банківських металах. Щоб виконати аналіз, необхідно розрахувати розмір процентної ставки. Для цього застосовують різні методи, що залежать від умов та виду угоди. Наведемо ознаки, за якими треба розрізняти методи розрахунку процентних ставок: база для розрахунку (постійна або змінна); принцип розрахунку процента (ставка нарощування або дисконтування); процентні ставки бувають фіксованими (коли в угоді передбачається їх розмір) або плаваючими.

Висока прибутковість робить дорогоцінні метали привабливими для українців, стурбованих збереженням своїх капіталів. При проведенні операцій із залучення на вклади і розміщення є підставою для зарахування дорогоцінних металів на металеві рахунки може бути їх поставка у фізичній формі, переказ з інших рахунків, продаж металів клієнту чи їх придбання банком.

Аналогічно операції з повернення дорогоцінних металів і їх списання з металевих рахунків можуть здійснюватися шляхом зняття з рахунків у фізичній формі, зарахування на інші рахунки, проведення операції купівлі-продажу дорогоцінних металів, що знаходяться на рахунку. Нарахування і виплата процентів за металевими рахунками, комісійних зборів та інших винагород, пов'язаних із веденням металевих рахунків, проводиться здебільшого у національній валюті. Сплата процентів за металевими рахунками може бути проведена і дорогоцінними металами, якщо це обумовлено в договорі між банком та власником рахунку.

Крім процентного ризику, інвестор у безготівкове золото нестиме також і кредитний ризик банку-посередника, який обслуговуватиме його на ринку золота. Якщо користуватися безпосередньо послугами провідних іноземних банків, то, звичайно, кредитний ризик буде досить невеликим. Однак, українським інституціональним інвесторам для виходу на міжнародний ринок золота доведеться користуватися виключно послугами вітчизняних банків. У цьому випадку усі інвестиції українських інституціональних інвесторів у золото повинні будуть трактуватися двояко: і як інвестиції у золото (купівля ринкового ризику - ставка на ціну золота), і як інвестиції у зобов'язання українських комерційних банків. У такій ситуації інвестиції у золото, наприклад, недержавних пенсійних фондів повинні будуть перевірятися проти двох законодавчо-встановлених лімітів: ліміт у 10% на вкладення у банківські метали та ліміт у 40% на вкладення у зобов'язання банків.

Кредитний ризик може бути визначений як невпевненість банку в тому, що позичальник має можливість та наміри виконати свої зобов`язання у відповідності зі строками і умовами кредитної угоди. Такий стан може бути викликаний:

а) нездатністю позичальника створити адекватний майбутній грошовий потік у зв'язку з непередбачуваними несприятливими змінами у діловому, економічному, політичному оточенні, в якому знаходиться позичальник;

б) невпевненістю у майбутній вартості та якості (ліквідності та можливості продажу на ринку) застави за кредит (у нашому випадку - дорогоцінні метали).

Таким чином, один з основних ризиків, з яким доводиться мати справу банку - це кредитний ризик або нездатність його контрагента виконувати свої контрактні зобов'язання. Він виникає не тільки відносно кредитів, але і за іншими балансовими і позабалансовими позиціями, такими, як гарантії, інвестиції в банківські метали. Банки мали і часто мають серйозні проблеми внаслідок того, що не змогли вчасно ідентифікувати ослаблені активи, створити необхідні резерви для їх списання і при необхідності припинити визнання прибутку від процентів за такими активами.

Необхідно наголосити на тому, що однією з основних причин виникнення у банків загроз є надання ними великих кредитів окремому позичальнику або групі пов'язаних між собою позичальників, що призводить до концентрації кредитного ризику. Великі концентрації ризику виникають також в окремих галузях промисловості, економічних секторах, географічних регіонах тощо.

Чимало проблем у банків виникає внаслідок здійснення ними так званого пов`язаного запозичення, тобто надання кредитів особам або фірмам, пов'язаним з банком через структуру власності, і здатним прямо або непрямо впливати на його діяльність. Оскільки в цих випадках визначення кредитоспроможності позичальника не завжди здійснюється банком досить об'єктивно, цей процес залишити без контролю просто неможливо. Пов'язані між собою сторони включають банк, основних акціонерів, дочірні компанії, установи (філії, представництва, відділення тощо), директорів і менеджерів. Фірми вважаються пов'язаними між собою і в тих випадках, коли вони контролюються однією і тією ж групою.

Операції з надання кредитів у дорогоцінних металах здійснюються шляхом поставок у фізичній формі або зарахування на рахунки без фізичної поставки металу в обмін на зобов'язання зворотної поставки відповідного металу у строк, зазначений у договорі. Суми кредиту в дорогоцінних металах можуть погашатися у формі фізичної поставки чи шляхом перерахунку дорогоцінних металів з металевих рахунків позичальника.

При проведенні таких операцій є потреба контролювати співвідношення вимог та зобов'язань за операціями з дорогоцінними металами у грошовому еквіваленті. Банки повинні вести так звану відкриту валютну позицію за цими операціями.

Наступним за ступенем впливу на РБМ є валютний ризик, який передбачає валютні втрати, пов'язані зі зміною курсу однієї з іноземних валют відносно іншої, у тому числі й національної, під час здійснення зовнішньоекономічних операцій, розрахунків, кредитних операцій, операцій купівлі-продажу валют та банківських металів. За умови нестабільності національної грошової одиниці такий ризик досить високий, і тому його визначення та управління ним - важливий момент регулювання ризиків взагалі. До валютних ризиків належать ризики всіх операцій, що здійснюються із застосуванням валюти іншої країни, за наявності коливання валютних курсів. Крім того, до валютних належать усі

ризики, пов'язані з валютними операціями банку.

З практичної точки зору валютний ризик на РБМ включає в себе наступні види ризиків:

- операційний валютний ризик, або вплив зміни валютного курсу на іноземну дебіторську чи кредиторську заборгованість (різницю між ціною її отримання або оплати і ціною, яка враховується в місцевій валюті у фінансовій звітності банку);
- економічний (діловий) ризик, який означає, що зміни валютного курсу впливають на стан країни у довгостроковому плані або на конкурентні позиції банку чи організації. Наприклад, знецінення місцевої валюти може викликати падіння імпорту і зростання експорту (у нашому випадку - імпорт банківських металів);
- ризик ревальвації або трансляційний валютний ризик, який виникає, коли валютні позиції банку переоцінюються в національну валюту.

Одним із найважливіших серед нефінансових ризиків є ризик репутації - це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду. Це впливає на спроможність банку налагоджувати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати існуючі відносини. Цей ризик може призвести банк (або його керівників) до фінансових втрат або зменшення клієнтської бази, у тому числі до притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності. Ризик репутації має місце на всіх рівнях організації, і тому банки повинні відповідально ставитися до своїх відносин із клієнтами та суспільством.

Публічне сприйняття іміджу банку необхідно розділити на дві категорії:

- сприйняття ринком, наприклад, нинішніми або потенційними клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками);
- сприйняття органами державного регулювання, наприклад, Національним банком України, Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Державною податковою адміністрацією, іншими уповноваженими органами.

Ризик репутації пов'язаний з процентним ризиком, інвестиційним та юридичним, тому що, якщо банк заробив негативний імідж, то жоден наявний чи потенційний клієнт або інвестор не купуватиме в даному банку банківських металів і не робитиме інвестицій у цей фінансовий актив. Тому дуже важливо для банку підтримувати свою діяльність на належному рівні, а це проявляється у висококваліфікованому керівництві та правильно поставленому менеджменті. Окрім банку, цей ризик властивий кожному з учасників РБМ, тому що репутація є невід'ємною частиною діяльності суб'єктів даного ринку, чи це стосуватиметься видобувних компаній чи ломбардів тощо.

Юридичний ризик - це наявний або потенційний ризик, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, усталеної практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення. Банківські установи наражаються на юридичний ризик через те, що мають відносини з великою кількістю зацікавлених сторін, наприклад, клієнтами, контрагентами, посередниками, органами нагляду, податковими та іншими уповноваженими органами. Юридичний ризик може призвести до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, необхідності грошового відшкодування збитків, погіршення репутації, погіршення позицій банку на ринку, обмеження можливостей розвитку і можливостей правового забезпечення виконання угод. Для банку першочерговим завданням є прийняття на роботу належного персоналу і кваліфікованих кадрів у керівництві, які б змогли передбачати і попереджувати про зміни у законодавстві та нормативно-правовій базі. Для видобувних компаній та афінажних заводів важливо отримати спеціальні дозволи на проведення відповідних робіт із дорогоцінними металами та дорогоцінним камінням.

Екологічний ризик пов'язаний з питаннями впливу на довкілля, можливої аварійності, відносин з місцевою владою та населенням.

На РБМ на екологічний ризик наражаються видобувні компанії або афінажні заводи. Золотоносну руду видобувають відкритим способом у кар'єрах або закритим - у шахтах. Спосіб видобутку залежить від глибини залягання, концентрації металу та умов, які встановлює для видобувачів держава. Річ у тім, що за відкритого способу видобутку металу утворюється значно більше відходів, ніж за шахтного. Приміром, на сільськогосподарських територіях Закарпаття, де розташоване єдине в Україні експлуатоване Мужиївське родовище, складувати відходи просто ніде. Разом з тим відпрацьована порода (так звані хвости) не є некорисною: у ній зберігається певна кількість золота та мінералів.

Для збагачення руди застосовуються гідрометалургійні технології: породу подрібнюють і обробляють спеціальними хімічними реагентами. Найпоширеніша технологія - ціанування (золотоносну руду заливають розчином ціанистого калію і на два тижні залишають на повітрі у спеціальних відстійниках). Золото переходить у розчин, а частинки породи осідають. Технологія недорога, але небезпечна. 2000 р. на золотоносній шахті Румунії стався витік ціанідів, майже 100 тис. тонн отруйної рідини потрапило в Дунай та Тису - джерела питної води для Румунії, Угорщини та Сербії [8].

У країнах третього світу золотопромисловці досі застосовують технології ціанування, вкладаючи мільйони у забезпечення екологічної безпеки. Вони знають, якщо поступитися, то держава більше не пустить на свою територію. Щоб знизити ризики, деякі виробники абсорбують золотовмісний розчин активованим вугіллям. Далі за допомогою електролізу виділяють сплав золота, що містить домішки срібла, свинцю, міді або інших мінералів.

У більшості країн Європи, зокрема і в Україні, ціанідні технології заборонені. Альтернативний метод видобутку золота (гравітаційний) - те саме, що й стародавнє промивання. Така технологія нешкідлива для природи, однак вихід металу за її використання значно нижчий.

Висновки. На підставі аналізу основних категорій ризиків (ринковий, інвестиційний, процентний, кредитний, валютний, ризик втрати репутації, юридичний, екологічний), впливу яких піддаються учасники РБМ, автор дійшов висновку, що між рівнем ризиків і фінансовим результатом діяльності учасників РБМ існує прямий зв'язок в межах оптимізаційного інтервалу.

На думку автора, найважливішим і найскладнішим на РБМ є екологічний ризик, пов'язаний з питаннями впливу на довкілля, можливої аварійності, відносин з місцевою владою та населенням. На РБМ на екологічний ризик наражаються видобувні компанії або афінажні заводи.

Література

1.Вовк В.Я. Кредитування і контроль: [навч. посібник] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. - К.: Знання, 2008. - 463 с.

2.Методичні вказівки з інспектування банків "Система оцінки ризиків" // Схвалено Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р., №104. - Доступний з: www.zakon.nau.kiev.ua.

3.Василенко А.В. Інвестиційна стратегія страхових компаній: [навч. посіб] / А.В. Василенко. - К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2006. - 168 с.

4.Тэмплан Л.Н. Риски в экономике: [учебное пособие] / под ред. В.А.Швандара. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 380 с.

5.Устенко О.Л. Теория экономического риска: [монография]. - К.: МАУП, 1997. - 164 с.

6.Вернер Н. Секретні копальні [Електронний ресурс] / Н. Вернер // Контракти. - 2007. - №20. - Режим доступу: http://www.kontrakty.com.ua/articles/2007/20.htm.

7.Головач А.В. Статистика банківської діяльності: [навч. посібник] / А.В.Головач, В.Б.Захожай, К.С.Базилевич. - К.: МАУП, 1999. - 176 с.

8.Вернер Н. Золота лихоманка [Електронний ресурс] / Н. Вернер // Контракти. - 2007. - №20. - Режим доступу: http://www.kontrakty.com.ua/articles/2007/20.htm.

УДК 658.1

Данильчук І.В.,
старший викладач кафедри обліку, аудиту і контролінгу, ДВНЗ "Переяслав Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОШУК УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті розкрито сутність фінансового стану підприємства. Досліджено фактори, що визначають фінансовий стан підприємства. Визначено основні напрямки управління на рівні господарюючого суб'єкта. Розглянуто основні функції фінансового менеджменту. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління підприємствами.

Ключові слова: *ліквідність підприємства, платоспроможність підприємства, система управління, фінансовий стан підприємства, фінансова діяльність, фінансовий менеджмент.*

В статье раскрыта сущность финансового состояния предприятия. Исследованы факторы, определяющие финансовое состояние предприятия. Определены основные направления управления на уровне хозяйствующего субъекта. Рассмотрены основные функции финансового менеджмента. Предложены пути повышения эффективности управления предприятиями.

Ключевые слова: *ликвидность предприятия, платежеспособность предприятия, система управления, финансовое состояние предприятия, финансовая деятельность, финансовый менеджмент.*

The article deals with the essence of financial condition. Investigated the determinants of financial condition. The main areas of management at the business entity. The basic function of financial management. The ways of improving the efficiency of enterprises.

Key words: *enterprise liquidity, solvency of the enterprise management system, financial condition, financial activities, financial management.*

Актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю ефективного управління діяльністю підприємств в умовах сучасного стану економіки, недосконалістю теоретичного, методичного та законодавчого забезпечення ефективного функціонування підприємств, а також антикризового управління, необхідністю проведення системних досліджень з питань формування цілісної наукової парадигми антикризового управління фінансами підприємств; удосконалення політики держави в галузі оздоровлення реального сектору економіки, що сприятиме підвищенню фінансової безпеки, як окремих вітчизняних підприємств, так і економіки в цілому.

Актуальним для підприємств України сьогодні є питання фінансово-економічного стану підприємства. В умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність. Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності.

Постановка проблеми. Розкрити сутність фінансового стану підприємства. Проаналізувати фактори, що визначають фінансовий стан підприємства. Визначити головні завдання фінансових служб підприємства. Запропонувати шляхи підвищення ефективності управління підприємствами.

Ступінь дослідження даної проблеми. У працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансового-економічного стану підприємства, його оцінюванням та управлінням. Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню фінансово-господарського стану підприємств, виокремимо таких, як І.Т. Балатанов, Л.А. І.О. Бланк, Ю. Брігхем, Т.Р. Карлін, А.П. Ковальов, М.Н. Крейніна, Л.А. Лахтіонова, Г.В. Савицька, В.Т. Савчук, О.С. Стоянова, А.Д. Шеремет та інші.

Виклад основного матеріалу. За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Перехід до ринкових методів господарювання вимагає здійснення належного контролю за фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання з метою запобігання виникнення кризового стану підприємства. В економічній літе-

 © Данильчук І.В., 2011

ратурі запропоновано наступне визначення: кризовий стан підприємства - це сукупність ситуацій, які збільшують можливість появи неплатоспроможності підприємства, її розміри провокують виникнення загроз із зовнішнього і внутрішнього середовища й можуть привести до руйнування організаційного, економічного і виробничого механізму функціонування [8, с. 65].

Будь-який недолік в прорахунках та недостача засобів в одній сфері діяльності підприємства може порушити ефективність всієї системи діяльності підприємства та не тільки призвести до недоотримання прибутку, а й до збитковості діяльності організації.

Таким чином, перш за все слід зрозуміти, що являє собою фінансовий стан підприємства в усій його багатосторонності та вивчити підходи до його аналізу та оцінки. Адже саме на результатах його аналізу і буде базуватися прийняття рішень по покращенню ефективності діяльності підприємства. У своїй статті "Сутність фінансового стану підприємства" це питання розглядає Т.А. Обущак. Автор запропонував таке трактування цього поняття: фінансовий стан підприємства - це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатності ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому [7, с. 11].

З іншого боку, Поддєрьогін А.М. визначає це поняття більш широко: фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства [10, с. 67].

Таким чином, слід відзначити, що фінансовий стан підприємства є результатом всіх форм його діяльності як суб'єкта господарювання з одного боку та як результат такої діяльності справляє ключовий вплив у майбутній зміні проявів діяльності підприємства, що формує його подальший поточний стан.

Найкраще фінансовий стан підприємства визначається елементами його економічної діяльності: прибутковістю (рентабельністю) роботи підприємства; оптимальністю розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових відрахувань; наявністю власних фінансових ресурсів (основних і оборотних засобів) не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональним розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових); платоспроможністю; ліквідністю [3, с. 110].

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів з метою забезпечення фінансової стійкості, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, сталого розвитку підприємства і ефективності його функціонування.

Саме тому оцінка фінансового стану є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, яка надає інформацію стосовно того на якій стадії розвитку і діяльності знаходиться підприємство і які кроки необхідно здійснити для його подальшого процвітання.

Система управління підприємством в ринкових умовах повинна враховувати вплив інноваційних факторів, дію конкурентів, невизначеність інформації. Право приватної власності дає можливість використовувати власні підходи до розробки системи управління, яка враховує вплив державних рішень в ринкових умовах.

Головне завдання управління полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дозволили б досягти бажаного результату при мінімальних додаткових коштах і при мінімальних негативних наслідках.

Основними напрямками управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [9, с. 106].

Основними факторами, що визначають фінансовий стан є: виконання фінансового плану і поповнення в міру потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку, а також швидкість оборотності оборотних коштів. Сигнальним показником, в якому проявляється фінансовий стан є платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно задовольнити платіжні вимоги постачальників сировини, матеріалів, техніки згідно з господарськими угодами, повертати банківські кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет.

Сучасний фінансовий менеджмент включає вивчення дій, зв'язаних із придбанням, злиттям, фінансуванням, керуванням активами. Відповідно основні функції фінансового менеджменту зводяться до прийняття рішень у трьох напрямках: інвестиції, фінансові рішення і рішення, зв'язані з керуванням активами. Таким чином, він включає пошук, відповівши на питання про те, якою повинна бути структура активів: співвідношення грошових ресурсів і товарно-матеріальних цінностей, як вони повинні розподілятися між підрозділами фірми, визначення дивідендної політики, формування специфічних методів роботи з оборотними коштами і грошовими активами.

Незважаючи на велику кількість напрямків спеціалізації фінансів, існує кілька базових принципів, застосованих у всіх областях фінансової діяльності. Так, наприклад, концепція підвищення цінності фірми і важливість комплексного аналізу при прийнятті фінансових рішень - два принципи, що ніколи не будуть витиснуті новими аналітичними прийомами. Аналіз господарської діяльності будівельної організації сприяє підвищенню ефективності виробництва, поліпшенню використання основних виробничих фондів і оборотних коштів, здійсненню строгого режиму економії, підвищенню якості роботи будівельної організації.

На кожному підприємстві, незалежно від його розмірів, необхідно планувати і контролювати надходження коштів та їх використання. Таке визначення і коригування грошових потоків дозволяє підвищити платоспроможність підприємства. Метою планування і контролю потоку коштів підприємства є:

- виявлення необхідних підприємству коштів (власних та залучених);
- визначення власних грошових коштів, у т.ч. вільних;
- порівняння фактичного потоку грошей і планового;
- залучення коштів на кращих умовах;
- оптимальне розміщення вільних грошей;
- прогнозування наслідків і прийняття дій, які б їх попереджували;
- аналіз і оптимізація структури і термінів надходжень і платежів.

Все нами вище перераховане забезпечує платоспроможність підприємства.

В умовах ринкової економіки і функціонування підприємств як самостійних суб'єктів господарювання провідна роль відводиться фінансовій діяльності підприємства і фінансовим методам управління, визначенню критеріїв і показників стійкого фінансового стану. Аналіз фінансового стану полягає у вимірюванні співвідношенні витрат і результатів (доходів). В ринковому середовищі успішно працює підприємство, що має стійкий фінансовий стан, при якому суб'єкт господарювання у своєму розпорядженні має достатньо власних і позикових коштів для фінансування поточних витрат і інвестування розвитку підприємства [5, с. 115].

Головне завдання фінансових служб підприємства - це фінансове управління і фінансове планування, що базується на розрахунках необхідних обсягів фінансових коштів, ймовірних фінансових потоків, розробці найбільш вигідних схем і джерел фінансування. Фінансовий аналіз має містити в собі чітку картину фінансових втрат і упущених вигод, виявляти фінансові проблеми, теперішні і ті, що можуть виникнути в майбутньому [4].

Аналіз поточного фінансового стану дає змогу оцінити наслідки тих стратегічних рішень, які були прийняті і виконувались в попередні роки, що дає змогу оцінити ефективність управління підприємством, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, розробити методи стабілізації і розвитку [1].

У зв'язку з нестабільністю ринкових відносин виникає потреба пошуку обґрунтованих шляхів підвищення ефективності управління підприємствами. При цьому необхідно додержуватися ряду рекомендацій, що сприяють стабілізації фінансового стану підприємства:

- створити систему управління, що забезпечує пізнання факторів, які впливають на виручку фірми, уміння реагувати на їх вплив та здійснювати вплив на внутрішні структури будівельної організації;
- правильно розраховувати ціну продукції (товару, робіт, послуг) і проаналізувати цінову політику. Виручка від реалізації повинна забезпечити можливість розширеного відтворення (оплатити витрати на виготовлення продукції; мати прибуток для збільшення будівництва, підвищення якості продукції, робіт, послуг);
- ефективно використовувати основні фонди, обладнання та інструменти;
- оборотність коштів повинна бути максимально високою (складати щодня план одержання і витрат коштів виходячи з того, що на розрахунковому рахунку не варто лишати вільних грошей: вони мають працювати і немає небезпеки втрати коштів через банкрутство банку);
- здійснювати контроль за використанням матеріалів [2, с. 275];
- мінімізувати "паперовий" прибуток. В умовах інфляції податок сплачують із прибутку на момент реалізації, у той час як гроші приходять пізніше, уже знецінені і їх не вистачає на придбання оборотних фондів. Чим довший виробничий цикл і відстрочка платежів на реалізовану продукцію, тим вищі втрати, тобто підприємство швидше проїдає раніше накопичені кошти;
- удосконалити систему заробітної плати, стимулювати працівників, підвищити продуктивність праці;
- оптимізувати порядок списання матеріальних витрат на витрати виробництва й обігу [6, с. 42];
- проаналізувати структуру витрат і продумати шляхи їхньої мінімізації. Необхідна економія в усіх напрямках: максимально повно використовувати світловий день (економія електроенергії); більш компактно розмістити співробітників (зниження платежів за оренду, опалення); контроль телефонних розмов; аналіз організації технологічного процесу з метою раціонального використання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції та ін.;
- скоротити витрати на утримання управлінського апарата.

Висновки. Оцінка фінансового стану - невід'ємна частина економічного аналізу діяльності підприємства, без якого неможливе раціональне ведення господарства будь-якого суб'єкта господарювання. Враховуючи це, фінансовий стан - одна з найважливіших сторін господарської діяльності кожного підприємства.

Стійке фінансове становище формується в процесі всієї виробничо-господарської або комерційної діяльності підприємства. Однак партнерів та акціонерів підприємства цікавить не процес, а результат, тобто саме показники фінансового стану за звітний період, можна визначити на базі публічної офіційної звітності.

Стійка діяльність підприємства залежить як від обгрунтованості стратегії розвитку, маркетингової політики, від внутрішніх можливостей ефективно використовувати всі існуючі в його розпорядженні ресурси, так і від зовнішніх умов, до числа яких відносяться податкова, кредитна, цінова політика держави та ринкова кон'юнктура.

Пошук ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами та забезпечення їх реальної інтеграції в систему ринкових відносин зумовлює потребу розроблення певної фінансової стратегії на певному етапі розвитку підприємства. Адже, сьогодні нас відділяє вже немало часу відтоді, як Україна стала на шлях ринкових перетворень. Цей шлях і досі залишається складним та заплутаним, а часом навіть незбагненним пересічному громадянину, що давно звик чути про реформування економіки, не помічаючи реальних змін на краще. На думку багатьох західних економістів, проблема української промисловості полягає в тому, що керівники багатьох підприємств є вихованцями старої командно-адміністративної системи господарювання, в якій, за відсутності функціонуючого ринкового механізму та дефіцитності ресурсів, споживчий попит сприймався як небажане явище або, навіть, як гальмо економічного розвитку. Відмінність ринкової економіки в цьому плані полягає в тому, що споживчий попит у будь-якій формі виробник розуміє як стимул до збільшення обсягів виробництва.

Література

1.Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: підруч. / Є. Ф. Брігхем; пер. з англ. - К.: Молодь. - 2005.

2.Борисенко Н. В. Суть і аналіз фінансово-економічного стану підприємства в сучасних умовах / Н. В. Борисенко, В. І. Куцик // Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип.19.13 - С.274-278.

3.Баринов В. А. Антикризисное управление: учебное пособие, 2-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ) / В.А. Баринов. - М.: ФБК-ПРЕСС. - 2005. - 488 с.

4.Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посібник / В. В. Волінський. - К.:КНЕУ. - 2003. - 408 с.

5.Венгільський О. С. Санація підприємств України / О. С. Венгільський // Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту. - 2002. - Вип.3. - С. 113-136.

6.Кручок С. І. Оцінка фінансового стану підприємств / С.І. Кручок // Фінанси України. - 2002. - №8. - С. 40-47.

7.Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 9. - С. 11-15.

8.Погорелов И. С. Анализ деятельности предприятия - должника в процессе банкротства / И. С. Погорелов // Бухгалтерия. - 2002. - №49/1 - С. 64-68.

9.Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія / О. О. Терещенко. - К.: КНЕУ, 2006. - 268 с.

10. Фінанси підприємств: Підручник / Під ред. А. М. Поддєрьогіна. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2005. - 384с.

УДК 336.773(477):334.724

Кочетков В.М.,
д.е.н., професор
Прудніков А.О.,
Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"

НЕОБХІДНІСТЬ МОНІТОРИНГУ У КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ УКРАЇНИ

Розглянуті актуальні питання та особливості функціонування і організації моніторингу кредитних спілок в Україні. Вивчено підходи до управління ризиками, що використовуються як вітчизняними, так і зарубіжними підприємствами в сучасних умовах.

Ключові слова. *Моніторинг, кредитний інспектор, кредитний експерт, кредит, позика, кредитний продукт, кредитне досьє, ризик, кредитний комітет, кредитні ресурси.*

Рассмотрены актуальные вопросы и особенности функционирования и организации мониторинга кредитных союзов в Украине. Изучены подходы к управлению рисками, которые используются как отечественными, так и зарубежными предприятиями в современных условиях.

Ключевые слова. *Мониторинг, кредитный инспектор, кредитный эксперт, кредит, заем, кредитный продукт, кредитное досье, риск, кредитный комитет, кредитные ресурсы*

Considered pressing questions and features of functioning and organization of monitoring of credit unions in Ukraine. Going is studied near a management risks which are used both domestic and foreign enterprises in modern terms.

Keywords. *Monitoring, credit inspector, credit expert, credit, will eat, credit product, credit dossier, risk, credit committee, credit resources.*

Постановка проблеми. Причиною того, що кредитні спілки не розглядались як установи, які мають можливості кредитувати бізнес, був мізерний розмір їх активів, порівняно з банками чи іншими фінансовими установами. Однак сповідування ними кооперативного принципу самодопомоги через взаємодопомогу не ставить їх у конкурентний ряд із банками. З огляду на досвід ринкових країн, де широко використовуються акумульовані кредитними спілками грошові кошти дрібних підприємств і фізичних осіб за для забезпечення фінансового та соціального захисту своїх членів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні дослідники кооперативних форм господарювання, зокрема М. Аліман, С. Бабенко, С. Гелей, В. Гончаренко, А. Гончарук, В. Зіновчук, П. Маковський, В. Морочко, П. Козинець, А. Оленчик, А. Пантелеймоненко, В. Семчик, звертали основну увагу на висвітлення організаційно-економічних питань, пов'язаних з функціонуванням споживчої, сільськогосподарської кооперації, діяльністю сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, розвитком кооперативного права.

В. Гончаренко один з перших зробив значний внесок у розробку питань щодо організації кредитних спілок за кооперативним принципам.

У ході дослідження розроблені рекомендації для досягнення кредитними спілками поставлених цілей щодо розширення поля членства, мережі, нарощення капіталу.

Невирішені проблеми. На теперішній час необхідно обґрунтувати сутність кредитних спілок не тільки з позицій кооперативної природи, а й з позицій визнання їх фінансовими установами парабанківської системи. Важливо також впровадження моніторингу з метою зменшення ризику виникнення прострочення і неповернення кредиту, тобто інакше кажучи, контролювання чистоти кредитного портфеля.

Цілі статті. Таким чином, очевидною стає необхідність обгрунтування теоретико-методологічних засад функціонування кредитних спілок України, розробка рекомендацій і механізмів поліпшення процесу кредитування ними суб'єктів господарювання.

Поставлена мета зумовила вирішення таких основних завдань: наукове узагальнення існуючих методик моніторингу, застосовуваемих фінаново-кредитними організаціями; обгрунтувати концепції методики моніторингу для кре-

© **Кочетков В.М., Прудніков А.О., 2011**

дитних спілок, формування основних етапів методики моніторингу.

Виклад основного матеріалу. Вузька спеціалізація, різноманітність інструментів, умов та методів мобілізації і розміщення грошових коштів роблять сферу функціонування кредитних спілок сприятливою для новацій, розроблення, випробування та впровадження економіко-математичних моделей, хоча навіть для систем такого масштабу це складне науково-дослідне завдання. Воно пов'язане з проблемами отримання достовірної інформації, підходів по її обробці та побудові закономірностей на основі отриманої статистичної інформації.

Наявність балансового прибутку в кредитних спілках, з одного боку покращує показники, пов'язані з власним капіталом, такі як "резерви до активів", "сума прострочених кредитів до власного капіталу", "капітал до активів", "власний капітал до активів" і збільшує сумарний рейтинг. З другого боку, наявність балансового прибутку свідчить про здатність кредитних спілок своєчасно відреаіувати на будь-які зміни, що відбуваються на ринку починаючи зі змін у податковому законодавстві, які вимагають перерахунків у складі витрат заднім числом; здатності швидкої зміни процентної політики і закінчуючи можливістю доформування необхідних сум резерву, пов'язаних зі зростанням рівня простроченості [1, с.187].

Моніторинг - це дослідження стану справ позичальника після одержання кредиту, у порівнянні з положенням до одержання кредиту, що дозволяє прогнозувати розвиток подій у майбутньому [2, с.98].

Головна мета моніторингу: зменшення (якщо це можливо - повне виключення) ризику виникнення прострочення і неповернення кредиту, тобто інакше кажучи, це контроль чистоти кредитного портфеля.

Відправною крапкою моніторингу та основним інструментом зниження можливості прострочення (неповернення) кредиту є аналіз фінансової і господарської діяльності позичальника (попередня оцінка позичальника), проведений перед видачею кредиту кредитним експертом, тому необхідно прикласти максимум зусиль та уваги до ретельного і комплексного аналізу позичальника.

Основні дії по здійсненню екстреного (невідкладного) моніторингу:

1. У випадку виявлення яких-небудь проблем у позичальника або одержанні інформації від третіх осіб про можливість їхньої наявності, необхідно в першу чергу повідомити органи керівництва кредитної спілки. При необхідності запросити їхньої допомоги.

2. Відвідати позичальника, зібрати всю можливу інформацію (про фінансово-економічне положення, стан і наявність закладеного майна).

3. Проаналізувати, як відобразяться на діяльності позичальника обставини, що викликали необхідність у моніторингу.

4. Обговорити з позичальником його план виходу із ситуації, що виникла. Вчинити всі необхідні дії для розв'язання ситуації, що виникла, в досудовому порядку.

5. Обговорити проблему з головою кредитного комітету (постійне тримати його в курсі подій, що відбуваються), сформулювати заходи виходу із ситуації, що склалась, і скласти остаточне "Резюме".

Методи та інструменти проведення моніторингу

<table>
<tr><th>Інформація, що цікавить</th><th>Методи одержання інформації</th><th>Інструменти, що використовуються</th><th>Ціль моніторингу:</th></tr>
<tr><td rowspan="9">Про фінансову діяльність позичальника</td><td rowspan="7">1.1. прямий метод - безпосередньо від самого позичальника:</td><td rowspan="2">1.1.1. Телефонні дзвінки</td><td>1) нагадування про необхідність погашення кредиту;</td></tr>
<tr><td>2) організація зустрічі для проведення моніторингу.</td></tr>
<tr><td rowspan="5">1.1.2. Візит до позичальника:</td><td>1) бесіда про стан справ в цілому, про плани на майбутнє;</td></tr>
<tr><td>2) візуальний огляд (структурних підрозділів, кількість працюючих, наявність обладнання);</td></tr>
<tr><td>3) перевірка цільового використання кредиту (сбір документів, огляд);</td></tr>
<tr><td>4) збір найбільш важливої фінансової інформації: обсяг виручки від реалізації (товарів, робіт, послуг) за останні місяці, залишок грошових коштів в касі, залишок товарів, матеріалів, сировини на складі, рух коштів на поточному та валютному рахунках, загальна сума дебіторської та кредиторської заборгованості, звернути увагу на виникнення заборгованості за кредитами та інше);</td></tr>
<tr><td>5) перевірка наявності заставленого майна.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">1.2. Опосередкований метод - від третіх осіб;</td><td>1.2.1. Телефоні дзвінки:</td><td rowspan="2">Інформація про стан бізнесу позичальника від служб кредитної спілки, партнерів позичальника та кредитної спілки, конкурентів, співробітників / працівників, знайомих, інших осіб, що займаються аналогічним видом діяльності або розташовані в тому ж районі, що й позичальник.</td></tr>
<tr><td>1.2.2. Особисті зустрічі:</td></tr>
<tr><td>Про макро становище</td><td>2.1. Засоби масової інформації (преса, телебачення, радіо)</td><td>Постійний сбір, вивчення, обмін інформацією, обговорення на спільних зустрічах інспекторів кредитних</td><td>Вивчення та аналіз:
1) поточних змін законодавства (податки, бухгалтерський облік, підприємницька діяльність, ліцензування, тощо);
2) стану в сегменті ринку в якому працює позичальник (зростання цін, конкуренція);
3) стану на ринку фінансових ресурсів, на ринку паливно-мастильних матеріалів;
4) можливого впливу змін, що відбуваються, на фінансово-економічний стан позичальника.</td></tr>
</table>

6. Передати справу на розгляд Кредитному комітету, оформити протокол засідання Кредитного комітету.

7. Листом під розпис про вручення, або поштою рекомендованим листом з повідомленням про вручення, повідомити Позичальника, заставодавців і поручителів про прийняте Кредитним комітетом рішення.

8. Скласти план моніторингу на найближчі 2-3 місяця з більш частим відвідуванням позичальника (1 раз на тиждень), повідомити його про це заздалегідь і погодити зручні для обох сторін дні і години візитів.

Ще на стадії попередньої бесіди про можливості надання кредиту або на стадії аналізу необхідно повідомити Позичальникові про те, що являє собою моніторинг. При видачі кредиту варто погодити приблизні дати проведення регулярного поверхневого моніторингу, однак самі перевірки краще робити раптово. Треба "не соромитися" турбувати позичальника. Потрібно завжди пам'ятати, що цей позичальник винний кредитній спілці, а не навпаки. Іноді варто нагадати позичальнику, що він отримує кредит не востаннє і його поведінка сьогодні формує ваші відносини в майбутньому.

Важливість моніторингу полягає в тому, що:

1) по-перше, знаючи поточний стан справ позичальника можна відстежити:

- процес росту і розвитку бізнесу позичальника, що в подальшому допоможе заощадити час для проведення аналізу при повторному кредитуванні позичальника і більш реально оцінити його потенційні можливості. Зокрема, при складанні майбутніх прогнозів отримані дані моніторингу за різні періоди часу допоможуть швидкому і точному визначенню тенденцій розвитку бізнесу і визначенню можливих факторів впливу, наприклад фактора сезонності;

- процес погіршення справ у позичальника: своєчасне виявлення проблем дозволить встановити їх причини, проконтролювати ситуацію та знайти найбільш правильні, оперативні шляхи рішення, що в цілому сприяє досягненню головної мети моніторингу - зниженню (виключенню) ризику виникнення прострочення і запобіганню неповернення;

2) по-друге, постійно підтримуючи контакт із позичальником, виявляючи свій інтерес до його бізнесу, допомагаючи вирішувати поточні питання або проблеми (можливо навіть незначні, пов'язані з розрахунково-касовим обслуговуванням або юридичні питання), психологічно Ви прив'язуєте його, збільшуєте вірогідність того, що позичальник неодноразово звернеться до Вас для одержання кредиту, або внесе депозитний вклад [3, с.23].

Необхідність у поверхневому плановому моніторингу відпадає при погашенні кредиту у відповідності до графіку, передбаченому кредитним договором. Але глибокий плановий моніторинг у даному випадку рекомендується проводити за звичайною схемою.

Рекомендується обов'язкове щомісячне проведення планового моніторингу при наявності великої частки застави у вигляді товару в обороті.

З метою усунення технічних прострочень необхідно попереджати позичальника про зміну графіка роботи кредитної спілки та окремих структурних підрозділів у святкові дні.

Крім того необхідно з'ясувати процедуру погашення, яку позичальник планує використовувати.

У випадку якщо платіж проводиться у безготівковій формі, необхідно попередити позичальника, що від перерахування коштів з його рахунку до зарахування на рахунок кредитної спілки може пройти 1-3 дні, тому для своєчасного надходження коштів на рахунок кредитної спілки, перерахування коштів потрібно робити заздалегідь. Після проведення платежу зняти копії з платіжних документів і підшити в кредитне досьє.

У тому випадку, якщо платіж провадиться у готівковій формі, необхідно в перше погашення допомогти позичальникові вирішити усі виникаючі питання по оформленню платіжних документів.

Особливості проведення невідкладного екстреного моніторингу: необхідно мати на увазі, що часу на обробку інформації мало, оскільки від ступеня оперативності ваших дій може залежати скільки грошей Ви врятуєте для кредитної спілки.

Проводячи такий моніторинг кредитному інспекторові необхідно розібратися із ситуацією, в яку потрапив позичальник, і причинами її виникнення, а також прийняти необхідні для повернення кредиту дії.

Ще на стадії попередньої бесіди про можливості надання кредиту або на стадії аналізу, необхідно повідомити позичальника про те, що являє собою моніторинг. При видачі кредиту варто погодити приблизні дати проведення регулярного поверхневого моніторингу, однак самі перевірки краще робити раптово.

Український кредитно-кооперативний рух пройшов значний еволюційний шлях розвитку і, на сьогодні, зайняв свою нішу на ринку фінансових послуг. Більше 700 кредитних спілок здійснюють свою діяльність по всій країні, утворюючи потужну розгалужену мережу надання фінансових послуг тим верствам населення, які, як правило, не цікавлять як потенційні клієнти, орієнтовані на максимальну рентабельність, банківський сектор. Однак у функціонуванні цих кредитно-кооперативних утворень існує ціла низка проблем [4, с.12].

Кожна п'ята кредитна спілка в Україні, на даний момент, має суттєві проблеми з дотриманням основних фінансових нормативів, а фінансовий стан кожної 10-ої оцінюється як загрозливий. В той же час загальновідомо, що достатньо лише кількох резонансних скандалів навколо збанкрутілих кредитних спілок, щоб підірвати довіру вкладників та завдати непоправної шкоди іміджу всього кредитно-кооперативного руху. Ситуація ускладнюється відсутністю доступних механізмів підтримання фінансової стабільності та системи гарантування вкладів.

Ще одна проблема, варта уваги - специфіка концентрації ринку в системі кредитних спілок України. На частку менш як 40 кредитівок з активами по-над 5 млн. гривень припадає більш як 60% від загальних активів по системі, в той час як на частку більше 450 кредитних спілок з активами до 500 тисяч гривень лише 5%. При чому прямо пропорційної залежності між кількістю членів та розміром активів КС не спостерігається, оскільки менш як 50 кредитних спілок з чисельністю понад 3000 осіб припадає більш як 60% загального членства і лише приблизно 35% загальних активів кредитних спілок України. Має місце певний системний парадокс, який за законом великих чисел зумовлює відносну нестійкість і слабку здатність руху кредитних спілок в цілому до протистояння несприятливим макроекономічним чинникам та значним ринковим коливанням. Світовий досвід розбудови кредитних спілок свідчить, у разі настання на національному ринку масштабних фінансових коливань або криз для виживання кожної КС необхідне виживання переважної більшості кре-

дитних спілок. І цю проблему може нейтралізувати лише достатній рівень вертикальної функціональної консолідації зі створенням відповідних установ, як це відбувається в усіх розвинених системах кредитних кооперативів, однак фактично відсутнє на теренах нашої країни. За цих умов є закономірним процес відносної горизонтальної консолідації шляхом злиття чи приєднання кредитних спілок, який вже помітно набирає обертів. На жаль, практично відсутня співпраця у цьому напрямку між асоціаціями кредитних спілок: всі спроби Національної асоціації кредитних спілок України активізувати переговорний процес з обласними асоціаціями зводиться на нівець, навіть ідеї й пропозиції НАКСУ стосовно вирішення питань в зазначеному ракурсі необгрунтовано відкидаються й критикуються.

У свою чергу, недостатньо збалансованою залишається й ринкова позиція кредитних спілок. Лише кожний десятий член КС є її вкладником. У загальній сумі кредитного портфелю кредитних спілок, комерційні кредити складають лише 15%, кредити, надані на ведення фермерських та особисто селянських господарств - менше 3%, а кредити, надані на придбання, будівництво, ремонт та реконструкцію житла менше 9%. Диспропорція між кількістю виданих кредитів за зазначеними категоріями та кількістю короткострокових споживчих кредитів є ще більш вражаючими. Проте є очевидним, що в конкурентному середовищі, яке формується протягом останніх років на кредитному ринку України, гідне місце кредитним спілкам забезпечить не гра на короткочасній ринковій кон'юнктурі, а глибоке позиціювання в сфері кредитування малого бізнесу та фермерства, іпотечного кредитування та забезпечення фінансовими послугами сільського населення. Це саме ті ніші, де в конкуренції з банками кредитні спілки, використовуючи свою унікальну гнучкість та мобільність, можуть забезпечити для себе довготривалу стратегічну перевагу. На цьому фоні реальне включення кредитних спілок у платіжні системи, забезпечення права на роботу з іноземною валютою, впровадження скорегованої системи, формування орієнтованої на потреби кредитних спілок сервісної інфраструктури в особі бюро кредитних історій, моніторингу, страхової компанії, банку, установи з рефінансування іпотечних активів виглядають питанням ще тривалішої перспективи. Однак, видається, що у кредитних спілок немає іншої альтернативи, як тільки послідовно рухатися в даному напрямі, зберігаючи при цьому свою ідеологічну ідентичність та самобутність. Безумовно для цього потрібні спеціальні навики та знання, сучасні управлінські, фінансові, інформаційні та маркетингові технології [5, с.57].

Є очевидним, що кредитні спілки фактично не є конкурентами банків, вони можуть мати тільки низку переваг перед ними. Свої послуги ці кооперативні установи перш за все надають у невеликих населених пунктах, де банки представлені надзвичайно малою кількістю. В таких населених пунктах, як правило, досить низькі доходи фізичних осіб, і банкам, враховуючи їх великі витрати на відкриття і здійснення своєї діяльності, невигідно відкривати свої філії й відділення в місцевостях такого типу. В той же час потреба у мікрокредитах серед фізичних осіб існує. Саме тому в цих населених пунктах дедалі активніше здійснюють свою діяльність кредитні спілки. При цьому деякі банки почали активно співпрацювати з КС, забезпечуючи їх відповідним рефінансуванням. Ще однією перевагою кредитних спілок у порівнянні з банками є вищій відсоток на депозитах, легка процедура оформлення позичок тощо. Позитимним є активізація переговорного процесу щодо створення єдиної системи стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок, системи гарантування вкладів членів кредитних спілок та пожвавлення в співробітництві з Бюро кредитних історій.

Розглядаючи чинники, що стримують розвиток системи кредитних спілок в Україні, не можемо не відмітити недосконаліть законодавчої бази КС, а також недостатній рівень державної допомоги, підтримки й сприяння цьому сектору фінансового ринку. Суттєво впливає на розвиток системи кредитних спілок "проборжникова" практика застосування судами законодавства під час розгляду спорів, пов'язаних з визнанням кредитних договорів недійсними. Судова практика свідчить, що суди не дотримуються підтримки пріоритетності захисту прав кредитора в лиці кредитної спілки як основного принципу, що забезпечує господарську діяльність в ринковій економіці [6, с.58].

Питання високої процентної ставки по кредитах теж залишається відкритим. З одного боку, ведення такої політики кредитною спілкою є зрозумілим, через нестачу грошових коштів КС намагається надолужити й перевищити їх брак, однак з іншого боку така практика є ризиковою і при несприятливих обставинах може призвести навіть до банкрутства спілки.

Достатній захист активів є головним принципом нової моделі кредитної спілки.

Ступінь захищеності оцінюється по наступних параметрах:

1) зіставлення припустимого обсягу втрат по позиках із сумою прострочених позик;

2) порівняння припустимого обсягу втрат по капітальних вкладеннях із загальною сумою інвестицій.

Захист від прострочених позик вважається, що відповідає вимогам організації, якщо кредитний союз має досить резервних засобів для покриття 100% від суми позик, прострочених на строк більш 12 місяців., і 35% від суми позик, прострочених на строк від 1 до 12 місяців [7, с.21].

Недостатній захист від позикових втрат спричиняє два наслідки негативного характеру: завищена номінальна вартість активів і фіктивні доходи. Більшість кредитних спілок відмовляється визнавати збитки по позиках, більш того, вони списують їх за рахунок доходів. Подібне небажання визнавати збитки веде до зловживання принципами безпеки й обґрунтованості видачі позик. У результаті чистий дохід завищується, роздуває номінальну вартість активів, обсяг резервних засобів на покриття збитків по неповернених позиках не відповідає реальним вимогам, і заощадження членів виявляються недостатньо захищеними.

Багато кредитних спілок раніше не виражали занепокоєння із приводу перевищення припустимої норми збитків по позиках, оскільки вони розглядали свої капітальні резерви як основний спосіб захисту від втрат. Поступово ця помилкова теорія змінилася. І менеджери усе більш переконувалися, що набагато зручніше для кредитної спілки використовувати якусь норму, що визначає припустимий обсяг можливих збитків по позиках, чим дістати згоду членів організації витратити частину капітальних резервів на покриття неповернених позик.

Кредитні спілки прагнуть збільшити свої робочі активи з метою одержання достатніх обсягів доходів. Оскільки портфель позик є найбільш рентабельним активом кредитної спілки, фахівці WOCCU рекомендують підтримувати його долю в сумі загальних активів на рівні 70-80%. При цьому надлишкова ліквідність не є сприятливим чинником, то-

му що прибуток по ліквідних інвестиціях (наприклад, по банківських депозитах) значно нижче, чим доходи, одержувані від портфеля позик. Також небажані активи, що не приносять доходів. Найефективнішим способом підтримки ідеального балансу є постійний приріст робочих активів у кредитних спілках.

Оскільки резервний фонд не має точно певної вартості, його найважливішою функцією є фінансування активів кредитної спілки, що не приносять доходи (тобто земля, будівлі, устаткування). Якщо достатньої кількості капіталу немає в наявності, кредитна спілка змушена використовувати ощадні вклади або внески пайовиків на покриття різниці по даних вкладеннях. Незважаючи на те, що це не є доцільним розв'язком, подібна практика широко поширена.

Розмір резервного фонду впливає також на здатність кредитної спілки одержати додатковий дохід. Дані засоби є безпроцентними для кредитної спілки і їх використання для фінансування рентабельних активів (наприклад, позик) є вигідним для кредитної спілки, тому що приносить їй додатковий дохід.

Резервний фонд використовується для відшкодування збитків по прострочених позиках. У багатьох країнах згідно із законодавством необхідно, щоб будь-яке скорочення розміру резервного фонду було схвалено Загальними зборами членів кредитної спілки. Подібна практика болісно переживається кредитними спілками й найчастіше несе гіркий досвід для керівництва кредитної спілки. Звідси випливає, що набагато ефективніше створити резерви по простроченим позиках.

Вміння управляти ліквідністю стає одним з найважливіших навичок менеджерів кредитних спілок. Традиційно, ліквідність розглядалася як готівка, необхідна для видачі позик - це параметр, який контролювався винятково кредитною спілкою. Із уведенням ощадних програм для членів поняття ліквідності повністю змінилося. У цьому випадку, ліквідність припускає готівку, необхідну для виплат по внесках - параметр, який вже не може контролюватися кредитною спілкою.

Згідно з моделлю кредитної спілки WOCCU підтримка ліквідності на достатньому рівні є важливою складовою для ефективного успішного керування фінансами [6, с.56].

Незважаючи на те, що в моделі кредитної спілки WOCCU роль пайових внесків зменшується, проте, у деяких кредитних спілках ріст активів усе ще залежить від паїв. Якщо темпи росту активів за рахунок паїв інтенсивні, то, як правило, це свідчить про невміння кредитною спілкою пристосовуватися до нової системи, що припускає перехід від пайових внесків до ощадних програм.

Збільшення резервного фонду - кращий показник прибутковості кредитної спілки. Відсутність росту або зменшення резервного фонду свідчать про проблеми в доходах кредитної спілки. Якщо прибуток незначний, то кредитна спілка може стикнутися з певними труднощами в його формуванні. Одним з безперечних ознак здоровішої кредитної спілки є перевищення темпів росту резервного фонду в порівнянні зі збільшенням активів [5, с.122].

Таким чином, кредитним спілкам необхідно керуватись у своїй діяльності всіма запропонованими нами заходами для досягнення своїх цілей, для подолання конкуренції з боку інших фінансових установ, з боку успішніших кредитних спілок, а також для піднесення свого іміджу.

Сьогоднішні фінансові вкладення кредитних спілок України у сектор домашніх господарств, а тим більше в сектор малого бізнесу, - ще невеликий, однак вони вже тепер вирішують низку соціальних проблем: створюють, як і в малих підприємницьких структурах, нові робочі місця, підвищують життєвий рівень громадян, вносять вклад у розбудову громадянського суспільства.

Отже, для консолідації кредитно-кооперативного руху України, необхідне розуміння й усвідомлення цієї реалії, невідкладної необхідності всіма учасниками системи кредитних спілок всіх рівнів: чи то автономна, незалежна кредитівка, чи асоціація з розвиненою сервісною інфраструктурою та потужними фінансовими фондами.

Література

1. Коцовська Р.Р. Кредитні спілки як джерело підтримки економічного розвитку держави /Р.Р. Коцовська - Вісник соціально-економічних досліджень. Одеський державний економічний університет. - Одеса, 2001. - Вип. 8. - Ч. 2. - С. 186-189.

2.Маковський П.А Система управління кредитною спілкою. / П.А. Маковський - К.: НАКСУ, НМЦ, 2007. - 98 с.

3.Хлєбас С. Вплив кредитних спілок на рівень і якість життя їхніх членів. / С. Хлєбас - К., 2001. - 30 с.

4.Історія кооперативного руху: Підручник для кооперативних вузів / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук та ін. - Львів: Інститут українознавства НАНУ, 1995. - 215 с.

5.Гончаренко В. Кредитна кооперація. Форми економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика). / В. Гончаренко - К.: Глобус, 1998. - 330 с.

6.Ляшок І. Фінансові послуги членам // Матеріали.першої світової конференції українських кредитівок. / І. Ляшок - Київ - Львів, 1994. - С. 56-59.

7.Саленко В.В. Україні кредитні спілки працюють вільніше, ніж в США / В. Саленко - Вісник кредитних спілок. - К., 1996. - С.21.

УДК 336.113.23, 369.014.3

Козоріз А.В.,
аспірант ДННУ "Академія фінансового управління", м. Київ

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СУВЕРЕННИХ ФОНДІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В КОНТЕКСТІ МОЖЛИВОСТЕЙ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті найбільш показові приклади організації незалежних фондів фінансових ресурсів у світовій практиці та їх взаємозв'язок із фінансовим регулюванням соціальних видатків. Здійснюється дослідження впливу застосування фондів на економічну систему держави, що організувала даний фонд та проводиться екстраполяція даного досвіду на українські умови.

Ключові слова: *фонд майбутніх поколінь, суверенний накопичувальний фонд, соціальні видатки держави.*

The article deals with the most representative examples of independent financial resources funds and their relationship with the financial regulation of social spending system. Research of the impact of using these funds on the economic system state is conducted. Extrapolation of this experience to Ukrainian conditions is preformed.

Keywords: *future generations fund, sovereign saving fund, social expenditures of the state.*

В статье рассмотрены наиболее показательные примеры организации независимых фондов финансовых ресурсов в мировой практике и их взаимосвязь с финансовым регулированием социальных расходов. Осуществляется исследование влияния применения фондов на экономическую систему государства, организовавшего данный фонд, и проводится экстраполяция данного опыта на украинские условия.

Ключевые слова: *фонд будущих поколений, суверенный накопительный фонд, социальные расходы государства.*

Актуальність. Сучасний світ переживає складний період трансформації соціальної структури внаслідок процесу старіння населення. Тривалість життя подовжується, охорона здоров'я покращується завдяки технічному прогресу, а отже медіанний вік населення зміщується у бік зростання. Відповідно, постійно зростає навантаження на системи соціального захисту населення, збільшується фіскальний тиск на працездатну частину населення, підвищуються потреби населення у пенсійному забезпеченні. Виникає ситуація, коли співвідношення утриманців до утримувачів у суспільстві наближається до одиниці. Зростаючі потреби у фінансуванні соціальної та гуманітарної сфери призводять до виникнення значного дефіциту, збільшення державного боргу та зниження кондицій надання соціального забезпечення.

Постановка проблеми. Уряди країн поставлені перед завданням утворення додаткового фінансового ресурсу для створення частково або повністю самофінансованої системи соціального захисту. Багато зарубіжних країн вирішують ці завдання шляхом створення додаткового інвестиційного ресурсу через накопичення та заощадження певних коштів у рамках національних незалежних фондів фінансових ресурсів. Україна теж стикається із подібними проблемами, а отже може використати позитивний зарубіжний досвід для вирішення власних проблем.

Метою статті є вивчення міжнародного досвіду щодо створення стабілізаційних фондів та накопичувальних пенсійних фондів. Дані фінансові інституції у різних країнах можуть як існувати одночасно, так і бути представлені лише одним видом. Однак принципи функціонування та мета утворення цих фондів є схожою у контексті вирішення завдання утворення додаткового фінансового ресурсу.

Аналіз публікацій. Методологія утворення суверенних накопичувальних фондів держави викликає досить значну зацікавленість у економічних наукових колах. Цій темі присвячені роботи таких зарубіжних вчених як: Г.Беккер, Дж. Мінцер, Р.Бар, М.Блауг, Р.Гейлбронер, Л.Тароу, Дж. Сакс і інші. Значний внесок в поглиблення цієї теми зробили такі вітчизняні вчені, як: І. Лукінов, М. Долішній, Л. Безчасний, С. Злупко, В. Мандибура, В. Куценко, В. Гришкін, С. Вовканич, Г. Башнянин та ін. Віддаючи належне цим науковим напрацюванням, необхідно зазначити, що методологія організації суверенних фондів та підходи до застосування міжнародного досвіду в Україні потребує додаткового дослідження.

Виклад основного матеріалу. За визначенням стабілізаційний фонд - це фонд фінансових ресурсів, що використовується як інвестиційний ресурс, сформований державою, з метою акумуляції додаткових фінансових ресурсів для покращення стану державних фінансів у майбутньому.

Розглядаючи існуючий міжнародний досвід утворення стабілізаційних фондів, необхідно враховувати різноманіття цих фінансових організацій та провести певну класифікацію. Найбільш доцільно класифікувати стабілізаційні фонди за джерелом походження фінансових ресурсів, за метою утворення фонду та за способом управління фондом [2, с.34].

За джерелом походження фінансових ресурсів можна виділити:

1) фонди, створені на базі доходів від експорту профільних для країни товарів або ресурсів; дані фонди утворюються на базі кон'юнктурних переваг, що країна отримує через коливання цін на товари і ресурси на світовому ринку (приклади: Російська Федерація - доходи від нафти, Чилі - доходи від міді);

2) фонди, створені урядом за рахунок відрахувань з загальної суми надходжень бюджету.

За метою утворення виділяють два види фондів: 1) тактичні стабілізаційні фонди, призначені для згладжування негативних впливів, що економіка отримує від несприятливих коливань рівня цін на світовому ринку; 2) стратегічні фонди, призначені для вирішення довгострокових системних проблем економіки.

За способом управління можна виділити суверенні фонди, та фонди, що перебувають у безпосередньому управлінні уряду. Більшість стабілізаційних фондів (табл. 1) створюються на базі доходів від зовнішньоекономічної діяльності та утворюються з метою зменшення дефіциту у разі його виникнення (або "консервації" профіциту).

Фінансові активи, накопичені стабілізаційними фондами, виступають інвестиційним ресурсом та передаються державою у довірче управління компаніям з управління активами. Залежно від політики держави, втручання уряду у

 © Козоріз А.В., 2011

діяльність управляючого може варіюватися: від повного суверенітету фонду до постійного випуску директив та регуляторних актів профільним міністерством. Компанії з управління активами використовують кошти для формування портфелю цінних паперів (відповідно до політики держави склад портфелю також може нормуватися або регулюватися). Як правило, метою діяльності КУА є захист коштів від інфляційних процесів та отримання інвестиційного прибутку за мінімальних ризиків. Відповідно, компанії з управління активами купують цінні папери, що передбачають найменші ризики. Багато країн застосовують щодо складу інвестиційного портфелю режим таємності [1, с.40].

Необхідно відмітити ряд невдалих спроб утворення стабілізаційних фондів у таких країнах, як Венесуела, Оман або Нігерія. У цих країнах уряд прийняв рішення щодо утворення фонду, але високий рівень дефіциту державного бюджету та інфляції, а також відсутність фінансової дисципліни унеможливили діяльність фондів у цих країнах. Кошти було витрачено нецільовим методом на поточні потреби. Отже, для вдалого формування та підтримання діяльності стабілізаційного фонду необхідно декілька умов: 1) наявність певного джерела надлишків для заощадження (міжнародна торгівля, профіцит бюджету і т.п.); 2) дотримання фінансової дисципліни та виконання прийнятих правил; 3) особливо суворий контроль використання коштів фонду. У разі недотримання цих умов, діяльність щодо утворення фонду є апріорі приреченою на провал і виступає лише додатковою можливістю для нецільового використання коштів державного бюджету.

Таблиця 1. Стабілізаційні фонди деяких зарубіжних країн та їх особливості

Країна	Стабілізаційний фонд	Джерело формування	Напрямки використання
Штат США Аляска	Нафтовий фонд	25% доходів уряду від операцій із нафтою	Безпосередня виплата дивідендів мешканцям Аляски
Азербайджан	Державний нафтовий фонд	Доходи від операцій із нафтою та газом	Фінансування дефіциту бюджету
Венесуела	Фонд макроекономічної стабілізації	Доходи від нафти у разі перевищення ціни на нафту певного рівня	Фінансування дефіциту бюджету
Кувейт	Бюджетний резервний фонд	Частина доходів від нафти	Фінансування дефіциту бюджету
	Фонд майбутніх поколінь	10% доходів бюджету	Довгострокові стратегічні інвестиції
Норвегія	Державний нафтовий фонд	Близько 50% нафтових доходів бюджету	Фінансування дефіциту бюджету у разі несприятливої ринкової ситуації
Російська федерація	Резервний фонд	Надлишки вуглеводневих надходжень у разі сприятливої кон'юнктури на ринку (але не більше 10% ВВП)	Згладжування впливу несприятливої ринкової кон'юнктури
	Фонд національного добробуту	Надлишки, що перевищують ліміт 10% ВВП	Фінансування пенсійної системи
Чилі	Мідний стабілізаційний фонд	Частина бюджетних доходів від операцій із міддю, якщо ціна міді перевищує встановлену базову ціну	Фінансування дефіциту бюджету

Для кращого розуміння сутності діяльності стабілізаційного фонду, розглянемо детальніше особливості його функціонування на прикладі двох країн: Чилі та Російської Федерації. Це досить яскраві приклади стабілізаційних фондів, фінансованих за рахунок позитивної кон'юнктури на світовому ринку. У обох країнах функціонують стабілізаційні фонди, розділені на два структурних елементи: фонд тактичної стабілізації та фонд стратегічного балансу. Фонд накопичує надлишки доходів від операцій із експорту природніх ресурсів, на які багата країна (Чилі - мідь, РФ - вуглеводні). По-перше, необхідно визначити ступінь залежності Чилі від операцій із міддю (табл. 2).

Таблиця 2. Показники функціонування державного бюджету Чилі у розрізі доходів від операцій із міддю

Роки		2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доходи бюджету, %ВВП		23,8	25,8	27,0	25,7	20,3	22,4
Операції з міддю	Частка доходів бюджету, %	15,5	22,1	17,9	14,0	8,7	10,9
	Частка ВВП, %	3,7	5,7	4,8	3,6	1,8	2,4
Видатки бюджету, %ВВП		16,1	15,1	15,4	17,1	20,1	18,5
Профіцит бюджету, %ВВП		7,65	10,68	11,60	8,54	0,21	3,89
Умовний профіцит (дефіцит) бюджету без доходів від міді, %ВВП		3,97	4,99	6,78	4,95	-1,55	1,45
Державний борг, %ВВП		7,93	5,22	4,32	4,29	6,88	10,01
Середньорічна ціна на мідь, дол. США за фунт		0,71	0,81	1,30	1,67	3,05	3,23

Джерело: розрахунки автора на базі статистики центрального банку Чилі

З даної таблиці можна зробити певні висновки щодо ситуації в Чилі стосовно експорту міді та економічних наслідків від цього експорту. Роль торгівлі міддю постійно зростала для Чилі протягом 2003-2008 років. Це зростання спричинене сприятливою кон'юнктурою на світовому ринку міді. В результаті розвитку галузі виробництва міді доходи держави від цього виду діяльності досягли 20% бюджету (6% ВВП). Однак останні роки (період кризи) відзначаються зниженням ролі мідної промисловості у фіскальному балансі країни. Особливо необхідно наголосити на тому, що всі роки державні фінанси Чилі працювали із досить значним профіцитом (до 11% у найсприятливіші роки). Ситуація із станом державного боргу є досить показовою: за рахунок систематичного профіциту державі вдалося зменшити рівень

державного боргу з 15% до 5%. Втім, в результаті кризи відбулося збільшення боргу, але показники боргових зобов'язань досягли лише 10% ВВП, і таке пом'якшення негативного впливу світової нестабільності спричинене саме наявністю додаткового фінансового ресурсу - стабілізаційних фондів. Крім того, досить показовим є рівень умовного профіциту/дефіциту. Цей показник розраховано як різницю реального профіциту (дефіциту) та загальних доходів від операцій із міддю. Із цього показника ми можемо зробити висновок, що дефіцитним виявився лише 2009 рік (тобто пік світової фінансової кризи). Інші роки весь дохід від міді повністю входив у профіцит, тобто у Чилі не відбувалося вимушене використання коштів, отриманих від продажу товарів із низькою доданою вартістю, на тактичні потреби суспільства. Замість проїдання цих коштів, уряд Чилі організував їх накопичення через механізм стабілізаційних фондів. Отже, можна зробити висновок, що першопричиною успішної роботи стабілізаційних фондів є період сприятливої кон'юнктури на світовому ринку міді та загальна сприятлива ситуація у державних фінансів Чилі [2, с30].

Для подальшого аналізу, розглянемо ефективність роботи фондів. Для того, щоб визначити, наскільки ефективно резервні фонди нівелюють загрози, що породжуються нестабільністю світових ринків, проведемо кореляційний аналіз деяких показників стану державних фінансів Чилі із світовим рівнем цін на мідь (табл. 3).

Даний аналіз ще раз підкреслює глибоку залежність економіки Чилі від операцій із міддю: рівень кореляції між світовою ціною на мідь та доходами бюджету складає 0,988, а із державним боргом - 0,879. Тобто, реальна залежність економіки Чилі від операцій із міддю значно вище, ніж фактична частка доходів до бюджету від операцій із міддю. Можна зробити висновок про всеохоплюючий, системний характер впливу цін на мідь на стан державних фінансів, що особливо підкреслює доцільність створення стабілізаційних фондів.

Таблиця 3. Кореляція деяких показників стану державних фінансів Чилі із світовими цінами на мідь

Показник	К. кореляції
Дефіцит (профіцит) бюджету Чилі (за період 1985р - 2010р.)	0,756
Дефіцит (профіцит) бюджету Чилі (за період 2007р - 2010р.)	0,696
Доходи бюджету Чилі (за період 1985р - 2010р)	0,988
Умовний дефіцит бюджету Чилі без роботи фондів	0,728
Зовнішній державний борг Чилі	0,879

Джерело: розрахунки автора на базі статистики центрального банку Чилі

Підводячи підсумки щодо запобіганню впливу циклічних коливань економіки у Чилі, необхідно особливу увагу звернути на загальну економічну ситуацію у цій країні. Чилі функціонує в умовах постійного профіциту, має багаті природні запаси міді, які користуються попитом на світовому ринку, а також має додатній баланс боргових зобов'язань, при чому самі боргові зобов'язання Чилі не перевищують 10% ВВП. У таких умовах виникають вільні фінансові ресурси, які логічно організувати у вигляді стабілізаційного фонду. Уряд Чилі досить ефективно організував акумуляцію коштів у цих фондах, утворивши як тактичний (ЕССФ), так і стратегічний (ПРФ) стабілізаційні фонди, джерелом наповнення яких є доходи від операцій із міддю. Фактично, через механізм цих фондів відбувається розподіл у часі тимчасових успіхів Чилі на світовому ринку. Фонди досить успішно виконують покладені на них зобов'язання, знижуючи залежність розміру дефіциту та державного боргу від рівня світових цін на мідь.

За аналогічною методологією ми можемо проаналізувати діяльність стабілізаційних фондів Російської Федерації (табл. 4).

Таблиця 4. Основні показники федерального бюджету Російської Федерації у розрізі впливу нафтогазового фактору

Роки	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи, трлн. руб.	4,97	6,27	7,78	9,28	7,34
Видатки, трлн. руб.	3,53	4,28	5,99	7,57	8,69
Дефицит (профіцит), трлн. руб.	1,44	1,99	1,79	1,71	-1,30
Нафтогазові доходи, трлн. руб.	2,16	2,94	2,90	4,30	2,90
Частка нафтогазових доходів,%	43,41	46,82	37,20	47,33	40,61
Нафтогазовий ВВП, %	10,02	10,91	8,73	10,62	7,61
Середньорічна ціна нафти Urals, дол. США/барель	57,50	63,00	69,50	89,00	56,50
Умовний дефіцит (профіцит) без роботи фонду, трлн. руб.	2,15	3,10	3,30	7,90	-3,50
Рух коштів на рахунках Резервного фонду та Фонду національного добробуту, трлн. руб.	0,71	1,10	1,50	6,19	-2,10

Джерело: казначейство Російської Федерації, власні розрахунки

Виходячи з даних цієї таблиці, можна зробити висновок, що РФ є ще більш залежною від експорту нафти, ніж Чилі є залежною від експорту міді. За рахунок значних обсягів надходжень нафтогазових доходів, федеральний бюджет всі роки (окрім 2009р.) працював із профіцитом. Починаючи із 2008 року включився механізм нафтогазового трансферту, який передбачає перерахунок лише певної частки нафтогазових надходжень до федерального бюджету, а залишку - на рахунок Резервного фонду та Фонду національного добробуту. У 2008 році через механізм нафтогазового трансферту було перераховано у бюджет 51% нафтогазових надходжень, у 2009 кризовому році у бюджет було направлено 87% нафтогазових надходжень. У той же час, ненафтогазовий дефіцит має неухильну тенденцію до зростання та за останні 5 років збільшився у 5,9 разів. Цей факт свідчить про загальну нездатність економічної системи держави забезпечувати власні потреби без постійного використання вичерпних природних ресурсів та ще раз підкреслює необхідність суверенних резервних фондів.

Розрахувавши коефіцієнти кореляції та дисперсії для двох пар множин даних, отримаємо наступні показники:

- кореляція ціни на нафту та реального дефіциту із використанням стабілізаційного механізму склала 0,458, дисперсія вибірки 1,94;
- кореляція ціни на нафту та умовного дефіциту без використання стабілізаційного механізму склала 0,834, дисперсія вибірки 16,49.

Таким чином, застосування механізму стабілізації призводить до суттєвого зменшення залежності дефіциту від циклічних коливань, викликаних нестабільністю світового ринку. Як ми переконалися, дефіцит бюджету без захисного механізму має майже функціональну лінійну залежність від світової ціни на нафту. Варто відзначити, що частка нафтогазових доходів складає близько 43% надходжень бюджету, а її вплив на динаміку дефіциту виявляється набагато більшим. У той же час ми переконалися, що Резервний фонд є ефективним рішенням, тому що через цей механізм вдається зменшити кореляцію між ціною на нафту та дефіцитом бюджету у 1,8 раз.

На цьому прикладі ми бачимо, що за сприятливої ринкової ситуації країна може сформувати досить потужний механізм захисту державних фінансів як від загроз коливання ціни ключового ресурсу на світовому ринку, так і для забезпечення фінансування майбутніх соціальних зобов'язань.

У рамках даного дослідження необхідно звернути увагу на інші країни, які не формують стабілізаційні фонди за рахунок надходжень від експортних операцій. Якщо країна не має можливостей накопичення фінансових ресурсів на базі сприятливої кон'юнктури на світовому ринку, для утворення додаткового фінансового ресурсу урядам країн доводиться застосовувати інші заходи. Як правило, країни, що не мають стабілізаційних фондів (або фондів майбутніх поколінь) вирішують питання зростання фіскального навантаження у майбутньому через накопичувальні пенсійні фонди. Існує досить багато прикладів впровадження накопичувальних пенсійних фондів серед зарубіжних країн. Світовий Банк включає до загальних рекомендацій щодо організації пенсійного забезпечення два накопичувальних рівня: обов'язковий державний та необов'язковий приватний.

Вирішення питання щодо організації накопичувального пенсійного фонду теж може відрізнятися у різних країнах. Кошти накопичувальних фондів можуть накопичуватися реально або умовно. Наприклад, цікавим є досвід Польщі, де впроваджено систему умовного накопичення капіталу. Ця система передбачає закріплення за учасниками певних сум, але ці суми не є реальним капіталом, а виступають лише умовними балами, на основі яких у майбутньому буде проводитися виплата коштів (а самі кошти будуть взяті із поточного бюджету). Однак у більшості країн світу кошти, що накопичуються у державному пенсійному фонді управляються аналогічно до коштів, що знаходяться у стабілізаційних фондах: відбувається реальна акумуляція коштів із наступним інвестуванням цих коштів (табл. 5). Управління коштами у фондах здійснюється компаніями з управління активами. Інвестиції типово здійснюються у цінні папери.

Таблиця 5. Структура інвестиційного портфелю пенсійного фонду

Різновид інвестування	Частка у портфелі*, %
Векселі та облігації, випущені державним і приватним сектором	44,1
Пайові інвестиційні фонди	22,8
Акції	13,6
Грошові кошти та депозити	10,1
Нерозподілені договорів страхування	5,6
Інші інвестиції	4,3
Кредити	3,3
Нерухомість та земля	2,4
Приватні інвестиційні фонди	1,1

**Середньосвітова частка даного виду інвестиції у портфелі накопичувального пенсійного фонду.*

З даної таблиці можна зробити висновок, що найбільш активне інвестування відбувається у векселі та облігації, тобто боргові цінні папери. Це свідчить про активну участь фінансових ресурсів, накопичених у пенсійному фонді, у економічному житті держави: кошти фонду виступають інструментом задоволення попиту у кредитних ресурсах. Крім того, необхідно зазначити високий рівень довіри до пайових інвестиційних фондів. Цей фактор є важливий з точки зору застосування зарубіжного досвіду в Україні, тому що для національної економіки пайові інвестиційні фонди є досить новим явищем, вони поки що не викликають довіри. Відповідно, така ситуація може створити певні складності при формуванні портфелю.

Для кращого розуміння стану накопичувальних пенсійних фондів у світі, розглянемо обсяги накопичених у рамках цих фондів фінансових ресурсів (табл. 6).

Викладені у таблиці дані дають змогу зробити висновок, що більшість розвинених країн мають досить потужні фінансові ресурси, накопичені у пенсійному фонді (у деяких випадках більше 100% ВВП).

У рамках даного дослідження було досліджено кореляцію обсягів коштів, накопичених у пенсійних фондах, але у результаті досліджень було встановлено лише деякі закономірності, в той час як чіткої кореляції між обсягами коштів у пенсійному фонді та певним показником, що характеризує економіку країни встановлено не було. Це можна пояснити тим, що формування накопичувальних пенсійних фондів є процесом історичним, на який суттєво впливає менталітет населення, особливості національної економіки, політична ситуація і т.п. Перерахуємо встановлені закономірності та тенденції: 1) обсяг фінансових ресурсів, сконцентрованих у накопичувальних пенсійних фондах, тяжіє до збільшення при зменшенні коефіцієнту підтримки (кількість осіб у працездатному віці розділена на кількість осіб пенсійного віку); 2) обсяги коштів у пенсійних фондах прямо пропорційні до обсягу ВВП на душу населення; 3) державні витрати на утримання осіб літнього віку обернено пропорційні до обсягу коштів у пенсійних фондах; 4) розмір держав-

ного боргу обернено пропорційний до обсягу коштів у пенсійних фондах. Таким чином, з цих закономірностей випливає, що накопичені у пенсійних фондах ресурси позитивно впливають на стан державних фінансів.

Майже для всіх країн можна спостерігати зростання обсягів коштів у накопичувальних пенсійних фондах, що свідчить про усвідомлення світовою спільнотою загроз, що наближаються. Винятком є стрімке зменшення обсягів пенсійних фондів Японії, що пояснюється вкрай важким фінансовим станом даної країни у галузі соціального забезпечення.

Таблиця 6. Розмір накопичувальних пенсійних фондів деяких країн, %ВВП

Країна	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Корея	0,9	1,5	1,6	1,7	1,9
Японія	14,2	14,3	11,3	8,1	6,6
Німеччина	3,4	3,5	3,6	3,8	4,0
Швейцарія	102,5	95,9	102,9	107,2	117,0
Бельгія	5,5	4,9	3,9	4,0	4,4
Іспанія	5,8	5,7	6,2	6,6	7,2
Фінляндія	49,5	49,2	53,9	61,8	68,6
Австрія	2,9	3,8	4,1	4,4	4,8
Данія	27,2	26,0	28,5	30,8	33,7
Великобританія	72,0	58,8	64,4	67,6	78,6
США	71,5	63,2	72,6	74,0	74,8
Швеція	8,1	7,4	7,5	7,4	9,1
Угорщина	3,9	4,5	5,2	6,8	8,5
Нова Зеландія	14,7	13,0	11,2	11,3	11,3
Польща	2,4	3,8	5,3	6,8	8,7
Чехія	2,3	2,7	3,1	3,5	4,1
Австралія	75,3	70,4	68,9	71,6	80,4
Канада	52,5	48,3	51,6	53,9	58,2
Норвегія	5,5	5,5	6,5	6,6	6,7
Португалія	11,5	11,5	11,8	10,5	12,7
Ісландія	84,0	83,9	98,3	106,6	119,6
Італія	2,2	2,3	2,4	2,6	2,8
Ізраїль	25,1	27,2	27,7	28,3	34,0
Мексика	4,3	5,2	5,8	6,3	10,0
Чилі	53,1	55,1	58,2	59,1	59,4
Нідерланди	102,6	85,5	101,2	108,1	121,7

Особливо необхідно відзначити Чилі, як країну із особливо високим рівнем відповідальності при формуванні бюджету: при достатньо благополучному стані вікової структури населення та наявності мідного стабілізаційного фонду, держава сформувала додатковий пенсійній фонд, що накопичив близько 60% ВВП.

Висновки. Підводячи підсумки аналізу зарубіжного досвіду формування стабілізаційних фондів, необхідно розглянути можливості застосування цього досвіду для України. Для цього необхідно спів ставити економіку країн, що мають стабілізаційні фонди, знайти схожі та відмінні риси та спроектувати можливості та загрози. Як вже було визначено, формування такого фонду є певним ризиком, тому що несприятлива ситуація у країні, відсутність фінансової дисципліни або можливості дотримуватися встановленого фінансового плану може призвести до швидкого припинення діяльності фонду із утворенням додаткових витрат бюджету. Тому, формуючи стабілізаційний фонд в Україні, необхідно визначити джерела формування, принципи використання та оцінити ймовірність виконання прийнятого плану. Досвід зарубіжних країн показує, що типовою практикою є консервування доходів від продажу стратегічних ресурсів у різноманітних фондах. Головною спільною рисою для всіх накопичувальних фондів є використання і консервування ренти, тобто доходів від використання ресурсів, наявність яких в розпорядженні даної держави обумовлена природно-кліматичними, геологічними або історичними чинниками. Найчастіше відрахування до цих фондів здійснюються на основі наявного профіциту бюджету, який виникає у разі сприятливої кон'юнктури на ринку. Однак для України такі умови не є прийнятними, тому що бюджет функціонує у стані постійного дефіциту. Однак Україна теж має доступ до доходів від ренти, шляхом видобування природних ресурсів та використання сприятливих природно-кліматичних умов. Тому зробимо припущення, що в Україні із 2000 року було введено бюджетне правило щодо перерахування металургійних доходів (як аналог чилійських доходів від операцій з міддю) до резервного фонду в обсязі 25% від загальних металургійних доходів (Табл. 7). Крім того, зробимо припущення, що фонд зберігає кошти не у національній валюті, а у доларах США та отримує на них прибуток 15% річних (типова для найконсервативніших стратегій ставка).

Враховуючи вкрай важкий стан соціального забезпечення в Україні, необхідно розуміти, що стабілізаційний фонд має виконувати не лише одне завдання, а формувати комплексний фінансовий захист від існуючих загроз, а саме: 1) сприяти зменшенню дефіциту пенсійного фонду; 2) сприяти загальному зменшенню дефіциту бюджету; 3) формувати ресурси для майбутніх стратегічних цілей. Тобто український стабілізаційний фонд має бути не вузькоспеціалізованим (наприклад, фінансувати лише пенсії), а універсальним фондом соціального спрямування. Джерелами формування цього фонду в Україні можуть бути: 1) операції із продажу металу; 2) регулярні внески населення; 3) відрах-

Таблиця 7. Результати функціонування в Україні бюджетного правила за зразком Чилі за умови його застосування з 2000 року

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
"Металічні" доходи бюджету, млрд грн.	1,05	0,66	0,73	1,75	2,54	2,93	3,21	3,13	0,79	0,53	1,23
ВВП, млрд грн.	170,0	204,1	225,8	267,3	345,1	441,4	544,1	720,7	948,0	913,3	1094
Умовні відрахування до фонду, млрд грн.	0,26	0,16	0,18	0,44	0,63	0,73	0,80	0,78	0,20	0,13	0,31
Накопичено коштів у фонді, млн. дол. США	48,3	86,3	133,4	235,5	390,0	591,3	839,0	1119	1325	1540	1810
Накопичено коштів у фонді, % ВВП	0,15	0,23	0,31	0,47	0,60	0,69	0,78	0,78	0,74	1,31	1,31
Додатковий утворений дефіцит, % ВВП	0,15	0,08	0,08	0,16	0,18	0,17	0,15	0,11	0,02	0,01	0,03

Джерело: власні розрахунки

ування бюджетних коштів. При організації фонду в Україні може виникнути ряд загроз: 1) враховуючи особливості українського ставлення до операцій із цінними паперами, додаткові складності виникнуть із організацією надійної системи управління активами; 2) високий темп інфляції унеможливлює заощадження у національній валюті; 3) систематичний дефіцит бюджету та значний рівень державного боргу створюють загрозу вимушеного нецільового використання коштів фонду; 4) традиційно низький рівень фінансової дисципліни; 5) політична нестабільність, яка виступає загрозою для такого довгострокового проекту, як стабілізаційний фонд. Для вирішення цих проблем необхідно застосувати наступні заходи попередження загроз: 1) залучення до управління коштами фондів міжнародних фінансових організацій, що мають загальносвітову довіру та визнання; 2) зберігання коштів у валютах та активах, що мають значно нижчі темпи інфляції, ніж національна валюта; 3) законодавчі умови, що унеможливлюють будь-яке порушення фінансової дисципліни, "аварійне" використання коштів та інші зловживання, що можуть виникати у разі впливу політичної нестабільності; 4) глибоке вивчення вдалих моделей стабілізаційних та накопичувальних фондів, адаптація даних моделей до української економічної системи. Модель українського накопичувального фонду потребує подальшого дослідження та заслуговує на увагу.

Література

1. Данилишин Б. М. Сталий розвиток як ідеологічна платформа державотворення України / Б. М. Данилишин // Економіка природокористування і охорони довкілля: Зб. науков. праць/ НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України / під. ред., Б. М. Данилишина. К., 2002. - С. 4215.

2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Дейлі Г. // Пер. з англ.; Ін-т сталого розвитку. - К.: Інтелсфера, 2002. - 312 с.

3. Згуровский М. З., Гвишиани А. Д. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (200522007/2008 годы). - К.: НТУУ "КПИ", 2008. - 140 с.

4. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / за ред. В. І. Полохала. - К: Парламентське видавництво, 2009. - 632 с.

УДК: 368

Лой Ю.В.,
викладач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СТРАХОВИЙ РИНОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті розкрито суть страхового ринку, мету його функціонування та шляхи покращення його розвитку.

Ключові слова: *страхування, страховий ринок, страховий фонд, ринок страхових послуг, страховий захист.*

В статье раскрыта суть страхового рынка, цель его функционирования и пути улучшения его развития.

Ключевые слова: *страхование, страховой рынок, страховой фонд, рынок страховых услуг, страховая защита.*

The article examines the essence of the insurance market, the purpose of its operation and ways to improve its development.

Keywords: *insurance, the insurance market, insurance fund, insurance market, insurance protection.*

Актуальність. Діяльність в умовах ринку супроводжується різного роду ризиками. Тому принципово міняються характер і функції страхування в Україні, зростає його значення як ефективного, раціонального, економічного і доступного засобу захисту майнових інтересів суб'єктів, що господарюють, виробників товарів і послуг, а також громадян. Також роль і місце вітчизняного страхування залишаються дуже незначними та не відповідають тим завданням, які стоять перед Україною в сучасних умовах формування ринкової економіки. Перед страховими компаніями виникає дуже багато проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення.

Постановка проблеми. Страхування як сектор національної економіки, що суттєво впливає на соціально-еконо-

© Лой Ю.В., 2011

мічну стабільність суспільства, входить до кола проблем, безпосередньо пов'язаних з питаннями фінансової безпеки країни. На сьогодні роль страхової діяльності в Україні загалом недооцінюється. Найбільш проблемним питанням у розвитку економіки є розробка комплексу заходів щодо створення повноцінного страхового ринку як обов'язкового атрибуту ринкової економіки [1, с.175]. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед українською економікою, залежить і від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок.

Ступінь дослідження. Питання формування страхового ринку досліджували вчені, такі як Базилевич В. Д. - розглядав нову парадигму страхування в умовах глобалізації; Гутко Л.М. звернув увагу на стан, проблеми розвитку та шляхи вирішення страхового ринку України; стан, проблеми, перспективи страхового ринку в Україні досліджував Захарченко В. С., також такі українські вчені, як С. С. Осадець, О. І. Барановський, Ф. М. Фурман, Н. М. Внукова та інші.

Мета дослідження. Визначення сутності страхового ринку та перспектив його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Становлення України як самостійної, незалежної і демократичної держави не могло не обумовити створення і розвиток страхового ринку. Процес демонополізації економіки, який охопив усі галузі народного господарства, одразу ж позначився і на такій сфері суспільних правових відносин, як страхування. Усунення монополії держави при вирішенні юридичних, економічних питань страхової справи та поява недержавних страхових компаній створили передумови формування страхового ринку України на ринкових засадах.

За роки незалежності в Україні в основному створено законодавчу та нормативну базу страхування. Це дало можливість розбудувати страховий ринок на засадах конкуренції, що сприяє підвищенню якості надання страхових послуг.

Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової інфраструктури, тісно пов'язаним з ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили. У країнах розвиненої економіки страхова справа має найширший розмах і забезпечує підприємцям надійну охорону їхніх інтересів від несприятливих наслідків різного роду техногенних аварій, фінансових ризиків, криміногенних факторів, стихійних і інших нещасть. В умовах панування державної форми власності й адміністративно-командної системи управління в нашій країні потенціал інституту страхування не міг бути розкритий повною мірою, сфера його застосування була дуже обмежена. Страхової справи в її справжньому значенні не було і не могло бути, оскільки не було основи - приватного підприємництва і самостійності суб'єктів, що господарюють. Страховий ринок - це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу [2, с.76].

Головною функцією страхового ринку є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства.

Необхідними атрибутами страхового ринку є його учасники та товар, який купують і продають на цьому ринку. Учасниками страхового ринку виступають продавці, покупці страхових послуг, посередники, а також їх асоціації.

В якості покупців страхової послуги постають страхувальники. Закон України "Про страхування" говорить: "Страхувальниками можуть бути юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали із страховиками угоди страхування або є страхувальниками згідно із законодавством України" [3]. Таким чином, потенційний покупець виходить на страховий ринок для купівлі страхової послуги, що підходить йому за якістю і ціною. Купівля підтверджується фактом укладання угоди страхування, після чого покупець стає страхувальником.

Страховий захист може бути забезпечений лише при умові, якщо суспільство має відповідні кошти для попередження і відшкодування матеріальних втрат. Звідси виникає об'єктивна необхідність обособлення для цієї мети частини валового національного продукту, тобто формування страхового фонду, який являє собою резервний запас матеріальних і грошових засобів для забезпечення неперервності процесу суспільного відтворення і надання допомоги людям на випадок настання надзвичайних подій.

Страховий фонд створюється в результаті перерозподілу валового національного продукту. На практиці існує три форми організації страхового фонду, в яких суб'єктами власності на його ресурси виступають держава, окремий виробник чи страховик (спеціалізована страхова компанія).

Страхування є економічною категорією, яка представляє собою сукупність особливих замкнутих перерозподільчих відносин між його учасниками з приводу формування за рахунок грошових внесків цільового страхового фонду, призначених для відшкодування надзвичайної шкоди підприємству, організація, надання грошової допомоги громадянам. Разом з тим страхування виступає з одного боку засобом захисту виробництва, підприємництва, майна, добробуту людей, а з іншого боку - як вид діяльності, що приносить прибуток.

Страхування має такі характерні риси, які виділяють його з інших економічних категорій:

- наявність двох сторін: страховика і страхувальника;
- цільове призначення створюваних грошових фондів та їх витрати лише на покриття втрат в завчасно обумовлених випадках;
- замкнутість перерозподільних відносин між учасниками страхування;
- часовий і міжтериторіальний розподіл ресурсів;
- еквівалентність відносин, тобто поверненість платежів, оскільки вони призначені для виплат спільноти страхувальників.

Страхова діяльність належить до найприбутковіших видів світового бізнесу.

Аналіз стану страхового ринку України за останні роки можна охарактеризувати динамічним розвитком діяльності страхових компаній, що супроводжується зростанням кількості страхових компаній, розширенням напрямків страхової діяльності, збільшенням обсягів страхових операцій. Найбільша кількість компаній займається такими видами страхування, як страхування майна (205), від нещасних випадків (204), вантажів та багажу (177), наземного транспорту (196), від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (204), відповідальності перед третіми особами (92), фінансових ризиків (166). Наведені дані дають підстави стверджувати, що на національному страховому ринку створено конкурентне середовище і основні елементи організаційної структури, тобто є страховики зі своїми організаційни-

ми структурами на територіях окремих регіонів та страхувальники, представлені юридичними та фізичними особами різних сфер діяльності.

Важливий показник розвитку страхового ринку - присутність на ньому іноземного капіталу. На вітчизняному страховому ринку іноземна присутність зростає. Так, кількість страхових компаній з іноземним капіталом зросла з 20 СК у 2001 р. до 82 СК у другому кварталі 2009 р., або в 4 рази. На початок 2009 р. кожний 5-й страховик мав частку іноземного капіталу. У 25 українських страховиків інвестиції іноземних компаній шляхом придбання часток у статутному капіталі становлять 51 % і вище, частка іноземного капіталу в статутних фондах страховиків склала 17,9 %. Найбільшими іноземними інвесторами в страховий сектор національної економіки є Австрія, Польща, Англія, США і Росія.

Страховий ринок демонструє одну з найбільших динамік росту серед секторів економіки країни. Кількісні показники страхового ринку свідчать про високі темпи зростання страхового ринку. Його щорічний приріст складає 30-40 % в сегменті страхування ризиків, та 60-70 відсотків - життя. Основні чинники зростання ринку - приріст добробуту населення та збільшення його страхової культури.

Незважаючи на світову фінансову кризу, яка в цілому негативно відобразилась на динаміці національних фінансових ринків, позитивна динаміка на українському страховому ринку збереглась.

В умовах економічної і фінансової кризи знижується активність на страховому ринку. Для її активізації необхідною умовою є стабільність гривні, завершення процесів приватизації в основних галузях народного господарства. В принципі захистити можна тільки власника і в умовах нормального функціонування фінансової системи. В умовах стабілізації економіки, зміни форм власності та механізму управління в державному секторі економіки потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових інтересів та інтересів працівників від різноманітних ризиків зростає. Держава також зацікавлена страховому захисті державного майна та підвищенні соціально-економічної захищеності громадян України.

Зростання обсягів страхової діяльності стало одним із факторів збільшення страхових резервів та активів. Незважаючи на позитивні зрушення у розвитку страхового ринку, мають місце і негативні тенденції:

1. Відсутність послідовної і чіткої державної політики щодо розвитку страхування й достатнього рівня методологічної підготовки страхових механізмів;
2. Відсутність системи стандартизації і сертифікації страхових продуктів і системи менеджменту;
3. Наявність недобросовісної конкуренції;
4. Нерозвиненість страхового брокерства;
5. Недосконалість інвестиційної діяльності страхових компаній [4, с. 26].

Найбільш актуальними проблемами, обумовленими наслідками світової фінансової кризи, що потребують негайного вирішення, є:

- падіння попиту на послуги страхових компаній з боку підприємств та населення, що обумовлено погіршенням фінансового стану;
- неповернення депозитних коштів, не тільки дострокове, а й після закінчення дії депозитних договорів, перш за все тими банками, де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої адміністрації (на сьогодні строк затримки повернення окремими комерційними банками перевищує 1 місяць, а сума неповернення становить близько 100 млн. грн.);
- незабезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
- недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників;
- відсутність в регулятора страхового ринку дієвого механізму щодо недопущення демпінгу на ринку та штучного зниження платоспроможності страховиків.

Фінансова криза вже завдала серйозного удару класичному страховому ринку. За оперативними даними, скорочення страхових платежів складає близько 30 відсотків. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, перетнув критичну межу 100 відсотків.

Внаслідок накопичених проблем, а також негативних наслідків світової фінансової кризи, у випадку пасивної державної політики та якщо не буде вжито належних системних кроків, очікуються:

- різке скорочення обсягів активів страховиків (до двох разів);
- зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог;
- поширення демпінгу на страховому ринку унаслідок посилення загрози банкрутства;
- хвиля шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів;
- ймовірне банкрутство значної кількості компаній перестрахувальників [5, с. 21].

За прогнозами експертів страхового ринку, розвиток подій за таким сценарієм може призвести до виходу зі страхового ринку України окремих іноземних інвесторів та зниження суверенного рейтингу України, невиплати або несвоєчасних виплат страхових відшкодувань 320 тис. фізичних та 50 тисяч юридичних осіб на суму понад 2 млрд. грн., звільнення персоналу страхових компаній. Негативні тенденції посилюються неефективними, непослідовними діями або бездіяльністю окремих органів державної влади, що, як правило, полягають в протекціоністській політиці щодо певних сегментів фінансового ринку чи окремих їх суб'єктів.

Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні справляють:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення та дефіцит фінансових ресурсів;
- значна взаємна заборгованість, накопичення неплатежів і збитковість більшості підприємств;
- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефек-

тивний контроль з боку держави, прояви монополізму;

- високий рівень інфляції (понад 10 відсотків), внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;
- слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів;
- відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового сектору економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;
- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування.

Однією з найважливіших проблем є низька частка виплат, що зумовлюються шахрайством, ретельною селекцією ризиків страховиком та ін. Тому завданням політики в галузі страхування є забезпечення механізмів формування страхових резервів страховиками на випадок виникнення кумулятивних ризиків. Разом із тим наглядові органи мають контролювати страховика, виявляти шахрайство, вживати відповідних заходів з метою уникнення чи обмеження протизаконних дій [6, с. 40].

Крім того, потрібно ретельно попрацювати над українською термінологією, що використовується у страхуванні. Головна проблема полягає не тільки в тому, що пересічний громадянин не розуміє багатьох термінів іншомовного походження, а й в тому, що страхування як галузь знань не визначилося щодо змісту багатьох фундаментальних понять і категорій [7, с. 49].

Дуже важливим заходом розвитку страхової діяльності в Україні є підвищення рівня страхової культури як серед керівників підприємств, так і серед населення. Тому обов'язковим має стати регулярне проведення прес-конференцій з питань страхування, щомісячне інформування населення про особливості різних видів страхування через ЗМІ та ін. [9, с. 28].

Не менш важливим заходом розвитку страхової діяльності є удосконалення податкової політики. Необхідно запровадити систему прямого оподаткування прибутку страховика, що поставило б страховий бізнес у рівні умови з іншими підприємницькими структурами [6, с. 40]. Важливим елементом розвитку страхової діяльності в Україні є інвестиційна діяльність страховиків. На сьогодні спрямовування страхових резервів на цілі інвестування наштовхується на законодавчі перепони. Тому держава повинна забезпечити відповідну законодавчу базу, що не протирічить інвестиційно-страховій діяльності компанії [7, с. 46].

Особливу увагу необхідно приділити вирішенню проблем у сфері здійснення перестрахування. На сьогодні суттєвою проблемою для страхового ринку України є відтік значних грошових ресурсів за кордон. Тому вкрай важливим заходом розвитку інфраструктури страхового ринку України має стати вдосконалення системи перестрахування шляхом створення перестрахової біржі або перестрахового бюро, що знизить необгрунтований рівень перестрахування закордоном [8, с. 29].

З метою покращення ситуації на страховому ринку доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення як хронічних проблем, так і тих, що спричинені фінансовою та економічною кризами. Особливий акцент необхідно зробити на активізації інвестиційного потенціалу страхового ринку.

Зокрема, в рамках реформування страхового ринку, підвищення рівня якості послуг на страховому ринку, а також підвищення його інвестиційного потенціалу доцільно реалізувати заходи нормативно-правового, організаційно-методологічного та інформаційного характеру.

Враховуючи недостатню капіталізацію страховиків, їх низькі можливості для відшкодування за значними ризиками та зважаючи на тенденції світового ринку страхування до концентрації, необхідно підвищувати фінансову міцність і стабільність страховиків України шляхом:

- сплати внесків до статутного капіталу страховика виключно грошима, в тому числі в іноземній валюті;
- вдосконалення механізму формування страхових резервів, системи розміщення страхових резервів;
- розширення ринку перестраховування, активізації роботи з нерезидентами щодо взаємного перестраховування;
- законодавчого врегулювання питань захисту заощаджень громадян за довгостроковим страхуванням життя, здоров'я та пенсійним страхуванням.

Довіра до страхування як інституту соціально-економічного захисту є однією з необхідних передумов розвитку страхового бізнесу. З метою відновлення довіри до страхової галузі необхідно:

- поступово замінити обов'язкове державне страхування безпосереднім відшкодуванням з державного бюджету за рахунок коштів, передбачених на утримання відповідних державних органів;
- впровадити нові ефективні та привабливі для населення форми фінансових послуг, зокрема таких, як надання кредитів під заставу страхових полісів тощо;
- інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю.

Висновки. Розглянувши сутність страхового ринку та перспективи його розвитку можна сказати, що страховий ринок є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем: страхових продуктів, тарифів, організації продажу і формування попиту, інфраструктури тощо. Страховому ринку властиві потужні стимули саморозвитку: ініціатива і підприємництво, новаторство, гнучкість, активність.

Основні напрями розвитку і функціонування страхового ринку нерозривно пов'язані зі створенням конкурентного середовища і вдосконаленням організаційної структури ринку. Національний страховий ринок представлений різними за статусом і організаційними формами страховими компаніями і товариствами, що є позитивним в діяльності на національному страховому ринку. Практично страховий ринок структурований по окремих видах страхових послуг.

Перспективи розвитку страхової діяльності залежать від того, наскільки ефективно розв'язуватимуться проблеми, що стосуються розвитку і регулювання страхової діяльності в Україні, адже страхова система України не відповідає

сучасним вимогам організації суспільного розвитку. Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Розвиток страхового ринку стримує дія наступних факторів: відсутність державної політики розвитку як економіки в цілому, так і програми розвитку ринків фінансових послуг, неузгодженість господарського і страхового законодавства, недосконаліть податкового законодавства, нестабільність фінансового середовища господарюючих суб'єктів і населення, слабкість стимулів у розвитку страхування. Вище викладені перспективи вдосконалення страхової діяльності в Україні дозволять прискорити створення повноцінного страхового ринку як необхідного елементу ринкової економіки.

Література

1.Шірінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №9. - С. 173-178.

2.Осадець С. С. Страхування: Підручник / Осадець С. С. - К.: КНЕУ, 2002. - 599с.

3.Закон України від 15 грудня 2005 року N 3201-IV "Про страхування". [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0.

4.Захарченко В. С. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи. / В. С. Захарченко // Національна оборона і безпека. - 2008. - №6. - С. 26.

5. Ходько Р. М. Вітчизняне страхування рухається до світових стандартів / Р. М. Ходько // Галицькі контракти. - 2009. - №2. - С. 21.

6.Мних М. В. Страхування і його роль у забезпеченні соціального захисту населення / М. В. Мних // Фінанси України. - 2007. - №6. - С. 39-45.

7.Базилевич В. Д. Сучасна парадигма страхування: сутність і протиріччя / В. Д. Базилевич // Фінанси України. - 2007. - №9. - С. 42-50.

8.Самойловський А. Л. Страхування як фактор макроекономічної рівноваги та напрямки інтенсифікації ролі страхування векономіці країни / Самойловський А. Л. // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - №1. - С. 26-30.

9.Ковтун Н. В. Сучасні тенденції розвитку страхової діяльності в Україні: макроекономічні і регіональні аспекти / Н. В. Ковтун // Статистика України. - 2007. - №3. - С. 38-44.

УДК 336.201.2:658.153

Макарчук І.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

В статті досліджується сутність, структура та методологічне обґрунтування понять фінансова стійкість та фінансовий стан.

Ключові слова: *фінансова стійкість підприємства, фінансові ресурси, положення підприємства, планування, фінансовий стан.*

В статье исследуется сущность, структура и методологическое обоснование понятий финансовая устойчивость и финансовое состояние.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость предприятия, финансовые ресурсы, положения предприятия, планирования, финансовое состояние.*

In the article the essence is explored, structure and methodological grounding notions financial firmness and financial state.

Key words: *financial firmness of enterprise, financial resources, positions of enterprise, planning, financial state.*

Постановка проблеми. В ринкових умовах суб'єкти господарювання самостійно залучають фінансові ресурси, намагаються ефективно їх розміщувати з метою забезпечення безперебійної діяльності. Фінансова стійкість підприємства характеризується таким станом фінансових ресурсів, який відповідає потребам розвитку та вимогам ринку. Самостійний пошук партнера також зумовлює наявність обґрунтованих критеріїв його вибору з точки зору фінансової стійкості. Тобто, в сучасних умовах, фінансова стійкість виступає якісною характеристикою фінансових можливостей підприємства та його партнерів. А забезпечення фінансової стійкості підприємств відноситься до найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринку.

Зміни, що відбуваються в народному господарстві країни вимагають якісно нового підходу до питань оцінки фінансового стану підприємств, зміни підходу до його значущості та необхідності як важливого елементу фінансового управління. Виняткового значення набуває визначення такої якісної величини, яка б характеризувала стабільність, надійність підприємства як партнера в ринкових відносинах, його здатність маневрувати фінансовими ресурсами для найефективнішої підприємницької діяльності. Важливим є обґрунтування методики визначення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, основних критеріїв та показників її визначення, трансформація самого підходу до порядку та місця цієї оцінки в системі фінансового аналізу. А встановлення факторів зміни фінансової стійкості, можливостей управління внутрішніми та пристосування до зовнішніх з них сприятиме зміцненню фінансової стійкості підприємств.

Актуальність теми. Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності фінансового стану та визначень фінансової стійкості, фінансового положення підприємства, про відсутність єдиної думки щодо групування та способу обчислення показників оцінки фінансового стану.

© Макарчук І.М., 2011

Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: М.І.Баканова, І.Т.Балабанова, В.В.Ковальова, М.Н.Крейніної, Д.С.Молякова, В.М.Родіонової, Н.О.Русак, В.А.Русак, Р.С.Сайфуліна, Г.В.Савицької, А.Д.Шеремета; Л.Бернстайна, А.Гропелі, Е.Нікбахта та ін.

Метою написання даної **статті** є вирішення нерозв'язаних питань теорії і практики оцінки фінансового стану підприємств.

Дослідження оцінки фінансового стану підприємств передбачає визначення дефініцій "фінансова стійкість" та "фінансовий стан".

В сучасній економічній літературі ці поняття набули декілька різноманітних тлумачень, мають ряд суттєвих розбіжностей, які полягають у наступному:

1)існує плутанина між поняттями "фінансовий стан", "фінансова стійкість", "фінансове положення", "фінансова позиція підприємства";

2) нечітко окреслено коло завдань, які слід вирішувати в процесі фінансового аналізу економічної діяльності, аналізу та оцінки фінансового стану підприємств [10].

Для визначення економічної сутності фінансового стану суб'єктів господарювання необхідно проаналізувати наявні в економічній літературі тлумачення сутності фінансового стану.

Слід розрізняти поняття "стан" і "положення" підприємства. Більшість авторів схильні до використання терміну "стан підприємства" [3, 6, 7]. Проте, ми погоджуємося з фінансистами, які визначають стан підприємства як "відображення внутрішніх процесів, що відбуваються на підприємстві, і їх результатів", тоді як положення підприємства - "його роль і значення як господарюючого суб'єкта на ринку" [15, с.83]. враховуючи цю точку зору поняття "положення підприємства" дещо ширше і включає у себе і зміст "стан підприємства".

Фінансовий стан є синтетичним показником операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання, а також економічною категорією, що відображає фінансові відносини суб'єктів ринку і їх здатність здійснювати самофінансування своєї діяльності.

Як зазначає Бланка І.А. фінансовий стан це "рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання" [3, с.354].

Під фінансовим станом розуміється здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільним їх розміщенням і ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання [4, 7].

Економісти - дослідники теоретичних основ оцінки фінансового стану підприємств визначають фінансовий стан як комплексного поняття, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства, а саме його фінансову конкурентоспроможність (платоспроможність, кредитоспроможність), виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами. Такої ж точки зору дотримуються автори робіт з дослідження фінансового стану В.Г.Артеменко, М.Н.Крейніна, Є.В.Негашев, Г.Б.Поляк, В.А.Русак, та ін. Подібною є позиція В.А.Борисової, яка під фінансовим станом підприємства розуміє "забезпеченість суб'єкта господарювання власними та залученими засобами, можливість та ефективність їх використання в своєму обороті за існуючих економічних умов" [4, с.63].

Дещо іншої позиції дотримується В.М.Родіонова, яка стверджує, що "наявність власних оборотних коштів, їх збереження, співвідношення між власними та залученими оборотними коштами характеризують ступінь фінансової стійкості підприємства, його положення на фінансовому ринку, можливості додаткової мобілізації фінансових ресурсів за допомогою випуску цінних паперів" [13, с.144]. Аналогічною є позиція щодо визначення суті фінансового стану економіста В.Г. Белоліпецького, який найважливішою характеристикою стану фірми визначає величину або наявність власних оборотних коштів [2, с.188].

Не можна не погодитися із точкою зору Д.С.Молякова, який, зауважує, що "фінансовий стан не може характеризуватись тільки лише наявністю та використанням оборотних коштів, в рівній мірі - також наявністю та використанням тільки лише фінансових ресурсів..." На його думку "фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, що відображає результат взаємодії всіх елементів фінансових та кредитних відносин, що виникають у підприємства в процесі його господарської та комерційної діяльності [7, с.83; 10].

Г.Б. Поляком вважає, що фінансовий стан підприємства лише "характеризується сукупністю показників, які відображають процес формування і використання його фінансових коштів" [12, с.277].

Отже, поняття "фінансове положення" та "фінансова позиція" є тотожними, повністю погоджуючись з тезою А.В.Чуписа, що фінансове положення є певним рівнем фінансового стану, зафіксованим на певний момент часу.

Щодо визначення фінансової стійкості, то, наявність формування активів за рахунок позиченого капіталу в певних межах є об'єктивним явищем і не обов'язково свідчить про відсутність фінансової стійкості у господарюючого суб'єкта [10].

Рівень фінансового стану підприємства характеризується рядом елементів, найважливішим з яких є рівень фінансової стійкості. Він дозволяє визначити рівень фінансового ризику, пов`язаного з формуванням структури джерел капіталу, а відповідно і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства в майбутньому періоді [3, с.354].

Велика різноманітність факторів, що впливає на стійкість підприємства, поділяє і стійкість за певними видами. Стосовно до підприємства стійкість може бути загальною та фінансовою, а в залежності від факторів, що впливають на неї - внутрішньою та зовнішньою [11].

Внутрішню стійкість визначено як загальний фінансовий стан підприємства, трудового потенціалу, матеріально-речової й вартісної (грошової) структур виробництва і таку їх динаміку, при яких забезпечується стабільно високі натурально-речові і фінансові результати його функціонування [9]. В основі досягнення внутрішньої стійкості лежить принцип активного, своєчасного і гнучкого управління цими факторами діяльності.

Виділяють ще так звану успадковану стійкість [11], яка визначається наявністю відомого запасу міцності, що захищає підприємство від несприятливих дестабілізуючих умов.

Зовнішня по відношенню до підприємства стійкість визначається стабільністю економічного середовища, в межах якої здійснюється підприємницька діяльність [11]. Вона досягається відповідним макроекономічним регулюванням ринкових відносин.

Загальна стійкість підприємства в умовах ринку потребує перш за все стабільного одержання виручки, причому достатньої за своїми розмірами, щоб розрахуватися з державою, постачальниками, кредиторами, робітниками тощо. Одночасно для розвитку підприємства необхідно, щоб після проведення всіх розрахунків та виконання всіх зобов'язань у нього залишився прибуток, який дозволятиме розвивати виробництво, модернізувати його матеріально-технічну базу, поліпшити соціальний клімат і т. ін. Іншими словами, загальна стійкість підприємства передбачає його здатність здійснювати управління внутрішніми факторами діяльності та пристосовуватись до зовнішніх, що дозволяє підтримувати оптимальні умови для ефективного господарювання.

Отже, головною умовою стійкості підприємства є його здатність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позичкові кошти і вчасно їх погашати. Тобто, фінансова стійкість пов'язана із загальною мірою фінансового забезпечення підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів, з умовами, на яких залучені, а також з обслуговуванням зовнішніх джерел коштів.

Якщо стійкість позначається просто як "фінансова стійкість", то цим підкреслюється фінансовий аспект розгляду проблеми, а по суті в цьому терміні закладено фінансово-економічний зміст. Фінансова стійкість визначається як критерій економічної спроможності підприємства. Аналізуючи економічну літературу ми бачимо, що більшість економістів ототожнюють поняття "фінансовий стан" та "фінансова стійкість", але фінансова стійкість в цьому випадку розуміється як стійкий, або позитивний фінансовий стан. М.Я.Коробов [8, с.355] пропонує аналізувати фактори, що призвели до зменшення валюти балансу. Потрібно також проводити аналіз факторів, що призводять до його збільшення: якщо в результаті дослідження стає очевидним, що зростання підсумку балансу відбулося за рахунок, з одного боку, залучення додаткових кредитів та збільшення простроченої заборгованості, а з другого, за рахунок зростання неліквідних оборотних активів та застарілих основних засобів, то такі зміни навряд чи є ознакою фінансової стійкості.

Визначають чотири типи фінансової стійкості підприємства (абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, кризовий фінансовий стан), маючи на увазі тотожність понять "абсолютна стійкість фінансового стану" та "стійкий фінансовий стан", "відсутність фінансової стійкості" та "нестійкий фінансовий стан". Очевидним є те, що фінансова стійкість є відзеркаллям доброго фінансового стану підприємства, тобто поняття "фінансова стійкість" та "стійкий фінансовий стан" є тотожними.

Найважливішими якісними характеристиками фінансового стану підприємств є ліквідність та платоспроможність.

Ліквідність і платоспроможність порівняно недавно використовуються як характеристики фінансового стану господарюючих суб`єктів. За радянських часів такі категорії не використовувалися. Ця термінологія почала входити у вітчизняну економічну науку і практику через перекладні зарубіжні підручники з фінансового менеджменту. До того ж, сутності зазначених понять дійсно предметно близькі. Таким чином, відразу сформувався певний профанаційний підхід, який започаткував ніби-то реальну однаковість цих понять. Але, насправді, це не так. Категорії "платоспроможність" та "ліквідність" є складовою частиною широкого кола економічних знань як на макро-, так і на мікрорівні. Отже, визначимося насамперед із сутністю цих економічних категорій.

Платоспроможність - це поняття, яке визначає стан і готовність до дії. Між ними, як відомо, є відмінності, здатність переважно пов'язана із внутрішньою характеристикою об'єкту, в той час як готовність передбачає ще й дію зовнішніх факторів: у даному випадку це конкретні строки виконання зобов'язань [5]. Якщо ж підприємство не здатне виконати свої зобов'язання в передбачені строки, то воно є неплатоспроможним і може бути ліквідовано, тобто припинити свою діяльність.

Ліквідність і платоспроможність - два самостійних, хоча і тісно пов'язаних поняття, які значною мірою визначають фінансовий стан суб'єкта. Висвітлення цього питання ми знаходимо в працях: В. Ковальова, А. Шеремета, М. Чумаченка, І. Бланка, Г. Савицької, Л. Лахтіонової та ін.

В основу платоспроможності покладена здатність сплачувати, тобто відповідати за своїми зобов'язаннями. В основу виникнення зобов'язань завжди покладена дієздатність, тобто здатність юридичної або фізичної особи своїми діями набувати прав і створювати для себе юридичні обов'язки, нести відповідальність за здійснені правопорушення.

Як зазначає Іонін Є.Є. [5] платоспроможність - це доволі містке поняття, яке включає кредитоспроможність, тобто здатність до отримання і відповідно до погашення кредиту і процентів за банківський кредит; податкоспроможність - здатність до виконання податкових зобов'язань та інше. Платоспроможність знаходить своє відображення в платіжній дисципліні, тобто в дотриманні строків та порядку погашення грошових зобов'язань.

Також важливим чинником, який впливає на платоспроможність підприємств АПК, є природно-кліматичні умови, нерівномірність отримання доходів упродовж технологічного циклу вирощування сільськогосподарських культур. Сезонний характер виробництва спричиняє низький рівень ліквідності господарських засобів. Розірваність технологічного зв'язку, на різних стадіях (виробництво, переробка, реалізація продукції). Сільськогосподарські виробники перебувають у складному становищі. Це пояснюється тим, що кошти за реалізовану продукцію надходять до сільськогосподарських підприємств не відразу, а через певний проміжок часу (торгівля, переробне підприємство і, зрештою, сільськогосподарський виробник).

На думку Л.М. Чернелевського [14, с. 150-151] за рейтингом платоспроможності підприємства можна поділити на п'ять класів.

"Вищий клас - абсолютно стійка платоспроможність. Висока кредитоспроможність, що передбачає застосування

кредитних і відсоткових пільг.

Перший клас - висока платоспроможність і кредитоспроможність з невеликими відхиленнями від норми за окремими показниками і періодами. Підприємству можуть бути надані кредитні і відсоткові пільги. Можливий продаж цінних паперів з коефіцієнтом, що перевищує номінал.

Другий клас - мають місце ознаки фінансового напруження, несвоєчасних платежів, однак існує потенційна можливість їх подолання. Підприємство кредитоспроможне, але в окремих випадках необхідне надійне забезпечення. Можливий продаж цінних паперів за номіналом.

Третій клас - підприємство підвищеного ризику. Кредитоспроможність обмежена (тільки під надійне забезпечення). Можливий продаж цінних паперів нижче номіналу.

Четвертий клас - підприємство неплатоспроможне, перспектив стабілізації немає. Строк заборгованості перевищує три місяці, стан на межі банкрутства. Можуть бути надані тільки цільові кредити під надійні гарантії". Л.М.Чернелевський [14] зауважує, що висновки про рейтинг підприємства носять суворо індивідуальний характер і приймаються на основі експертного вивчення інформації.

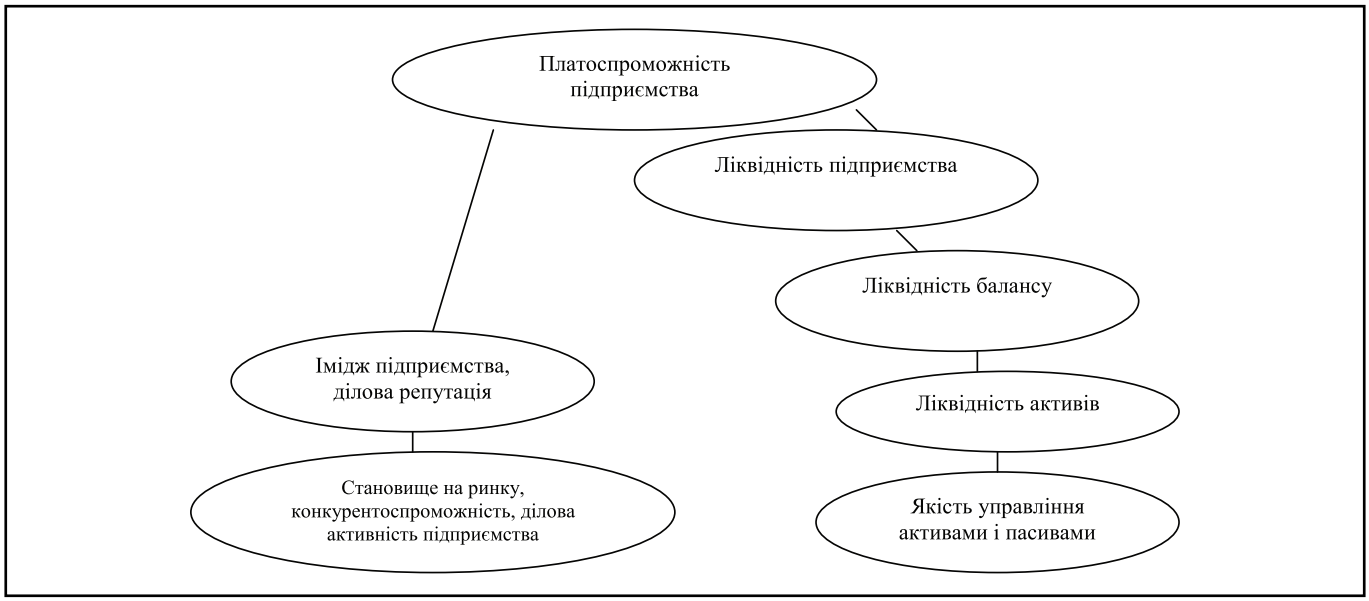
Отже, на нашу думку, платоспроможність суб'єкта - це стан грошового забезпечення виробничих та інвестиційних процесів, за якого долаються виникаючі обмеження грошових ресурсів шляхом внутрішньої їх мобілізації та операцій з активами для здійснення поточних платежів.

Термін "ліквідність" походить від латинського (liquidus), що означає "рідкий, що розтікається", а отже, здатний змінювати свою форму. Він характеризується мовною схожістю: англійською - (liquidity), французькою - (liquidite), і німецькою - (die Liquiditat).

Стосовно економічної системи "ліквідність - це здатність будь-яких активів перетворюватись на гроші (що легко реалізуються, перетворюються на готівку), тобто змінювати свою форму в часі" [5, с.31].

Дослідження літературних джерел показало, що в економічній науці категорія "ліквідність" має довгий період формування та тісно пов'язана з розвитком теорії ціноутворення.

При розгляді ліквідності суб'єкту, ми обов'язково звертаємо увагу на зв'язок даного поняття з поняттям платоспроможності суб'єкта. На практиці ці поняття часто об'єднуються, адже ліквідність суб'єкту - це засіб забезпечення платоспроможності. Якщо суб'єкт має недостатню ліквідність, то він вже автоматично не буде платоспроможним (крім окремо взятої дати, на яку сума абсолютно ліквідних активів буде не меншою за обсяг зобов'язань на цю ж дату). На рисунку показано взаємозв'язок між платоспроможністю підприємства, ліквідністю підприємства та ліквідністю його балансу. Ця схема показує, що ліквідність балансу є основою платоспроможності і ліквідності підприємства. Водночас, якщо підприємство є платоспроможним і має високий діловий імідж, то йому легше підтримувати свою ліквідність, адже підприємство може залучити кошти ззовні, якщо воно має гарну ділову репутацію та достатньо високий рівень інвестиційної привабливості.



Взаємозв'язок платоспроможності та ліквідності підприємства [9].

Однак можливі ситуації, коли суб'єкт є:

- ліквідним, але неплатоспроможним: володіє майном, якого достатньо для покриття всієї суми зобов'язань, але не має достатньої суми вільних платіжних засобів для покриття поточних зобов'язань;
- платоспроможним, але неліквідним: володіє достатньою сумою вільних платіжних засобів для покриття поточних зобов'язань, але не має майна, достатнього для покриття всієї суми зобов'язань.

Відповідно, ліквідність суб'єкта - це його здатність до перспективної платоспроможності, яка на практиці може і не реалізуватися. Дане визначення, на наш погляд, чітко розмежовує поняття "ліквідність" та "платоспроможність", що перешкоджає помилковому об'єднанню цих понять.

В економічній літературі досить часто виникає плутанина у визначенні завдань, що слід вирішувати в процесі фінансового аналізу та оцінки фінансового стану підприємств, внаслідок чого ці поняття ототожнюються.

Методика фінансового аналізу складається з трьох взаємопов'язаних блоків:

1) аналізу фінансових результатів діяльності підприємства;

2) аналізу фінансового стану;

3) аналізу ефективності фінансово - господарської діяльності.

До третього блоку, тобто до аналізу ефективності фінансово - господарської діяльності віднесено аналіз ділової активності та рентабельності. Не має сенсу виокремлювати цей напрям аналізу, оскільки вивчення ділової активності та рентабельності підприємства є складовою частиною аналізу його фінансового стану.

Фінансовий аналіз дає змогу оцінити фінансовий стан. Складовими проведення фінансового аналізу є: визначення фінансового стану; виявлення змін у фінансовому стані в просторово-тимчасовому розрізі; виявлення основних чинників, що викликають зміни у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій змін фінансового стану.

Отже, фінансовий аналіз є процесом дослідження фінансового стану та основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Аналіз фінансового стану є складовою частиною фінансового аналізу. Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану є баланс підприємства. Значення цієї форми фінансової звітності настільки важливе, що аналіз фінансового стану ототожнюють з аналізом балансу. Але для аналізу фінансового стану не достатньо буде здійснити лише вивчення балансу. Для цього може бути необхідним дослідження також звіту про фінансові результати, Приміток до річної фінансової звітності, або всіх форм фінансової звітності. Проте цього також може бути недостатньо. Одним з напрямів аналізу фінансового стану є вивчення ринкової активності. Для здійснення цього блоку аналізу необхідно залучати додаткову інформацію (наприклад, про ринкову вартість акцій тощо). Також хотілося б звернути увагу на те, що, наполягаючи на визначенні фінансового стану як динамічного поняття, слід залучати фінансові звіти та необхідну додаткову інформацію не на певну дату, а за декілька звітних періодів.

Таким чином, аналіз фінансового стану є процесом дослідження форм фінансової звітності за декілька звітних періодів із залученням у разі необхідності додаткової аналітичної інформації. Зміст фінансового аналізу є ширшим за зміст аналізу фінансового стану підприємства, оскільки включає в себе, окрім аналізу фінансового стану, також визначення факторів, що вплинули на фінансові результати діяльності, та пошук резервів збільшення рентабельності, зменшення собівартості, підвищення ефективності діяльності за рахунок інших факторів.

За допомогою аналізу фінансового стану підприємства внутрішні користувачі та інші зацікавлені особи - інвестори, кредитори, менеджери, потенційні санатори тощо (зовнішні користувачі) - мають можливість оцінити минулий, поточний та перспективний стан підприємства в ринковому середовищі і прийняти рішення, які впливатимуть на його подальшу виробничо-господарську діяльність.

Оцінка фінансового стану, включає в себе розгляд кожного показника, отриманого в результаті аналізу фінансового стану, з точки зору відповідності його фактичного рівня нормальному для даного підприємства рівню, ідентифікацію факторів, що вплинули на величину показника, визначення необхідної величини показника на перспективу та способів її досягнення.

До кола питань, які вирішуються в результаті здійснення оцінки фінансового стану, відноситься також визначення можливих змін показників при зміні того чи іншого фактору, взаємозалежності показників фінансового стану та забезпечення цілеспрямованості їх системи для правильної орієнтації спеціалістів підприємства в методах поліпшення фінансового стану [4, с.4]. Факторний аналіз як такий є предметом фінансового аналізу, дослідження взаємозалежностей показників є можливим, проте не обов'язковим при здійсненні оцінки, оскільки така взаємозалежність вивчається в процесі аналізу фінансового стану.

За умов переходу економіки України до ринкових відносин своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств набула особливого значення, оскільки за її результатами здійснюються планування та підготовка управлінських рішень по всіх аспектах фінансової діяльності підприємства, тобто формується інформаційна система фінансового менеджменту, або фінансова інформація. Слід зазначити, що користувачами фінансової інформації є не тільки управлінський персонал підприємства та його засновники, а також інвестори - з метою вивчення ефективності використання ресурсів, постачальники - для своєчасного отримання платежів; потенційні санатори - при прийнятті рішень про участь у фінансовому оздоровленні неспроможного боржника; податкові інспекції - для виконання плану надходження коштів до бюджету, банки - для оцінки умов кредитування і визначення ступеню ризику; тощо. процесі дослідження проблем формування "брудних" грошей та визначення шляхів запобігання їх "відмиванню" необхідність проведення внутрішнього та зовнішнього порівняльного аналізу діяльності підприємств визначено як один із способів виявлення відповідними державними органами фактів легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом.

При наданні (отриманні) кредиту важливо досліджувати фінансовий стан підприємства не тільки на останню звітну дату перед отриманням кредиту, а й у динаміці в процесі його використання та повернення, що є не стільки важливим для банківської установи, яка надала кредит, скільки для підприємства, що його використовує. З боку банку доцільно було б досліджувати фінансово-господарський стан підприємства в якомога тривалішій динаміці для визначення тенденцій його розвитку.

Отже, для підтримання стійкого фінансового стану слід систематично проводити його аналіз та оцінку з метою своєчасного виявлення та вжиття заходів щодо запобігання поширення негативних тенденцій у фінансовій діяльності підприємства.

Література

1.Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. - 2-е изд., дополн. и перер. / Балабанов И.Т. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 512 с.

2.Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций.- М.: ИНФРА-М, 1998.- 298 с.

3.Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. - К.: "Ника-Центр", 1998. - 480 с.

4.Борисова В.А. Методологічні основи аналізу фінансового стану підприємств агропромислового виробництва. // Фінанси України. - 2000. - №10. - с.63-68.

5.Іонін Є.Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" / Є.Є. Іонін //Актуальні проблеми економіки.-2004.-№6.- С.31 - 35.

6.Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1995. - 190 с.

7.Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: ДИС, МВ-Центр, 1994. - 255 с.

8.Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 N 81. - http://www.rada.gov.ua/cqi-bin/laws/main. cqi

9.Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 200 с.

10. Островська О.А. Модель ідентифікації стійкості фінансового стану підприємств будівельних матеріалів: суть та необхідність розробки // Ринок цінних паперів.- 2003.- № 9-10. - С.37-44.

11. Родинова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 1995 - 98 с.

12. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г.Б.Поляк, И.А.Акодис, Т.А.Краева: Под ред. проф.Г.Б. Поляка. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. - 518 с.

13. Финансы / В.М.Родионова, Ю.Я.Вавилов, Л.И.Гончаренко и др./ Под ред. В.М.Родионовой. - М.: Финансы и статистика, 1994. - 432 с.

14. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі: Підручник / Чернелевський Л.М. - К. - 2003.

15. Чупис А.В., Царенко А.М., Кашенко О.Л., Закоморный С.Н., Борисова В.А., Рыбина Л.А., Скрынник Ю.В. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование). / Под ред. А.В. Чуписа. - Сумы: Издательство " Университетская книга", 1998. - 331 с.

УДК 336.226.12

Мельникова Л.О.,
аспірантка ДННУ "Академія фінансового управління", м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ІЗ РІВНЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуте питання взаємозв'язку надходжень до бюджету від податку на прибуток підприємств та рівнем рентабельності операційної діяльності. Здійснюється аналіз структури та динаміки доходів по різних видах економічної діяльності. Здійснено спробу знайти методику для гармонізації оподаткування прибутку та рівня рентабельності шляхом оподаткування надмірної рентабельності.

Ключові слова: *оподаткування прибутку підприємств, гармонізація оподаткування, рентабельність операційної діяльності*

В статье рассмотрен вопрос взаимосвязи поступлений в бюджет от налога на прибыль предприятий и уровнем рентабельности операционной деятельности. Совершен анализ структуры и динамики доходов по разным видам экономической деятельности. Автор делает попытку найти методику для гармонизации налогообложения прибыли и уровня рентабельности путем налогообложения сверхмерной рентабельности.

Ключевые слова: *налогообложение прибыли предприятий, гармонизация налогообожения, рентабельность операционной деятельности*

The article deals with the relationship between revenues from corporate income tax and the level of profitability of operational activity. The analysis of the structure and dynamics of income for different kinds of economic activity is conducted. Author makes an effort to find a methodology for the harmonization of revenue taxation and profitability through a tax on excessive profitability.

Keywords: *corporate income taxation, harmonization of taxation, profitability of operational activity*

Актуальність. Оподаткування прибутку підприємств є одним з головних інструментів наповнення державного бюджету, а обсяг податкових надходжень з податку на прибуток підприємств є загальним індикатором стану національної економіки. Надходження від податку на прибуток підприємств є нерозривно пов'язаними із фінансовими результатами господарювання економічної системи, тому такі параметри, як галузева структура національної економіки, структура доходів та рівні рентабельності окремих галузей визначають структуру, обсяг та якість податкових надходжень.

Постановка проблеми. В українській практиці структура надходжень від податку на прибуток підприємств (надалі - ППП) найчастіше розглядається у розрізі організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, в той час як економічна сутність діяльності цих суб'єктів вивчається недостатньо. Відповідно, для кращого розуміння сутності процесів, що відбуваються при оподаткуванні прибутку підприємств, необхідно дослідити взаємозв'язок галузевої струк-

 © Мельникова Л.О., 2011

тури економіки та надходжень від ППП.

Метою статті є дослідження особливостей структури доходів підприємств України та рівня рентабельності їх операційної діяльності в контексті формування ефективної системи оподаткування прибутку підприємств.

Аналіз публікацій. Питання концептуальних засад оподаткування взагалі та прямого оподаткування зокрема розглядали в своїх працях такі відомі вітчизняні вчені-фінансисти, як В.М. Федосов, В.Л. Адрущенко, Т.І. Єфименко, С.Л. Лондар, А.М. Соколовська, П.В. Мельник, Ляшенко Ю.І. та ін.

Віддаючи належне цим напрацюванням, слід відзначити, що питання взаємозв'язку структури та динаміки змін доходів від.різних видів економічної діяльності та надходжень від податку на прибуток підприємств досліджено не достатньо. Підходи до гармонізації рентабельності операційної діяльності та системи оподаткування потребують ґрунтовного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Прийняття Податкового кодексу [1] вирішило частину недоліків, які були притаманні податковому механізму справляння, але залишається ряд суттєвих проблем, які мають бути вирішені у майбутньому, саме тому питання гармонізації рівнів прибутковості суб'єктів господарювання та оподаткування прибутку підприємств є актуальним.

На сьогодні владні структури України активно реалізовують системні заходи з реформування й державної підтримки національної економіки. Розроблено програму економічних реформ [2] на виконання завдання Президента України щодо відновлення економічного зростання та модернізації економіки України. Програма передбачає проведення реформ, спрямованих на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної в міжнародному масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління та, зрештою, підвищення добробуту українських громадян [5, с.13].

При деталізації надходжень до бюджету від податку на прибуток підприємств в Україні виокремлюють наступні види надходжень від даного податку:

- Податок на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності;
- Податок на прибуток підприємств, створених за участю іноземних інвесторів;
- Податок на прибуток від казино, відеосалонів, гральних автоматів, концертно-видовищних заходів;
- Податок на прибуток іноземних юридичних осіб;
- Податок на прибуток банківських організацій, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України;
- Податок на прибуток страхових організацій, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України;
- Податок на прибуток організацій і підприємств споживчої кооперації, кооперативів та громадських об'єднань;
- Податок на прибуток приватних підприємств;
- Інші платники податку на прибуток;
- Надходження від підприємств податку на прибуток, одержаного від виконання інноваційних проектів;
- Податок на прибуток, одержаний за рахунок знижувального коефіцієнта 0,8 до норм амортизації;
- Податок на прибуток фінансових установ, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України, за винятком страхових організацій;

Таким чином, структура податку на доходи підприємств розглядається з точки зору організаційно-правових форм власності та на основі юридичних відмінностей між платниками податків. В той же час, економічна сутність діяльності суб'єктів господарювання не береться до уваги. Такий підхід був би виправданий, якщо рівні надходжень від суб'єктів господарювання різних галузей були однорідні за рентабельністю та рівнем доходів. Однак галузі та окремі види економічної діяльності мають значні відмінності за багатьма параметрами. Розглянемо детальніше структуру доходів національної економіки за основними видами економічної діяльності (табл. 1). У рамках цього дослідження визначено три основні види економічної діяльності, як найбільш показові. Промисловість є традиційно найвагомішим видом економічної діяльності для будь-якої країни; торгівля набула надзвичайно вагомого впливу на економіку України; фінансова діяльність демонструє стрімке зростання доходів, що відображає загальносвітову тенденцію збільшення ролі фінансових послуг у структурі економіки. Дані приведено для рівня цін 2010 року з метою виключення впливу на аналіз фактору інфляції.

Таблиця 1. Структура доходів національної економіки за основними видами економічної діяльності протягом 2000-2010рр., млрд. грн.

Вид економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всього по економіці, млрд грн	97,1	99,2	94,6	106,0	158,5	173,9	193,3	274,2	237,3	157,2	154,2
Промисловість, млрд грн	51,4	49,4	37,1	46,1	68,6	72,4	80,2	85,3	86,8	47,7	61,6
Торгівля, млрд грн	15,2	17,7	24,0	18,5	31,8	30,2	33,3	43,6	31,5	26,1	22,0
Фінансова діяльність, млрд грн	1,3	2,1	3,5	6,4	16,3	19,7	23,4	36,9	42,7	19,0	27,2
Промисловість, %	52,9	49,8	39,2	43,5	43,3	41,7	41,5	31,1	36,6	30,3	40,0
Торгівля, %	15,7	17,8	25,4	17,5	20,0	17,4	17,2	15,9	13,3	16,6	14,3
Фінансова діяльність, %	1,4	2,2	3,7	6,1	10,3	11,3	12,1	13,4	18,0	12,1	17,6

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [6] та Державної податкової служби України

Із таблиці видно, що структура доходів змінюється: традиційно високий обсяг промисловості поступово зменшується, а обсяг фінансової діяльності досить стрімко зростає. Торгівля зберігає сталу позицію на рівні 16%. Більш наочно дану тенденцію можна зобразити у вигляді структурної діаграми (рис 1).

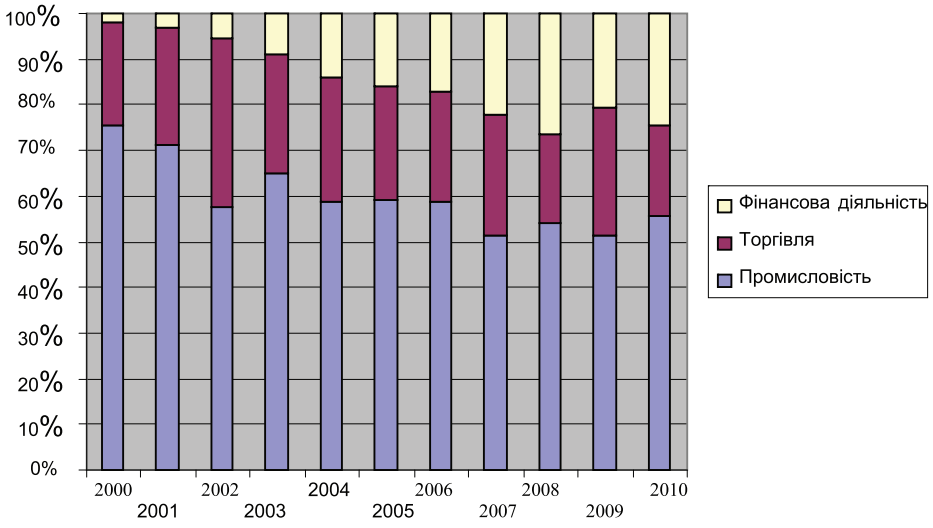


Рисунок 1. Структурне співвідношення доходів за основними видами економічної діяльності протягом 2000-2010 року, %

В рамках даного дослідження особливу увагу необхідно звернути на темпи приросту доходів по обраних галузях. Після приведення обсягів доходів до цін 2010 року можна зробити висновок про характер економічної активності в межах кожної з галузей. В цілому по економіці із 2000 по 2008 рік спостерігається поступове зростання доходів із середнім темпом 12%-15%, після чого відзначається вплив світової фінансової кризи 2008-2009 рр. Однак в межах окремих видів економічної діяльності спостерігаються значні відмінності (табл. 2)

Таблиця 2. Темпи приросту доходів по видах економічної діяльності у цінах 2010 року, %

Вид економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всього по економіці, %	2,1	-4,9	10,8	33,1	8,8	10,1	29,5	-15,6	-51,0	-2,0	2,1
Промисловість, %	-4,0	-33,2	19,5	32,8	5,3	9,7	6,0	1,6	-82,0	22,6	-4,0
Торгівля, %	14,0	26,3	-29,5	41,7	-5,2	9,3	23,6	-38,3	-20,5	-18,9	14,0
Фінансова діяльність, %	37,4	39,4	45,2	60,5	17,1	15,9	36,6	13,6	-125	30,3	37,4

Якщо промисловість демонструє відносну стабільність, то торгівля та фінансова діяльність є досить мінливими та динамічними. Так, для фінансової діяльності спочатку спостерігається щорічне суттєве зростання доходів (темп приросту до 60%), а підчас кризи - рекордна рецесія (125%). Це свідчить про надзвичайну чутливість даного виду економічної діяльності до стану економічної системи в цілому.

Однак головним показником результативності будь-якої господарської діяльності є рівень рентабельності. Для обраних нами головних репрезентативних видів економічної діяльності даний показник теж має певні особливості (рис 2). Рентабельність певних видів економічної діяльності суттєво перевищує середню рентабельність по економічній системі. Особливо це стосується фінансової діяльності та торгівлі. У свою чергу, промисловість в Україні має власні осо-

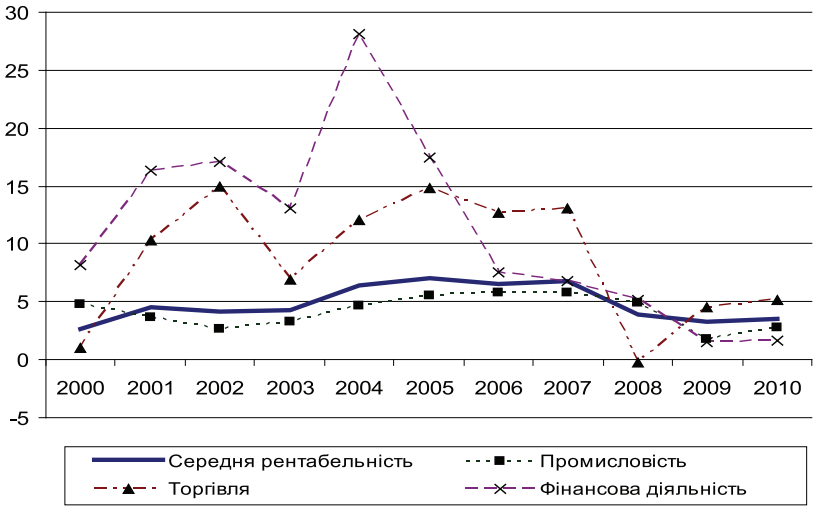


Рисунок 2. Рентабельність деяких видів економічної діяльності відносно середньої рентабельності по економічній системі протягом 2000-2010рр., %

бливості. У структурі промисловості наявні галузі, рентабельність яких значно перевищує середню рентабельність. Такими галузями є металургійна та видобувна. Розглянемо детальніше структуру промисловості з точки зору отримуваних доходів (рис 3).

З цих даних ми можемо зробити висновок про наявність деяких галузей та видів економічної діяльності, рентабельність яких систематично перевищує середню по економіці.

Рисунок 3. Рівень рентабельності деяких галузей промисловості протягом 2000-2010 рр., %

Податкове навантаження завжди було питанням компромісу, а у податковій політиці держава завжди намагалася втілити принцип справедливості. З іншого боку, оподаткування є фінансовим тягарем та безпосереднім зниженням рівня рентабельності. Відповідно, принциповим поєднанням було б урахування рівня рентабельності підприємства при його оподаткуванні. В структурі доходів економіки України ми встановили наявність певних нерегулярностей, а отже для більш гнучкого та ефективного оподаткування прибутку, ці нерегулярності необхідно врахувати. Зрозуміло, що при оподаткуванні прибутку підприємств за фіксованою ставкою, для підприємств, що мають вищу рентабельність, податковий тягар буде легшим.

Промислові підприємства є основними системоутворюючими елементами багатьох інших життєво важливих сфер держави, зокрема таких: в економічній - базис утворення вартості; бюджетній - джерела наповнення; територіальній - містоутворювачі; науковій та освітній - рушії розвитку, споживачі та джерела знань; соціальній - місця реалізації людських можливостей та забезпечення засобами існування; податковій - джерела надходжень; у фінансовій - мультиплікатори грошей [3].

Відповідно, для утримання податкового тягаря на певному фікосваному для всіх учасників системи рівні, необхідно встановити різні ставки для різних галузей економіки на основі історичних даних про їх рентабельність. Крім того, дослідження показало, що рентабельність та темпи приросту доходів певних галузей є дуже чутливими до економічної ситуації та схильні до радикальних перепадів. Необхідна модель оподаткування прибутку, яка б передбачала підлаштування системи оподаткування під поточний рівень рентабельності кожного виду економічної діяльності.

Для такого виду економічної діяльності як фінансова, ефективність капіталізації прибутку може бути оцінено шляхом порівняння фактичної рентабельності власного капіталу із середньою ставкою де позитного відсотка на грошовому ринку. Якщо фактична рентабельність власного капіталу нижча за ставку депозитного відсотка, то капіталізація прибутку для акціонерів невигідна. Під час оцінювання ефективності дивідендної політики може бути використано також показники зниження вартості використовуваного капіталу або підвищення ринкової вартості акцій [4, с. 45].

В українській практиці обліку надходжень від податку на прибуток підприємств відсутній розподіл доходів за видами економічної діяльності. Для того, щоб умовно визначити доходи бюджету від кожного виду економічної діяльності необхідно вдатися до складання екстраполяційної моделі. У світовій практиці визнано ефективним застосування методу ефективних ставок податку. Відповідно, для екстраполяції обсягів надходжень від окремих галузей необхідно визначити ефективну ставку ППП для економіки вцілому та застосувати її відносно обсягів доходів конкретних галузей (табл. 3). Для виключення фактору інфляції ми використовуватимемо дані, приведені до рівня цін 2010 року.

Таблиця 3. Надходження до бюджету від окремих видів економічної діяльності, млрд грн - 2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕС ППП,%	21,86	21,69	25,97	30,15	21,93	26,32	23,65	18,80	24,71	22,94	26,18
Промисловість, в т.ч.:	11,23	10,71	9,63	13,89	15,04	19,06	18,97	16,05	21,44	10,94	16,14
добувна	2,53	2,79	1,29	1,72	2,16	3,99	3,00	2,95	7,89	2,43	6,45
металургія	2,90	1,71	1,90	4,23	5,45	5,71	5,61	4,69	0,96	0,57	1,23
Торгівля	3,32	3,83	6,23	5,59	6,97	7,95	7,87	8,19	7,78	6,00	5,76
Фінансова діяльність	0,29	0,46	0,92	1,94	3,57	5,17	5,53	6,93	10,55	4,35	7,12

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [6] та ДПС України

Із таблиці ми бачимо, що надходження від ППП по окремих галузях відповідають загальним тенденціям структур-

них змін в економіці: промисловість залишається сталою та демонструє поступове зниження надходжень, а торгівля та фінансова діяльність починають відігравати все більшу роль у наповненні бюджету. Крім того, кореляційний аналіз показує, що між надходженнями до бюджету та доходами по окремих видах економічної діяльності існує дуже тісний прямий лінійний зв'язок (кореляція складає до 0,97). Однак в рамках даного дослідження наша головна мета - співставлення рівня рентабельності та надходжень до бюджету (Рис 4).

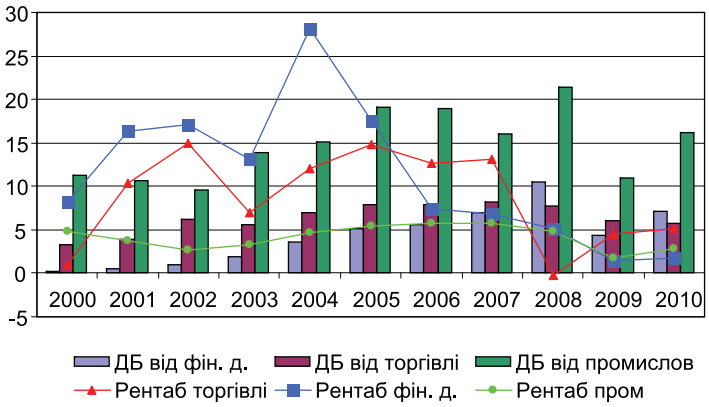


Рисунок 4. Співставлення екстрапольованих доходів бюджету із рівнем рентабельності відповідних видів економічної діяльності протягом 2000-2010 рр., %

Якщо доходи від промисловості доволі тісно корелюють із рівнем рентабельності, то для торгівлі та фінансової діяльності спостерігається значне розходження. Таке явище спричинено тим, що промисловість є традиційною галуззю з доволі статичним суб'єктним складом, то інші види економічної діяльності бурхливо розвиваються, динамічно змінюються, а отже виникає ситуація, коли загальні обсяги доходів за видом економічної діяльності суттєво відрізняються від рівня рентабельності. Як правило існує ефект певної затримки у часі: приваблені високою рентабельністю певного виду економічної діяльності підприємства починають новий бізнес, тим самим збільшуючи сукупні доходи по виду економічної діяльності. Тому реальне зростання надходжень від ППП за таким видом економічної діяльності настає через 1-2 періоди після сплеску рівня рентабельності.

Як ми вже визначилися, оподаткування з точки зору підприємства завжди є фінансовим тягарем, зобовязанням, а іншими словами - фактором зниження рівня рентабельності. Тобто, так чи інакше, податок є обмеженням рентабельності: реальним актом оподаткування є не просто примусове стягнення певної суми з підприємства, а саме зниження відсотку рентабельності. Розглядаючи оподаткування під таким кутом, можна розрахувати умовний коефіцієнт відношення рівня рентабельності до ефективної ставки на поточний рік (табл 4)

Таблиця 4. Умовний коефіцієнт відношення рівня рентабельності до ефективної ставки

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Середнє по економіці	0,12	0,21	0,16	0,14	0,29	0,27	0,28	0,36	0,16	0,14	0,13
Промисловість, в т.ч.:	0,22	0,17	0,10	0,11	0,21	0,21	0,25	0,31	0,20	0,08	0,11
добувна	0,40	0,53	0,17	0,11	0,39	0,55	0,39	0,61	0,95	0,18	0,22
металургійна	0,45	0,24	0,18	0,26	0,42	0,27	0,36	0,44	0,21	-	0,04
Торгвіля	0,05	0,47	0,57	0,23	0,55	0,56	0,54	0,70	-	0,20	0,19
Фінансова діяльнсість	0,38	0,75	0,66	0,43	1,28	0,67	0,32	0,36	0,21	0,07	0,06

Джерело: складено на основі власних розрахунків автора

Із таблиці можна зробити висновок, що податковий тягар розподілено досить неефективно та нерівномірно: існують значні відхилення від середнього значення по економіці. Відповідно, така ситуація є несприятливою для низькорентабельних підприємств та вигідною для високорентабельних. Відбувається процес недооподаткування високорентабельних підприємств та надмірного оподаткування малорентабельних, що призводить до подальшого занепаду малорентабельних галузей та порушення принципу справедливого оподаткування. З метою гармонізації оподаткування, необхідно визначити певний мінімальний рівень рентабельності, при перевищенні якого ставка податку збільшується. Таким чином, відбувається обмеження надмірної рентабельності та врівноваження галузевої структури економіки. Зрозуміло, що економіка не може піддаватися ідеальному вирівнюванню: завжди існуватимуть розбіжності у рівнях рентабельності. Крім того, для будь-якої країни існують пріоритетні галузі та види економічної діяльнсоті, які мають спеціально стимулюватися економічними пільгами. Однак обмеження надрентабельності на певному усередненому рівні дає змогу підвищити надходження до бюджету, а також наблизити систему оподаткування до принципу справедливості.

Необхідно розуміти, що рентабельність підприємства є основним його стимулом для ведення економінчої діяльності, тому надмірне податкове обмеження надрентабельності також є небезпечним, тому що може призвести до швидкої рецесії раніше рентабельних галузей через надмірне оподаткування. Відповідно, має бути знайдено оптимальне співвідношення між обмеженням рентабельності та стимулюванням економічної діяльності. У загальносвітовій практиці високою визнається рентабельність, що перевищує 10%. Для кращого розуміння пропонованої моделі, здійснимо розрахунок умовних додаткових надходжень до бюджету у разі введення податкової системи, яка б обмежувала рентабельність на рівні 10% (табл. 5)

Таблиця 5. Додаткові надходження від податку на прибуток підприємств при обмеженні надмірної рентабельності протягом 2000-2010рр., млн грн.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Торгівля	0,0	53,0	1176,3	0,0	635,4	1449,6	898,6	1350,4	0,0	0,0	0,0
Фінансова діяльність	0,0	134,7	250,4	199,4	2950,3	1474,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Добувна пром.	0,0	74,4	0,0	0,0	0,0	342,4	0,0	146,5	3518,2	0,0	0,0
Всього, млн. грн.	0,0	262,2	1426,7	199,4	3585,7	3266,8	898,6	1496,9	3518,2	0,0	0,0
Всього приріст ППП, %	0,0	3,2	15,2	1,5	22,2	13,9	3,4	4,4	7,4	0,0	0,0

Джерело: складено на основі власних розрахунків автора

Висновки. Отже, за обмеження рівня рентабельності 10% у роки найвищої ділової активності бюджет мав можливість мобілізувати додатково до 30% від загального обсягу надходжень ППП. В той же час, у роки рецесії, коли економіка не може генерувати таку високу рентабельність, ефект від оподаткування рентабельності зникає. Такий механізм робить систему оподатування чутливою та гнучкою відповідно до природніх рухів економічної системи. Звичайно, такий підхід до розрахунку є умовним та не може розглядатися як реальна податкова система. У цьому дослідженні лише демонструється потенціал бюджетних надходжень при оподаткуванні рентабельності. Однак для реально діючої системи має бути розроблена шкала оподаткування рентабельності, яка б передбачала прогресивне збільшення ставок при збільшенні рентабельності. Безумовно, держава не може обмежити всі підприємства до певного фіксованого рівня рентабельності, це призведе до масового відходу високорентабельних підприємств в тінь. Але враховувати рівень рентабельності при оподаткуванні прибутку дасть змогу мобілізувати додаткові надходження до бюджету та більш справедливо розподілити податковий тягар між суб'єктами господарювання.

Література

1.Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.

2.Програма економічних реформ на 2010 - 2014 рік "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0030.html

3.Постанова від 28 липня 2003 р. № 1174 "Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки" Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1174-2003-%EF

4.Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. - 2010. - № 1(26). - С. 41-45.

5.Лондар С.Л. Моделювання надходжень із податку на прибуток підприємств в умовах українського економічного середовища [Текст] / С.Л. Лондар // Фінанси України. - 2010. - № 12. - С. 12-20

6.Офіційний сайт Державної служби статистки України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 336.226.12

Муляр Т.В.,
здобувач, Житомирський державний технологічний університет

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Розглянуто значення фінансової безпеки в забезпеченні економічного розвитку країни. Визначено місце венчурного інвестування в сучасних умовах інноваційно-інвестиційної діяльності України. Запропоновано стимулювання розвитку венчурного інвестування як інструменту забезпечення фінансової безпеки країни.

Ключові слова: *фінансова безпека, економічна безпека, венчурне інвестування, економічне зростання, інноваційна система.*

Рассмотрено значение финансовой безопасности в обеспечении экономического развития страны. Определено место венчурного инвестирования в современных условиях инновационно-инвестиционной деятельности Украины. Предложено стимулирование развития венчурного инвестирования как інструмента обеспечения финансовой безопасности страны.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, экономическая безопасность, венчурное инвестирование, экономический рост, инновационная система.*

Importance of financial security in the economic development of the country was considered. The place of venture capital in the modern conditions of innovation and investment activity in Ukraine was determined. Stimulate the development of venture capital investment as a tool to ensure financial security was suggested.

Key words: *financial security, economic security, venture investment, economic growth, innovation system.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічної нестабільності, викликаної наслідками світової фінансової кризи та реформуванням вітчизняної економіки в центрі уваги багатьох науковців та економістів знаходяться питання забезпечення національної економічної безпеки в цілому, і, зокрема фінансової безпеки країни. Проблеми, що пов'язані з ринковими трансформаціями в Україні, підсилюються такими економічними явищами, як інфляція, дефіцит державного бюджету, нестабільність грошової одиниці, спад виробництва, безробіття та низький рівень життя на-

© Муляр Т.В., 2011

селення. Ситуація, що склалася в країні вимагає формування дієвої системи забезпечення фінансової безпеки, яка б передбачала стабілізації фінансової системи та досягнення економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення економічної та фінансової безпеки держави висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Л.І. Абалкіна, О.І. Барановського, О.С. Власюка, В.М. Гейця, Б.В. Губського, М. Єрмошенка, Я.А. Жаліла, В.І. Мунтіяна, Е.А. Олейнікова, А.Г. Пастернака-Таранушенка, А.І. Сухорукова та ін. У працях вищезгаданих вчених основна увага приділялася визначенню сутності категорії "фінансова безпека", її основних складових, потенційних загроз фінансовій безпеці, формулюванню класифікаційних ознак для групування цих загроз, розробленню індикаторів і напрямків поліпшення фінансової безпеки. Однак питання венчурного інвестування, як одного з напрямів забезпечення фінансової безпеки країни потребує подальших досліджень.

Метою написання **статті** є визначення ролі венчурного інвестування як одного з інструментів забезпечення фінансової безпеки країни на сучасному етапі економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Однією із найважливіших складових економічної безпеки є фінансова безпека, без якої практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед державою. У цьому контексті доволі обґрунтованим є твердження М. Єрмошенка, який зазначає, що фінансова безпека є ґрунтовною складовою економічної безпеки держави, оскільки на фінансах базується будь-яка економіка, фінанси - кров економічної системи держави. Вчений обґрунтовує необхідність забезпечення і підтримки фінансової безпеки держави, тому що вона стосується не лише держави в цілому, а й усіх галузей національного господарства, приватних підприємців, усього суспільства. Нехтування станом фінансової безпеки може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей, банкрутства підприємств і, зрештою, підриву системи життєзабезпечення держави з подальшою втратою її суверенітету [4].

В концепції економічної безпеки академіка В. Гейця, під фінансовою безпекою розуміється "стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків" [7]. А.І. Сухоруков у своїй монографії визначає фінансову безпеку держави як "захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави…раціонально використовувати фінансові ресурси…" [12].

Барановський О.І. пропонує визначення категорії "фінансової безпеки" як "ступеня захищеності фінансових інтересів; рівня забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стану складових фінансового ринку; якості фінансових інструментів і послуг; стану фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним з найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави" [1].

Фінансова безпека стає "основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів" підкреслює О.С. Власюк у своїй науковій доповіді [2].

Відповідно до нормативного регулювання фінансової безпеки Концепцією фінансової безпеки визначено, що фінансова безпека - це "…складова економічної безпеки, що характеризує стан захищеності життєво важливих інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур і громадян у фінансовій сфері від впливу широкого переліку негативних факторів (загроз)" [8].

Таким чином, фінансова безпека - це складна багаторівнева система що охоплює проблеми грошового обігу та інфляції, обігу валютних коштів, курсоутворення, заборгованості держави, бюджетної безпеки, інвестиційної діяльності тощо.

Фінансова безпека держави - це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань. Фінансова безпека держави є багатоаспектним явищем, дослідженню якого присвячено багато праць. Проте воно є також явищем, що динамічно розвивається, і тому потрібно здійснювати ретельний моніторинг традиційних проблем, а також вивчати проблеми, що виникають через посилення процесів реформування національної економіки і глобалізації світової економіки.

Об'єктами фінансової безпеки виступають національні інтереси в фінансовій сфері (фінансові інтереси), фінансові ресурси та фінансова система.

Фінансові ресурси виступають матеріальною формою фінансових відносин і призначені для забезпечення відтворювального процесу в національній економіці.

Фінансова система є досить уразливим об'єктом фінансової безпеки, оскільки являє собою сукупність відособлених, але взаємопов'язаних сфер і ланок фінансових відносин, що пов'язані з процесом формування централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів. Вона має складну внутрішню будову, відповідний апарат управління та нормативно-правове забезпечення.

Підвищення рівня фінансової безпеки здійснює держава в рамках фінансової політики, яка містить такі складові фінансової безпеки: бюджетну, податкову, боргову безпеку, фінансову безпеку банківської системи, валютно-курсову, грошово-кредитну, інвестиційну безпеку, фінансову безпеку страхового та фондового ринку.

Фінансова безпека є ключовою ланкою системи економічної безпеки країни, що безпосередньо впливає на інші її складові - промислову, енергетичну, продовольчу тощо. Тому запобігання негативному впливу фінансових чинників на економічний розвиток власне і є предметом політики у сфері фінансової безпеки. Йдеться про проведення таких заходів: податкової бюджетної, монетарної політик та політики регулювання фінансових ринків, які б сприяли нарощуванню фінансових ресурсів країни і не порушували фінансової стабільності. Вже в сутність поняття "фінансова безпека" закладено її взаємозв'язок з національною безпекою країни в цілому, оскільки дефіцит фінансових ресурсів може призводити до недофінансування базових потреб у різних сферах життєдіяльності суспільства та уповільнення еко-

номічного розвитку [9].

Для країн із трансформаційною економікою, зокрема для України, характерною рисою є недостатність внутрішніх фінансових ресурсів для економічного розвитку та необхідність залучення цих ресурсів на зовнішніх ринках. Внутрішні загрози для фінансової безпеки - дефіцит бюджету, високі темпи інфляції і знецінення реальної купівельної спроможності фінансових ресурсів, доповнюються зовнішніми - зростання залежності держави та корпоративного сектора від зовнішніх джерел фінансування.

Основною метою політики у сфері фінансової безпеки має бути стабільний розвиток фінансової системи країни в напрямі нагромадження фінансових ресурсів для економічного розвитку та забезпечення її стійкості до потенційно негативного впливу вищенаведених зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз. Завдання державної політики у сфері фінансової безпеки полягають у своєчасній оцінці та реагуванні на існуючі та потенційні загрози.

Базовим елементом фінансової безпеки як системного явища є фінансові інтереси. Як категорія фінансові інтереси це фінансові потреби, які формують об'єктивні мотиви економічної діяльності. Можна виділити три основні форми прояву фінансового інтересу: суспільний (міжнародний рівень); національний (державний рівень); приватний (конкретна людина). Досягнення гармонійного взаємозв'язку при реалізації цих фінансових інтересів може сприяти забезпеченню достатнього рівня фінансової безпеки держави. З точки зору національних фінансових інтересів найбільш актуальним є забезпечення функціонування економіки в режимі розширеного відтворення, захисту інтересів вітчизняних виробників, підвищення інноваційної та інвестиційної активності, підтримки наукового потенціалу.

Наслідки світової фінансової кризи виявили неефективність і неспроможність національної моделі економічного зростання підтримувати відповідний рівень відтворення й економічної безпеки. Зміцнення економічної безпеки України потребує ретельної оцінки як поточних дій щодо регулювання структурно-інноваційних змін, так і обґрунтування стратегії на майбутнє. Їх реалізація повинна здійснюватися через структурно-інноваційні зміни та підвищення інвестиційної активності. В сучасних умовах більшість розвинених країн світу пов'язують тривале економічне зростання в першу чергу з переходом на інноваційну модель розвитку.

Слід зазначити, що однією із найбільш вагомих причин виникнення внутрішніх загроз економічній безпеці в цілому є занепад науково-технічного та технологічного потенціалу країни, спричинений "втечею" інтелектуального капіталу за кордон; використання застарілих технологій, значний знос основних фондів більшості підприємств та застосування екологічно шкідливих технологій, про що свідчать показники економічної безпеки, розраховані згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України (див. таблицю).

Значення показників економічної безпеки України [3, 6]

Показник	Граничне значення	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	не більше 35	58,6	58,6	60
Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %	не менше 25	26,44	24,4	16,6
Частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	не менше 50	11,5	10,8	10,7
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	не менше 5	6,7	5,9	4,8

Таким чином, на основі офіційних даних, можна зробити висновок, що основні показники економічної безпеки держави, пов'язані з інноваційно-інвестиційною її складовою знаходяться у небезпечній зоні. Так, порівняно із 2007-2008 рр. у 2009 р. значно зростає ступінь зносу основних засобів промисловості (60 %). Незадовільним є й значення відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП у 2009 р. Якщо протягом 2007-2008 рр. дане фактичне значення показника можна було вважати безпечним, то у 2009 р. воно значно знизилося і знаходиться в небезпечній зоні.

Частка підприємств, що займалися впровадженням інновацій у 2009 р. зменшилась із 11,5% у 2007 р. до 10,7%, залишаючись критично низькою. А питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової починаючи із 2007 р. зменшується із 6,7% до 4,8% у 2009 р.

Отже, проведений аналіз статистичних даних свідчить про незадовільний рівень економічної безпеки України, що відповідно впливає на всі її складові та в першу чергу на фінансову безпеку. Це дає підстави говорити про те, що відповідні національні економічні інтереси не реалізуються в повному обсязі, а наслідки кризи загострюють та актуалізують такі загрози: спад промислового виробництва та значне падіння обсягів реального ВВП; значна структурна диспропорція національної економіки; збереження високого рівня фізичного та морального зносу основного капіталу; домінування в багатьох галузях промисловості (насамперед сировинних) тенденції до підвищення ступеня використання існуючих виробничих потужностей із застосуванням застарілих технологій; падіння динаміки промислових інвестицій; неефективність, незорієнтованість структури інвестиційних витрат промисловості на реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку; неналежне фінансування наукової діяльності з державного бюджету; скорочення загальної чисельності науковців; зменшення кількості інноваційно активних підприємств, а також частки реалізованої інноваційної продукції.

У Програмі економічних реформ України на 2010-2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", що була розроблена Комітетом з економічних реформ при Президентові України [11] визначено проблеми, їх причини та напрями реформування у всіх сферах економіки, промисловості та життя населення. Щодо науково-технічної та інноваційної сфери, то чітко визначено ряд проблем:

- темпи розвитку й структура науково-технічної та інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки;

- пропоновані наукові результати світового рівня не знаходять застосування в економіці через низьку сприйнятли-

вість підприємницького сектору до інновацій;

- у науково-технічній та інноваційній сфері триває втрата кадрів і скорочення матеріально-технічних засобів.

Існує загроза переорієнтації вітчизняної науки на вирішення проблем інноваційного розвитку інших країн і перетворення України на експортера товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості, у тому числі у сфері інтелектуальної праці.

Як напрям подолання вищезазначених проблем запропоновано спрямування вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розвитку економіки України й організацію виробництва високотехнологічної продукції шляхом:

· запровадження державно-приватного партнерства в науково-технічній сфері;

· розроблення інструментів і принципів державної підтримки інноваційної діяльності.

Підвищення ефективності національної інноваційної системи та інфраструктури інноваційної діяльності шляхом:

· розвитку інфраструктури підтримки малого бізнесу у сфері інновацій (бізнесінкубатори, центри трансферу технологій);

· приведення законодавства України у сфері інтелектуальної власності відповідно до законодавства Європейського Союзу;

· удосконалення державного регулювання й економічного стимулювання суб'єктів господарювання у сфері трансферу технологій [11].

В даній програмі індикатором успіху встановлено збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств з 10,7% (табл. 1) до 25 %, однак не визначено яким саме чином має відбуватися таке збільшення (більше ніж у 2 рази) та за рахунок яких фінансових ресурсів. На нашу думку, навряд протягом наступних трьох років у держбюджеті знайдеться вдвічі більше коштів для фінансування інноваційної діяльності та наукових розробок, якщо протягом 2000-2009 рр. в Україні зменшився з 1,16 % до 0,95 % (у тому числі з держбюджету - до 0,41 %).

В ситуації, що склалася, стратегічний вектор економічної динаміки слід зосередити переважно на пошуку і визначенні рушійних факторів та інституціональних умов, які б сприяли забезпеченню економічного розвитку країни. Тобто йдеться про перехід до такого типу розвитку національної економічної системи, який би не тільки відповідав загальносвітовим тенденціям, але й спирався переважно на національні умови, що можуть забезпечити країні отримання конкурентних переваг у глобальній системі світового господарства [6].

Економічне зростання інноваційного типу характеризується використанням нових прогресивних технологій. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки потребує прискореного впровадження та реалізації високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу таких виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств за допомогою прогресивних вітчизняних та світових наукових досягнень. Слід констатувати той факт, що на відміну від провідних країн світу, які забезпечують 85-90% приросту ВВП завдяки виробництву та експорту наукоємної продукції, Україна, маючи величезний науковий потенціал, поки що розвивається не використовуючи вітчизняні результати наукових досліджень. Необхідно розуміти, що впровадження інноваційної моделі розвитку саме на основі власного науково-технічного потенціалу є ключовим фактором успіху на шляху до виходу економіки України на світовий рівень конкурентоспроможності. Інструментом реалізації інноваційної моделі розвитку є національна інноваційна система, її структурні елементи та учасники.

Одним із найважливіших елементів інноваційної системи, що виконує функції підтримки новаторських технологічних компаній є інститути венчурного інвестування або венчурні фонди та компанії. Формування та розвиток інститутів венчурного інвестування для підтримки інноваційної сфери на початкових етапах є складним процесом, який залежить від багатьох сприятливих умов і потребує ефективного розподілу та переливу капіталу.

Індустрія венчурного інвестування займає важливу позицію в комплексі заходів з переходу держави на модель інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках капіталу, оскільки сприяє стимулюванню економіки шляхом активного інвестування та підтримки бізнесу з високим потенціалом росту в існуючих і новостворюваних секторах промисловості та сфері послуг. У більшості провідних країн світу венчурне інвестування, як спосіб фінансування науково-дослідних робіт та підприємств, використовується на практиці вже не одне десятиліття та є досить ефективним інструментом ефективного інноваційного розвитку та економічного зростання в цілому.

Світовий досвід показує, що роль венчурної індустрії полягає у:

· перерозподілі фінансових ресурсів у масштабах економіки завдяки окремим перевагам, таким як оперативність прийняття інвестиційних рішень, чітка оцінка ризиків і відсутність суб'єктивних підходів при розподілі фінансових ресурсів;

· створенні нових комерційних успішних інноваційних підприємств, які є ініціатором росту галузей в інноваційній сфері;

· створенні додаткових робочих місць для висококваліфікованого персоналу в нових інноваційних сферах;

· забезпеченні довгострокових результатів розвитку підприємств завдяки більш якісному стратегічному баченню з чітким і сфокусованим операційним контролем;

· підвищенні норми прибутку у економіці в цілому, оскільки у венчурному бізнесі вона завжди вище середньої по країні та галузі [10].

Основними перевагами венчурного інвестування як інструмента фінансування у сфері малого та середнього інноваційного бізнесу є те, що підприємства, які розвиваються, можуть отримати інвестиції тоді, коли інші фінансові інститути утримуються від ризикованих капіталовкладень.

Враховуючи наведені переваги венчурного інвестування, можна зробити висновок, що цей вид фінансового забезпечення значно розширює можливості створення і розвитку нової продукції, прискорює інноваційні процеси, підвищує науково-технічний рівень виробництва, формує конкурентне середовище у сфері науки і наукового обслуговування.

Сьогодні за допомогою венчурного інвестування можна вирішити ряд проблем, що постали перед країною, а саме:

1) залучення іноземних інвестицій для розвитку високотехнологічних та інноваційних галузей економіки України;

2) венчурний капітал є основним фактором, що зумовлює модернізацію вітчизняних підприємств більш прискореними темпами.

Проблема полягає в тому, що в Україні не створена адекватна проголошеній інноваційній моделі економічного розвитку індустрія венчурного інвестування. Венчурні фонди в Україні використовуються для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як венчурне інвестування у світі залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидке зростання та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій

У провідних країнах розвиток венчурного бізнесу призводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, тоді як в Україні тенденції протилежні - існуючі венчурні фонди надають однозначну перевагу низькота середньоризикованим короткостроковим операціям з фінансовими активами та нерухомістю й поки що слабо орієнтовані на новітні технології. Проаналізувавши декларації управління активами венчурних фондів, можна виокремити основні сфери інвестування: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, перероблення сільгосппродукції, страхування, інформатизація. Український венчурний бізнес як такий є лише формально, а насправді відсутні його важливіші характеристики - інноваційна компонента, ризикованість та класична орієнтація на інноваційні проекти, співпраця з технопарками, бізнес-інкубаторами та ВНЗ. Венчурні інвестиційні фонди повинні стати головною ланкою зв'язку між інвестиціями та інноваціями як складовими економічного зростання.

Серед особливостей розвитку такого сектора національної економіки, як венчурне фінансування, можна виділити, по-перше, і найголовніше, сприяння та підтримка дрібних підприємців-початківців (винахідників, інженерів, науковців), які намагаються самостійно запровадити у виробництво свої унікальні винаходи та перспективні проекти. Банківський сектор, швидше за все, не надасть кредитні кошти тільки під ідею без гарантованого майнового забезпечення, оскільки такі проекти пов'язані з високим ступенем ризику. Ще однією причиною відмови комерційних банків є те, що, як правило, більшість проектів починають приносити прибуток лише через 4-5 років, а така ситуація несприятливим чином позначається на репутації банку, оскільки погіршує фінансову звітність банку, яка підлягає обов'язковому оприлюдненню. Тобто реалізація механізму венчурного фінансування в Україні вирішить такі проблеми, як активізація інноваційного розвитку та потужна підтримка малого підприємництва.

Задля забезпечення ефективного використання науково-технологічного й інтелектуального та реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу України шляхом розвитку венчурного бізнесу й стимулювання виробництва високотехнологічної, конкурентоспроможної та якісної продукції, вважаємо необхідним подолати низку винятково внутрішніх проблем, які гальмують розвиток цього сектора економіки. Серед таких проблем виділяють:

- неспроможність вітчизняної системи управління інноваційним процесом стимулювати розвиток венчурного бізнесу;
- відсутність зацікавленості держави у сприянні розвитку сектора венчурного капіталу;
- нівелювання значення інноваційного розвитку державою і, як наслідок, відсутність соціальної мотивації розвитку інноваційного спрямування з боку суб'єктів господарювання;
- постійний дефіцит державного бюджету.

Головною із цих проблем є відсутність зацікавленості держави у підтримці розвитку венчурної індустрії, а отже й відсутність чіткого законодавчого регулювання взаємовідносин в цій сфері. Фінансовий сектор України на сьогодні належним чином не виконує функцію фінансового забезпечення сталого економічного розвитку. Характерними для нього є зменшення обсягів надання фінансових послуг, особливо обсягів кредитування бізнесу й населення; брак довгострокових фінансових ресурсів; низький рівень розвитку й низька прозорість фондового ринку. Ситуація, що склалася ще раз підтверджує той факт, що вітчизняній економіці необхідні нові джерела підтримки не тільки розвитку підприємництва, а й національної інноваційної системи в цілому, якими є венчурні інвестиції.

Основними пріоритетними завданнями на шляху розвитку венчурного інвестування в Україні мають стати наступні:

- розробка Концепції розвитку національної венчурної індустрії;
- удосконалення вітчизняного законодавства з венчурного інвестування. Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" № 2299-III від 15.03.2001 р. передбачає функціонування венчурних фондів, які проводять діяльність із залучення грошових коштів інвесторів, ставлячи за мету отримання прибутку від вкладення таких коштів у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [5]. Тобто передбачається інвестування фінансових ресурсів у вже існуючий бізнес, а не в новостворювані підприємства.
- створення фінансових стимулів для інвестування до венчурних фондів, малих і середніх інноваційних підприємств;
- забезпечення інформування громадськості про діяльність венчурних фондів;
- врегулювання системи захисту інтелектуальної власності українських дослідників та підприємців;
- розвиток венчурної та інноваційної інфраструктури, важливими елементами якої є технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферту технологій, венчурні фонди; проведення інноваційних конкурсів, експертних рад, венчурних ярмарків національного та регіонального рівня. [13].

Висновки. Венчурне інвестування можна охарактеризувати як фінансовий інструмент, що використовується для введення в дію компанії, її розвитку, реалізації перспективних проектів, результатом якого може стати вихід національної економіки на якісно новий рівень розвитку. Саме венчурний бізнес надає економіці можливість підвищити конкурентоспроможність на світовій арені, сприяє економічному зростанню та розвитку фінансового посередництва, а отже забезпечує належний рівень фінансової безпеки країни. Таким чином, венчурне інвестування - оптимальний механізм підтримки національної економіки. Оскільки держава в сучасних умовах не може здійснювати в повному обсязі фінансування інноваційних розробок, каталізаторами інноваційних процесів може стати недержавний капітал. Більш того, пасивність українського інвестування в інновації є однією з причин обережного ставлення до України з бо-

ку іноземних інвесторів. Слід зазначити, що венчурний бізнес не уникне труднощів на шляху свого розвитку, проте широке впровадження цього механізму вкрай необхідне вітчизняній економіці.

Література

1.Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] / О. Барановський. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. - 759 с.

2.Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку /О.С.Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. - К., 2008. -48 с.

3.Державний комітет статистики України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4.Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. - К.: Вид-во КНТЕУ, 2001. -384 с.

5.Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15 березня 2001 р. №2299-111 / Відомості Верховної Ради України (ВВР) - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2299-14

6.Комарницький І.Ф. Структурно-інноваційні та інвестиційні пріоритети зміцнення економічної безпеки України / І.Ф. Комарницький, О.С. Саєнко. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_31.pdf

7.Концепція економічної безпеки України // Ін-т екон. прогнозування; кер.проекту В.М.Геєць. -К.: Логос, 1999. - 56 с.

8.Концепція фінансової безпеки України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ufs.com.ua

9.Медведкіна Є.О. Теоретико-методологічні засади забезпечення фінансової безпеки національних економік / Є.О. Медведкіна. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/249.pdf

10. Москвін С.О. Венчурні фонди інноваційного розвитку / С.О. Москвін // Актуальні проблеми економіки. - №2(92). - 2009. - С. 89-96

11. Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

12. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: [монографія] / А.І. Сухоруков. - К.: НІПИБ, 2005. - 140 С.

13. Хома І.Б. Венчурне інвестування як спосіб реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу держави / І.Б. Хома; О.В. Войтків; Г.В. Чепіль; Х.Б. Демчук. // Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. ? Вип. 21.3. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_3/292_Chom.pdf

---

УДК 336.221.26:330.322.1(477)

Мискіна О.О.,
старший викладач кафедри податків і оподаткування, Національний університет державної податкової служби України

ЕКОНОМЕТРИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВПЛИВУ ПОДАТКІВ НА РЕАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Розглянуто теоретичні моделі взаємозв'язку між податками та інвестиціями. Проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу податків на реальні інвестиції та на основі його результатів визначено напрями удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: *інвестиції, податки, податкові надходження, пільги.*

Рассмотрены теоретические модели взаимосвязи между налогами и инвестициями. Проведено корреляционно-регрессионный анализ влияния налогов на реальные инвестиции и на основе его результатов определенно направления усовершенствования налоговой регуляции инвестиционной деятельности в Украине.

Ключевые слова: *инвестиции, налоги, налоговые поступления, льготы.*

The theoretical models of intercommunication are considered between taxes and investments. It is conducted cross-correlation regressive analysis of influence of taxes on the real investments and on the basis of his results certainly directions of improvement of the tax adjusting of investment activity in Ukraine.

Keywords: *investments, taxes, tax receipts, privileges.*

Постановка проблеми. Дослідження взаємозв'язків між податками та інвестиціями завжди є актуальними. Адже обидві економічні категорії суттєво впливають на економічний розвиток держави. При цьому і податки і інвестиції як реальна практика реалізуються одночасно та паралельно. Являючись елементами єдиного державного механізму, спрямованого на забезпечення підвищення добробуту, вони постійно взаємодіють між собою. Тому оцінка впливу податків на інвестиції за конкретних історичних економічних умов є надзвичайно важливою у контексті формування ефективної економічної політики держави.

Аналіз останіх досліджень та публікацій. Різні аспекти впливу податків на інвестиційну діяльність досліджували З. Варналій [3], Ю. Іванов [3], Ю. Коваленко [1], Т. Кощук [4], А. Крисоватий [4], П. Мельник [3], А. Музиченко [2], С. Онишко [3], А. Пересада [1], Д. Серебрянський [3], Л. Тарангул [3], К. Швабій [3], С. Юрій [4] та інших вчених. В їх працях розроблено теоретичні та методологічні основи впливу податків на інвестиційну діяльність. Проте динамічні зміни в економіці вимагають постійного переосмислення відомих теоретичних положень на основі аналітичного опрацювання фактичних даних, якими характеризується реальний історичний стан економічних відносин в державі.

Постановка завдання. На основі економіко-математичних методів проаналізувати вплив податків на реальні інве-

 © Мискіна О.О., 2011

стиції та визначити напрями подальшого удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Визначення сутності природи впливу податків на інвестиції доцільно розглядати у контексті джерел фінансування інвестиційної діяльності. До основних з них варто віднести інвестування за рахунок власних коштів фізичних та юридичних осіб і фінансування інвестицій з місцевих та державного бюджету. Саме за такого підходу можливо осмислити вплив податків на інвестиції. Адже податки одночасно збільшують доходи бюджету країни (стаючи основних джерелом державного фінансування інвестиційних проектів) і зменшують обсяги власних коштів фізичних та юридичних осіб (знижуючи інвестиційний потенціал населення та суб'єктів господарювання).

Розглянемо окремо вплив податків на кожне з основних джерел інвестування. Основним показником збільшення доходів бюджету за рахунок податків є податкові надходження до зведеного бюджету. Їх динаміку відображено на рисунку 1.

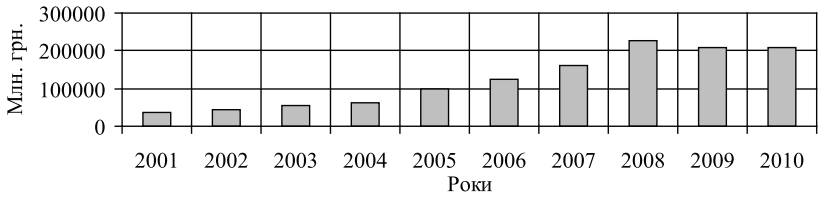


Рисунок 1. Динаміка податкових надходжень до зведеного бюджету України за період 2001-2010 рр.

З рисунку 1 видно, що податкові надходження до зведеного бюджету України з 2001 - по 2008 рік включно постійно збільшуються (у 2008 році їх обсяги становили 227164,8 млн. грн., що більш ніж у 6 разів більше аналогічного показника 2001 року), а у 2009 та 2010 роках податкові надходження дещо зменшилися відносно рівня 2008 року, що спричинено наслідками світової та національної економічної кризи. Проте надходження податків двох останніх років суттєво перевищують рівень 2007 року, що свідчить про збереження загальної тенденції до збільшення податкових надходжень зведеного бюджету в динаміці. Подібна тенденція наявна і в обсягах інвестицій у основний капітал за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, динаміка яких за період 2001 - 2010 років наведено на рисунку 2.

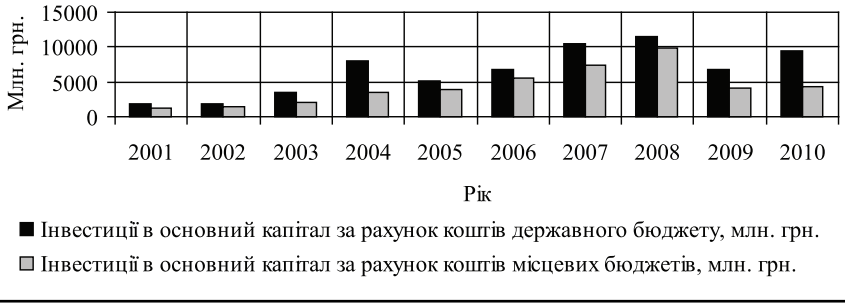


Рисунок 2. Динаміка інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів за період 2001-2010 рр.

Подібність тенденцій свідчить про існування взаємозв'язку між податковими надходженнями та інвестиціями в основний капітал за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, що є логічним та теоретично обґрунтованим. Проте наявний зв'язок може характеризуватися різною регресією та рівнем кореляції. Для їх виявлення доцільно здійснити кореляційно-регресійний аналіз залежності інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів від податкових надходжень до зведеного бюджету України. За результатами проведеного аналізу, шляхом послідовного відображення на основі різних видів рівнянь залежності інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету (ІОКдб) від податкових надходжень до зведеного бюджету України (ПНЗБ) за інформаційними даними 2001 - 2010 років, було визначено, що регресія найкраще описується степеневим рівнянням, за якого кореляція зв'язку між змінними є достатньо значимою (табл. 1).

Таблиця 1. Результати кореляційно-регресійного аналізу функції ІОКдб = f (ПНЗБ)

Назва функції	Рівняння	R^2
Лінійна	$y = 0{,}0379x + 1867{,}4$	0,663
Логарифмічна	$y = 4244{,}3\ln(x) - 42390$	0,7148
Поліноміальна	$y = -2E\text{-}07x^2 + 0{,}0896x - 531{,}26$	0,6989
Степенева	$y = 0{,}3096x^{0{,}8488}$	0,7382
Експоненціальна	$y = 2251{,}2e^{7E\text{-}06x}$	0,6264

Графічно залежність інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету від податкових надходжень та лінію тренду на основі степеневої функції відображено на рисунку 3.

У контексті обґрунтування впливу податкових надходжень на інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету першочергове значення має не математичний опис регресії, а сила та щільність зв'язку, яка характеризується кореляцією. У розглянутому нами випадку коефіцієнт кореляції рівний 0,73. Враховуючи, що щільність та

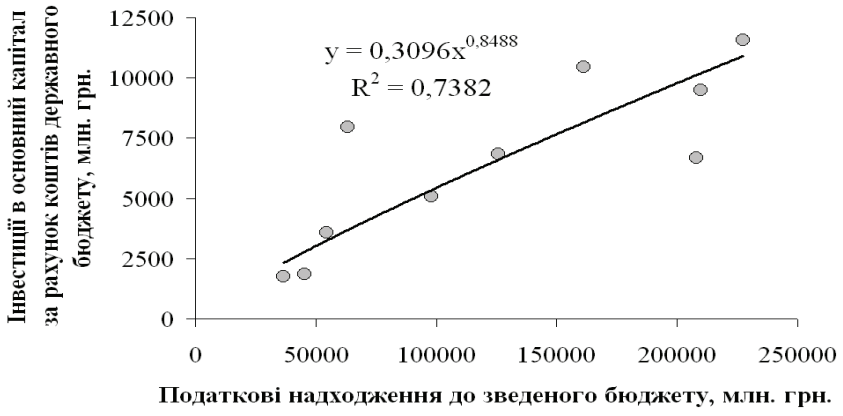


Рисунок 3. Графічне відображення кореляційно-регресійного зв'язку степеневої функції ІОКдб = f (ПНЗБ).

сила зв'язку збільшується від нуля до одиниці, отримане значення коефіцієнту кореляції (R^2 = 0,73) є достатнім для висновку про наявність кореляції, але разом з тим, можна констатувати, що є значний резерв для підвищення щільності та сили впливу податкових надходжень до державного бюджету України на інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету.

Майже аналогічна ситуація спостерігається за результатами кореляційно регресійного аналізу впливу податкових надходжень до зведеного бюджету (ПНЗБ) на інвестиції в основний капітал за рахунок коштів місцевих бюджетів (ІОКмб) (табл. 2).

Таблиця 2. Результати кореляційно-регресійного аналізу функції ІОКмб = f (ПНЗБ)

Назва функції	Рівняння	R^2
Лінійна	y = 0,028x + 900,28	0,5978
Логарифмічна	y = 3114,7Ln(x) - 31551	0,6344
Поліноміальна	$y = -1E\text{-}07x^2 + 0,0622x - 685,55$	0,6237
Степенева	$y = 0,204x^{0,8488}$	0,7687
Експоненціальна	$y = 1479e^{7E\text{-}06x}$	0,6558

Як видно з таблиці 2 вплив податкових надходжень зведеного бюджету України на інвестиції в основний капітал за рахунок коштів місцевих бюджетів найточніше описується степеневою регресією з найвищим значенням коефіцієнта кореляції (R^2 = 0,76), що графічно відображено на рисунку 4.

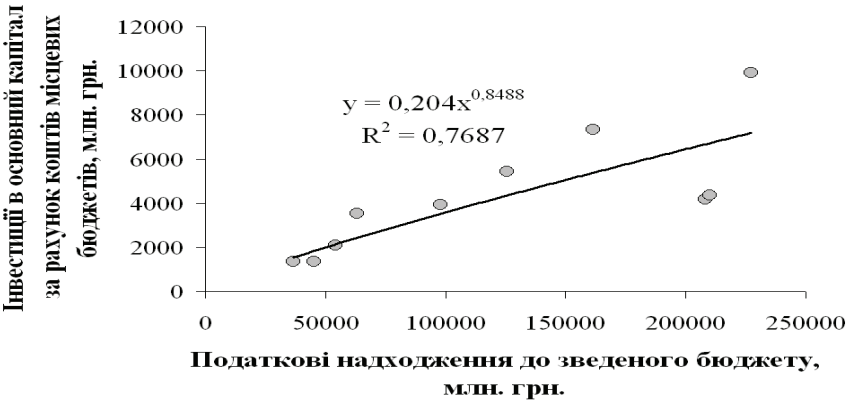


Рисунок 4. Графічне відображення кореляційно-регресійного зв'язку степеневої функції ІОКмб = f (ПНЗБ).

За результатами кореляційно-регресійного аналізу можна з впевненістю стверджувати, що податкові надходження впливають як інвестиції в основний капітал як за рахунок коштів державного бюджету, так і за рахунок коштів місцевих бюджетів. Проте рівень кореляції має потенціал до збільшення, що і повинно реалізовуватися в майбутньому в економіці інвестиційно-інноваційного спрямування.

Вплив податків на інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій має не менш важливе значення. Адже частка саме даного джерела інвестування протягом 2001 - 2010 років залишається визначальною у структурі інвестицій в основний капітал.

Основним джерелом інвестування за рахунок власних коштів підприємств та організацій є чистий прибуток. На його розмір суттєво впливає податок на прибуток. Сума прибутку після оподаткування (чистого прибутку) прямо залежить від розміру ставки податку на прибуток та опосередковано залежить від пільг, які надаються платникам подат-

ку на прибуток у різних формах. Саме розмір ставки податку та система пільг є основним інструментарієм податкового регулювання інвестиційної діяльності на мікрорівні.

Розглянемо ефективність використання вище зазначеного податкового інструментарію в реальній економічній діяльності України за період 2001 - 2010 років та визначемо рівень впливу ставки податку на прибуток та пільг на інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій.

Вплив ставки податку на прибуток на інвестиції визначається через прибуток, який залишається у суб'єктів господарювання після оподаткування. Так, із збільшенням ставки податку на прибуток сума фінансових результатів прибуткових підприємств після оподаткування, за всіх інших рівних умов, зменшується, а при зменшенні - збільшується. Таким чином, сума фінансових результатів прибуткових підприємств після оподаткування прямо залежить від розміру ставки податку на прибуток. Проте, для обґрунтування твердження, що ставка податку на прибуток впливає на інвестиції необхідно довести, що фінансові результати прибуткових підприємств після оподаткування (ФРпо) впливають на інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій (ІОКпо). Для цього варто провести кореляційно-регресійний аналіз функції ІОК по = f (ФРпо) на основі фактичних даних за період 2001 - 2010 років. Результати аналізу наведено в таблиці 3.

Таблиця 3. Результати кореляційно-регресійного аналізу функції ІОК по = f (ФРпо)

Назва функції	Рівняння	R^2
Лінійна	$y = 0,8764x + 3665,9$	0,9423
Логарифмічна	$y = 49352Ln(x) - 475569$	0,8663
Поліноміальна	$y = 8E\text{-}07x^2 + 0,7577x + 6879,9$	0,9433
Степенева	$y = 3,5121x^{0,8815}$	0,9683
Експоненціальна	$y = 19551e^{1E\text{-}05x}$	0,936

Як видно з результатів кореляційно-регресійного аналізу регресія впливу фінансових результатів від звичайної діяльності прибуткових підприємств після оподаткування на інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій описується степеневою функцією з високим рівнем кореляції. Графічно даний зв'язок відображено на рисунку 5.

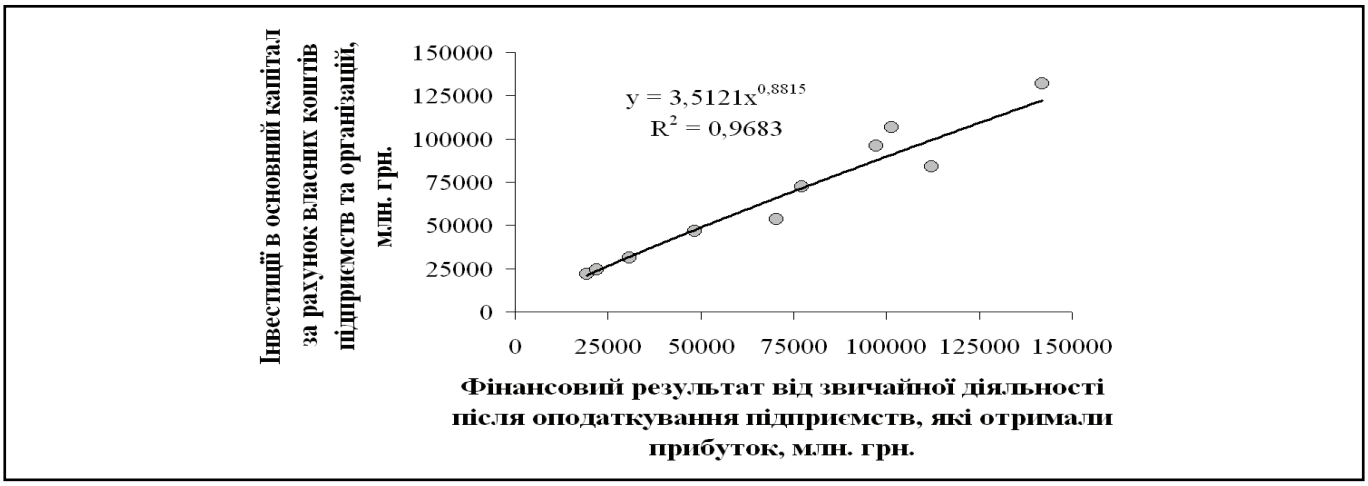


Рисунок 5. Графічне відображення кореляційно-регресійного зв'язку степеневої функції ІОК по = f (ФРпо).

Отже, з високим ступенем ймовірності можна стверджувати, про істотність та щільність зв'язку між змінними у функції, що дає підстави констатувати, про теоретичну та математичну обґрунтованість впливу ставки податку на прибуток на інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій.

Наступною складовою податкового регулювання інвестиційної діяльності є пільги. За рахунок їх використання створюються сприятливі умови для інвестування на рівні діяльності суб'єктів господарювання. Розглянемо ефективність пільг як податкового інструментарію стимулювання інвестиційної діяльності на прикладі пільг з податку на прибуток підприємств. З теоретичної точки зору пільги з податку на прибуток підприємств спрямовані на збільшення власних коштів підприємств, які залишаються у їх розпорядженні після оподаткування, що в свою чергу, створює джерела для інвестування. Проте джерела для інвестування не завжди стають інвестиціями. Саме з метою оцінки практичної ефективності впливу пільг з податку на прибуток на інвестиції проаналізуємо наявність кореляційно-регресійного зв'язку між втратами бюджету від надання пільг із податку на прибуток підприємств (Пппп) та інвестиціями в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій (ІОКпо) на основі фактичних даних останнього десятиріччя. Результати кореляційно-регресійного аналізу можна зробити наступний висновок: рівень кореляції між змінними є дуже низький ($R^2 = 0,36$), що свідчить про відсутність щільності між показниками. Тобто втрати бюджету від надання пільг із податку на прибуток підприємств на конкретному історичному проміжку часу (2001 - 2010 роки) не впливали на обсяги інвестицій в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Таким чином теоретична обґрунтованість впливу пільг на інвестиції у контексті пільг з податку на прибуток не підтверджується математично. Наглядно дану ситуацію можна побачити на рисунку 6.

З наведеного рисунку видно, що інвестицій в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств та органі-

Рисунок 6. Графічне відображення функції ІОК по = f (Пппп).

зацій не залежать від втрат бюджету щодо надання пільг із податку на прибуток підприємств. За такої ситуації актуальним постає питання підвищення ефективності використання регуляторного потенціалу пільг як податкового інструментарію стимулювання інвестиційної діяльності, що у свою чергу потребує глибокого аналізу існуючих пільг та переосмислення їх значення для стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

Висновки. За результатами економетричної характеристики впливу податків на реальні інвестиції в Україні за період 2001 - 2010 років можна констатувати, до основних напрямів удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності, а відповідно і до питань, які потребують подальших досліджень, варто віднести: забезпечення інвестиційної спрямованості пільг та підвищення рівня впливу податкових надходжень на інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Література

1.Коваленко Ю.М. Інвестиційний аналіз: підруч. / Ю. М. Коваленко, А. А. Пересада, С. В. Онікієнко. - К.: КНЕУ, 2003. - 485 с.

2.Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні: навч. посіб. / А. С. Музиченко. - К.: Кондор, 2005. - 406 с.

3. Податкова політика України: навч. посіб. / [Мельник П. В., Варналій З. С., Тарангул Л. Л. та ін.]; за ред. П.В. Мельника. - К.: Знання України, 2010. - 505 с.

4.Юрій С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С. І. Юрій., А.І. Крисоватий., Т.В. Кощук. - Тернопіль: ТНЕУ, 2010. - 292 с.

УДК 336.14

Проказа Т.В.,
к.е.н., доцент, зав. кафедрою менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ

У статті є розкрито сутність міжбюджетних відносин, механізм їх формування та регулювання шляхом використання міжбюджетних трансфертів. Наведено Формулу розподілу міжбюджетних трансфертів та на її основі проаналізовано формування місцевих бюджетів залежно від суми надходжень податків. Обґрунтовано потребу вдосконалення Формули розподілу трансфертів вирівнювання між державним бюджетом та місцевими бюджетами щодо забезпечення мінімального рівня соціальних послуг на одного одержувача, враховуючи специфіку функціонування соціально-культурної сфери у містах, селах, селищах тощо.

Ключові слова: *міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, Формула розподілу міжбюджетних трансфертів, прогнозний індекс податкоспроможності.*

В статье раскрыта сущность межбюджетных отношений, механизм их формирования и регулирования путем использования межбюджетных трансфертов. Приведена Формула распределения межбюджетных трансфертов и на ее основе проанализировано формирование местных бюджетов в зависимости от суммы поступлений налогов. Обоснована необходимость совершенствования Формулы распределения трансфертов выравнивания между государственным бюджетом и местными бюджетами по обеспечению минимального уровня социальных услуг на одного получателя, учитывая специфику функционирования социально-культурной сферы в городах, селах, поселках и т.п.

Ключевые слова: *межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, Формула распределения межбюджетных трансфертов, прогнозный индекс налогоспособности.*

The article is the essence of intergovernmental relations, the mechanism of their formation and regulation through the use of intergovernmental transfers. The formula allocation of intergovernmental transfers and on the basis of analysis of local bud-

 © Проказа Т.В., 2011

gets, depending on the amount of income taxes. Substantiates the need to improve the distribution formulas in transfers between the state budget and local budgets to ensure a minimum level of social services for one recipient, taking into account the specifics of the operation of socio-cultural institutions in cities, villages, towns, etc.

Keywords: *intergovernmental relations, intergovernmental transfers, Formula allocation of intergovernmental transfers, fiscal forecast index.*

Постановка проблеми. Відповідно до ст. 8 Бюджетного кодексу міжбюджетні відносини - це відносини між державою, АР Крим і територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією й законами України.

Всі доходи, що зараховуються до бюджетів відповідного рівня та всі видатки, які мають здійснюватись із відповідних бюджетів, поділені на дві групи: 1) доходи й видатки, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів; 2) доходи й видатки, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

Протягом останніх років основним джерелом наповнення місцевих бюджетів стали міжбюджетні трансферти, які не забезпечують фінансової незалежності й самостійності органів місцевого самоврядуваня. Як наслідок - в адміністративно-територіальних утвореннях України посилюється соціально-економічна напруга, спостерігається нецільове й неефективне використання фінансових ресурсів. Отож є нагальна потреба у створенні принципово нової системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні питання формування місцевих бюджетів та вдосконалення міжбюджетних відносин досліджено в наукових працях таких вітчизняних вчених як О.Д. Василик, В.І. Оспіщев, О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.М. Федосов, В.М. Опарін, М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко, А.А. Славкова, К.Д. Салямон-Міхеєва. Серед ваговимих наукових досліджень зарубіжних вчених з питань регулювання міжбюджетних відносин та розробки і проведення політики у сфері місцевих фінансів можна назвати праці О. Богачової, Дж. Б'юкенена, Р. Белома, С. Бейлі, А. Вагнера, Л. Дробозіної, У. Еванса, К. Ерроу, А. Ігудіна, Дж.М. Кейнса, В. Лебедєва, Е. Ліндала, К. Лайкама, Дж. Мейнорома, П.Мальцева, І. Озерова, Дж. Оунсова, Г. Поляка, В. Панскова, А.В. Парето, А. Пігу, Ш. Планкарта, М. Порша, Д. Рікардо, В. Родіонової, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Сперанського, Дж. Стігліца, В. Танзі, К. Тостера, М. Тодоровича, А. Улюкаєва, Ф. Фішера, М. Ходоровича; Х. Циммермана. Та, незважаючи на кількість проведених досліджень, тема формування місцевих бюджетів та вдосконалення міжбюджетних відносин залишається актуальною.

Метою статті є розкриття сутності міжбюджетних відносин, механізму їх формування та регулювання шляхом використання міжбюджетних трансфертів.

Виклад основного матеріалу. Міжбюджетні трансферти - це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого, в Україні вони є основною формою реалізації міжбюджетних відносин і спрямовані на збалансування та вирівнювання фінансової спроможності відповідних бюджетів. Функціональна спрямованість кожного виду міжбюджетних трансфертів визначається цільовим та адресним спрямуванням коштів з одного бюджету до іншого.

Згідно Бюджетного кодексу України [1] міжбюджетні трансферти поділяються:

1) дотації вирівнювання - міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує;

2) субвенції - міжбюджетні трансферти для використання з певною метою в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про надання субвенції;

3) кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів - міжбюджетний трансферт, що здійснюється за умови перевищення розрахункового обсягу доходів місцевих бюджетів, визначених відповідно до статей 64 та 66 Бюджетного кодексу, над розрахунковим обсягом видатків відповідного бюджету, обрахований із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригувальних коефіцієнтів;

4) додаткові дотації - міжбюджетні трансферти на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів; на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок надання пільг, установлених державою; інші додаткові дотації.

Види міжбюджетних трансфертів, передбачені в Державному бюджеті України для місцевих бюджетів наведено на рис. 1.

У Державному бюджеті України затверджується обсяг дотації вирівнювання, субвенцій, а також коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, окремо для кожного з відповідних місцевих бюджетів, що відображено в додатках до закону про Державний бюджет України на відповідний рік.

Міжбюджетні трансферти можуть здійснюватися між місцевими бюджетами (рис. 2).

Бюджетний кодекс урегульовує питання визначення міжбюджетних трансфертів між районними, міськими (міст Києва та Севастополя, міст республіканського, Автономної Республіки Крим та обласного значення) бюджетами та бюджетами місцевого самоврядування (бюджетами районів у містах, бюджетами сел, їх об'єднань, селищ, міст районного значення (крім бюджетів місцевого самоврядування для яких у Державному бюджеті визначаються міжбюджетні трансферти) [1].

Порядок перерахування дотації вирівнювання, додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів та субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами визначено Постановою Кабінету Міністрів України від від 15 грудня 2010 року № 1132 "Про затвердження Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів" [2], згідно якої для місцевих бюджетів на відповідний бюджетний рік затверджуються обсяги дотацій вирівнювання з державного бюджету. Дотації вирівнювання може бути передбачено також у місцевих бюджетах.

Дотація вирівнювання з державного - місцевим бюджетам визначається як перевищення розрахункового обсягу

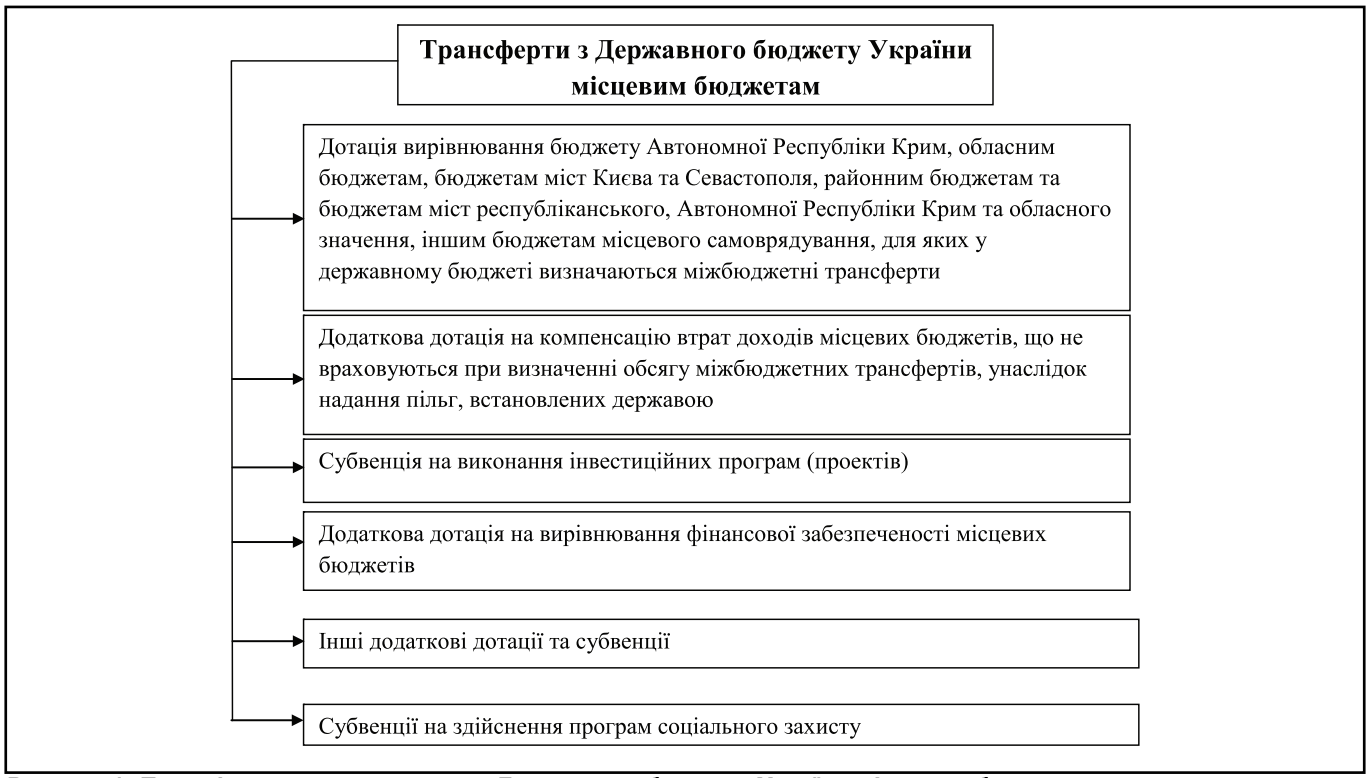


Рисунок 1. Трансферти, що надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам

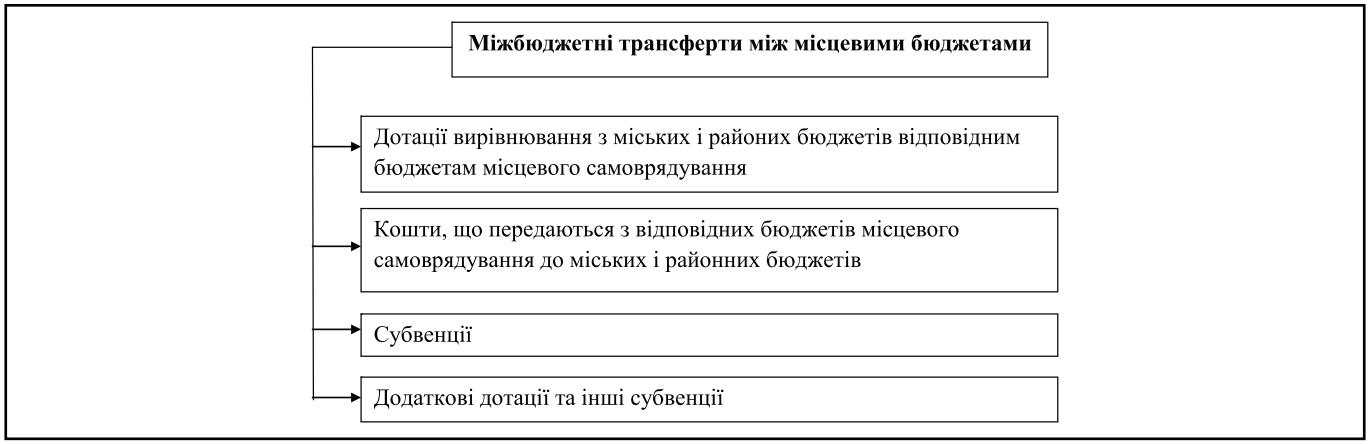


Рисунок 2. Міжбюджетні трансферти між місцевими бюджетами

видатків, перелік яких визначено статтями 88 - 89 Бюджетного кодексу (для бюджетів міст Києва та Севастополя - статтями 88-90; для бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів - статтею 90 Бюджетного кодексу), обрахованого із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості й коригувальних коефіцієнтів:

1. Над розрахунковим обсягом кошика доходів місцевих бюджетів - для бюджетів міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, інших бюджетів місцевого самоврядування, для яких у державному бюджеті визначаються міжбюджетні трансферти;

2. Над розрахунковим обсягом доходів, визначених частиною другою статті 66 Бюджетного кодексу, - для районних бюджетів (для бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів - частиною першою статті 66 Бюджетного кодексу).

Формула розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів) затверджується Кабінетом Міністрів України й повинна враховувати такі параметри:

- фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригувальні коефіцієнти до них;
- кількість населення та кількість споживачів гарантованих послуг;
- індекс відносної податкоспроможності відповідного бюджету - коефіцієнт, що визначає рівень податкоспроможності відповідного бюджету порівняно з аналогічним середнім показником по Україні в розрахунку на одну людину, обраховується на основі даних про фактичне виконання відповідного бюджету за три останні бюджетні періоди;
- розрахунковий обсяг кошика доходів місцевих бюджетів;
- коефіцієнт вирівнювання;
- норматив кількості працівників органів місцевого самоврядування в розрахунку до кількості населення.

У разі внесення змін до Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів на плановий бюджетний період проект таких змін та аналітичні розрахунки й порівняльні таблиці щодо їх впливу подаються разом із проектом закону про Державний бюджет України, що його схвалив Кабінет Міністрів України.

Для визначення індексу відносної податкоспроможності відповідних бюджетів використовується кошик доходів місцевих бюджетів, визначений відповідно до статей 64 і 66 Бюджетного кодексу, та інших доходів, установлених законом про Державний бюджет України. Обсяг доходів, передбачених пунктами 2-5, 7-11, 13 частини першої статті 64 та пунктами 2-6, 8-13, 15 частини першої статті 66 Бюджетного кодексу, визначається окремо для кожного виду доходів. Під час визначення індексу відносної податкоспроможності розрахунковий обсяг кошика доходів місцевих бюджетів збільшується на суму втрат у доходах, що виникли внаслідок надання пільг платникам податків згідно з рішеннями Верховної ради Автономної Республіки Крим та відповідних місцевих рад. Індекси відносної податкоспроможності відповідних бюджетів не можуть змінюватися й переглядатися частіше, ніж один раз на рік, без відповідного обґрунтування, крім випадків:

- виділення нових або зміни статусу вже існуючих адміністративно-територіальних одиниць;
- зміни місцезнаходження суб'єктів господарювання - платників податків;
- зміни податкового законодавства.

Дотація вирівнювання з районного бюджету до бюджету місцевого самоврядування визначається як перевищення розрахункового обсягу видатків, перелік яких визначено статтею 88, над розрахунковим обсягом доходів, перелік яких визначено статтею 64 Бюджетного кодексу. Якщо розрахунковий обсяг доходів бюджету місцевого самоврядування перевищує розрахунковий обсяг видатків відповідного бюджету, для такого бюджету встановлюється обсяг коштів, що передаються до районного бюджету. Обсяг дотації вирівнювання з районного бюджету до відповідного бюджету місцевого самоврядування або обсяг коштів, що передаються, визначається на основі Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та відповідними бюджетами місцевого самоврядування, яку затверджує Кабінет Міністрів України, з урахуванням основних та додаткових параметрів (коефіцієнтів пофакторного впливу, що затверджуються розпорядженням районної державної адміністрації в межах, визначених такою формулою, і визначають питому вагу кожного фактора в загальному обсязі видатків відповідних бюджетів місцевого самоврядування, але їх сумарне значення не може перевищувати 1) [2].

Індекс відносної податкоспроможності відповідного бюджету місцевого самоврядування є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності такого бюджету порівняно із середнім показником за зведеним бюджетом району в розрахунку на одну людину (на основі даних про фактичне виконання відповідного бюджету місцевого самоврядування за три останні бюджетні періоди аналогічно до встановлених вимог щодо надання субвенцій із державного бюджету). Мінімальний рівень фінансового нормативу бюджетної забезпеченості бюджетів місцевого самоврядування встановлюється у Формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та відповідними бюджетами місцевого самоврядування. Коефіцієнт вирівнювання визначається в межах від 0,6 до 1. Прогнозний показник обсягу доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, зведеного бюджету району на плановий бюджетний період не може бути більшим за такий показник, врахований при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів між державним бюджетом та зведеним бюджетом району.

Районна державна адміністрація у п'ятиденний термін від дня отримання від Міністерства фінансів України матеріалів щодо розрахунків обсягів міжбюджетних трансфертів здійснює їх і подає Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласній державній адміністрації для перевірки й надання висновку щодо відповідності формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та відповідними бюджетами місцевого самоврядування, а також доводить такі розрахунки до відома відповідних органів місцевого самоврядування. Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласна державна адміністрація у п'ятиденний термін від дня отримання розрахунків надає відповідний висновок районній державній адміністрації, який подається до проекту районного бюджету. Обсяги міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та відповідними бюджетами місцевого самоврядування у дводенний строк від дня затвердження районного бюджету доводяться до відповідних органів місцевого самоврядування. Якщо рішення про районний бюджет не затверджено в термін, рішення про встановлення обсягів міжбюджетних трансфертів приймає Верховна рада Автономної Республіки Крим, обласна рада - за поданням Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласної державної адміністрації з урахуванням вимог Бюджетного кодексу та Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та відповідними бюджетами місцевого самоврядування без зменшення попередніх їх показників.

Якщо на території села, селища, міста районного значення недостатньо бюджет-них установ, які забезпечують надання гарантованих послуг, в обсязі, визначеному фінансовими нормативами бюджетної забезпеченості, обсяг міжбюджетного транс-ферту визначається з урахуванням перерахунку кількості споживачів гарантованих послуг, здійсненого на підставі рішень відповідних місцевих рад, прийнятих кожною із сторін, та укладання договору до 1 серпня року, що передує плановому. Якщо в установлений термін договорів не укладено, рішення щодо перерахунку кількості споживачів гарантованих послуг приймає районна рада.

Для компенсації втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок надання пільг суб'єк-там господарської діяльності передбачено додаткову дотацію з державного бюджету для вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів. Міські та районні ради можуть передбачати додаткові дотації у відповідних бюджетах.

Визначення обсягів додаткової дотації з державного бюджету передбачає внесення змін до закону про Державний бюджет України на поточний бюджетний період. Обсяг додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів для бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів встановлюється пропорційно до обсягу видатків, що враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, зведених бюджетів Автономної Республіки Крим (за винятком видатків на здійснення повноважень відповідно до Закону України "Про за-

твердження Конституції Автономної Республіки Крим") та областей.

Розподіл обсягу додаткової дотації між бюджетом Автономної Республіки Крим та обласними бюджетами здійснюється на підставі критеріїв, визначених Кабінетом Міністрів України, й затверджується законом про Державний бюджет України. Додаткова дотація на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів розподіляється в таких пропорціях: не більш як 25 відсотків - для бюджету Автономної Республіки Крим, обласного бюджету й не менш як 75 відсотків - для бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення та бюджетів районів.

Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні державні адміністрації здійснюють розподіл додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів з урахуванням особливостей депресивних та гірських територій і тих, що мають низький показник чисельності населення та розгалужену мережу бюджетних установ, її обсяги встановлюються рішенням Верховної ради Автономної Республіки Крим, відповідної обласної ради про бюджет.

Перерозподіл обсягів додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, згідно з Бюджетним кодексом, не допускається.

У вигляді іншої додаткової дотації може здійснюватися перерахування до загаль-ного фонду місцевих бюджетів 50-ти відсотків надходжень податку на прибуток під-приємств та акцизного збору понад річні розрахункові обсяги, визначені в законі про Державний бюджет України за загальним фондом, у порядку, встановленому Кабі-нетом Міністрів України.

Умови надання субвенцій місцевим бюджетам та порядок перерахування міжбюджетних трансфертів. У Державному бюджеті України затверджується обсяг субвенцій окремо для кожного з відповідних місцевих бюджетів. Верховна рада Автономної Республіки Крим та місцеві ради також можуть передбачати у відповідних бюджетах міжбюджетні трансферти, умови надання яких визначаються на підставі рішень відповідних рад на основі укладеного між ними договору.

Кабінет Міністрів України може здійснювати перерозподіл загальних обсягів субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту між їх видами та між місцевими бюджетами, виходячи з фактично нарахованих обсягів відповідних пільг, субсидій та допомоги населенню.

Міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам перераховуються з рахунків державного бюджету органами Державного казначейства України бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва й Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення і районним бюджетам, іншим бюджетам місцевого самоврядування, для яких у державному бюджеті визначаються міжбюджетні трансферти.

Перерахування міжбюджетних трансфертів здійснюють органи державного казначейства відповідно до положень Бюджетного кодексу України, закону про Державний бюджет на відповідний рік, рішення відповідної ради про місцевий бюджет. Дотацію вирівнювання з державного бюджету бюджетові Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя, районним бюджетам та бюджетам міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, іншим бюджетам місцевого самоврядування, для яких у Державному бюджеті України визначені міжбюджетні трансферти, перераховують управління Державного казначейства у спосіб застосування нормативів щоденних відрахувань (додаток до закону про Державний бюджет України) від доходів загального фонду державного бюджету, що надійшли на аналітичні рахунки обліку доходів державного бюджету на відповідній території.

Для нарахування дотації вирівнювання в управліннях Державного казначейства бюджетам Автономної Республіки Крим, обласним та районним бюджетам відкриваються аналітичні рахунки обліку доходів загального фонду місцевих бюджетів. У випадках, якщо за нормативами щоденних відрахувань не забезпечується отримання місячної суми дотації вирівнювання відповідно до розпису Державного бюджету України, Державне казначейство зобов'язане перерахувати недоотриману місячну суму дотації вирівнювання із загального фонду державного бюджету не пізніше 10-го числа місяця, наступного за звітним.

Дотація вирівнювання бюджетам районів у містах, сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань перераховується органами казначейства у спосіб щоденних відрахувань від доходів загального фонду районних та міських (міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим) бюджетів з урахуванням дотації вирівнювання з державного бюджету та коштів, що передаються з місцевих бюджетів, які надійшли на аналітичні рахунки обліку доходів загального фонду місцевих бюджетів, відкриті в управліннях казначейства. Суми дотацій вирівнювання встановлюються рішеннями відповідних рад, нормативи відрахувань за ними доводяться до управлінь Державного казначейства.

Перерахування коштів до державного бюджету (міських і районних бюджетів) із відповідних місцевих бюджетів здійснюють органи Державного казначейства України за рахунок фактичних надходжень кошика доходів відповідних місцевих бюджетів згідно з нормативами щоденних відрахувань, які визначені законом про Державний бюджет України на відповідний бюджетний рік (рішенням міської чи районної ради про місцевий бюджет).

Обсяг перерахування зазначених коштів за нормативами щоденних відрахувань наростаючим підсумком від початку року не повинен перевищувати однієї дванадцятої річної суми, визначеної законом про Державний бюджет України (рішенням міської чи районної ради про місцевий бюджет), помноженої на кількість місяців у звітному періоді.

Кошти, що передаються до міських (міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення) та районних бюджетів із бюджетів районів у містах, сіл, селищ, міст районного значення перераховують головні управління Державного казначейства за рахунок фактичних надходжень доходів, які враховуються під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів відповідних бюджетів, згідно з нормативами та в обсягах, установлених рішеннями відповідних рад (районних у містах, сільських, селищних, міст районного значення).

Склад кошика доходів державного бюджету для надання міжбюджетних трансфертів визначено Бюджетним кодек-

сом України.

Субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам перераховує Державне казначейство на рахунки бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів, бюджетів міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення й районних бюджетів, інших бюджетів місцевого самоврядування, для яких у державному бюджеті визначаються міжбюджетні трансферти, відкриті в управліннях казначейства. Субвенції перераховуються із загального фонду державного бюджету - згідно з розписом державного бюджету, зі спеціального фонду державного бюджету - пропорційно до планових річних обсягів та в межах і за рахунок відповідних надходжень, затверджених законом про Державний бюджет України.

Субвенції з одного місцевого бюджету іншому перераховуються із загального фонду бюджету в межах річних бюджетних призначень згідно з розписом місцевого бюджету, з якого надаються субвенції, на рахунки з обліку доходів загального фонду бюджету, якому вони перераховуються.

Субвенції з одного місцевого бюджету іншому зі спеціального фонду бюджету перераховуються пропорційно до планових річних обсягів, передбачених у рішеннях ради - надавання субвенції про бюджет на відповідний рік у межах і за рахунок відповідних надходжень на рахунки за надходженнями спеціального фонду бюджету, якому вони перераховуються.

Суми субвенцій, зараховані як надходження загального та спеціального фондів відповідних місцевих бюджетів, у межах одного операційного дня зараховуються на видаткові рахунки цих бюджетів для подальшого здійснення видатків.

Кабінет Міністрів України за погодженням із Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету може здійснювати перерозподіл обсягів субвенцій та додаткових дотацій із державного бюджету місцевим бюджетам (крім додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів) між місцевими бюджетами у межах запального обсягу відповідних субвенцій та додаткових дотацій. Обсяги субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту можуть перерозподілятися відповідно до вимог Бюджетного кодексу України.

Встановлений порядок перерахування дотації вирівнювання та субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами дає змогу забезпечити своєчасність, рівномірність, гарантованість та повноту їх перерахування.

З метою стимулювання місцевих органів влади до нарощування доходів бюджетів усіх рівнів передбачено зарахування до загального фонду місцевих бюджетів 50-ти відсотків надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного збору понад річні розрахункові обсяги, визначені в законі про Державний бюджет України, в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до Постанови КМУ від 8 грудня 2010 р. №1149 [3] про деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів розрахунок обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за бюджетами місцевого самоврядування, бюджетом Автономної Республіки Крим, обласним та районними бюджетами, передбачених статтею 66 Бюджетного кодексу України, проводиться шляхом застосування індексу відносної податкоспроможності відповідної адміністративно-територіальної одиниці, що визначається на основі звітних даних про фактичні надходження відповідних податків і зборів (обов'язкових платежів) до таких бюджетів за три останні бюджетні періоди (базовий період), що передують рокові, в якому формуються показники бюджету на планований бюджетний період. При цьому враховуються втрати закріплених доходів у базовому періоді відповідних місцевих бюджетів унаслідок надання пільг платникам податків згідно з рішеннями Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідних місцевих рад.

Обсяг кошику доходів відповідного бюджету визначається із застосуванням індексу відносної податкоспроможності бюджету міста чи району на основі даних про фактичне виконання відповідного бюджету за три останні бюджетні періоди.

При визначенні індексу відносної податкоспроможності кошик доходів місцевого самоврядування збільшується на суму втрат у доходах, що з'явилися внаслідок надання пільг платникам податків, згідно з рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних рад.

Розрахунок прогнозованого обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за місцевими бюджетами (RD_{izak}), проводиться у межах прогнозованого обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на підставі основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на планований бюджетний період, а також із застосуванням індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці за такою формулою:

$$RD_{izak}=(K_{i5}*N_{i3}*D_{u5})/N, \quad (1)$$

де K_{i5} - індекс відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці (з чотирма знаками після коми), який визначається за такою формулою:

$$K_{i5} = (D_{ri} / N_{i3}) / ((сума)\ D_{u3}), \quad (2)$$

$$D_{ri} = D_{u5}*(N_{i1} + N_{i2} + N_{i3})*K_{i4}*Z_i*F_o/(N_{u1}+ N_{u2} + N_{u3}) \quad (3)$$

де D_{ri} - попередній прогноз обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за місцевими бюджетами, який проводиться у межах прогнозованого обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на підставі основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на планований бюджетний період, а також із застосуванням індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці;

D_{u5} - прогнозований обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за всіма місцевими бюджетами на планований бюджетний період;

N_{u1}, N_{u2}, N_{u3}, N_{i1}, N_{i2}, N_{i3} - чисельність наявного населення України та адміністративно-територіальної одиниці за відповідний рік базового періоду (станом на 1 січня року, що настає за базовим);

K_{i4} - індекс відносної податкоспроможності адміністративно- територіальної одиниці, який визначається за такими

формулами:

якщо $K_{i3} > K_{i4}$, то

$$K_{i4} = K_{i3}-(2*(K_{i1} - K_{i2}) + (K_{i2} - K_{i3})) / 3-((K_{i1} - K_{i2})+(K_{i2} - K_{i3})) / 2; \quad (4)$$

якщо $K_{I3} < K_{i1}$, то

$$K_{I4} = I_nK_{i3}-(2x(I_nK_{i1} - I_nK_{i2}) + (I_nK_{i2} - I_nK_{i3}))/3-((I_nK_{i1} - I_nK_{i2}) + (I_nK_{i2} - I_nK_{i3})) / 2, = E; \quad (5)$$

де E - число Ейлера - математична стала, яка приблизно дорівнює 2,71828182846;

In - натуральний логарифм;

K_{I1}, K_{i2}, K_{I3} - індекси відносної податкоспроможності i-тої адміністративно-територіальної одиниці відповідного року базового періоду визначаються за такими формулами:

$$K_{I1} = [(D_{i1} + L_{i1})/N_{i1}] / [(D_{u1} + L_{u1}) / N_{u1}] \quad (6)$$

$$K_{I2} = [(D_{i2} + Li2)/N_{i2}] / [(D_{u2} + L_{u2}) / N_{u2}] \quad (7)$$

$$K_{I3} = [(D_{i3} + Li3)/N_{i3}] / [(D_{u3} + L_{u3}) / N_{u3}] \quad (8)$$

де D_{u1}, D_{u2}, D_{u3}, D_{i1}, D_{i2}, D_{i3} - обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за усіма місцевими бюджетами та за кожним окремо взятим зведеним бюджетом міста республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, бюджетом Автономної Республіки Крим, обласним бюджетом, зведеним бюджетом району, за звітними даними про їх фактичні надходження за відповідні роки базового періоду;

L_{u1}, L_{u2}, L_{u3}, L_{i1}, L_{i2}, L_{i3} - сума наданих органами місцевого самоврядування пільг із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), що включені до обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за усіма місцевими бюджетами та за кожним окремо взятим зведеним бюджетом міста республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, бюджетом Автономної Республіки Крим, обласним бюджетом, зведеним бюджетом району, за відповідні роки базового періоду;

Z_I - коефіцієнт актуалізації індексів відносної податкоспроможності, який визначається за такими формулами:

$$\text{якщо } m_{zv} > 1,162, \text{ то } Z_i = 1, \quad (9)$$

де m_{zv} - коефіцієнт зростання обсягу доходів, що враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, за зведеним бюджетом Автономної Республіки Крим, області, м. Києва та Севастополя;

$$m_{zv} = D_{o4}/D_{op} \quad (10)$$

де D_{o4}, D_{op} - обсяг доходів (кошика доходів), що враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, закріплених за зведеним бюджетом Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, за звітними даними про надходження таких доходів у відповідних періодах 2010 і 2009 років без урахування обсягу податку на доходи фізичних осіб, що утримується з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, які одержують військовослужбовці та особи рядового і начальницького складу;

$$\text{якщо } m_{zv} = 1,162, \text{ то } Z_i = K_{ifact}/ K_{iprohn} \quad (11)$$

де K_{ifact} - фактичний індекс відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці за звітними даними року, що передує планованому, який визначається за такою формулою:

$$K_{ifact} = [D_{i4}/N_{i3}]/[D_{u4}/N_{u3}], \quad (12)$$

де D_{u4}, D_{i4} - обсяг доходів (кошика доходів), що враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, закріплених за усіма місцевими бюджетами та за кожним окремо взятим зведеним бюджетом міста республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, бюджетом Автономної Республіки Крим, обласним бюджетом, зведеним бюджетом району, за звітними даними про надходження таких доходів у році, що передує плановану, без урахування обсягу податку на доходи фізичних осіб, що утримується з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, які одержують військовослужбовці та особи рядового і начальницького складу;

K_{iprohn} - прогнозний індекс відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці у році, що передує плановану, який визначається за такими формулами:

якщо $K_{i3} > K_{i1}$,

$$\text{то } K_{iprohn} = K_{i2} + 2*K_{i3} - 2*(K_{i1} + K_{i2} + K_{i3}) / 3; \quad (13)$$

якщо $K_{i3} < K_{i1}$,

$$\text{то } K_{iprohn} = In\ K_{i2} + 2\ x\ In\ K_{i3} - 2\ x\ (In\ K_{i1} + In\ K_{i2} + In\ K_{i3}) / 3, = E. \quad (14)$$

Приклад розрахунку прогнозного обсягу доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів для окремої селищної ради наведено у таблиці.

Розрахунок прогнозного обсягу доходів, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів для Новопсковської селищної ради

Показники	Роки	
	2010	2011
1. Прогонозний індекс платоспроможності	0,5558	0,5308
2. Фактичні надходження доходів (1 кошик) (за умовами нового Бюджетного кодексу), грн.	1410,537	-
3. Фактичний індекс платоспроможності	0,6495	-
4. Розрахунковий індекс платоспроможності	-	0,6185

Розрахунки показали, що прогнозний індекс податкоспроможності Новопсковської селищної ради становить: на 2010 р. - 0,5558; на 2011 р. - 0,5308. Наголосимо, що показник податкоспроможості є ключовим у розрахунку обсягу доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Цей показник показує можливості регіону щодо виділення в бюджет країни грошових коштів після задоволення власних потреб. Зменшення показника є негативним явищем. Зробивши розрахунок за вище наведеними формулами, одержано прогнозний обсяг доходів, які враховуються при визначенні бюджетних трансфертів новопсковської селищної ради на 2011 р. в сумі 17866,5 тис.грн.

Висновки. Місцеві бюджети виконують роль провідника державної бюджетної політики на місцях. За їх рахунок здійснюється утримання установ соціально-культурного призначення та надання соціальної допомоги найбільш незахищеним верствам населеня. Видатки цього спрямування займають понад 80% загального обсягу видатків місцевих бюджетів і мають стабільну тенденцію до збільшення.

У випадку, коли місцевий бюджет незбалансований, тобто видатки перевищують доходи, виникає потреба і міжбюджетному трансферті. Міжбюджетні трансферти - кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого.

Формула розподілу міжбюджетних трансфертів надає змоги формувати місцеві бюджети на рівних умовах залежно від суми надходжень подаків. Разом з тим, розрахунки за Формулою не враховують вибуття платників податків за базовий період, саме тому потрібно вдосконалити формули розподілу трансфертів вирівнювання між державним бюджетом та місцевими бюджетами щодо забезпечення мінімального рівня соціальних послуг на одного одержувача, врахувати специфіку функціонування соціально-культурної сфери у містах, селах, селищах, зокрема щільності населення, унормування штатних одиниць длязакладів соціально-культурного призначення, кількості сільських, селищних та міських рад тощо.

Слід чітко визначити на законодавчому рівні перелік делегованих та самоврядних повноважень, що належать до відання місцевого самоврядування, створити ефективну і стабільну систему фінансової підтримки інвестиційної діяльності органів місцевого самоврядування на основі затверджених програм.

Для досягнення позитивного результату при проведенні економічних реформ слід сформувати ефективну законодавчу базу та зменшити вплив таких негативних факторів, як бюрократизм, корумпованість державних чиновників, асиметричність розвитку регіонів.

Література

1. Бюджетний Кодекс України №2456-17 від 8 липня 2010 р.

2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку перерахування міжбюджетних трансфертів" №1132 від 15 грудня 2010 р.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2010 р. №1149 "Деякі питання розподілу міжбюджетних трансфертів". [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1149-2010-%EF

УДК 336.226.221

Тучак Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри податків та оподаткування, Національний університет ДПС України

ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню впливу процесів глобалізації та інтеграції на політику у сфері оподаткування. Окреслено суть та прояви податкової конкуренції. З'ясовано відмінність у проявах здорової та нездорової податкової конкуренції. На прикладі Європейського Союзу розкрито особливості податкової конкуренції у сферах прямого та непрямого оподаткування.

Ключові слова: *податкова конкуренція, глобалізація, інтеграція, лібералізація.*

Статья посвящена исследованию влияния процессов глобализации и интеграции на политику в сфере налогообложения. Очерчено суть и проявления налоговой конкуренции. Охарактеризовано отличие в проявлениях здоровой и нездоровой налоговой конкуренции. На примере Европейского Союза раскрыто особенности налоговой конкуренции в сферах прямого и непрямого налогообложения.

Ключевые слова: *налоговая конкуренция, глобализация, интеграция, либерализация.*

The article is an investigation of globalizations and integration processes in the sphere of tax policy. Essences and effects of tax competition are formulated. Differences of manifestations of good and bad competition are displayed. Features of the tax competition under direct and indirect taxation are revealed on the example of the European Union.

Key words: *tax competition, globalization, integration and liberalization.*

Постановка проблеми. Глобалізація - процес поглиблення зв'язків між різними країнами світу, їх інтеграції на економічному, політичному, культурному, технологічному та інших рівнях. Сучасна модель глобалізації ґрунтується в цілому на неоліберальній доктрині, котра прийшла на зміну неокейнсіанській і почала панувати у міжнародних економічних відносинах з кінця 1970-х - початку 1980-х років. Однак теоретичне визначення та оцінка цього явища перебуває на етапі наукового осмислення та гострих дискусій. Не до кінця досліджена природа міждержавної податкової конкуренції, як наслідок створення єдиного світового ринку без національних бар'єрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У XXI столітті світ переживає еру глобалізації, тому дослідження впливу процесів глобалізації та інтеграції на податкову систему є численними. Зокрема К. І. Швабій, посилаючись на роботи В. Танзі відносить податкову конкуренцію до одного з чинників впливу глобалізації на фінансову систему, так

© Тучак Т.В., 2011

званих " фіскальних термітів" [7]. Вітчизняні науковці Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій, П. В. Мельник та ін. акцентують увагу на тому, що в умовах інтеграції податкова конкуренція проявляється у формі податкової конвергенції. Натомість в умовах глобалізації податкова конкуренція проявляється у формі податкової лібералізації [5]. Проблематику податкової конкуренції у контексті глобалізаційних змін економіки піднімають у своїх працях А. І. Крисоватий, С. І. Юрій та інші науковці. Проте дані дослідження є розрізненими і не систематизованими. Вони не розкривають усіх аспектів прояву податкової конкуренції в умовах глобалізації та інтеграції.

Мета дослідження. З'ясувати сутність податкової конкуренції, проаналізувати форми її прояву в умовах інтеграції та глобалізації. Окреслити перспективи для України.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації національні економічні системи переплітаються в єдиній світовій економіці. Основними ознаками глобалізації є: інтеграція ринків; взаємозалежність і взаємопроникнення; тенденція до конвергенції; утворення цілісної економічної системи [5, с.442]. Глобалізація відбувається у двох напрямках - усередину і назовні. Розвиток всередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, технологій. Розвиток назовні свідчить про переважну орієнтацію держави на світовий ринок і глобальну експансію фірм. У цьому плані економічну глобалізацію прийнято трактувати як вищий, більш розвинений рівень інтернаціоналізації національних економік та їх розчинення в глобальному господарському механізмі [8].

Отже, в умовах глобалізації посилюється інтеграція, що відкриває додаткові можливості скористатися вигодами розміщення капіталів і підприємництва за рубежем. Інтеграція - основані на принципі взаємовигідності процеси економічних взаємозв'язків, політичної взаємодії та соціальної солідарності країн у рамках міждержавних союзів. Інтеграція здійснюється шляхом уніфікації національних фінансово-економічних систем, створення спільних наднаціональних інститутів (установ) і грошових фондів. Водночас інтеграція є бар'єром і стимулом, бо приймає не всіх претендентів, а лише тих із них, економіка, соціальна сфера і правова система яких відповідають певним досить високим стандартам.

Разом із тим інтеграційні процеси підвищують чутливість інвестицій і бізнесу до оподаткування, оскільки уряди окремих держав лібералізують податкове законодавство, керуючись протилежними мотиваціями: з одного боку намагаються привабити іноземні інвестиції, а з другого - перешкоджають перетіканню податкової бази за кордон.

У результаті виникає конкуренція між державами у сфері оподаткування. Класична школа економічної теорії під конкуренцією розуміє процес суперництва, завдяки якому ринкові ціни прямують до природних [6, с.39]. Термін " конкуренція" походить від латинського "concurrencia", що означає зіткнення. По аналогії податкова конкуренція - це міждержавна і/або міжрегіональна боротьба за економічні вигоди і зростання податкової бази, шляхом створення привабливих умов оподаткування для фізичних і юридичних осіб іноземного походження і/або переманювання платників податків з інших територій своєї держави. Зокрема, підприємств транснаціональних корпорацій і концернів. Цей процес може відбуватись у відкритій або прихованій формах. У першому випадку уряди країн схвалюють закони, які спрямовані безпосередньо на зниження податкового тиску, тобто діють відкрито. У другому випадку, зміни, що вносяться урядом не стосуються безпосередньо рівня оподаткування, а торкаються адміністративних аспектів, тобто сприяють підвищенню ефективності податкової системи.

У сучасних умовах мобільності фінансового капіталу, цифрових технологій, коли інформації та гроші переміщуються між країнами швидко, без суттєвих трансакційних витрат, платники податків можуть обирати для свого резиденства юрисдикції з низьким рівнем податків. Відбувається податкова конкуренція, не завжди чесна та справедлива [7, с.139-140]. Гіпотетично, результатом інтеграційних процесів має стати податкова гармонізація, як прояв чесної податкової конкуренції. В умовах глобалізації відбувається податкова лібералізація як прояв недобросовісної податкової конкуренції. Варто наголосити, що інтеграція передбачає юридично узгоджений процес економічних заходів між різними державами. Глобалізацію ж ми трактуємо, як новий ступінь розвитку цивілізації, за якого процес інтеграції між державами відбувається безвідносно до їх рішення щодо участі у цьому процесі.

Отже, зростаючий рівень та інтенсивність податкової конкуренції між різними країнами може набувати дуалістичних форм. У першому випадку податкова конкуренція призводить до податкових реформ, шляхом податкової гармонізації (конвергенції) - це так звана здорова конкуренція. У другому випадку відбувається нездорова податкова конкуренція у формі податкової лібералізації, своєрідного податкового демпінгу, екстремальним виразом якої є створення офшорних зон [5, с.447-448]. Мінімізувати негативні наслідки такої конкуренції досить складно, оскільки статус політичної суверенності, незалежності абсолютної більшості країн світу зумовлює також наявність економічного і податкового суверенітету. Впливати на економічну політику незалежної держави можна лише в межах певних міжнародних конвенцій, тобто опосередковано [7, с.142-143].

Таким чином, в умовах економічної інтеграції та глобалізації податкові ризики можуть набувати міжнародного характеру, приймаючи форму так званої міжнародної податкової конкуренції. Звісно, що при цьому одні держави ризикують втратити податкові надходження, а другі мають шанс їх нарощувати.

Схожий процес властивий і для федеральних, і навіть для унітарних держав, коли бізнесові структури і/або крупні платники знаходять вигідним платити податки за нормами, установленими на більш вигідних для них умовах на тих територіях, куди їх переманюють.

У країнах, податкова система яких функціонує за принципами фіскального федералізму, податкова конкуренція в результаті переміщення оподатковуваних доходів, майна і власності між окремими адміністративно-територіальними одиницями виникає і в межах однієї держави.

Наприклад, близько половини доходів бюджетів штатів у США формують специфічні акцизи й універсальний акциз - податок з продаж. На основі купівельної ціни податок справляють 45 із 50 штатів, (крім Аляски, Делавара, Монтани, Нью-Гемпшира, Орегона). На початок 2010 р. ставки знаходилися в межах від 2,9% (Колорадо) до 8,25% (Каліфорнія). В деяких штатах харчові продукти і ліки оподатковуються за пониженими ставками 1-2,5%.

Паралельно з податком з продаж збирають за тими ж ставками супутній фіскальний платіж - так званий податок

на користування. Цей податок постає у тому випадку, коли товари, закуплені, скажімо, резидентом штату Техас за межами Техасу, наприклад, у штаті Орегон, де немає податку з продаж, або в штаті Мейн, де ставка податку з продаж 5%, тобто нижче, ніж у Техасі (6,25%), використовують і споживають у самому Техасі. В таких випадках призначення податку на користування - зрівняти умови оподаткування для покупців у певному штаті і продавців за його межами. Завдяки податку на користування мінімізують податкову конкуренцію між штатами і зайвий раз підкреслюють фінансову автономію штатів.

Отже, до податкової конкуренції можуть залучатись як окремі країни так і регіони у середині країни. У залежності від цього виділяють вертикальну (міжурядову) та горизонтальну (міждержавну) податкову конкуренцію. Горизонтальна податкова конкуренція відбувається між різними країнами. Вертикальна податкова конкуренція - це боротьба за розподіл податкових надходжень між територіями у середині тих країн, де повноваженнями встановлювати податки крім центрального наділені ще місцеві та регіональні органи влади.

Важливо наголосити, що економічна інтеграція досягла найдосконаліших форм у Європейському Союзі (далі ЄС). На різних стадіях інтеграції податкових систем Євросоюзу домінували різні підходи. Наприклад, починаючи з 1972 р., у всіх країнах ЄС, запроваджено податок на додану вартість єдиного типу, але ще й досі повної гармонізації податкових ставок і пільг не досягнуто. Не менш складно йде гармонізація національних систем прямих податків. Тут кожна з країн ЄС пристосовує рівень і форми оподаткування до внутрішніх умов і національних вигод у власному розумінні, що не завжди відповідає інтересам Євросоюзу як цілого, а також породжує конфлікт інтересів при зовнішньоекономічній взаємодії партнерів з країн з різними податковими режимами.

Формування митного союзу, створення якого послужило стартом для інтеграції, було завершене протягом першого десятиліття існування ЄЕС (1958-1968 рр.). Проте, мито з імпортованих на територію ЄС товарів, яке перераховують у бюджет ЄС, породжує конфлікт інтересів, оскільки має дискримінаційний характер по відношенню до держав ЄС з великими обсягами імпорту з країн, що не мають членства в ЄС. Найперше це відноситься до Великої Британії, котра зберігає традиційні економічні зв'язки особливо щодо імпорту сировини та харчової продукції з країнами Британської співдружності націй - своїми колишніми домініонами і колоніями.

Набагато складнішою виявилася оптимізація співвідношення прямих і непрямих податків. Одна з проблем полягає в тому, що прямі податки в тій їх частині, тягар якої не вдається компенсувати подібно непрямим податкам за рахунок підвищення цін, для бізнесу рівнозначні витратам виробництва з відповідним негативним впливом на виробництво й реалізацію продукції. В такому разі порівняна конкурентоспроможність у взаємній торгівлі відносно вища у тих країнах, де рівень прямих податків нижчий від інших.

Під кутом зору дії непрямого оподаткування в більш невигідному становищі при зовнішньоторговельний операціях, що дуже важливо в межах ЄС, парадоксальним чином опиняються країни, де рівень непрямих податків нижчий від інших. Цей ефект одержав назву парадоксу непрямого оподаткування. Його суть: чим вищі за інших рівних умов ставки акцизів і ПДВ, тим вища конкурентоздатність товарів даної країни.

В силу незавершеності процесу гармонізації податків залишаються істотні розбіжності норм оподаткування між країнами Євросоюзу, особливо відчутні в умовах вільного руху капіталів, товарів і робочої сили в межах ЄС. Так, науковці з Інституту соціальних досліджень ім. Макса Планка (Німеччина) серйозну проблему інтеграції вбачають в існуванні міждержавної податкової конкуренції, котра спричиняє зниження ставок податку на прибуток корпорацій і податку з доходів фізичних осіб. Тим самим конкуренція шкодить наповненню державних бюджетів членів ЄС і ставить національні уряди в двозначну позицію відносно інтеграційних зусиль по гармонізації податків.

Єврокомісія наголошує на бажаності гармонізації норм оподаткування бізнесу (прибутку корпорацій і дивідендів акціонерів) з тих міркувань, що без гармонізації країни з нижчими ставками корпоративного податку перекачують капітали з країн з вищими ставками, тобто користуються вигодами несправедливої конкуренції.

Однак, існує і протилежна точка зору. Аргумент вагомий - міждержавна конкуренція в сфері оподаткування така ж благотворна, як і конкуренція взагалі, до того ж знижує марнотратство бюджетних коштів і дисциплінує політиків. На думку деяких західних економістів, повна гармонізація податків, проведена органами ЄС, по суті означала б створення у межах Євросоюзу свого роду "податкового картелю" (домовленість), тоді як вільна міждержавна податкова конкуренція сама собою, "природним" шляхом забезпечить зближення податкових ставок на їх нижчому рівні.

У принципі до гармонізації різних, хоч і однотипних за ознаками ринкової економіки і демократично-правової державності фінансових систем, існує три функціональних підходи. По-перше, береться за взірець одна з національних систем державних фінансів, шляхом внесення змін і поправок під неї "підганяються" всі інші фінансові системи. По-друге, можна скласти певну "ідеальну" модель фінансової системи і на її основі переробляти параметри й елементи існуючих фінансових систем. По-третє, гармонізація може йти начебто самопливом за законами вільної конкуренції між співіснуючими фінансовими системами. З їх числа виділяється найдосконаліша, яка і стає основою для гармонізації. В Євросоюзі, на наш погляд, знайшли застосування змішаний метод гармонізації, що передбачає використання комбінації прийомів, запозичених із усіх підходів.

Отже, вибір між перевагами гармонізації чи конкуренції податків ще дискутується. Поставлена на порядок денний ще Римським договором 1957 р. гармонізація податків не завершена в силу існуючого конфлікту інтересів. Якщо країнам з великою мобільністю капіталу і високим рівнем його оподаткування, наприклад Німеччині, гармонізація з пониженням податку на корпорації вигідна, то країни з уже низьким рівнем податку на прибуток, наприклад Ірландія, вкрай незацікавлені в такій гармонізації ставок.

Незважаючи на правила Світової організації торгівлі щодо дотримання недискримінаційних і непротекціоністських податкових режимів, заклики утримуватися від торгових війн і репресивних заходів небезпеки й ризики податкової конкуренції не зникли. Вони виникають в силу встановлення з метою залучення іноземних інвестицій пільгових плоских і/або понижених ставок, переводу підприємств і оподатковуваних прибутків у офшори.

Висновки. Чим вищий рівень інтеграції національної економіки у міжнародні економічні відносини, тим більший вплив на неї мають процеси, що відбуваються в світовій економіці. Податкову конкуренцію нарівні з електронною комерцією, трансфертним ціноутворенням, офшорними фінансовими центрами можна віднести до одного з чинників впливу глобалізації на податкову систему.

З огляду на складний характер міждержавних взаємовідносин у межах Євросоюзу, на непрості обставини формування й витрачання бюджету Євросоюзу, новим країнам, що прагнуть приєднатися до ЄС, потрібні значні зусилля аби призвичаїтися до норм і процедур Євросоюзу.

Перед сучасною Україною проблема міждержавної податкової конкуренції поки що гостро не стоїть. Але вона буде посилюватися по мірі все більшого втягнення національної економіки в процеси глобалізації та інтеграції.

Література

1.Налогообложение: теории, проблемы, решения / [В. П. Вишневский, А. С., А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.]. - Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. - 504 с.

2.Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / [Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін.]. - К.: НДФІ, 2006. - 320 с.

3.Захаров А.С. Налоговое право ЕС: актуальные проблемы функционирования единой системы / А.С. Захаров. - М.: Волтерс Клувер, 2010. - 672 с.

4. Юрій С.І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики України: монограф. / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кощук. - Тернопіль: ТНЕУ, 2010. - 292 с.

5.Податкова політика України: навч. посіб / П.В. Мельник, З.С. Варналій, Л.Л. Тарангул [та ін.]; за ред. П.В. Мельника. - К.: Знання України, 2010. - 505 с.

6.Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; [пер. с англ.]. - М.: Дело ЛТД, 1994. - 720 с.

7.Швабій К.І. Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України [Електронний ресурс] / К.І. Швабій // Стратегічні пріоритети. - 2009. - №1(10). - С.137 - 144. - Режим доступу: http://www.old.niss.gov.ua/book/StrPryor/10/17.pdf

8.Герасименко Петро Глобалізація як феномен сучасності [Електронний ресурс] / П. Герасименко // Українська правда від 02.09.2009. - Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2009/09/2/205852/

9.Ganghof S., Genschel P. Taxation and Democracy in the EU / S. Ganghof, P. Genschel. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp07-2.pdf

---

УДК 339.732(477)

Владичин У.В.,
к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ РЕГЛАМЕНТАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ВІДКРИТТЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено основні організаційні засади створення структурних підрозділів іноземних банків в Україні. Визначені ключові поняття іноземного банківництва. Досліджено особливості та суперечності процесу відкриття та розкриття інформації щодо власності банків з іноземним капіталом в Україні.

Ключові слова: *банк з іноземним капіталом, іноземний банк, дочірня структура іноземного банку, філія іноземного банку, представництво іноземного банку.*

В статье отображено основные организационные засады создания структурных подразделений иностранных банков в Украине. Определены ключевые понятия иностранной банковской деятельности. Исследовано особенности и противоречия процесса открытия и раскрытия информации о собственности банков с иностранным капиталом в Украине.

Ключевые слова: *банк с иностранным капиталом, иностранный банк, дочерняя структура иностранного банка, филиал иностранного банка, представительство иностранного банка.*

In the article the author considers the main principles of creation of the foreign banks in Ukraine. The most important concepts of foreign banking are defined. Peculiarities and contradictions the process of opening and disclosure of information about ownerships of banks with foreign capitals in Ukraine are investigated.

Key words: *bank with foreign capital, foreign bank, wholly-owned subsidiary, subsidiary of a foreign bank.*

Вступ. Активізація потоків капіталів між країнами та формування банківських систем за участю іноземних інвесторів вимагає посиленої уваги до організації та врегулювання порядку створення банківських установ у приймаючих країнах. Вимоги, які ставлять наглядові та регулюючі органи до банківських структурних підрозділів, часто можуть бути суперечливими, що негативно відображається на ефективності вкладення іноземних капіталів та розвитку банківництва в цілому. Значну увагу у цьому контексті потрібно приділити визначенню власності банківських установ з іноземним капіталом, які функціонують в Україні, оскільки недосконалість вітчизняного законодавства, низька інвестиційна привабливість, корупція та забюрократизованість спричиняють підвищення ризиків ведення банківського бізнесу та негативно позначаються на стабільності та розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку банківських систем та впливу на них іноземних капіталів приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Зокрема, А. Абалкіна, О. Барановський, А. Верников, В. Геєць, О. Дзюблюк, О. Каширіна, М. Козоріз, Т. Смовженко, Т. Стубайло, Д. Тулін, В. Фурсова,

 © Владичин У.В., 2011

О. Чуб та інші. Дані питання є предметом дискусій і банкірів-практиків, зокрема, С. Арбузова, В. Лавренчука, О. Сугоняко, Р. Шпека та інших. Водночас, часті зміни у законодавчих та нормативно-правових актах призводять до виникнення недоліків та прогалин в організаційно-правових засадах створення та функціонування структурних одиниць іноземних банків в Україні. Разом із тим заплутаність термінології щодо володіння банківських установ може спричинити негативні зміни у власності банківської системи України в цілому.

Формулювання цілей статті. Метою статті є характеристика основних організаційно-структурних складових іноземних банків, визначення порядку їх створення в Україні, окреслення проблем та недоліків, які виникають при входженні іноземних банків на вітчизняний ринок, а також виявлення перспектив і шляхів їх усунення.

Результати дослідження. Сучасний період розвитку банківської системи та економіки України потребує чіткого визначення орієнтирів подальшого сталого зростання. Значного розмаху у вітчизняному банківництві набувають процеси залучення іноземних інвестицій та створення банківських установ з іноземним капіталом.

Деякі елементи механізму іноземного інвестування в Україну визначені Законом України "Про режим іноземного інвестування", в якому зазначено, що іноземні інвестиції здійснюються у таких формах [1]:

- часткової участі у підприємствах, що створені спільно з українськими юридичними та фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби й інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- в інших формах, які не заборонені законами України, у тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Функціонування іноземні банківські установи в Україні мають право здійснювати у таких формах як: дочірня структура іноземного банку, філія та представництво іноземного банку. Водночас, способами входження іноземного капіталу в національну банківську систему є як створення нової структурної одиниці іноземного банку на території України (відкриття представництва чи філії або дочірньої структури іноземного банку), так і купівля іноземним банком уже існуючого на території України банку (купівля пакета раніше емітованих акцій діючого банку або придбання акцій у момент їх публічного розміщення). При цьому серед зазначених способів входження іноземного капіталу в банківську систему України для інвесторів найпривабливішим є придбання вже діючого банку. Обравши його, інвестор зменшує ризики входження на ринок та виконує лише одну (за економічним змістом) операцію - купівлю банку, на противагу низці операцій, необхідних для відкриття філії іноземного банку. Уклавши угоду купівлі вже існуючого банку, покупець також одномоментно отримує доступ до вже сформованої клієнтської бази, зв'язків на різних рівнях, нормативного забезпечення. Операції придбання, які здійснюють у банківському секторі, є складовою широкомасштабного процесу, який відбувається у світовій економіці і пов'язаний з активізацією операцій злиття, придбання та поглинання на міжнародному рівні [2, с. 98].

Основними причинами для іноземних інвесторів розпочинати в Україні діяльність зі створення нового банку є [3, с. 20]:

- бажання бути впевненим, що банк не обтяжений проблемними активами та значними збитками (іноземцям важко перевірити, чи все "чисто" у місцевому банку, тому вони надають перевагу відкриттю власного банку);
- думка материнської компанії, що вартість навіть невеликого українського банку завищена;
- у банків з великою філійною мережею, які працюють за застарілими принципами управління, внаслідок громіздкої структури (регіональна дирекція - філія - відділення) регіональні підрозділи на певному етапі можуть вийти з-під контролю центрального офісу.

Бажання іноземних інвесторів щодо купівлі в Україні діючого банку вмотивовано [3, с. 20]:

- браком часу (створення нового банку в Україні потребує близько двох років. Лише для його реєстрації необхідно подати документи до НБУ, пройти процес реєстрації, отримати ліцензію, зареєструвати емісію акцій у Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку. І лише після проходження всіх цих процедур планують роботу всередині банку);
- надійністю ведення банківського бізнесу в Україні. При цьому іноземні інвестори надають перевагу купівлі фінансово стабільних банківських установ, які займають провідні позиції на ринку щодо здійснення основних банківських операцій;
- надто забюрократизованим та корумпованим порядком отримання ліцензії на здійснення банківської діяльності, що утруднює можливості та значно збільшує часові межі відкриття в Україні дочірніх структур іноземних банків. Так, наприклад, з цієї причини ВАТ "Дойче Банк ДБУ", представництво якого працює в Україні більше 15 років, відкрив свою дочірню структуру лише у 2009 р., а банк "HSBC" взагалі відмовився від створення дочірнього банку в Україні [4].

Банк з іноземним капіталом, згідно з вітчизняним законодавством, визначено як банк, в якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 %. При цьому, якщо 50 і більше відсотків акціонерного чи пайового капіталу належить материнському банку за кордоном, то такий банк є дочірньою структурою іноземного банку. Материнський банк відповідає за зобов'язаннями дочірнього банку лише в межах свого внеску. Дочірній банк є юридичною особою, отже, на нього поширено правила банківського регулювання та нагляду з боку Національного банку України.

Нормативно-правові акти України визначають, що дочірній банк - це банк, 100 % статутного капіталу якого належить материнському банку, або банк, в якому материнський банк безпосередньо або опосередковано володіє часткою, одноосібно або разом з іншими особами, що презентує еквівалент 50 чи більше відсотків статутного капіталу або голосів цього банку, або має можливість справляти вирішальний вплив на управління, або діяльність цього банку на основі угоди або будь-яким іншим чином [5]. Наведене визначення не зачіпає тих банківських установ, частка іноземних інвестицій в яких (одноосібне володіння чи разом з іншими особами) складає менше 50 % статутного капіталу. Такий банк вважаємо банком з частковою участю іноземного капіталу або банком з іноземними інвестиціями. Водночас і дочірній банк, і банк з іноземними інвестиціями є банківською установою з іноземним капіталом, що діє на території приймаючої країни. Чіткий розподіл за таким критерієм не здійснено ні в законодавчих, ні в нормативно-правових актах України. Дочірня структура іноземного банку є юридичною особою приймаючої країни і повністю підкоряється її банківському та валютному регулюванню, хоч власниками такого банку є нерезиденти. Особливу увагу при здійсненні регулювання діяльності дочірніх банківських установ варто приділяти ідентифікації власників банку та країни походження капіталу. При цьому доцільно аналізувати і розкривати інформацію не лише про власників істотної участі у банку, а й у розрізі юридичних осіб-нерезидентів та фізичних осіб-іноземців, які володіють часткою у банку, меншою, аніж 10 %. Також, практика функціонування банківських систем показує, що значну кількість банків за участю нерезидентів створено не фінансово стабільними банками, які діють за кордоном, а юридичними особами-нерезидентами, зареєстрованими в офшорних зонах. Саме відсутність чіткого регулювання, а часто й анонімність власників капіталу спричиняє неконтрольованість на банківському ринку та призводить до відтоків капіталів за кордон.

Законодавство України також розрізняє такі поняття як "підприємство з іноземними інвестиціями" (але не дочірнє) та "підприємство, що контролюється іноземним інвестором" (дочірнє). Зокрема, підприємство з іноземними інвестиціями - це підприємство, іноземні інвестиції в статутному капіталі якого, за його наявності, становлять не менше, ніж 10 %. Визначення дочірнього підприємства подається як підприємства, що контрольоване іншою іноземною компанією. Контроль передбачає, що материнська компанія прямо або через дочірні компанії володіє 50 % або більшою часткою капіталу компанії [6]. У цьому випадку ключовим є можливість здійснення контролю над підприємством.

Передбачено також, що контроль має місце, якщо материнська компанія прямо або через дочірні компанії володіє часткою капіталу менше ніж 50 %, але має: частку управлінських голосів у компанії завдяки угодам з іншими інвесторами; право керувати фінансовою та виробничою політикою підприємства згідно з статутом або угодою; право призначати або звільняти більшість членів ради директорів або аналогічного керівного органу компанії; право визначального голосу в раді директорів або аналогічному керівному органу компанії. Водночас, банківські установи, що належать іноземним власникам, не належать до такого типу підприємств.

Окрім дочірніх банків в Україні іноземні банківські установи можуть відкривати також свої філії та представництва. Філія іноземного банку - це відокремлений структурний підрозділ банку, що не має статусу юридичної особи і здійснює операції від імені материнського банку за кордоном, функціонує на основі приписного капіталу, в межах якого відповідає за своїми зобов'язаннями. Представництво іноземного банку - це територіально відокремлений структурний підрозділ банку, що виконує функції представництва та захисту інтересів банку і не здійснює банківської діяльності [7]. Таким чином, однією із ключових ознак цих понять є наявність материнського банку за кордоном. Материнський банк вітчизняний законодавець тлумачить як іноземний банк, участь якого в статутному капіталі банку становить більше ніж 50 % [6]. Водночас в Україні дозволено створювати також банківські установи за участю іноземних інвесторів - юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб-іноземців. Такі банки ми також включаємо до сектору іноземного банківництва, який трактуємо як сукупність банківських установ, які повністю або частково створені за рахунок іноземного капіталу, зокрема, дочірніх структур та банків з частковою участю іноземних інвесторів, філій та представництв іноземних банків, які функціонують на території приймаючої країни з метою одержання прибутку.

Порядок створення в Україні банків з іноземним капіталом та процедура і вимоги до відкриття філій та представництв іноземних банків на території нашої держави регламентують законодавчі та підзаконні акти України, зокрема, Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121-III від 07.12.2000 р. та Положення про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень, затверджене постановою Правління НБУ № 375 від 31.08.2001 р. Таким чином, банківські установи з іноземним капіталом є зареєстрованими юридичними особами України і повинні працювати, дотримуючись усіх вимог вітчизняного банківського законодавства та сприяти розвитку національної економіки. Дещо іншою є ситуація з філіями іноземних банків, які мають право здійснювати їх відкриття на території нашої держави. Зокрема, підпорядкування таких філій підлягає під материнський банк за кордоном і вимогам законодавства країни-походження іноземного капіталу. Вітчизняне ж законодавство передбачає лише регулюючу роль у порядку відкриття таких філій на території України та нагляд за дотриманням основних законодавчих вимог. Філія здійснює діяльність відповідно до вимог, встановлених законодавством України.

Вимоги щодо порядку створення іноземного банку в Україні та кількості документів, які потрібно представити до НБУ, різняться залежно від типу створюваної банківської установи (дочірня структура, філія, представництво), іноземного інвестора (юридична чи фізична особа), а також частки іноземного інвестора у банку. Згідно Положення про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень для створення банку з іноземним капіталом чи набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом потрібно отримати попередній дозвіл НБУ, рішення про надання якого ухвалюють на основі проведеного аналізу необхідної документації, яка подана іноземними інвесторами [8].

Таким чином, підзаконні нормативні акти визначають необхідність отримання від НБУ [8]:

- попереднього дозволу на створення банку з іноземним капіталом (у разі створення нового банку на території України);
- попереднього дозволу на набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом (у разі придбання діючо-

го банку в Україні);

• письмового дозволу на придбання істотної участі у банку (надають: під час створення нового банку, якщо придбавається істотна участь відповідно до нормативних вимог НБУ, одночасно з державною реєстрацією банку в Україні та наданням попереднього дозволу на створення банку з іноземним капіталом; під час набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом - одночасно з отриманням попереднього дозволу на набуття діючим банком статусу банку з іноземним капіталом).

Водночас, необхідно зауважити, що Закон України "Про банки і банківську діяльність" у контексті змін, внесених Законом України "Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків" № 3024-VI від 15.02.2011 р., у чинній редакції від 16.06.2011 р. значно спрощує процедуру державної реєстрації банків з іноземним капіталом в Україні, порівняно з положеннями нормативно-правових актів НБУ, які регулюють зазначені питання. Так, статті 21 та 22, які визначали особливості державної реєстрації банків з іноземним капіталом на території України та необхідність отримання ними попереднього дозволу НБУ, були повністю виключені. Такі зміни не знайшли відповідного відображення в нормативних документах НБУ. Це, своєю чергою, створює суперечності та неузгодженості у викладенні законодавчих норм щодо термінології та конкретизації положень у відповідних підзаконних актах та впливає на застосування їх у практичній діяльності банків.

У нормативно-правових документах НБУ залишаються також положення щодо порядку надання письмового дозволу на придбання або збільшення істотної участі у банку, для чого юридичній особі-нерезиденту (через уповноважену особу) та фізичній особі-іноземцю (особисто або через уповноважену особу) необхідно подати до НБУ визначений перелік документів. Водночас, Законом України "Про банки і банківську діяльність" визначено, що для придбання або збільшення істотної участі у банку необхідно лише повідомити НБУ про бажання вчинення таких дій, згідно чого регулятор приймає рішення про надання або заборону набуття чи збільшення істотної участі в банку [7].

Таким чином, згідно підзаконних актів України, для того, щоб банк з іноземним капіталом розпочав свою діяльність на території нашої держави, окрім отримання відповідних дозволів НБУ, необхідно здійснити державну реєстрацію банку шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру банків. Банк, який набуває статусу банку з іноземним капіталом, повинен внести зміни до статуту банку. Реєстрація змін до статуту банку у зв'язку з набуттям статусу банку з іноземним капіталом проводять після отримання попереднього дозволу НБУ на основі поданих до ТУ НБУ за своїм місцезнаходженням пакета документів [8]. Водночас, у Законі України "Про банки і банківську діяльність" відсутня будь-яка згадка про потребу в отриманні зазначеного дозволу.

Вважаємо, що невідповідності положень законів України та нормативно-правових актів НБУ призводять до непорозумінь та плутанини як з переліком необхідної документації для створення структурних підрозділів іноземних банків в Україні, так і з необхідністю отримання відповідних дозволів від НБУ щодо створення дочірніх структур банків-нерезидентів. Відсутність положень щодо особливостей відкриття в Україні банків з іноземним капіталом в законодавчих актах, зокрема у Законі України "Про банки і банківську діяльність", дає підстави вважати, що порядок створення банків з іноземним капіталом на території України здійснюється на загальних засадах державної реєстрації юридичних осіб, що мають намір здійснювати банківську діяльність.

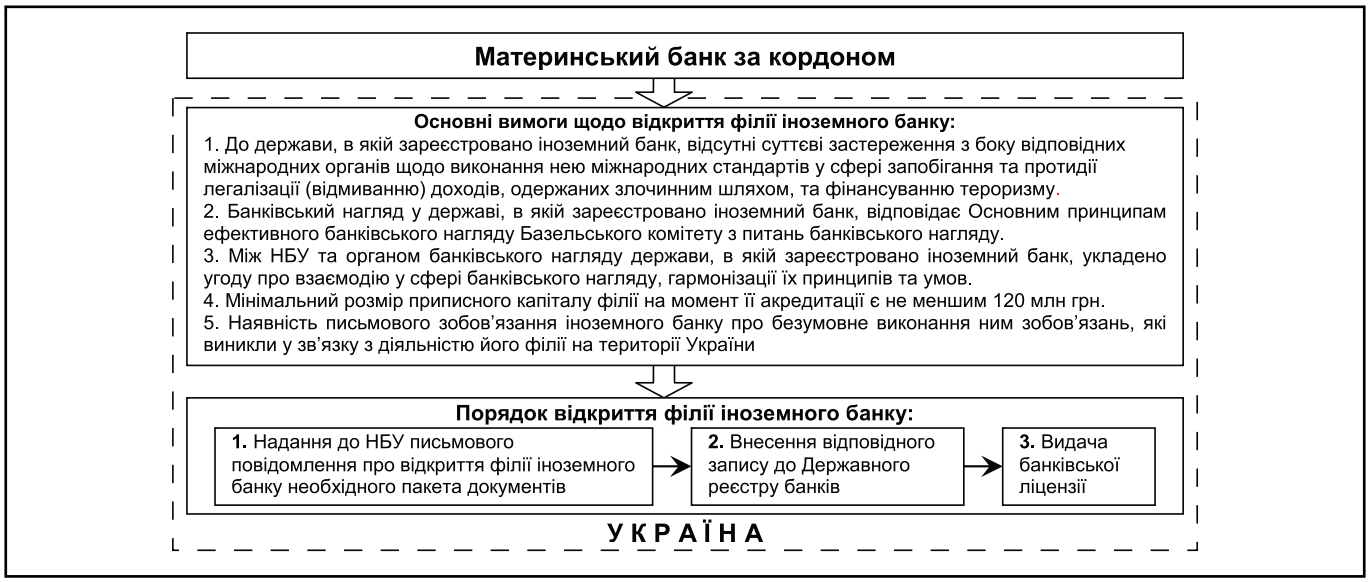
Для банківських установ найбільш привабливою формою участі на зарубіжному ринку, зокрема на українському банківському ринку, є створення нового дочірнього банку або придбання частки в діючому банку, що складає більше 50 %. Так, станом на 01.09.2011 р. в Україні відкрито 56 банків з іноземним капіталом, з яких 21 банк - зі 100% участю іноземних інвесторів. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків України станом на 01.09.2011 р. склала 37,8 % [10]. Водночас, окрім дочірніх структур та банків з частковою участю нерезидентів, іноземні банківські установи в Україні мають право відкривати також філії і представництва. Питання необхідності та можливості допуску філій іноземних банківських установ для здійснення своєї діяльності на території України достатньо гостро стояло протягом останнього десятиліття. І навіть із прийняттям відповідних змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність" дискусії щодо безпечного розвитку банківської системи в умовах відкриття іноземних банківських філій тривають. Як засвідчує практика розвитку банківської системи України, іноземним інвесторам відкриття філій банків не видається привабливим шляхом, оскільки з часу надання дозволу на відкриття філій іноземних банків, жодної із них в Україні акредитовано не було. Варто зазначити, що філія іноземного банку не є юридичною особою, а свої операції вона здійснює від імені материнського банку за кордоном на основі приписного капіталу. Законодавство України визначає приписний капітал як суму грошових коштів у вільно конвертованій валюті, надану іноземним банком філії для її акредитації, а мінімальний його розмір в Україні має становити 120 млн грн [7]. Акредитацію філій іноземних банків здійснює Національний банк України.

Відомості про філії та представництва банків НБУ включає до Державного реєстру банків на підставі письмового повідомлення банку, яке банк зобов'язаний подати до НБУ не пізніше, ніж за десять днів до початку здійснення філією банку обслуговування клієнтів, та відповідного пакета документів.

Аналіз законодавчих актів України та нормативно-правових документів НБУ показав, що процедура відкриття філії іноземного банку і подання пакета документів для її акредитації є чіткіше сформульованою і більш зрозумілою, подана з відповідними посиланнями та уточненнями як з боку законів України, так і відповідних положень НБУ, які врегульовують зазначені питання.

Діяльність філії іноземного банку повинна відповідати умовам, встановленим Законом України "Про банки і банківську діяльність" та нормативно-правовими актами НБУ (див. рисунок). НБУ здійснює регулювання діяльності та встановлює економічні нормативи для філій іноземних банків відповідно до вітчизняних законодавчих вимог. Зокрема, згідно з Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженої постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р., філія іноземного банку має виконувати такі нормативи: адекватності регулятивного капіталу/платоспроможності (Н2); співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3); ліквідності (Н4, Н5, Н6); кредитного ри-

зику (Н7, Н8, Н9, Н10); інвестування (Н11, Н12) [11]. Під час розрахунку економічних нормативів розмір приписного капіталу прирівняно до розміру статутного капіталу банків України. Таким чином, філіями іноземних банків в Україні повинні бути дотримані нормативи діяльності, які встановлені НБУ для вітчизняних банківських установ.



Вимоги та порядок відкриття філій іноземних банків в Україні

Значна увага при акредитації філії іноземного банку в Україні приділена професійній придатності та наявності бездоганної ділової репутації керівника та головного бухгалтера філії. Іноземний банк повинен також надати інформацію про відсутність фінансових та правових проблем у його діяльності, наявність власних коштів, які спрямовано на формування приписного капіталу філії іноземного банку й акумульовано на накопичувальному рахунку, що відкривається в НБУ.

Діяльність філії припиняється з ініціативи уповноваженого органу іноземного банку (тобто органу іноземного банку, який згідно зі статутом або внутрішніми положеннями іноземного банку має повноваження на прийняття відповідних дій) або уповноваженим органом, визначеним законодавством держави місцезнаходження іноземного банку. При цьому іноземний банк зобов'язаний протягом трьох робочих днів після ухвалення рішення про припинення здійснення філією операцій проінформувати НБУ про це рішення із зазначенням причин його ухвалення та наданням відповідного протоколу (або витягу з протоколу). Після завершення процедури припинення діяльності філії іноземний банк протягом трьох робочих днів повідомляє про це НБУ та повертає банківську ліцензію, письмовий дозвіл на здійснення окремих операцій [8].

Вважаємо, що основними причинами незацікавленості у відкритті філій іноземних банків в Україні є:

- значна частка банків з іноземним капіталом в Україні створені іноземними інвесторами - юридичними особами небанківського типу та фізичними особами-іноземцями. За нашими підрахунками, кількість банківських установ з іноземним капіталом в Україні, власниками істотної участі в яких є зарубіжні банківські групи чи банківські установи за кордоном, станом на 01.07.2011 р. складала 33 установи із 56 зареєстрованих в Україні банків з іноземним капіталом [12];
- обмеження регулюючих органів зарубіжних країн щодо виходу банків на закордонні ринки;
- недосконаліть та суперечність вітчизняного законодавства щодо порядку відкриття та вимог до філій іноземних банків;
- недостатня розвиненість вітчизняного банківського ринку та економіки країни в цілому, порівняно з іншими зарубіжними країнами;
- значний рівень тінізації економіки, політизованість та корупційна діяльність державних органів;
- непривабливість окремих секторів вітчизняної економіки, обслуговування яких здійснюють іноземні банківські установи за кордоном та високі ризики ведення бізнесу.

В Україні іноземні банківські установи мають право також відкривати власні представництва, які не проводять банківської діяльності. На території України представництва іноземних банків мають право розпочати діяльність після їхньої акредитації НБУ. Акредитацію представництв іноземних банків на території України здійснює НБУ шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру банків на основі представленого пакета документів. Іноземний банк зобов'язаний повідомляти НБУ про зміни документів або відомостей. Внесення змін має бути підтверджено відповідними документами. Офіційні документи, що подають до НБУ, повинні бути легалізовані в установленому порядку, якщо інше не передбачено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, та супроводжуватися нотаріально засвідченим перекладом українською мовою [7].

Українські банківські установи, своєю чергою, мають право створювати дочірні банки, філії чи представництва на території інших держав на підставі дозволу, наданого Національним банком України. Для відкриття дочірніх банків, філій або представництв на території інших держав українські банки мають виконувати такі самі вимоги, які встановлені для відкриття філій чи представництв банків на території України. При цьому НБУ надає дозвіл на здійснення інвестиції за кордон у зв'язку зі створенням філії чи представництва банку на території іншої держави. Порядок створення установ вітчизняними банками за кордоном визначено Положенням про створення дочірнього банку, філії і представництва українського банку на території інших держав, затвердженим постановою Правління НБУ № 143 від

12.04.2006 р. [5].

Для створення дочірнього банку, філії чи представництва українського банку за кордоном цей банк подає до НБУ клопотання, бізнес-план, економічне обґрунтування доцільності створення дочірнього банку, філії чи представництва банку за кордоном та інші необхідні документи. Дочірній банк, філія чи представництво українського банку на території іншої держави реєструють відповідно до вимог законодавства цієї держави.

Аналіз законодавчої та нормативно-правової бази засвідчив приділення посиленої уваги до власності банківських установ. Так, у законодавство вводиться таке поняття, як "структура власності", що трактується як "система взаємовідносин юридичних та фізичних осіб, що дає змогу визначити всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь в юридичній особі, у тому числі відносини контролю між ними щодо цієї юридичної особи" [13].

Необхідно також проаналізувати визначення таких понять, як: "істотна участь", "пряма участь" та "опосередкована участь" у банку з іноземним капіталом. Так, Закон України "Про банки і банківську діяльність" зазначає, що істотна участь - це пряме або опосередковане володіння однією особою самостійно або спільно з іншими особами 10 і більше відсотками статутного капіталу та/або права голосу акцій, паїв юридичної особи або незалежна від формального володіння можливість значного впливу на управління чи діяльність юридичної особи [7]. Визначення істотної участі містять також інші законодавчі акти України, зокрема, Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" № 2664-III від 12.07.2001 р. визначає, що істотна участь - це пряме або опосередковане, самостійне або спільно з іншими особами володіння певною частиною статутного капіталу або права голосу придбаних акцій (паїв) юридичної особи або незалежна від формального володіння можливість вирішального впливу на керівництво чи діяльність юридичної особи [14]. Однак, у цьому трактуванні законодавець не уточнює, якою саме часткою статутного капіталу повинна володіти особа для набуття істотної участі.

При цьому відповідно до нормативно-правових актів НБУ власники істотної участі поряд з афілійованими, споріднеными та асоційованими особами є інсайдерами банку (тобто пов'язаними з банком особами). Власниками істотної участі у банку мають також бути дотримані додаткові вимоги та обов'язки. Зокрема, вони повинні мати бездоганну ділову репутацію та задовільний фінансовий стан; власники істотної участі - юридичні особи зобов'язані подавати до НБУ річний звіт про свою діяльність тощо. При цьому банківські установи зобов'язані на вимогу клієнта надавати інформацію про фізичних та юридичних осіб, які мають істотну участь у банку [9, с. 25].

Безпосередньо з визначенням істотної участі пов'язані такі поняття як "пряма участь" та "опосередкована участь" у банку, які дозволяють охарактеризувати ступінь впливу на банківську установу. Нормативно-правові акти НБУ та роз'яснення до них визначають, що пряме чи опосередковане володіння здійснюється через володіння контрольними пакетами акцій чи правами голосу юридичних осіб, на підставі договору про спільну діяльність, родинних стосунків тощо [15].

Опосередковане володіння відсотками статутного капіталу банку (або іншої юридичної особи) має місце в разі наявності цивільно-правових договорів (наприклад, договорів про сумісну діяльність, представництва або доручення тощо) фізичної чи юридичної особи з прямим власником істотної участі в банку. Опосередковане володіння відсотками статутного капіталу банку мають також особи, пов'язані з власником істотної участі в банку відносинами власності (наприклад, володіння істотною участю у власника істотної участі в банку тощо) [16].

Положення про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень визначає, що опосередковане володіння - це, наприклад, отримання в управління пакета акцій; набуття особою права голосу на загальних зборах акціонерів банку за дорученням акціонера (учасника) банку, який є власником істотної участі в банку, тощо [8]. Таким чином, пряма чи опосередкована участь визначена можливістю впливати на діяльність юридичної особи.

Також доцільно подати тлумачення поняття "афілійована особа", "споріднена особа" та "асоційована особа". Так, законодавець визнає афілійованою особою банку будь-яку юридичну особу, в якій банк має істотну участь або яка має істотну участь у банку [7]. При цьому афілійованими щодо іншої особи є: юридичні особи, за умови, що одна з них здійснює контроль над іншою чи обидві перебувають під контролем третьої особи; члени сім'ї фізичної особи - чоловік (дружина), а також батьки (усиновителі), опікуни (піклувальники), брати, сестри, діти та їхні чоловіки (дружини), які спільно провадять господарську діяльність; фізична особа та члени її сім'ї, які спільно провадять господарську діяльність, і юридична особа, якщо ця фізична особа та/або члени її сім'ї здійснюють контроль над юридичною особою [17]. Контроль ж розглядають як вирішальний вплив або можливість здійснення вирішального впливу на господарську діяльність суб'єкта господарювання, що здійснюється, зокрема, шляхом реалізації права володіння або користування всіма активами чи їх значною частиною, права вирішального впливу на формування складу, результати голосування та прийняття рішення органами управління суб'єкта господарювання, а також вчинення правочинів, які надають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання [17].

Споріднена особа - це юридична особа, яка має спільних з банком власників істотної участі. Спорідненою особою є установа, в якій власником істотної участі є особа, яка водночас є власником істотної участі в банку або ж установа, керівники якої є одночасно керівниками банку [11]. Асоційована особа - юридична особа, в якій керівником є батьки, брати й сестри, дружина, чоловік або діти тих керівників і контролерів банку, а також установ - акціонерів (учасників) банку, які є власниками істотної участі в банку. Асоційовані особи - фізичні особи - це рідні брати та сестри, батьки, чоловік, дружина або повнолітні діти тих керівників банку, контролерів банку і керівників установ - акціонерів (учасників) банку, які є власниками істотної участі банку [11]. Закон України "Про банки і банківську діяльність" тлумачить поняття "асоційованої особи" у такому викладі: "асоційована особа - чоловік або дружина, прямі родичі цієї особи (батько, мати, діти, рідні брати та сестри, дід, баба, онуки), прямі родичі чоловіка або дружини цієї особи, чоловік або дружина прямого родича" [7]. Водночас, Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо нагляду на консолідованій основі" № 3394-VI від 19.05.2011 р., набрання чинності якого відбудеться 18.12.2011 р., включає у

визначення поняття асоційованої особи частку володіння. Зокрема, зазначено, що "асоційована компанія - юридична особа, в якій інша юридична особа володіє прямо та/або опосередковано 20 або більше відсотками статутного капіталу та/або голосів" [13]. Власники істотної участі у банку, афілійовані особи, споріднені та асоційовані особи є інсайдерами банку. Інсайдерами банку є як фізичні, так і юридичні особи.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Однією із головних та найбільш дискусійних залишається проблема регулювання іноземного інвестування у вітчизняному банківському секторі. Основні аспекти регулювання потоків іноземного капіталу в банківську систему пов'язані з національними інтересами та розвитком економіки держави. Так, необхідність стимулювання розвитку банківського сектору, розширення спектра банківських послуг, сприяння використанню новітніх технологій ведення бізнесу та забезпечення розвитку конкурентного середовища призводить до використання політики лібералізації та активного залучення іноземних інвесторів. Якщо ж банківська система є слабкою, правова база недосконалою, існує можливість втрати конкурентних позицій вітчизняних банків та відтоку капіталів за кордон, то потрібно застосовувати законодавчі обмеження на участь іноземного банківського капіталу в країні.

Без сумніву, існує необхідність залучення іноземних інвесторів для підвищення рівня розвитку банківського сектору України. Водночас, для сприяння приходу іноземного банківського капіталу в Україну, першою чергою, потрібно покращити інвестиційну привабливість, зменшити ризики банківської діяльності, врегулювати механізм відкриття і функціонування банків за участю нерезидентів України та сприяти висвітленню інформації про прямих і опосередкованих власників банків з іноземним капіталом.

Отже, від участі іноземного капіталу у банківському секторі спостерігаємо очевидні переваги, серед яких, надання іноземними банками масштабних кредитів українським підприємствам, можливість розширення вибору для клієнта різноманіття банківських послуг, стабільність іноземних банківських установ, які тривалий час здійснюють діяльність на іноземних ринках тощо. Водночас, НБУ повинен визначити, яку політику регулювання варто обрати. На першому плані також гостро стоїть питання впорядкування банківського законодавства та узгодженість дій та функцій регуляторних органів влади. При цьому необхідно враховувати процеси глобалізації, які не оминають і Україну. Під впливом глобалізації відбуваються процеси інтеграції вітчизняної банківської системи у світовий фінансовий простір, а обмеження доступу іноземного капіталу в банківську систему України може призвести до сповільнення темпів економічного зростання.

Література

1. Закон України "Про режим іноземного інвестування" № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

2. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці: [монографія] / О. О. Чуб. - К.: КНЕУ, 2009. - 340 с.

3. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі / О. Барановський // Вісник НБУ. - 2007. - № 9. - С. 12-20.

4. НБУ зарегистрировал ОАО "Дойче Банк ДБУ" - дочку крупнейшего финучереждения Германии Deutsche Bank: [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: http://banki.ua/news/?news_id=8931

5. Положення про створення дочірнього банку, філії і представництва українського банку на території інших держав, затверджене постановою Правління НБУ № 143 від 12.04.2006 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

6. Постанова Правління НБУ № 204 від 09.04.2009 р. "Про затвердження Змін до Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України": [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

7. Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121-III від 07.12.2000 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

8. Положення про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень, затверджене постановою Правління НБУ № 375 від 31.08.2001 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

9. Закон України "Про банки і банківську діяльність": [науково-практичний коментар] / [за заг. ред. В. С. Стельмаха]. - К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2006. - 520 с.

10. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua

11. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

12. Інформація про власників істотної участі у банку за станом на 01.07.2011 р.: [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua

13. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо нагляду на консолідованій основі" № 3394-VI від 19.05.2011 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

14. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" № 2664-III від 12.07.2001 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

15. Лист НБУ "Щодо ідентифікації клієнтів - юридичних осіб" № 48-012/589-8601 від 20.11.2003 р.: [Електронний ресурс] / Нормативні акти України. - Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v8601500-03

16. Роз'яснення з питань виконання окремих вимог Закону України "Про банки і банківську діяльність", лист НБУ № 18-112/1467-2599 від 19.04.2001 р.: [Електронний ресурс] / Нормативні акти України. - Режим доступу до ресурсу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1045.2528.0

17. Закон України "Про акціонерні товариства" № 514-VI від 17.09.2008 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rada.gov.ua

УДК 336:22

Волощук Р.Є.,
аспірант НДФІ ДННУ "Академія фінансового управління"

СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

У статті надане обґрунтування терміну "система адміністрування податків". Проаналізовано відповідність адміністрування податків основним принципам системності. Запропоновано дефініцію "інституційна структура системи адміністрування податків".

Ключові слова: *адміністрування податків, система адміністрування податків, інституційна структура, інститут, інституція.*

В статье представлено обоснование термина "система администрирования налогов". Осуществлен анализ соответствия администрирования налогов основным принципам системности. Предложена дефиниция "институциональная структура системы администрирования налогов".

Ключевые слова: *администрирование налогов, система администрирования налогов, институциональная структура, институт, институция.*

The article gives a substantiation of the term "system of tax administration". There was made the analysis of compliance of tax administration with the basic principles of the systems. It was proposed a definition of "institutional structure of tax administration".

Keywords: *tax administration, tax administration system, institutional framework, institute, institution.*

Постановка проблеми. Проблемою адміністрування податків в Україні займаються відносно недавно. Однак, фінансова наука в цьому напрямку має певні досягнення. Поряд з цим, в наукових публікаціях та в інших джерелах зустрічаємо термін "система адміністрування податків" без відповідного теоретичного обґрунтування. Останнє дає підстави для вільного тлумачення даного поняття. Сукупність же складових адміністрування податків і взаємозв'язок між ними все ж дозволяє говорити про наявність відповідної системи. Зазначене зумовлює необхідність більш детального та глибокого дослідження системних ознак у адмініструванні податків, формулювання дефініції "система адміністрування податків", розкриття сутності і структури названої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесу управління справлянням податків присвячено чимало праць вітчизняних вчених. Серед них особливо виділяються публікації Андрущенко В.Л., Мельника В.М., Крисоватого А.І. та ін. Однак, визначення "системи адміністрування податків" не стало об'єктом теоретичних розробок.

Постановка завдання. Отже, в даній роботі ми ставимо за мету дослідження адміністрування податків на відповідність принципам системності та формулювання дефініції "система адміністрування податків".

Виклад основного матеріалу. Адміністрування податків визначається як управлінська діяльність в сфері справляння. Таку діяльність здійснюють відповідні державні органи в межах встановлених правил, використовуючи специфічні методики. Крім того, адміністрування податків можна представити як середовище, у якому держава в особі її органів виконавчої влади вступає у відносини з платниками податків з приводу відчуження частки власності останніх та формування централізованих фондів грошових ресурсів. Отже, адміністрування податків є багатоаспектним та складним поняттям, що вміщує певну кількість складових, таких як:

- сукупність відповідних державних органів (адміністраторів податків), які здійснюють управлінську діяльність, пов'язану із забезпеченням процесу справляння;
- напрями управлінської діяльності адміністраторів податків за функціональним спрямуванням;
- механізм адміністрування податків, що включає цілі, функції, принципи, методи управління процесом справляння;
- податкові відносини (стосунки).

Саме завдяки адмініструванню податків певною мірою забезпечується функціонування податкової системи держави. При цьому, адміністрування податків є її складовою податкової системи. Поряд з цим, включаючи до свого складу сукупність певних елементів, воно може вважатися і окремою системою, однак нижчого порядку. Це підтверджується розробками вітчизняного вченого Мельника В.М., який у складі податкової системи виокремив підсистему адміністрування податків.[1] Але чи можна адміністрування податків представляти як повноцінну систему? Перш ніж дати на це відповідь звернемось до філософського терміну "система".

Зазначимо, що поняття "система" вчені визначають по-різному, але суть зводиться до того, що це:

- деяка сукупність "елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, яка утворює певну цілісність, єдність"[2];
- "сукупність цілісних упорядкованих взаємозв'язаних елементів і підсистем, що взаємодіють між собою та приймають участь в тому чи іншому вигляді в процесі функціонування по забезпеченню свого призначення та досягненню будь-якої цілі"[3];
- "сукупність елементів (частин), що утворюють єдине ціле та взаємодіють один з одним та навколишнім середовищем"[4].

---

[1] *Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія. – К.: Комп'ютерпрес, 2006. – С. 121.*

[2] *Экономическая энциклопедия / Под ред. Л. И. Абалкина. – М.: Экономика. 1999. – С. 726.*

[3] *Мишин В.М. Исследование систем управления: Учебник для вузов, – М.: 2003. – С.23.*

[4] *Касьяненко М.М., Гринюк М.В., Цимбал П.В. Організація роботи та управління органами державної податкової служби України: Навч. посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – С. 31.*

© Волощук Р.Є., 2011

Отже, система являє собою спрямовану на досягнення певних цілей сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів (компонентів, підсистем) з характерними для них властивостями, що взаємодіють між собою і навколишнім середовищем, утворюють єдине ціле.

Поряд із зазначеним, будь-яка класична система має відповідати певним ознакам (принципам) системності. До основних таких ознак відносять: цілісність, структурність, ієрархічність, взаємодії системи і середовища (відкритість системи), множинність опису кожної системи.[5] Звернемо увагу також на те, що основним учасником процесу адміністрування податків є людина, яка вступає у економічні відносини з приводу формування централізованих фондів грошових коштів держави за рахунок податкових надходжень. Тому більш доцільно було б говорити про систему адміністрування податків як соціально-економічну. У зв'язку з цим, досліджувана система, крім зазначених, має відповідати ще й таким ознакам:

- цілеспрямованість - спрямування на досягнення певних цілей;
- функціональність - здатність виконувати певні дії для досягнення поставлених цілей.

Таким чином, необхідно проекспертувати адміністрування податків на наявність ознак системи. Однак, для цього варто попередньо охарактеризувати її елементний склад, окреслений вище.

Щодо першої складової (сукупності відповідних державних органів), то, враховуючи суспільну практику, яка склалася нині, вона являє собою групу організаційних структур, уповноважених державою забезпечувати процес справляння податків. Для управління процесом справляння вона має неабияке значення, оскільки "справляючи податки та акумулюючи їх у бюджеті держави, приводить податкову систему у рух"[6], а відтак забезпечує й функціонування системи адміністрування податків. Зазначені органи ми у подальшому називатимемо адміністраторами податків (через те, що саме вони здійснюють адміністрування податків) або контролюючими органами (оскільки їх основною функцією є контрольна).

Підсистема адміністраторів податків має системоутворюючий характер, є базовою (первинною) структурною одиницею системи адміністрування податків. Вона створюється для реалізації покладених на оподаткування функцій та завдань.

Звернемо увагу на те, що в сучасній науці існує також підхід, за яким до податкової системи (а значить і до системи адміністрування податків) не включають органи адміністрування податків (контролюючі органи), аргументуючи це тим, що вони відносяться до сфери державного управління. Погоджуємось з таким твердженням лише в тій частині, що вони дійсно відносяться до зазначеної сфери. Однак, ці ж органи, як структурний елемент, можуть входити до складу не однієї, а декількох систем. Тобто, з одного боку вони є елементом системи державного управління, а з іншого - податкової системи. Аргументи на користь висловленого знаходимо у працях Л. Штейна, який стверджував, що "оподаткування - це та точка у якій перетинаються наука про державні фінанси і державне управління".[7] Крім того, без даних органів інші підсистеми, пов'язані з адмініструванням податків (та податковою системою теж), не мали б достатніх можливостей забезпечення реального функціонування, оскільки не є саморегулівними. Тому, на нашу думку, логічним є включення адміністраторів податків (контролюючих органів) до системи адміністрування податків (а оскільки вона є підсистемою податкової системи, то й до останньої теж).

Деякі вітчизняні автори (Давидов Г.М., Любченко О.М.) до підсистеми адміністраторів податків пропонують відносити, окрім податкових органів, і більшість інших державних служб, що взаємодіють з податковими, становлячи таким чином рівноправну складову системи адміністрування податків. Вони наводять думку про те, що "виокремлення із самої системи податкового адміністрування інших органів законодавчої та виконавчої влади"[8] є слабким місцем визначення адміністрування податків, збіднюючи дану систему. Ми не можемо з цим погодитись, оскільки, на нашу думку, основу підсистеми адміністраторів податків складають саме податкові органи, та інші органи, на які покладений обов'язок здійснення управлінської діяльності зі справляння податків (в Україні це ще митні органи). Що ж до решти служб, з якими останні лише дотично вступають у відносини в процесі адміністрування податків, то їх ми відносимо до елементів зовнішнього, а не внутрішнього середовища системи адміністрування податків (адже прямих функцій з управління процесом справляння на них не покладається, а вони лише беруть участь у забезпеченні окремих питань).

Органи, що забезпечують процес справляння податків, мають розгалужену структуру. Для найбільш оптимального здійснення управлінської діяльності, ефективної керованості системою підсистема адміністраторів податків має (як правило) трирівневу організацію. До першого рівня відноситься центральний апарат, на який покладається забезпечення загального керівництва процесом справляння податків. Його діяльність має також методологічний характер, що полягає у виробленні загальних правил, методик, технологій адміністрування податків. До другого рівня відносяться регіональні підрозділи, що забезпечують координацію і контроль за роботою місцевих органів адміністрування податків. Дані органи є своєрідною пов'язуючою ланкою між центральним апаратом та місцевими адміністраторами податків. Частково на них також покладається виконання методологічної функції (в делегованих межах з окремих питань). Третій рівень підсистеми адміністраторів податків становлять державні органи, що здійснюють управління процесом справляння на місцях. Такі органи можна вважати базовими. Саме вони несуть основне навантаження щодо забезпечення справляння податків через формування безпосередніх контактів з платниками.

Слід зазначити, що в окремих державах із федеративним устроєм використовується навіть чотирирівнева підси-

---

[5] Гуткевич С.О., Шаманська О.І. Управління економічними ресурсами підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7. – С.102; Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: Підручник. – К.: Кондор, 2009. – С.43.

[6] Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – С. 30.

[7] Classics in the Theory of Public Finance / Ed. By R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London etc.: Macmillan; New York: St Martin's Press, 1967. – P. 31.

[8] Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону / За редакцією Давидова Г.М., Любченко О.М. Монографія. – Кіровоград: Поліграфічно-видавничий центр "Імекс-ЛТД", 2007. – С. 169.

стема адміністраторів податків (наприклад, Російська Федерація, США - де є великі за територіями та кількістю населення суб'єкти федерацій). У такому випадку центральний апарат представлено на федеральному рівні, на рівні суб'єктів федерації функціонує другий щабель служби, на рівні регіонів окремих суб'єктів федерації (які мають внутрішній регіональний поділ) - третій щабель, на місцевому рівні - четвертий.

В загальному плані зв'язки у структурі адміністраторів податків можуть бути сформовані або за вертикальним, або горизонтальним принципом. У першому випадку має місце організація зв'язків між рівнями підсистеми адміністраторів податків в централізованому порядку - від центрального апарату до низу. В другому - має місце децентралізована організація зв'язків між рівнями даної підсистеми, де центральний апарат виконує роль координаційного центру, так званого "радника".

До інститутів адміністраторів податків, в першу чергу, як зазначалося, слід віднести податкові служби. Саме вони несуть основне навантаження в забезпеченні процесу справляння податків. Хоча їх назви можуть і не містити прямої згадки про податки чи оподаткування (наприклад, Служба внутрішніх доходів США). Крім того, в адмініструванні податків задіяні органи митної служби в частині контролю за сплатою податків, що справляються при експортно-імпортних операціях.

Призначення контролюючих органів реалізується ними через забезпечення адміністрування податків. У його ході провадиться послідовна сукупність дій адміністраторів та платників податків, пов'язаних з реалізацією їх прав та виконанням покладених на них обов'язків, встановлених законодавством з метою формування фондів грошових ресурсів держави. Цей процес включає кілька складових: облік, планування, контроль тощо, які формують відповідні напрями управлінської діяльності, про що також ішлося вище. Сукупність даних напрямів у взаємозв'язку формують іншу підсистему системи адміністрування податків. До напрямів управлінської діяльності адміністрування податків ми відносимо:

- основні - облікову роботу; прогнозно-планувальну та аналітичну роботу; масово-роз'яснювальну та консультативну роботу; контрольно-перевірочну роботу;
- допоміжні (забезпечуючі) - роботу з інформаційного забезпечення; роботу з погашення податкового боргу (адміністрування податкового боргу); роботу з юридичного супроводження процесу справляння податків та апеляційну роботу (робота зі скаргами); організаційно-розпорядчу роботу (діловодство).

Облікова робота серед інших напрямів управлінської діяльності у сфері справляння ставиться нами на перше місце - саме з цього напряму розпочинається організація податкової роботи адміністраторів податків. Даний вид податкової роботи забезпечує обліково-аналітичною інформацією як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів з метою ефективного здійснення контрольних та інших функцій.

Сформована облікова база є відправною точкою для реалізації наступного напряму управлінської діяльності адміністраторів податків - прогнозно-планувальної та аналітичної роботи. В процесі цього напряму здійснюється аналітичний розрахунок податкового потенціалу країни та її регіонів, оцінюються можливості формування бюджету держави за рахунок податкових надходжень, уточнюються їх якісні та кількісні показники, аналізуються результативні дані, виявляються проблемні моменти і розробляються заходи щодо їх вирішення.

Важливим напрямом практичної реалізації адміністрування податків є проведення масово-роз'яснювальної та консультативної роботи. Саме при організації даного виду податкової роботи забезпечується формування цивілізованих податкових відносин, підвищується рівень свідомої сплати податків платниками, формується податкова культура населення. Означене сприяє законослухняності платників, зменшенню ненавмисних податкових порушень і, як наслідок, зростанню податкових надходжень до державної скарбниці.

Основним напрямом управлінської діяльності адміністраторів податків за своїм обсягом є контрольно-перевірочна робота. Суть контрольно-перевірочної роботи полягає у забезпеченні дотримання податкового законодавства, своєчасного і стабільного надходження податків до бюджету держави, протидії ухиленню від сплати податків.

Інші напрями управлінської діяльності адміністраторів податків, сформульовані нами як допоміжні (забезпечуючі), також відіграють неабияку роль, адже без них неможливо уявити сучасний процес управління справлянням податків. Так, потреба у використанні надвеликого обсягу інформації вимагає створення розгалуженої інформаційної мережі, розробки сучасних методик інформаційного забезпечення під час реалізації основних напрямів адміністрування податків. Не менш важливим є забезпечення стягнення своєчасно несплачених платниками сум податкових зобов'язань, що дозволяє державі економити на дорогих кредитних ресурсах. В свою чергу, організаційно-розпорядча робота (діловодство) дозволяє упорядкувати документообіг фіскальних служб, без чого процес адміністрування податків був би хаотичним. Щодо юридичного супроводження процесу справляння та апеляційної роботи, то завдяки цьому напряму управлінської діяльності забезпечується реалізація адміністрування податків в межах правового поля, вирішуються спірні питання, надається правова оцінка прийнятим рішенням.

Кожен напрям адміністрування податків передбачає власний механізм реалізації. Але методологічні узагальнення дають можливість говорити про наявність схожих (однотипних) елементів таких механізмів. Тому можна вести мову про єдиний механізм адміністрування податків, який становить наступну підсистему системи адміністрування податків. За допомогою механізму адміністрування податків здійснюється вплив на процес справляння через встановлення бажаних цілей, правил та способів їх досягнення, забезпечується заданий напрям функціонування системи адміністрування податків. Таким чином, механізм адміністрування податків можна представити як сукупність заданих цілей, виконуваних функцій, принципів та використовуваних методів, які, взаємодіючи, сприяють забезпеченню ефективного функціонування системи адміністрування податків.

Що стосується першої складової згаданого механізму, то для системи адміністрування податків основні цілі виступають важливим системотворчим чинником, оскільки характеризують її призначення та закладають фундамент для подальшої побудови. Цілі досліджуваної системи визначаються метою як загальнодержавної соціально-економічної, так і податкової політики. Основна мета системи адміністрування податків витікає з фіскальної функції податків і по-

лягає у забезпеченні своєчасних надходжень до державної скарбниці у обсягах, достатніх для фінансування суспільно необхідних видатків. Для досягнення зазначеної мети ставляться не менш важливі цілі, такі як:

- забезпечення дотримання податкового законодавства;
- забезпечення реалізації податкової політики держави;
- забезпечення регулюючої ролі держави, тощо.

Названі цілі класифікуються як загальні. Крім того, можна виділити спеціальні (конкретні) цілі, наприклад: спрощення процедури управління справлянням певного податку. Цілі системи адміністрування податків можна також класифікувати на стратегічні та тактичні.

Для реалізації поставлених цілей система адміністрування податків виконує певні функції. Оскільки адміністрування податків є управлінською діяльністю, функції відповідної системи слід розглядати як управлінські з деякими особливостями (враховуючи специфічність сфери оподаткування). До загальноуправлінських функцій, які характерні і для системи адміністрування податків, відносяться: аналітична, прогнозно-планувальна, організаційна, регулювальна, координаційна, контрольна. До специфічних функцій, характерних лише для згаданої системи, відносимо роз'яснювальну та консультативну, облікову, інформаційну, тощо.

Ефективне управління процесом справляння податків базується на вироблених з часом критеріальних вимогах. Як зазначала А.М. Соколовська, "окремі елементи утворюють … систему лише тоді, коли між ними формуються зв'язки сумісності, взаємоузгодженості, відповідності".[9] Ці зв'язки в адмініструванні податків досягаються через реалізацію певних принципів організації управлінського процесу. Дані принципи також є системоутворюючими чинниками в адмініструванні податків і серед інших включають наступні основні критеріальні вимоги: законності, систематичності та послідовності, плановості, узгодження інтересів фіску та платників податків, зручності, економічної ефективності, превентивності, прозорості та доступності, рівності, компетентності, контрольованості та ін.

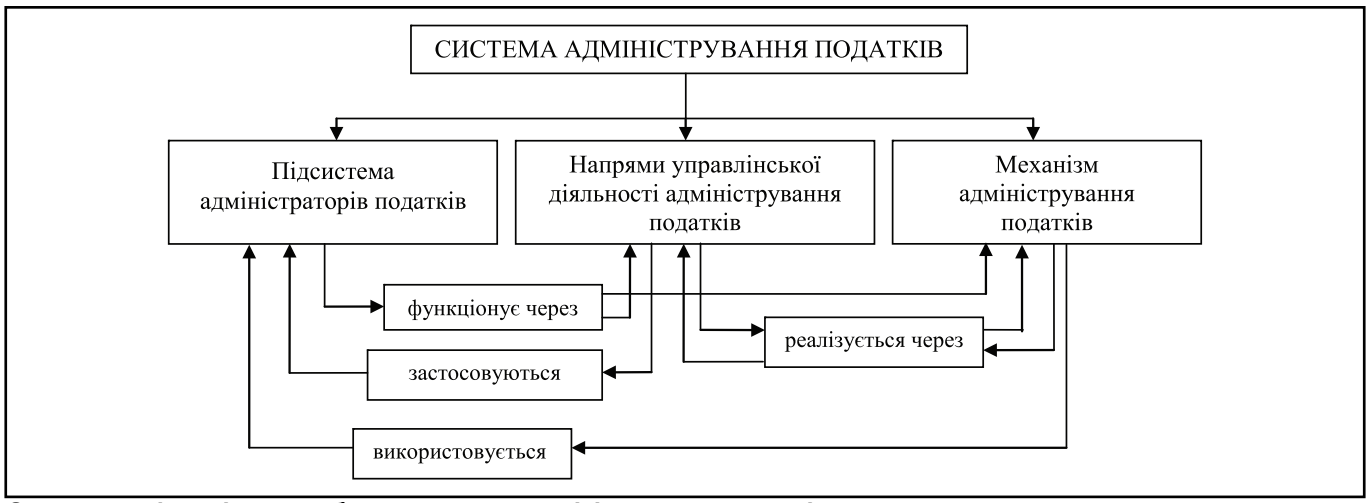
Важливою складовою механізму адміністрування податків є сукупність методів, за допомогою яких забезпечується виконання всіх напрямів управлінської діяльності адміністраторів податків, реалізуються функції системи адміністрування податків. Вони включають до свого складу облікові та соціальні методи, методи економічного аналізу та економічного прогнозування, податкових перевірок.

Ще однією складовою системи адміністрування податків ми називали податкові відносини. Вони представлені двома типами стосунків: внутрішніми та зовнішніми. В першому випадку мова йде про відносини, що виникають між структурними формуваннями адміністраторів податків з метою ефективного здійснення управління процесом справляння, взаємоузгодженості управлінських дій. В другому випадку - відносини, що виникають:

- між адміністраторами та платниками податків у процесі здійснення роз'яснювально-консультативних, контрольних та інших дій, пов'язаних з адмініструванням податків. При цьому, адміністратори податків не є самостійним суб'єктом податкових відносин, а діють від імені держави;
- між адміністраторами податків та іншими державними органами, що так чи інакше задіяні в процесі оподаткування.

Фактично ці відносини є пов'язуючою ланкою між всіма елементами характеризованої системи, а також між системою і зовнішнім середовищем та платниками податків.

Повертаючись до аналізу системи адміністрування податків на відповідність основним ознакам системності, слід відзначити, що кожна з її складових не може існувати ізольовано одна від одної і у сукупності формують єдине ціле. Так, для забезпечення адміністрування податків створюються відповідні органи державної влади, які на практиці функціонують через певні напрями управлінської діяльності, використовуючи при цьому специфічний механізм. В свою чергу механізм адміністрування податків реалізується через напрями управлінської діяльності, використовується відповідними органами і сам по собі втрачає сенс. Напрями управлінської діяльності здійснюються через механізм адміністрування податків та застосовуються уповноваженими державними органами виконавчої влади цієї системи. Отже, функціонувати система адміністрування податків може лише за умови взаємодії всіх її підсистем. При цьому втрата хоч однієї з окре-



Структурно-функціональна будова системи адміністрування податків

[9] *Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – С. 33.*

слених підсистем означатиме неможливість подальшого існування системи адміністрування податків та реалізації нею свого призначення. Зазначене підтверджує відповідність досліджуваної системи принципу цілісності систем.

Як видно з рисунку, досліджувана система має свою внутрішню структуру, тобто сукупність чітко структурованих за призначенням і функціями елементів та зв'язків між ними, спрямованих на досягнення загальної мети. Показані зв'язки між елементами (підсистемами) системи є взаємообумовленими, нерозривними і тісними, сильнішими за зв'язки з будь-якими іншими системами. Зазначене свідчить про те, що система адміністрування податків відповідає принципу структурності.

Всі підсистеми системи адміністрування податків мають у своєму складі сукупність внутрішніх елементів, що формують підсистеми другого порядку та можуть досліджуватись як самостійні системи. Так, до прикладу, підсистема "механізм адміністрування податків", являючись структурним елементом більш широкої системи (системи адміністрування податків), має у своєму складі внутрішньо впорядковані елементи, цілі, функції, принципи, методи забезпечення функціонування. В інших підсистемах системи, що розглядається, теж містяться певним чином внутрішньо структуровані елементи. Що ж до самої системи адміністрування податків, то, як вже зазначалось, вона є підсистемою для системи вищого порядку - податкової системи. Подібна структуризація свідчить про наявність в системі адміністрування податків ієрархічно побудованих зв'язків та відповідність принципу ієрархічності системи.

Система адміністрування податків, як і будь-яка інша соціально-економічна система, є відкритою. В процесі функціонування даної системи формуються не лише зв'язки між її внутрішніми елементами (підсистемами), а й з зовнішнім середовищем. Такі зв'язки характеризуються систематичністю, постійністю та безперервністю. Більш того без налагодження зв'язків системи із зовнішнім середовищем вона функціонувати не може. Об'єктивну необхідність існування зв'язків системи з зовнішнім середовищем зумовлює рух грошових та інформаційних потоків. Грошові потоки пов'язані з формуванням державної скарбниці за рахунок податкових надходжень. За своєю суттю останнє є першопричиною функціонування досліджуваної системи. При цьому за допомогою адміністрування податків опосередковується рух грошових потоків при сплаті податків платниками до державних фондів грошових коштів. Зазначимо, що в даному випадку такий рух має односторонній характер - від платника до держави (виключення становить повернення надмірно сплачених коштів до бюджету).

Щодо інформаційних потоків, то вони в процесі взаємодії системи адміністрування податків із зовнішнім середовищем мають двосторонній характер, формуючи розгалужену структуру зв'язків. Подібні зв'язки утворюються між адміністраторами податків та іншими державними органами влади, комерційними структурами, населенням з приводу надання та отримання інформації, пов'язаної з оподаткуванням.

Незважаючи на охарактеризовані відмінності організації грошових та інформаційних потоків, їх спрямованість свідчить про вихід за межі досліджуваної системи, отже відбувається взаємодія системи із зовнішнім середовищем. Вона проявляється через здійснення впливу на елементи інших систем (наприклад, через погіршення умов адміністрування податків є вірогідність зростання "тіньової" економіки і, як наслідок, зменшення податкових надходжень до бюджету). Крім того, сама система адміністрування податків зазнає впливу з боку зовнішнього середовища (виходячи з наведеного прикладу, зростання тіньових грошових потоків через корупційні явища зворотно призводить до погіршення адміністрування податків).

Відкритість системи адміністрування податків, існування зв'язку з зовнішнім середовищем свідчить про її відповідність принципу взаємодії системи та середовища.

Викладене вище також засвідчує, що дослідження системи адміністрування податків вимагає розкрити її сутності, яке можливе через визначення підсистем та окремих елементів, опису їх властивостей (характеристик) та взаємозв'язків між ними. Потреба у множині досліджень системи адміністрування податків доводить відповідність даної системи принципу множинності опису.

Спрямування системи адміністрування податків на досягнення певних цілей, про що вже йшлося при характеристиці складових механізму адміністрування податків, свідчить про її відповідність системному принципу цілеспрямованості. Поряд з цим, наявність розгалуженої групи функцій цієї системи доводить і її відповідність принципу функціональності.

Таким чином, за всіма головними ознаками адміністрування податків може бути представлене у форму відповідної соціально-економічної системи.

Розглядаючи будь-яку управлінську систему за системно-структурним підходом виділяють керуючу підсистему (суб'єкт управління) та керовану підсистему (об'єкт управління). Для системи адміністрування податків сукупність державних органів, на які покладається контроль за справлянням, і буде керуючою підсистемою. Тоді як платники податків, на перший погляд, в даному випадку відносяться до керованої підсистеми. З першим можна погодитись однозначно. Що ж до другого, то, на нашу думку, це досить поверхове судження. Адже в системі адміністрування податків специфічним є те, що, з одного боку, платників можна вважати частиною (елементом, підсистемою) цієї системи. Вони систематично вступають у фінансові відносини з державою з приводу сплати податків. З іншого боку, прямого, безпосереднього управлінського впливу на них як суб'єктів господарювання контролюючими органами не здійснюється (за винятком окремих випадків порушення податкового законодавства) і в цьому разі вони є самостійними і незалежними від системи адміністрування податків. Такими чином, платники податків знаходяться на межі системи адміністрування податків і зовнішнього середовища. Пов'язуючою ланкою між досліджуваною системою та платниками, як уже зазначалося вище, є податкові відносини. Управління процесом справляння податків здійснюється через формування та унормування податкових відносин.

Основним завданням адміністраторів податків у податкових відносинах з платниками є забезпечення своєчасного та повного виконання обов'язків останніх перед державною скарбницею. При цьому дії адміністраторів податків чітко обмежені законодавчими рамками, будь-які заходи вони здійснюють лише в межах закону. Тільки в окремих випадках ми можемо говорити про умовно договірні відносини між адміністраторами та платниками податків (розстро-

чення податкових зобов'язань, досягнення компромісних рішень тощо). Платники ж мають право використовувати усі можливі шляхи з метою оптимізації податкових платежів, а іншими словами - економії на податках з використанням прямо не заборонених законом методів.

Викладене дозволяє сформувати дефініцію системи адміністрування податків. Система адміністрування податків - це сукупність державних органів виконавчої влади, уповноважених забезпечувати процес справляння податків, що функціонують через певні напрями управлінської діяльності за допомогою механізму адміністрування податків та на основі податкових відносин (головним чином, але не виключно, з платниками податків) з метою реалізації податкової політики держави.

Значну роль у функціонуванні системи адміністрування податків відіграє середовище інституційного характеру, тобто існування певних інститутів та інституцій. Як правило, під інституціями розуміють сукупність будь-яких форм обмежень як формальних, так і неформальних, що створені людьми для упорядкування людських взаємовідносин. Американський вчений Д. Норт вважав інституції певними видами обмежень, "правилами гри", призначення яких полягає у забезпеченні людської взаємодії для спрямування в певному напрямі.[10] Визначаючи податкові інституції, А.М. Соколовська відносила до них "сукупність соціально зумовлених правил, принципів, звичок, норм оподаткування, які є результатом і чинником соціальної організації суспільства, його культури".[11] При цьому серед таких інституцій вона виділяла звичаєві (звички, традиції), правові (норми податкового законодавства), наукові (принципи оподаткування), політичні (принципи податкової політики), вважаючи, що "названі інституції утворюють ідеальний інституціональний механізм функціонування податкової системи".[12]

Щодо інститутів, то під ними розуміють організації як форму прояву інституцій. В системі адміністрування податків такими організаціями є адміністратори податків (контролюючи органи).

Отже, наявність в системі адміністрування таких елементів, як адміністратори податків, соціально зумовлені правила, принципи тощо, структурованих відповідним чином, дозволяє нам трактувати її як інституційне утворення (структуру). Власне кажучи, через інституційну структуру система адміністрування податків конкретизується і набуває свого функціонування у специфічній формі. Інституційне забезпечення системи адміністрування податків, "…наповнення інститутів адекватними способами мислення, звичками, традиціями й урахування їх під час трансформування системи є визначальною умовою…"[13] її функціонування.

Як інституційна структура система адміністрування податків являє собою те середовище, через яке податкова політика трансформується в податкову практику та відбувається досягнення поставлених цілей і завдань в сфері оподаткування. Іншими словами, система адміністрування податків як інституційна структура є специфічною формою реалізації встановлених правил (як формальних, так і неформальних), середовищем, в якому адміністратори податків за визначеним способом здійснюють управлінську діяльність зі справляння податків, тобто втілюють своє призначення.

Таким чином, враховуючи викладене вище, можна сформулювати визначення інституційної структури системи адміністрування податків. Інституційна структура системи адміністрування податків - це упорядковане коло адміністраторів податків, що через скоординовані податкові відносини в межах встановлених формальних та неформальних правил здійснюють управління процесом справляння податків з метою наповнення бюджету держави.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, виходячи з викладеного, можна говорити про наявність в адміністрування податків системних ознак. Відповідна система у свою чергу є підсистемою по відношенню до податкової системи та має чітко виражену інституційну структуру. Однак, враховуючи, що на оподаткування справляють вплив історичні та ментальні чинники, специфіка державного управління, організації економіки та функціонування ринку країни, існує необхідність дослідження національних особливостей систем адміністрування податків в різних країнах та проведення міждержавних порівнянь.

Література

1.Classics in the Theory of Public Finance / Ed. By R.A. Musgrave, A.T. Peacock. - London etc.: Macmillan; New York: St Martin's Press, 1967. - XIX, 244 p.

2.Гуткевич С.О., Шаманська О.І. Управління економічними ресурсами підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №7.

3.Касьяненко М.М., Гринюк М.В., Цимбал П.В. Організація роботи та управління органами державної податкової служби України: Навч. посібник. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. - 229 с.

4.Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія. - К.: Комп'ютерпрес, 2006. - 277 с.

5.Мишин В.М. Исследование систем управления: Учебник для вузов, - М.: 2003.

6.Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. - М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. - 190 с.

7.Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: Підручник. - К.: Кондор, 2009. - 680 с.

8.Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону / За редакцією Давидова Г.М., Любченко О.М. Монографія. - Кіровоград: Поліграфічно-видавничий центр "Імекс-ЛТД",

---

10 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – С. 18–19.

11 Соколовська А.М., зазнач. праця, С. 32.

12 Соколовська А.М., там же, С. 32.

13 Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.]: за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – С. 38.

2007. - 374 с.

9.Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.]: за ред. З.С. Варналія. - К.: Знання України, 2008.

10. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. - К.: Знання-Прес, 2004. - 454 с.

11. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И. Абалкина. - М.: Экономика. 1999. - 1055с.

УДК 368.811

Волосович С.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів Київського національного торгово-економічного університету

РОЛЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ У СФЕРІ КРЕДИТНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті розкрито сутність фінансової конвергенції. Виявлено її завдання, переваги та недоліки у сфері кредитного страхування. Проаналізовано інституційний, продуктовий та клієнтський аспекти фінансової конвергенції у сфері кредитного страхування.

Ключові слова: *фінансова конвергенція, кредитне страхування*

В статье раскрыта сущность финансовой конвергенции. Выявлены её задачи, преимущества и недостатки в сфере кредитного страхования. Проанализированы институциональный, продуктовый и клиентский аспекты финансовой конвергенции в сфере кредитного страхования.

Ключевые слова: *финансовая конвергенция, кредитное страхование.*

Essence of financial convergence is exposed in the article. Found out its task, advantages and failings in the field of credit insurance. The institutional, product and client aspects of financial convergence in the field of credit insurance are analysed.

Keywords: *financial convergence, credit insurance.*

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки та лібералізація державної та міжнародної політики здійснила потужний вплив на розвиток нових форм фінансової інтеграції, або фінансової конвергенції. Ці процеси торкнулися і страхового ринку, що призвело до появи на ньому якісно нових учасників. Процес концентрації капіталу завжди мав перманентний характер і проявлявся як наслідок дії відповідного загального економічного закону. Реакцією на посилення антитрестівського регулювання стала зміна організаційно-правової структури монополій - на основі чи замість трестів почали утворюватися інтегровані формування, а саме концерни холдингового типу [1, с. 49]. На страхові ринки сьогодні виходять як компанії, що діють як у суміжних сферах фінансового сектора (банки, інвестиційні та пенсійні фонди і т.д.), так і компанії, що працюють в інших секторах економіки. У такій ситуації страхові компанії змушені здійснювати пошук можливостей для гармонізації взаємовідносин з ними та розробляти нові страхові продукти. При цьому зростає роль на фінансовому ринку глобальних інституційних інвесторів, що набувають форми фінансових конгломератів, які об'єднують банки, страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди та інші компанії фінансової сфери - інститути, що перерозподіляють міжнародні фінансові ресурси.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам взаємодії банків та страхових компаній присвячено праці таких науковців як Фурман В. М., Гаманкова О. О., Єрмошенко А. М., Клапків М. М., Клапків Ю. М., Тринчук В. В., Уманців Ю. М. та інших.

Метою статті є дослідження ролі фінансової конвергенції у сфері кредитного страхування.

Виклад основного матеріалу. Економічна інтеграція проявляється як у розширенні і поглинанні виробничо-технічних зв'язків, суспільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і у створенні одним підприємством для іншого сприятливих умов для здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів [2, с.24].

Рух до розвитку фінансової конвергенції почався тоді, коли банки почали утворювати дочірні підприємства для надання різноманітних фінансових послуг, таких як лізинг, споживчий кредит, фінансовий інжинірінг, страхові брокерські і консультаційні послуги. Дослідження проблем співпраці страхових компаній та банків у Західній Європі сягають своїм корінням у ті часи, коли винахідних кредитних спілок Ф. В. Райффайзен довів переваги поєднання страхової та кредитної діяльності в одній спеціалізованій установі. З того часу минуло майже 140 років [3, с.367]. Термін "інтеграція фінансових послуг" має настільки багаторівневий, багатоплановий і багатозначний характер, що слід визначити, що розуміється під цим явищем світового господарства. Найбільш знайоме визначення інтегрованих фінансових послуг стосується сфери фінансового обслуговування, традиційно пов'язаної з одним із трьох основних (банківський, страховий, інвестиційний) фінансових секторів, який одночасно є оператором і в іншому секторі.

До видів конвергенції у середовищі фінансових посередників належать:

- конвергенція шляхом спільної участі у власному капіталі;
- конвергенція шляхом створення та просування спільного продукту.

Здійснення фінансової конвергенції стимулюється:

- інтеграційними процесами, внаслідок яких з'являються фінансові конгломерати, що об'єднують практично всі види фінансових послуг [2, с.24];
- процесами демографічних змін, які стосуються старіння населення, що сприяє посиленню ролі пенсійних систем та довгострокових інвестицій. Ця ситуація відкриває перед банками широкі можливості для задоволення потреб клієнтів та для подальшого отримання додаткових доходів;
- зрушень у споживчому попиті;

© Волосович С.В., 2011

- реструктуризації заощаджень.

Роль банків та страхових компаній в економічному розвитку полягає в забезпеченні ефективного розміщення наявного капіталу шляхом акумуляції та розміщення фінансових ресурсів індивідуальних інвесторів. Ця роль реалізується через виконання ними певних функцій, що є економічною основою їх взаємодії. Наявність функцій банків та страхових компаній є не лише основою їх спільної діяльності, але й конкуренції між ними [2, с. 27]. З метою удосконалення інтеграційних механізмів необхідні теоретичні та методологічні розробки, що комплексно розкривають причини фінансової привабливості інтеграції для банків та страхових компаній, їх фінансові можливості та взаємозв'язки [2, с. 28].

Головною метою інтеграції банківського та страхового бізнесу є отримання додаткової вартості у результаті синергії [4, с. 254]. Ця мета має відношення й до фінансової конвергенції у сфері кредитного страхування. На основі цієї мети можна визначити завдання фінансової конвергенції у сфері кредитного страхування:

- отримання банками страхового захисту від ризиків, що виникають при здійсненні ними кредитних операцій;
- збільшення обсягів кредитування та кількості клієнтів;
- полегшення отримання страховими компаніями інвестиційних послуг, що стосуються розміщення коштів на банківських рахунках;
- сприяння реалізації страховими компаніями своїх страхових продуктів.

До передумов фінансової конвергенції у сфері кредитного страхування слід віднести:

- поглиблення глобалізації економіки, взаємного проникнення і інтеграції, що унеможливлює здійснення реалізації банківських кредитних продуктів традиційно;
- трансформація традиційної посередницької функції комерційних банків;
- нарощування обсягів кредитування у період кредитного буму;
- комплементарний, тобто взаємодоповнюючий, характер банківських кредитних послуг і страхових продуктів;
- наявність широкого кола позичальників у банків, яким необхідні додаткові послуги.

У таблиці представлено переваги фінансової конвергенції для різних суб'єктів: банків, страхових компаній та клієнтів фінансових установ.

Переваги фінансової конвергенції

Для банків	Для страхових компаній	Для клієнтів
- забезпечення страхового захисту від ризиків, що виникають при кредитуванні; - зміцнення існуючих взаємовідносин між банком та клієнтом та залучення додаткової кількості позичальників; - зростання доходів за надання додаткових послуг; - "зміцнення" власного бренду та забезпечення додаткових конкурентних переваг для просування власних проектів; - можливість повідомити необхідну інформацію за рахунок страхової компанії; - мінімізація витрат, що досягається шляхом створення власної страхової компанії.	- підвищення ефективності управління фінансовими активами; - формування нових можливостей збуту і каналів розповсюдження продуктів; - розвиток нетрадиційного (не страхового) бізнесу; - зменшення адміністративних витрат по просуванню страхового продукту; - використання іміджу та репутації банку; - можливість розширення клієнтської бази.	- можливість отримати гарантований і повний комплекс високоякісних кредитних та страхових послуг однією установою; - підвищення безпеки господарських операцій; - мінімізація витрат; - можливість отримати всю необхідну інформацію про рівень і якість угоди, що укладається.

Складено автором на основі джерел: [5, с. 33], [6. с. 22], [4, с. 247], [7, с. 141].

Однак фінансова конвергенція у сфері кредитного страхування для банків має й певні недоліки:

- падіння довіри споживачів внаслідок звертання до них з непотрібними, на їх думку, послугами;
- передача бази даних конкурентам;
- розголошення конфіденційної інформації [8, с. 33].

Для подолання цих недоліків та мінімізації ризиків, що пов'язані із розголошенням або передачею конфіденційної інформації, можна використати зарубіжний досвід, який базується на застосуванні послуг консалтингового агентства, що професійно займається директ-маркетингом страхових послуг. Перевагою даного підходу є не лише гарантія нерозповсюдження конфіденційних відомостей, оскільки компанія по розсиланню листів може бути організована таким чином, що кінцевий етап персоніфікації звернень буде здійснюватися в самому банку, але й те, що в процесі проекту передається унікальний досвід по розробці страхових продуктів, їх дизайну, адмініструванню компанії тощо. Такі консалтингові агентства створено в Європі, США, Канаді, Австралії, Ізраїлі та у більшості країн південно-Східної Азії [8, с. 33].

Проте, слід зазначити, що конвергенція є взаємовигідною, оскільки дозволяє:

- створювати інтегровані фінансові послуги / продукти;
- здійснювати перехресні продажі страхових /банківських/інвестиційних послуг/продуктів;
- формувати великі фінансові конгломерати, які дозволяють здійснювати обмін інформацією про клієнтів; спільно використовувати активи. Це дозволяє підвищити норми прибутковості інвестиційних ресурсів враховуючи, що сфера страхування володіє значними інвестиційними ресурсами, які можуть використовуватись як страховиками, так і обслуговуючими банками для інвестування [6, с. 21].

Деякими авторами виділяються такі принципи взаємодії банків та страхових компаній:

- провідні банки та страхові компанії повинні грати ініціативну роль;
- активна лібералізація законодавчих норм регулювання їх з боку держави [2, с. 27].

Фурман В. М. виділяє наступні проблеми співпраці банків та страхових компаній в Україні:

- банки фактично визначають умови роботи при реалізації страхових послуг;
- недовіра страхових компаній та банків один до одного, а також їх стратегічна неготовність до співробітництва;
- різниця в стратегіях банків та страховиків стосовно залучення нових клієнтів [4, с. 247].

У фінансовій конвергенції можна виділити три аспекти:

- інституційний, що пов'язаний з організаційно-функціональною формою компанії;
- продуктоорієнтований - це технічний аспект, що означає злиття і взаємопроникнення власне фінансових послуг;
- клієнтоорієнтований - це функціональний аспект, що передбачає комплексний продаж фінансових послуг за допомогою посередників-брокерів.

Інституційно фінансова інтеграція призвела до появи нової форми організації міжнародного фінансового бізнесу, відомого під назвою "фінансовий конгломерат", що пов'язано в свою чергу з поняттям "корпоративна диверсифікація". У найбільш загальному вигляді термін "фінансовий конгломерат" вживається для характеристики фінансового інтегрування. Виділяють наступні форми співпраці банків і страхових компаній bancassurance та assurbanking. Французький термін bancassurance було запроваджено до наукового обігу в кінці 1970-х років. Він означає "банківське страхування". При цьому bancassurance визначає фінансовий конгломерат як банк, що продає страхові продукти. Таким чином, bancassurance є стратегією банку, що здійснює перехресний продаж через свої власні канали. Існує багато визначень bancassurance. Більш ширше значення цього терміну - набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнтів водночас [9, с. 120]. Дещо вужче визначення банківського страхування полягає в інтеграції банків та страхових компаній з метою поєднання страхових і банківських продуктів, а також спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту є клієнтську базу [10, с. 120]. Як бачимо, всі визначення об'єднує головне - це продаж страхових продуктів через банківські канали. Bancassurance використовується як каталізатор для зміни культури банківських відділень - від обслуговування трансакцій до продажів. Аналог цього поняття у німецькій мові "allfinanz" означає фінансовий супер-ринок і дещо підкреслює позиції страхової компанії [3, с. 360]. Assurbanking розглядається звичайно як страхова компанія, що просуває банківські продукти через свою мережу розповсюдження. Таким чином, поняття "assurbanking" використовується для позначення стратегії страхової компанії або страхового посередника, що продають продукти банківського та інших фінансових секторів. У той же час просування банківських продуктів за допомогою збутових структур страхових компаній розвинуто слабко. Існує практика оформлення пластикових карток в офісі страхової компанії для полегшення отримання страхового відшкодування, надання страхових послуг у кредит, а також розповсюдження інформації про споживчі кредити через агентів та інші канали дистрибуції страхових компаній.

Основний поштовх взаємопроникнення банківського та страхового бізнесу було отримано у кінці 1980-х років, коли британський "Lloyd's Bank" оголосив розвиток bancassurance своєю інноваційною політикою. На сьогодні понад 80% європейських банків використовують у своїй діяльності банківське страхування і понад 40% страхових компаній пропонують своїм клієнтам альтернативні фінансові послуги [11, с. 15]. В Іспанії частка страхових платежів через bancassurance складає 74%, у Франції - 61% [12, с. 43].

У співробітництві найбільш зацікавлені страхові компанії, які намагаються вийти на розширення своєї клієнтської бази. У Російській Федерації за результатами опитування 51% страховиків вважають взаємовідносини банків та страхових компаній перспективним напрямком розвитку [8, с. 33].

Наступна ступінь інтеграції фінансового сектору означає процес взаємопроникнення фінансових послуг, які мають продуктоорієнтовану природу і націлений на створення комплексного фінансового продукту. Як підкреслює Кузнєцова Л., що зростаюча роль фінансового посередництва, перш за все банків та страхових компаній в умовах формування клієнтоорієнтованого обслуговування призводить до необхідності розробки та впровадження нових фінансових продуктів та послуг на основі їх інтеграції [2, с. 24]. У цьому випадку фірма, яка функціонує в одному секторі, створює і продає продукти, що містять значні елементи, що традиційно асоціюються із продуктами іншого сектора. Комбінація банківській, страховій, інвестиційній і другі види діяльності є першим етапом до більш серйозних змін фінансового ринку. З'єднання в часі та просторі різних фінансових і страхових продуктів призводить до перехресних продаж, продажу в пакеті і до продажу в модулі, до інтеграції інноваційних продуктів.

Існують два крайніх випадку численних можливостей інтеграції, між якими розташовані їхні різні комбінації:

- перехресні продажі з мінімальним рівнем інтеграції і кастомізації, обмеженим ступенем консультацій експерта і відповідно низькою доданої вартості. У даному випадку акцент стратегії виробника зосереджений на обсязі бізнесу;
- повністю інтегровані послуги з високим ступенем кастомізації та інтеграції, залученням багатьох експертів і високою доданою вартістю. Тут виробник фінансового продукту шукає конкурентоспроможний тип розробленого комплементарного продукту, що є персоніфікованим з точки зору довгострокової перспективи або створеного навколо специфічних потреб або подій.

До страхових продуктів, що реалізуються через банки, висуваються певні вимоги. Вони повинні бути нескладними в андерайтингу; стандартизованими; зрозумілими та, відповідно, вимагати мінімального додаткового опису для клієнта та співробітників фронт-офісу банка; якісними та максимально прозорими щодо умов здійснення страхового відшкодування.

До цих страхових продуктів належить:

- страхування предмету застави. Цей продукт стосується іпотечного кредитування, кредитування придбання транспортних засобів. Якщо фізична особа страхує заставне майно, то вона є потенційним клієнтом цієї компанії з інших видів страхування, у тому числі й особистого страхування, у якого в Україні, найбільший потенціал для розвитку [8, с. 139]. Страхування нерухомості (предмету іпотеки) на випадок загибелі або пошкодження в Україні здійснюється згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 6.04.2011 року №358 обов'язково. При цьому визначається, що страхова сума за договором обов'язкового страхування іпотеки повинна бути не менше ніж вартість, яка вказана у

іпотечному договорі. Відповідно до постанови також обмежується максимальний розмір франшизи - не більше 2% розміру страхової суми За деякими оцінками, в Європі здійснюється реалізація у кредит майже 70% автомобілів [8, с. 138]. У докризовий період в Україні кількість реалізованих у кредит автомобілів складала за окремими сегментами до 80% [13, с. 32]. Проте, вже у 2010 році, за різними оцінками, за допомогою кредитних програм було реалізовано лише 15-18% автомобілів [14, с. 36]. При цьому, за даними банків, у 2010 році до 80% автокредитів надавалось за активної участі автосалонів [13, с. 34]. На думку фахівців, автомобільний ринок буде зростати щорічно на 15-20% та досягне обсягів продажів 2008 року не раніше 2015 року [15, с. 29]. Це вплине і на зростання продаж полісів каско. Так, якщо у Європі його мають біля 90% водіїв, тоді як в Україні цей показник у десять разів є меншим [16, с. 6]. Зростання обсягів реалізації автомобілів у кредит буде сприяти й просуванню іншого страхового продукту - страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту;

- страхування позичальника за непогашення кредиту;

- продукти, що стосуються лізингових операцій: страхування об'єктів лізингу; обладнання від поломок; цивільної відповідальності лізингоодержувача; збитків від перерви у виробництві; невиконання договірних зобов'язань лізингоодержувачем; життя або втрати працездатності ключової особи лізингоодержувача; фінансової відповідальності за договором лізингу;

- страхування життя, страхування від нещасних випадків, страхування працездатності позичальника. Статистика західних компаній показує, що смерть позичальника є основною причиною неповернення кредиту фізичними особами. Як свідчать дані страхових компаній, страхові випадки, що пов'язані із втратою життя позичальника, як правило, настають від хвороб, і лише 15% - від нещасних випадків [17, с. 28]. Такі страхові послуги у країнах Європи займають найбільшу частку у реалізації через банки. Так, у Іспанії, Португалії, Франції та Італії до 70% продажів страхування життя в Іспанії, Португалії, Франції та Італії відбувається через банки. Прикладами успішного впровадження моделі bancassurance є Польща, Литва та Естонія, у якій страхування життя сягає до 30% продажів [18, с. 28]. Кредитне страхування життя передбачає, що у випадку смерті, втрати працездатності чи роботи позичальником, банку відшкодовується заборгованість за кредитом. Цей вид страхування у кредитних відносинах, з одного боку, дозволяє банку одержати погашення кредиту не заставним майном, а грошовими коштами, а з іншого боку - зняти з себе соціальні проблеми, що виникають при відчуженні заставного майна;

- страхування фінансових ризиків вкладників банку, що пов'язані із неповерненням банком вкладу, оскільки переважна більшість вітчизняних банків - невеликі та фінансово нестійкі [8, с. 138], Фонд гарантування вкладів здійснює відшкодування за вкладами лише фізичних осіб та у встановленому законодавством максимальному розмірі. При цьому банк може реалізовувати страховий поліс від нещасних випадків, що посилює привабливість банківських послуг для клієнтів [19, с. 67];

- страхування від махінацій з кредитними картками. За оцінками фахівців, в Україні збитки банків у цій сфері становлять біля 1% від обороту за платіжними картками, що є меншим порівняно із західними країнами, де цей показник становить 2-5% [8, с. 139]. Проте, враховуючи динамічне зростання цього виду банківських послуг, цей вид страхових послуг буде актуальним й для України. Крім того, до страхування власників платіжних карток, як правило, входять страхування на випадок втрати крадіжки й пошкодження; медичних витрат тих, хто від'їжджає за кордон; їх вантажу; від нещасних випадків; затримки рейсів; оплати проживання в готелях та інших послуг;

- титульне страхування, що пов'язане із втратою права власності на нерухомість. При купівлі нерухомості, особливо на вторинному ринку, є ризик того, що угода згодом буде оскаржена в суді та договір купівлі-продажу нерухомості буде визнано недійсним навіть при ретельній попередній перевірці житла ріелтором. За деякими даними, частка операцій з нерухомістю, які анулюються судом, сягає 1% від загального обсягу продажів за рік. Причиною можуть стати незаконність попередніх угод, порушення в процесі приватизації, шахрайські дії з боку продавця, невраховані інтереси та права неповнолітніх або спадкоємців, продаж нерухомості по підроблених документах, помилки при оформленні документів та інше. Від всіх цих ризиків покупця захищає титульне страхування,що є відносно новим продуктом на страховому ринку. При цьому страхові компанії компенсують фінансові втрати покупця нерухомості, якщо суд визнає операцію купівлі-продажу недійсною. Наразі все частіше банки вимагають від позичальника наявність титульного страхування в рамках комплексного іпотечного страхування.

Фінансові аналітики, бухгалтери, юристи, консультанти з ризик-менеджменту, агенти, брокери та інший висококваліфікований персонал радників корпорацій часто здійснюють фінансову клієнтоорієнтовану інтеграцію для споживачів фінансових послуг. Вони можуть самі продати продукти або спрямувати комерційну поведінку своїх клієнтів на формування фінансово-інтегрованого або орієнтованого на ризик-менеджмент плану. На сьогодні також є популярним надання банківських та страхових послуг із залученням торговельних та інших організацій, що здійснюють реалізацію різноманітних споживчих товарів.

Висновки. Таким чином, одним із новітніх явищ світової і регіональної економіки, що виникли під впливом глобалізації та лібералізації державної та наддержавної політики, став розвиток нових форм фінансової інтеграції, або фінансової конвергенції, що включає сукупність страхових, інвестиційних та інших фінансових продуктів. Це внесло свої корективи у розвиток кредитного страхування, що здійснюється у межах інституційного, продуктоорієнтованого та клієнтоорієнтованого аспекту фінансової конвергенції.

Література

1. Костицький В. К. Закон перманентної концентрації капіталу: економіко-правові проблеми//Право України.-2003.-№12.-48-52 с.

2. Кузнєцова Л. Теоретико-методологічні проблеми взаємодії страхових і банківських установ в Україні//Світ фінансів.-2007.- №2(11).-21-28 с.

3. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків.- Тернопіль: "Економічна думка", "Карт-бланш", 2002.-570 с.

4. Розвиток банківської системи України/ За ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського.- К.: Ін-т екон. та прогноз., 2008.-584 с.

5. Зубарєв В. Банк і страхування: за і проти//Вісник НБУ.-2004.- №11.- 33-38с.

6. Фурман В. М. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ.-2005.-№4.- 20-21 с.

7. Фурман В. М. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків// Фінанси України.-2003.- №1.- 137-141 с.

8. Банки и страховые компании: кросс-продажи// Банковское обозрение.-2005.-№12.-32-33 с.

9. Габидулин И., Лушниченко В. Bancassurance по эссенгевски// http.www.dedal.ua/dbn.php/publications/old-pubs/17603?print

10. Луців Б., Притула О. Bancassurance - як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній// Світ фінансів.-2008.-№2(15).-119-123 с.

11. Родякин Я. Банковское страхование: особенности становлення и перспективы развития// Страховое дело.-2001.-август.-15-19 с.

12. Страхування життя. Тенденції та прогнози//Страхова справа.-2004.-№3(15).-37-45 с.

13. Максимчук Ю. Время одалживать// Автоцентр.-2011.-№6.- 32-34 с.

14. Рабинович М. Мы хотим стабильности на рынке// Автомир.-2011.-№9.- 36-37 с.

15. Матусяк С. Одинаково разные// Автоцентр.-2011.-№6.- 26-29 с.

16. Шляховой В. Подводные камни украинского страхования// Автомир.-2011.-№29.- 6-8 с.

17. Страхование жизни заёмщика. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://news.ukrinform.ua/

18. Страхование: экономика, организация, управление: [учебник для вузов]: в 2 т. //СПбГУ, экон. факультет; под. ред. Г. В. Черновой.- Т.2 [А.Н. Базанов, П.А.Власов, Н.В. Комарова и др.]. - М.: "Экономика", 2010. - 671 с.

19. Николаенко Н. Банк и страховая компания: реалии и перспективы сотрудничества// Финансовые услуги.-1999.- №5-6.- 66-67 с.

УДК 368.032-005.332.4

Яворська Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розкрито сутність конкурентного середовища розвитку страхового підприємництва. Досліджено зарубіжний досвід впливу політики відповідних органів влади та діяльності цільових асоціацій на формування конкурентного середовища розвитку страхового підприємництва.

Ключові слова: *конкуренція, страхове підприємництво, конкурентне середовище, органи державної влади, об'єднання страхових компаній.*

Раскрыто сущность конкурентной среды развития страхового предпринимательства. Исследовано зарубежный опыт влияния политики соответствующих органов власти и деятельности целевых ассоциаций на формирование конкурентной среды развития страхового предпринимательства.

Ключевые слова: *конкуренция, страховое предпринимательство, конкурентная среда, органы государственной власти, объединения страховых компаний.*

It is exposed the point of competition environment in development of insurance enterprise. We analyzed international experience of influence of state authorities' policy and activity of target associations into development of competition environment for insurance enterprise.

Key words: *competition, insurance enterprise, competition environment, state authorities, insurance companies, cooperatives.*

Конкуренція як зовнішня сила, змушує суб'єктів страхового підприємництва підвищувати ефективність своєї діяльності, розширювати асортимент страхових послуг, здійснювати активну інвестиційно-інноваційну діяльність. У сучасних умовах на формування конкурентного середовища як невід'ємної складової функціонування ринкової економіки впливає низка чинників. Серед них: політична стабільність та ефективна законодавча база; стан розвитку міжнародних відносин; політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень; стан та динаміка соціальних та демографічних процесів, що відбуваються на макро- та макрорівнях; розвиток інтеграційних процесів у економічному просторі; зміна потреб та бажань страхувальників та застрахованих осіб; поява нових ризиків у життєдіяльності людини та їх вплив на суспільство та навколишнє середовище. З огляду на це потребує детального вивчення, щоб згодом практично застосувати в Україні, зарубіжний досвід формування конкурентного середовища розвитку страхового підприємництва.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми формування конкурентного середовища, конкурентних відносин розвитку страхового підприємництва у світлі зарубіжного досвіду є мало вивченими. Вітчизняні науковці досліджують окремі аспекти даних питань щодо вітчизняної страхової діяльності і поміж тим вказують на досвід розвинутих країн. О.Гаманкова, О.Завада, Я.Шумелда визначають специфіку конкуренції на вітчизняному ринку страхових

© Яворська Т.В., 2011

послуг, [1, с.194-210; 2; 3, с.4-7]; Л.Нечипорук розкриває методологічні засади оцінки та формування конкурентного середовища на ринку страхових послуг [4, с.86-106].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду формування конкурентного середовища у страховому підприємництві та розробка основних напрямків його функціонування у вітчизняній економіці.

Конкурентне середовище у страховому підприємництві - це результат взаємодії чинників та умов, які створюють необхідне оточення для досягнення його суб'єктами конкурентних переваг на ринку. Ефективне конкурентне середовище являє собою складну сукупність елементів, що перебувають у взаємозв'язку, взаємозалежності, постійній взаємодії. Вивчення зарубіжного досвіду дозволяє вказати, що конкурентне середовище розвитку страхового підприємництва формують:

1. дії та поведінка як суб'єктів страхового підприємництва, так й інших фінансово-кредитних установ на світовому фінансовому ринку;
2. політика органів державної влади;
3. діяльність цільових асоціацій та об'єднань.

Не можна заперечувати важливу роль споживачів у формуванні страхового конкурентного середовища. Вони впливають, у першу чергу, на характер конкурентних відносин між суб'єктами страхового підприємництва, визначають характер конкурентної боротьби, але не створюють умови для розвитку конкуренції. Як сила впливу, споживачі, змушують змінювати суб'єктів страхового підприємництва умови обслуговування, розширювати асортимент пропонованих послуг щодо страхового захисту.

Дії суб'єктів страхового підприємництва (страхових компаній, товариств взаємного страхування, філій страховиків-нерезидентів) та інших фінансово-кредитних установ мають вагомий вплив на створення засад у функціонуванні конкурентного середовища. Вони є реальними конкурентами і кожен з них застосовує для утвердження своїх позицій на ринку різноманітні інструменти (маркетингові, управлінські, організаційні). Застосування суб'єктом страхового підприємництва того чи іншого інструменту дозволяє йому досягнути конкурентної переваги. У страховому підприємництві, і це особливість, ведеться боротьба не лише за споживача (класичний вияв конкуренції), але й за вигідне вкладення коштів тобто ефективну інвестиційну діяльність.

Складність конкурентних відносин у страховому підприємництві полягає й у тому, що їх учасниками є страхові компанії, товариства взаємного страхування та інші фінансово-кредитні установи (банки). Тому конкурентна боротьба існує як між, безпосередньо, страховими компаніями (переважно це акціонерні компанії) чи товариствами взаємного страхування, так і між страховими компаніями та товариствами взаємного страхування. Таке суперництво спонукає суб'єктів страхового підприємництва до змагань між собою щодо ефективності управління ризиками, застосування нових підходів у реалізації страхових послуг, здійсненні страхової інвестиційної діяльності з метою отримання належного визнання серед клієнтів.

Ще на початку XX ст. відомий науковець К. Воблий наголошував на сильних конкурентах акціонерним страховим компаніям в особі взаємних товариств [5, с.49]. Відомими є також випадки з історії, коли для протидії монополістичним утворенням між комерційними страховими компаніями, створювалися товариства взаємного страхування. Так, у Великобританії у 1719 р. дві акціонерні компанії отримали законодавчо закріплене монопольне право на здійснення морського страхування і встановили досить високі страхові премії. Це послужило стимулом до об'єднання судновласників в клуби взаємного страхування, які своєю діяльністю протидіяли монополістичним утворенням. Як наслідок, уряд Великої Британії у 1824 р. скасував закон про монопольні права вказаних комерційних страхових компаній.

На сучасному етапі, товариства взаємного страхування не лише протидіють монополістичним тенденціям з боку комерційних страхових підприємницьких структур, але й розвивається співпраця комерційних та взаємних страхових компаній, яка проявляється у системі участі - при створенні взаємної страхової холдингової компанії чи товариства взаємного страхування з дочірньою акціонерною компанією.

Визначальний вплив на розвиток конкурентного середовища мають процеси співпраці банківських та страхових підприємницьких структур. У сучасних умовах особливо розповсюдженою є взаємна участь у капіталі та управлінні. Активно розвивається банкострахування, коли страхова компанія пропонує не лише страхові послуги, але й банківські. Нині відбувається інтеграція великих страхових компаній у фінансові холдинги, що дозволяє посилювати позиції страхових компаній. У більшості країн такі процеси контролюються не лише антимонопольними органами, але й органами страхового регулювання та нагляду.

У світовій практиці успішно й активно конкурують, з огляду на розвиток пенсійного забезпечення, суб'єкти страхового підприємництва з пенсійними фондами. Так, уряди країн Франції, Великої Британії надали офіційні дозволи великим страховим компаніям на проведення операцій з пенсійними коштами.

Отже, від конкурентної поведінки суб'єктів страхового підприємництва та появи нових гравців в особі різноманітних фінансово-кредитних установ залежатимуть умови формування конкурентного середовища, яке впливатиме на вдосконалення та розвиток світового страхового підприємництва.

В усіх країнах ринкової економіки гарантом конкуренції та свободи підприємництва виступає держава, яка ініціює розвиток систем організаційно-правової підтримки конкурентного середовища та протидії монополізму. Роль органів державної влади у функціонуванні конкурентного середовища різнопланова і реалізується шляхом конкурентної політики. У кожній країні формується власна конкурентна політика, яка з часом змінюється під дією різноманітних чинників.

У сучасних умовах у практиці більшості країн використовується "правило розумного підходу", яке означає застосування ліберального підходу до об'єднання підприємницьких структур, що враховуватиме економічну ефективність злиття. Окрім цього:

- скорочується перелік угод та інших дій господарюючих суб'єктів, що підлягають обов'язковому повідомленню, попередньому повідомленню, схваленню та контролю;

· уточнюються й удосконалюються базові критерії та параметри на підставі яких поведінка суб'єктів господарювання кваліфікується як обмежувальна ділова практика;

· суттєво посилюються санкції за порушення і розширюються повноваження конкурентних відомств у сфері виявлення, розслідування та припинення картельних змов;

· підвищується значимість заходів, спрямованих на стимулювання бажаної поведінки учасників ринку;

· застосовуються поведінкові методи регулювання, які заохочують зміцнення на ринку більш ефективних компаній, припускають активізацію та розширення методів розвитку та підтримки й захисту конкуренції;

· зростає роль стримування антиконкурентних дій за допомогою застосування санкцій, зокрема відчутного збільшення розмірів адміністративних штрафів, дискваліфікації відповідних посадових осіб і застосування кримінальної відповідальності;

· система відповідальності за порушення конкурентного законодавства передбачає накладення штрафів, примусова заборона на реалізацію страхових полісів з певних видів страхування, продаж частини акцій страхових компаній, які входять у юридично залежні фінансові чи страхові групи.

Структура інституційного регулювання конкуренції у країнах з розвинутою економікою є різною. Одні інститути працюють під значним впливом національних міністерств економіки та їх структурних підрозділів, у інших країнах вони незалежні.

У Японії конкурентна політика є одним з основних розділів Плану індивідуальних дій, який було представлено в 1996 р. У Канаді підтримка конкуренції є вирішальним чинником національної і міжнародної економічної політики. У США антитрестівська політика полягає у підтримці "свободи конкуренції" та забороні монополій, страхове підприємництво даної країни не регулюється антимонопольним законодавством.

У країнах-членах ЄС конкурентна політика є дворівневою: перший рівень - система державного захисту і розвитку конкуренції та здійснення відповідної політики на національних ринках країн. Кожна країна формує власні, властиві лише їй основні засади розвитку конкуренції. Другий - конкурентна політика на спільному ринку ЄС, правовою базою здійснення якої є конкурентне законодавство ЄС. Обидва рівні є взаємопов'язані. Розробку та контроль за застосуванням правил конкуренції у ЄС здійснює Комісія з питань конкуренції, яка виявляє порушення, приймає постанови про запровадження санкцій або визнає недійсними угоди у підприємницькій діяльності, у тому числі страховій.

Зупинимо увагу більш детальніше на конкурентній політиці ЄС. Вважаємо, що на формування конкурентного середовища у країнах ЄС мали вплив встановлені для усіх країн принципи функціонування спільного ринку, зокрема, встановлення визначених правил конкуренції на єдиному європейському ринку.

Стаття 3 Договору про заснування Європейського Союзу визначає одним із його завдань створення системи попередження порушень правил конкуренції на спільному ринку. Досягнення цих цілей передбачає виконання наступних завдань:

1. створення відкритого і об'єднаного ринку, не розділеного обмежувальними й антиконкурентними угодами між субєктами підприємництва;

2. упровадження відповідної ефективної конкуренції на ринках, униаючи при цьому надмірної концентрації чи будь-яких зловживань домінуючим становищем;

3. досягнення справедливої конкуренції у ринкових відносинах.

Отже, встановлене право конкуренції у ЄС покликане забезпечувати рівні можливості для суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі й страхової. Прийняте законодавство про конкуренцію в ЄС має загальний характер і застосовується до будь-якого виду діяльності. Основними його напрямками регулювання є:

1. обмежувальні угоди й узгоджені дії;
2. зловживання домінуючим становищем на ринку;
3. концентрація (злиття) суб'єктів підприємництва;
4. державна допомога (субсидії);
5. державні підприємства й лібералізація ринку.

Обмежувальні угоди й узгоджені дії є однією з найсерйозніших перешкод для формування конкурентного середовища. Згідно норм ЄС існує заборона на будь-які домовленості, угоди між суб'єктами підприємництва, рішення, що приймаються об'єднаннями підприємницьких структур, будь-яку картельну практику і, які мають на меті чи можуть призвести до недопущення, обмеження чи спотворення конкуренції на будь-якому ринку, у тому числі страховому.

При здійсненні конкурентної політики в ЄС щодо обмежувальних угод й узгоджених дій допускаються певні винятки. Такі винятки, характерні й для страхового підприємництва в країнах ЄС і не розглядаються як такі, що мають вплив на свободу конкуренції. До них належать узгодженості щодо: встановлення стандартних умов страхування; спільного страхового покриття ризиків за деякими видами страхування (здійснення діяльності страховими пулами); використання засобів превентивного характеру. Також винятки стосуються "вертикальних угод" (довгострокові угоди між страховими компаніями), які можуть бути дозволені між страховими компаніями, частка на ринку яких не перевищує 30%. [6]

У ЄС створення страхових (перестрахових) пулів допускається за умови, що вони контролюють не більше 15% ємності відповідного ринку. Умови діяльності страхових пулів мають узгоджуватися із відповідними органами конкретної країни (чи спеціально створеними антимонопольними відомствами чи відповідними структурними підрозділами Міністерства економіки чи Міністерства фінансів).

Ще один напрямок регулювання - захист споживачів від неправомірних дій суб'єктів підприємництва, які використовують монопольне становище для отримання несправедливих переваг. У світовому страховому підприємництві такими діями є:

1. заборона встановлення монопольно високих чи низьких цін на страхові послуги шляхом домовленості між страховими компаніями;

2. недопущення отримання страховою компанією (включаючи і її афілійовані структури) обсягу зібраних страхових премій по конкретному виду страхування у розмірі більше 30% від загального обсягу;

3. недопущення придбання однією особою обсягу акцій страхової компанії більш, ніж дозволено;

4. заборона створення монополії страховою компанією на проведення будь-якого виду страхування.

За законодавством ЄС безпечною з погляду монополізації є ситуація за якої на ринку діють десять і більше конкурентів, питома вага одного з них не повинна перевищувати 31% загального обсягу укладених договорів страхування, двох - понад 44%, трьох - 54%, чотирьох - 64%. Якщо таке співвідношення порушується, то держава вдається до відповідних санкцій, а отже обмежує присутність відповідних суб'єктів страхового підприємництва на ринку [7, с.150-151].

Контроль за концентрацією (злиттям) є важливим запобіжним заходом у створенні монопольних утворень і перешкоджанні розвитку конкурентного середовища в страховому підприємництві. До основних причин, що вплинули на процеси укрупнення у світовому страховому підприємництві належать: посилення національної, регіональної та міжнародної конкуренції під впливом збільшення кількості учасників страхового ринку; зростання катастрофічних ризиків, які можуть страхуватися найбільшими страховими компаніями; бажання суб'єктів страхового підприємництва розширювати географію своєї діяльності.

У страховому підприємництві зарубіжних країн процеси концентрації проявляються так: об'єднанням багатьох національних страхових компаній; домінуванням на ринку декількох великих іноземних страхових компаній. Здійснимо аналіз не лише практики регулювання концентрації на страхових ринках в країнах ЄС, але й міжнародної. Встановлені вимоги є різними, і зокрема:

1. участь страхових компаній в капіталі не страхових компаній дозволена без обмежень у Канаді, з обмеженням у певному обсязі - Австрія, Швейцарія.

2. створення страховими компаніями дочірніх структур у банківському секторі заборонено в Німеччині, Угорщині, Японії, Польщі. Обмежена участь страхових компаній у капіталі банківських установ дозволена в Австрії, Швейцарії. У Данії, Японії, Швеції при більш жорстких обмеженнях банки можуть брати участь у капіталі страхових компаній, але не навпаки.

3. існують обмеження на участь страхових компаній у фінансових конгломератах. Зокрема, у Європейському Союзі є забороненою участь страхових компаній у фінансових конгломератах з непрозорою структурою. Прийнято також спеціальну Директиву 2002/87/ЄС про додатковий нагляд за фінансовими конгломератами [8]. Конкретні вимоги до фінансових конгломератів щодо участі у капіталі існують в Данії, Люксембурзі, Нідерландах, Іспанії.

4. спеціальними нормами регулюється створення та функціонування страхових груп. Щодо участі у капіталі встановлені відповідні норми законодавством Данії, Німеччини, Іспанії, США; щодо управління - законодавством Німеччини, США, Іспанії; щодо звітності - у Бельгії, Німеччини, Франції, Італії, Великої Британії, США. У ЄС прийнята спеціальна Директива 98/78/ЄС про додатковий нагляд за діяльністю страхових компаній у складі страхових груп від 27 жовтня 1998 р. Також основні засади нагляду за такими структурами прописані у Solvency II, що вступає у дію з 1 листопада 2012 р.

Змінюють характер конкурентної боротьби, спонукають до активної діяльності іноземні гравці на ринку. Країни ринкової економіки допускають на свою територію нерезидентів з певними обмеженнями та з врахуванням територіальних, культурних та історичних зв'язків.

У країнах ЄС директиви зобов'язують страховика-нерезидента мати: головний офіс на території одної з країн-учасниць ЄС, ліцензію на здійснення страхової діяльності на території будь-якої з країн-учасниць ЄС, систему звітності, що відповідає усім вимогам і нормативам національного законодавства.

У низці країн ЄС існують окремі обмеження. У Австрії, ліцензування іноземних страхових компаній регламентовано умовою, що інша сторона (країна) запропонує рівні можливості для конкуренції і еквівалентні умови як у Австрії щодо здійснення страхової діяльності. Повністю відкритої країни щодо здійснення діяльності іноземними страховими компаніями не має, кожна країна світу встановлює певні умови та обмеження щодо нерезидентів тим самим захищає національних суб'єктів страхового підприємництва від посиленого впливу конкуренції. У окремих країнах можуть використовуватися інші умови оподаткування діяльності страховиків-нерезидентів.

Конкурентні умови доступу іноземних страховиків на національні страхові ринки різняться залежно від інтересів держави щодо збереження контролю над суб'єктами страхового підприємництва і передбачають:

1. вимоги спеціального дозволу - Бельгія, Іспанія;

2. організаційні обмеження, зокрема необхідність реєстрації іноземних страхових компаній у формі акціонерних товариств - Австрія, Польща;

3. обмеження участі у деяких видах страхування, зокрема, в обов'язковому страхуванні - Чехія, Канада, Фінляндія, Болгарія. У багатьох країнах запроваджено перехідний період для здійснення обов'язкового страхування на конкурентних засадах, в інших - такий період є відсутнім і будь-яка страхова компанія з національним чи іноземним капіталом має право здійснювати такі види страхування;

4. регулювання обсягів перестрахування за кордоном та інвестування страхових коштів за межами країни (окремі провінції у Канаді, окремі штати у США, Болгарія);

5. вимоги до мінімального розміру капіталу іноземної страхової компанії та її платоспроможності;

6. вимоги до громадянства членів ради директорів (Греція, Італія, Фінляндія, Швеція);

7. заборона управління компанією іноземним громадянином протягом 3 років після вступу у СОТ (Болгарія);

8. більша ставка оподаткування іноземних страхових компаній з певних видів страхування (Швеція, деякі провінції Канади та штати США). Підвищене оподаткування більш притаманне розвинутим країнам. У східноєвропейських країнах даний механізм використовується слабо, бо перешкоджає залученню іноземних інвестицій.

Обов'язки країн-учасниць СОТ щодо квоти іноземного капіталу різняться, у кожній країні встановлюються певні ви-

моги до здійснення діяльності іноземними суб'єктами страхового підприємництва.

У Японії існують такі вимоги на здійснення іноземною страховою компанією своєї діяльності: має бути зареєстрована і не менше трьох років працювати на національному ринку, а також завершити попередній рік з прибутками.

У Китаї обмеження щодо здійснення діяльності іноземними суб'єктами є такими: дозволено здійснення двох типів іноземних страхових компаній - філій іноземних страхових компаній; спільна із організаціями Китаю страхова компанія. Інвестором має бути іноземна страхова компанія, яка утворена 30 років назад, протягом останніх трьох років має мати своє представництво у Китаї, відповідний обсяг активів (для іноземної страхової компанії - 5 млрд. дол.., філія іноземної страхової компанії гарантійний фонд у розмірі 4 млн. дол.., якщо здійснює чи страхування життя чи ризикове страхування, 8 млн. дол.. - якщо філія здійснює як страхування життя, так і ризикове страхування).

Для кожної країни у формуванні конкурентного середовище важливою є діяльність асоціацій та об'єднань суб'єктів страхового підприємництва. У страховому підприємництві існують різноманітні організації, які відстоюють інтереси своїх учасників, встановлюють правила поведінки на ринку у конкурентній боротьбі. Такі асоціації є як міжнародними, так і національними, представляють інтереси та визначають правила поведінки на ринку страхових компаній чи товариств взаємного страхування. Сучасні міжнародні асоціації у страховому підприємництві володіють значною компетенцією і сприяють співпраці держав із широкого кола питань, зокрема щодо розвитку конкурентних відносин. Серед товариств взаємного страхування також існують такі об'єднання, які посилюють вплив взаємності, захищають інтереси товариств взаємного страхування у різних країнах, сприяють розвитку міжнародної співпраці. Згідно законодавства ЄС товариства взаємного страхування мають змогу формувати об'єднання шляхом формалізованих сильних і стійких взаємовідносин.

Основними завданнями, які виконують об'єднання суб'єктів страхового підприємництва є:

1. розробка єдиної позиції і представлення інтересів суб'єктів страхового ринку;
2. взаємодія із органами державної влади з метою розв'язання проблем, які характерні для страхового підприємництва;
3. оцінка (інколи й розробка) законодавчих норм щодо страхової діяльності;
4. прийняття внутрішньогалузевих стандартів та правил страхової діяльності і кодексу поведінки для суб'єктів страхового підприємництва;
5. розвиток міжнародних зв'язків із різними асоціаціями, що функціонують на страхових ринках зарубіжних країн.

Отже, розвиток конкурентного середовища у світовому страховому підприємництві носить характер домінування, вбирає у себе нові досягнення, змінену систему управління, вдосконалену інфраструктуру та залежить від ступеня вмілого втручання держави, яке є гнучким, доцільним та корисним.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду дозволяє стверджувати, що формування в Україні конкурентного середовища розвитку страхового підприємництва є якісно новим етапом, що має передбачати:

1. створення умов для функціонування усіх суб'єктів страхового підприємництва, зокрема товариств взаємного страхування;
2. встановлення чітких умов для здійснення діяльності іноземних суб'єктів страхового підприємництва. Доцільно визначити для таких суб'єктів обмеження щодо проведення певних видів страхування (зокрема обов'язкових) або визначити ті види страхування, якими мають право займатися іноземні суб'єкти страхового підприємництва (страхування морського та повітряного транспорту), де бракує досвіду та потужностей вітчизняним страховим компаніям.
3. жорсткий державний контроль за виконанням норм конкурентного законодавства.
4. розвиток різноманітних професійних страхових об'єднань, спілок, які є потужною силою впливу на конкурентні відносини, формування серед значної їх кількості ефективної саморегулюючої організації.

Література

1. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: методологія, практика: [монографія] / О.О.Гаманкова. - К.: КНЕУ, 2009. - 283с.

2. Завада О. Конкуренція у страхуванні: стан, проблеми, перспективи / О.Завада // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. - 2008. - №4. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http: //www.rada.gov.ua

3. Шумелда Я. Особливості конкуренції на страховому ринку України / Я.Шумелда // Страхова справа. - 2007. - № 2. - С. 4-7.

4. Нечипорук Л.В. Теорія та практика страхового ринку в Україні: [Монографія] / Л.В.Нечипорук. - Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. Справ, 2004. - 300с.

5. Воблый К. Основы экономии страхования / К. Воблый. - М.: Изд. центр "Анкил", 1995. - 228 с.

6. Communication from the commission. Sector Inquiry under Article 17 of Regulation (EC) on business insurance (Final Report) / Commission of the European Communities. - http: //ec.europa.eu

7. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: монографія / В. М. Фурман. - К.: КНЕУ, 2005. - 296 с.

8. Directiva 2002/87/EC of the European parlament and of the council // Official Journal of the European Union. - 2003. - http: //ec.europa.eu

УДК 330.658

Євтушенко Н.О.,
к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту Нікопольської філії Запорізького Національного Університету,
заступник декана з науково-педагогічної роботи

ЛІЗІНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток ринкової економіки в Україні зумовлює поглиблене вивчення проблем фінансування промислових підприємств, передусім, джерел формування їх фінансового капіталу. Більшість підприємств для формування фінансового капіталу використовує внутрішні джерела, зокрема чистий прибуток і амортизаційні відрахування. Разом з тим суб'єкти господарювання поки що дуже мало послуговуються можливостями фінансового ринку. Дослідження показують, що лізинг як джерело зовнішнього формування фінансового капіталу дає змогу задовольнити сучасні фінансові потреби промислових підприємств. Лізинг - це альтернативний джерело інвестиційно-інноваційної політики промислових підприємств, за допомогою якого вони мають можливість здійснювати виробництво і реалізацію продукції.

Ключові слова: *фінансовий капітал, джерела формування фінансового капіталу, промислові підприємства, лізинг.*

Развитие рыночной экономики в Украине приводит углубленное изучение проблем финансирования промышленных предприятий, прежде всего, источников формирования их финансового капитала. Большинство предприятий для формирования финансового капитала использует внутренние источники, в частности чистая прибыль и амортизационные отчисления. Вместе с тем субъекты хозяйствования пока очень мало пользуются возможностями финансового рынка. Исследования показывают, что лизинг как источник внешнего формирования финансового капитала позволяет удовлетворить современные финансовые потребности промышленных предприятий. Лизинг - это альтернативный источник инвестиционно-инновационной политики промышленных предприятий, с помощью которого они могут осуществлять производство и реализацию продукции.

Ключевые слова: *финансовый капитал, источники формирования финансового капитала, промышленные предприятия, лизинг.*

The development of market economy in Ukraine determines the depth study of the problems of financing industrial enterprises, above all, their sources of financial capital. Most of the enterprises to finance capital formation uses internal sources, in particular, net income and depreciation. However, business entities that still very little to avail of the financial market. Studies show that leasing as a source of external finance capital formation makes it possible to meet the financial needs of modern industry. Leasing - an alternative source of investment and innovation politics, industrial companies with which they are able to carry out production and sales.

Key words: *financial capital, sources of financial capital, industry and leasing.*

Развитие рыночной экономики в Украине предопределяет углубленное изучение проблем финансирования промышленных предприятий, прежде всего, источников формирования их финансового капитала. Большинство предприятий для формирования финансового капитала использует внутренние источники, в частности чистая прибыль и амортизационные отчисления. Вместе с тем субъекты хозяйствования пока что очень мало пользуются возможностями финансового рынка. Исследования показывают, что лизинг как источник внешнего формирования финансового капитала дает возможность удовлетворить современные финансовые потребности промышленных предприятий. Лизинг - это альтернативный источник инвестиционно-инновационной политики промышленных предприятий, с помощью которого они имеют возможность осуществлять производство и реализацию продукции.

Ключевые слова: финансовый капитал, источника формирования финансового капитала, промышленные предприятия, лизинг.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Подальший соціально-економічний розвиток Української економіки вимагає швидкого переходу до використання структурно-інноваційної моделі розвитку економіки, яка передбачає прискорення нагромадження значних обсягів фінансового капіталу з метою реалізації численних інвестиційних проектів, переоснащення промислового виробництва та розробки новітніх технологій в їх діяльності. Історія розвитку економіки провідних країн свідчить, що необхідність тотального оновлення основних засобів виробництва породжує і нові способи та методи його фінансового забезпечення. Одним із таких способів є лізинг, який є найпоширенішим методом фінансового забезпечення науково-технічного розвитку промислових підприємств і одним із провідних видів підприємницької діяльності в країнах розвинутої економіки. З підвищенням рівня розвитку лізінгу як джерела формування фінансового капіталу промислових підприємств, порушенні питання набувають все більшого значення, що і визначає актуальність обранної теми дослідженя.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування та використання фінансового капіталу в Україні нерозривно пов'язані з розвитком інших видів капіталу, а також подальшою розбудовою фінансового ринку, його сегментів та інфраструктурних елементів.

Питання стосовно вивчення суті, значення та механізмів формування фінансового капіталу, а також фінансового забезпечення розвитку підприємств знайшли своє відображення в роботах таких вчених як В.Л. Андрушенко, Л.М. Алексеєнко, В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, М.Д. Білик, І.О. Бланк, А.С. Гальчинський, В.М. Наєць, О.М. Мозговий. Варто також відзначити дослідження російських вчених, серед яких І.Т. Балабанов, В.В. Бочаров, В.В. Ковальов, Є.С. Стоянова, О.П. Чернявський та ін.

Вітчизняні та зарубіжні вчені всебічно дослідили теоретичні засади, практику формування та використання фінансового капіталу, а також його вплив на фінансове забезпечення господарської діяльності підприємств. Разом з тим зазначені проблеми в Україні та інших країнах з трансформаційною економікою вивчені поки що недостатньо.

 © Євтушенко Н.О., 2011

На жаль, досі не запропоновано дієвого механізму державного регулювання економічних відносин у промисловій галузі, який стосується саме ресурсозбереження в сучасних умовах побудови нових ринкових відносинах в Україні. Мова йде саме про забезпечення промислових підприємств доступним та якісним устаткуванням та іншими основними фондами, потреба в яких постійно зростає і досягла критичних показників. В умовах обмежених власних та запозичених коштів промислових підприємств виходом з ситуації може бути лізинг як один із інструментів кредитування різних операцій з купівлі основних фондів промислового призначення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних засад формування фінансового капіталу в Україні в умовах нестабільного розвитку економіки та визначення лізінгу як альтернативного джерела формування фінансового капіталу промислових підприємств.

Виклад основнго матеріалу. Як свідчить значна частина наукових джерел, поняття "фінансовий капітал" вперше запропонував використовувати німецький вчений Р. Гільфердінг [1] Так, при дослідженні природи капіталу провідних країн світу автор дійшов висновку про збільшення залежності виробництва від банківського капіталу в результаті проникнення капіталу в промисловість. Завдяки цьому відбулося злиття капіталів та утворення нового капіталу, названого Гільфердінгом - фінансовим. Теорія фінансового капіталу на його думку передбачає можливість досягнення стабільності економічної системи через концентрацію контролю над виробництвом і узгодження дій бізнесу.

Сучасні дослідники, у переважній більшості, визначають фінансовий капітал як складну систему взаємозв'язків потужних кредитно-фінансових установ на не фінансових корпорацій [2] На думку інших науковців, фінансовий капітал - це сукупність капіталів у формі готівкових грошей та ліквідних фінансових активів (акцій, облігацій та інших цінних паперів) [3].

У розумінні Білоченко А.М. фінансовий капітал - це ринкова вартість усіх ресурсів, які залучаються суб'єктами господарювання з різних джерел (зокрема за рахунок власних коштів, з ринку цінних паперів та страхового ринку, засновницьких внесків, від банківської системи, бюджетів усіх рівнів тощо), що виражається у грошовій формі. Вибір джерел формування фінансового капіталу на думку науковця повинен здійснюватися як за рахунок зовнішніх так і власних джерел (рис.) [4].

Джерела формування фінансового капіталу підприємства

На сучасному етапі вітчизняним промисловим підприємствам не вистачає внутрішніх джерел фінансування, що зумовлює пошук та використання зовнішніх джерел. Одним із альтернативних джерел на сьогодні залишається фінансовий лізинг.

Ідея лізингу далеко не нова, хоча термін "лізинг" (Lease) з'явився лише у 1877 році, коли телефонна компанія "Белл" прийняла рішення здавати свої телефонні апарати в оренду. Розкриття ж сутності лізингової угоди сягає часів Аристотеля (384-322 р. до н.е.). Саме йому належить назва одного з трактатів у "Риториці: "Багатство полягає в користуванні, а не в праві власності". Іншими словами, не обов'язково мати у власності будь яке майно, досить лише мати право користуватися ним і в результаті цього одержувати прибуток. [5].

Лізинг - це довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на підставі договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх викупу орендарем. Це контрактна домовленість згідно з якою орендодавець передає орендареві право на користування певним майном, що стає власністю орендаря на визначений термін часу, в обмін на узгодженні періодичні орендні платежі. При цьому право власності на зазначені матеріальні цінності зберігається на його балансі [6].

Згідно Закону України "Про лізинг", обєктом лізингу, як визначено може бути будь-яке нерухоме та рухоме май-

но, що може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами, майно, не заборонене у вільному обігу на ринку і щодо якого не має обмежень про передачу його в лізинг [7].

До рухомого майна відносять: обладнання промислового призначення (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно, транспортне обладнання, будівельна техніка, засоби телевізійного і дистанційного зв'язку, оргтехніка, конторське обладнання, ліцензії, ноу-хау, комп'ютерні програми та інше.

До нерухомого майна відносять: будівельні споруди і споруди виробничого, торгівельного або комунально-побутового призначення, споруди (нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди).

У класичній лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти лізингу: лізингодавець, лізингоодержувач, продавець (постачальник) лізингового майна.

Лізингодавець - це суб'єкт підприємницької діяльності, яка передає в користування об'єкт лізингу за договором лізингу. До них відносять: банки, фінансові компанії, кредитні установи, лізингові компанії, брокерські лізингові компанії, страхові та пенсійні фонди, будь-яка виробнича або торгівельна фірма, для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і яка має в достатності фінансових засобів.

Лізингоодержувач - це суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкт лізингу за договором лізингу.

До постачальників відносять підприємства-виробники, торгівельні організації або інші суб'єкти підприємницької діяльності, які продають майно, що передається згідно з договором лізингу, також підприємства з іноземними інвестиціями.

Лізинг створює переваги усім сторонам, що беруть участь у лізинговій угоді. Для лізингодавця він є одним із способів ефективного вкладення капіталу, ризик втрати якого невисокий, тому що придбані основні фонди перебувають на балансі лізингодавця протягом усього терміну дії договору лізингу. Для виробника основних фондів лізинг сприяє розширенню ринків збуту продукції. Для лізингоодержувача переваги лізингу полягають у тому, що лізингові платежі відносять на собівартість продукції (послуг, що дають змогу зменшити базу оподаткування і податкові платежі).

Лізінгові операції розрізняють на види залежно від складу участників угоди, так прямий лізинго передбачає, що власник майна (постачальник) самостійно передає обєкт у лізинг (двостороня угода), та опосередкований, коли передача майна здійснюється через посередника. В останньому випадку має місце класична тристороння операція або при складних лізингових операціях - богатостороння операція з великою кількістю субєктів угоди. Різновидом прямого лізингу є зворотній лізинг (ліз-бек), за яким власник майна передає право власності на нього майбутньому лізингодавцю на умовах купівлі-продажу та одночасно вступає з ним у відносини як користувач майна. При таких обставинах не виключається можливість наступного викупу майна після закінчіня терміну угоди та відтворення права власності на нього постачальника -користувача.

Лізингові операції розглядаються діловим світом як новий та перспективний вид фінансування не тільки тому, що вони надають фінансову допомогу промисловим підприємствам, які її потредують особливо в сьогоднішніх умова ї господарювання А також тому, що вони забезпечують економічні вигоди для таких підприємств.

Як аргументи, що обгрунтовують доцільність данного способу фінансування, можна визначити наступні:

- бажання придбати складне промислове обладненя та устаткування;
- можливість використати дану форму як засіб боротьби з моральним старінням обладнення;
- можливість використовувати її при наявній потребі в галізях, не повязаних з основним видом діяльності промислових підприємств (наприклад, транспортних).

Сьогодні лізинг - це проста та ефективна фінансова схема, яка поєднує інтереси власників фінансового капіталу і виробників. Шляхом застосування лізингових операцій реалізується близько 15% інвестицій у світі та близько 35% інвестицій у країнах з розвиненою економікою. на сучасному етапі розвитку економічної системи лізинг - це успішна форма взаємодії банківських структур з реальним сектором економіки [8]. Тобто, в економічному розумінні лізинг - це кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем лізингоодержувачу. Суб'єктами кредитних відносин виступають: у ролі кредитора лізингодавець, позичальника - лізингоодержувач.

Будь яка лізингова операція має фінансовий (кредитний) характер. Власник майна (лізингодавець) надає користувачу (лізингоодержувачу) фінансову послугу: він купує майно у власність і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача покриває його повну вартість та отримує повний прибуток у вигляді лізингової маржі.

З економічного погляду лізинг має певну схожість з банківським кредитом, який банк надає підприємству, зокрема на придбання основних фондів, на умовах терміновості, платності, повернення, забезпеченості (забезпечення заставою). Разом з тим між банківським кредитом та лізингом є певні відмінності, яки представлені у таблиці.

Вищенаведене дозволяє сформувати переваги лізингу в порівнянні з купівлею основних фондів, отриманих в кредит, для користувача є:

- можливість майбутнього переоснащення виробництва;
- проведення прискореної амортизації основних фондів, а потім їх купівля за низькою залишковою вартістю;
- вибір терміну дії та виду контракту з урахуванням потреб лізингодавця;
- простота калькуляції та врахування орендної плати по статтям поточних витрат;
- невеликий початковий внесок за придбані основні фонди;
- розширенні можливості для придбання основних фондів промисловим підприємствам;
- надання зі сторони лізингодавеця повного або часткового набіру послуг за об'єктом лізингу;
- вивільнення фінансових коштів для інших інвестицій, у тому числі для отримання кредитів;
- отримання податкових пільг.

Суттєву роль в лізингу відіграють банківські та небанківські фінансові організації. Участь банківських установ мо-

же бути прямою (якщо вони безпосередньо здають в лізинг машини і обладнання) та непрямою (якщо надають позички лізинговим компаніям). Небанківські фінансові установи - страхові компанії, теж як банки беруть участь у прямому та непрямому лізингу. Вони нерідко створюють посередницькі організації або використовують інститут довірчої власності. Крім страхових компаній в лізингу можуть брати участь: інвестиційні компанії та фонди, які акумулюють грошові кошти з метою інвестування їх у перспективні лізингові проекти; консалтингові фірми, що допомагають лізингоотримувачу отримати якісні консультаційні послуги; брокерські фірми, які безпосередньо не займаються наданням лізингового майна, а виконують роль посередників між постачальником, лізингооутримувачем та лізингодавцем [9].

Порівняльна характеристика банківського кредиту від лізингу

Ознаки	Банківський кредит	Лізинг
Ступінь фінансування основних фондів	Фінансує 60-70% вартості придбаних основних фондів	Фінансує 100% придбаних основних фондів
Забезпечення	Вартість ліквідної застави по банківським програмам повинна бути 130-140% вартості кредиту	Заставою є сам об'єкт лізингу. За умови, що лізингова компанія отримує банківський кредит на придбання об'єкту лізингу, потрібна застава в розмірі 30-50% суми банківського кредиту
Право власності кредитора на об'єкт лізингу	Зберігає за собою заставне майно до повного погашення позики	Лізингоодержувач стає власником узятого в оренду майна тільки після закінчення строку договору та повної оплати лізингових платежів
Форма надання	У грошовій формі	У товарно-грошовій: за зворотного лізингу, наприклад, підприємство продає лізинговій компанії основні фонди й отримує кошти, одночасно укладаючи договір про оренду цих фондів
Розмір плати	- відсотки за кредит; - сума основного боргу	- амортизація; - плата за фінансові ресурси; - лізингова маржа - 1-3% (прибуток лізингодавця за надані ним послуги); - ризикова премія, величина якої залежить від видів та ступеня ризику, що несе за договором лізингодавець
Обслуговування	Не обслуговує придбанні основні фонди	Лізингодавець має надавати повний набір послуг за об'єктом лізингу (лізинг з повним набором послуг або с частковим)
Спосіб погашення	У грошовій формі	У грошовій. товарній або змішаній формі
Ступінь окупності майна	Повна окупність	Протягом терміну дії однієї угоди відбувається повна виплата вартості об'єкту лізингу або частина вартості майна.
Податкові та амортизаційні пільги	Відсутні	Угода може мати спекулятивний характер та укладається з метою отримання необґрунтованих податкових та амортизаційних пільг

Найпоширеніший на практиці як альтернативний фінансовий інструмент є фінансовий лізинг. Згідно з Законом України "Про фінансовий лізинг", фінансовий лізинг - це вид цивільно-правових відносин, що виникають з договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу - лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до поставлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лизингоодержувачу на визначений термін не менш одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [10].

Відносини, що виникають у зв'язку з договором фінансового лізингу регулюються положенням Цивільного кодексу України про лізинг, найм (оренду), купівлю-продаж, поставку з урахуванням особливостей, що встановлюються цим Законом [11]

Фінансовий лізинг - лізинг з повною окупністю, за лізингодавця, пов'язані з придбанням майна, яке здають у лізинг, окупаються повністю за перший термін оренди; сума орендної плати достатня для повної амортизації майна і забезпечує фіксований прибуток лізингодавцеві. Особливими ознаками такого виду лізингу є:

- довгостроковий характер угоди;
- господарське відношення до об'єкта як до власності;
- виключне право лізингоотримувача на користування майном протягом усього терміну дії лізингової угоди;
- можливість придбання об'єкта за залишковою вартістю після закінчення строку лізингової угоди;
- страхування та відповідальність за майно, як правило, несе лізингоотримувач;
- можливість реалізації опціону на купівлю лізингоотримувачем об'єкта лізингу за залишковою вартістю після закінчення основного терміну лізингу.

Ринок лізингу в Україні поки не на був широкого впровадження. Не зважаючи на досягнення в удосконаленні законодавчої бази, існуюча юридична, регулююча і податкова система не сприяють розвитку ефективних ринкових відносин, зокрема таких як лізинг. відсутність надійних та доступних банківських кредитних джерел довгострокового фінансування створює значні труднощі для лізингових компаній в удосконаленні лізингових операцій.

До загальних причин, що стримують розвиток лізингу в Україні, відносять [12]:

- протиріччя між положеннями в законодавстві й Законом України "Про лізинг";
- слабку інформованість економічних суб'єктів про переваги лізингових операцій;
- інертність фінансових інститутів у проведенні роботи із впровадженням лізингових операцій;
- об'єктивні труднощі при прогнозуванні лізингового відсотка;
- недолік фахівців, що володіють усіма тон костями проведення лізингових операцій;

- нерозвиненість вторинних ринків устаткування;
- високий рівень тонізації економіки.

Крім того, є специфічні причини, що спричиняють нерозвиненість сектору справжніх лізингових послуг й які полягають у наявності елементів фіктивного лізингу, здійснюваного за допомогою кишенькових лізингових компаній, що обслуговують певні корпоративні структури з метою мінімізації доходів.

Висновки. Таким чином, фінансовий капітал у ринковій економіці виступає об'єктивною передумовою створення та розвитку промислових підприємств. Зростання його обсягів є необхідним чинником підвищення ефективності господарської діяльності. Тобто можна стверджувати, що з економічної точки зору фінансовий капітал передбачає можливість досягнення стабільності економічної системи через концентрацію контролю над виробництвом і узгодження дій бізнесу.

На нашу думку, впровадження лізингу як методу фінансування та оновлення матеріально-технічної бази промислових підприємств, буде сприяти їх розвитку. Якщо розглядати лізинг як передачу майна в тимчасове користування на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру використання, його можна класифікувати як товарний кредит в основні фонди. Перевагою лізингу в порівнянні з закупівлею обладнення на кошти, отриманні в кредит, для користувача може стати можливість майбутнього переоснащення промислового виробництва; проведення прискореної амортизації промислового обладнення, а потім їх закупівля за низькою залишковою вартістю; вибір терміну дії та виду контракту з урахуванням потреб лізингоодержувача; простота калькуляції та врахування орендної плати та інше.

Тому з економічного погляду лізинг можна розглядати як альтернативне джерело формування фінансового капіталу промислового підприємства виражене як форма кредиту, що надається лізингодавцем лізінгоодержувачу у формі майна, яке передано в користування, або форму інвестування в економіку з метою інноваційного розвитку промислових підприємств.

Лізинг при удосконаленні законодавчої бази фінансового ринку, може стати альтернативним джерелом формування фінансового капіталу промислових підприємств. Активізація лізингових послуг на фінансовому ринку України суттєво може вплинути на розширення реального сектору економіки та вивести вітчизняні підприємства на зовнішній ринок як конкурентоспроможні. Згідно з законодавством при укладанні договорів лізингу, особливо фінансового, повинні бути розроблені цільові комплексні інноваційні програми, що будуть спрямовані на якісні зміни в промисловості України. Виходячи з програмних цілей та задач, можна планувати обєми фінансового покриття договорів лізингу за рахунок коштів галузеаого інноваційного фонду. Вважаємо, що формування та робота галузевих інноваційних фондів промисловості може стати важливою ланкою в інвестуванні інноваційних процесів в системі промислового комплексу України.

Отже фінансовий лізинг може бути тим механізмом, за допомогою якого можна буде віришити питання забезпечення промислової галузі необхідним сучасним промисловим устаткуванням, а також кваліфікованим технічним супроводом, що значно полішнить якість промислової продукції як конкурентоспроможної на внутрішнему та зовнішневу ринках.

Література

1.Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Гильфердинг Р., пер. с нем. И. Степанова. 6 изд., стереотып. - М.-Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1931. - 460 с.

2.Алєксєєнко Л. М. Ринок фІнансового капіталу: становлення, перспективи розвитку: Монгр. / Алексеенко Л. М. - К.: Максимум; Тернопіль: Економічна думка, 2004. - 424 с.

3.Кириленко В. В. Ринок фінансового капіталу: Курс лекцій: Навч. посіб. для вузів / Кириленко В. В., за ред. О. Р. Дивєєва-Кириленка. - Тернопіль: ТДУ, 2006. - 272 с.; Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. / Сірко А. В. - К.: Імекс, 2004. - 414 с.

4.Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку / А. М. Білоченко // Фінанси України. - №3. - 2008. - С.94-100.

5.Харченко В. Еволюція, стан, проблеми і перспективи лізингових відносин. / Харченко В. - К.: Академкнига, 2004. - 129 с.

6.Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник. / Йохна М. А. Стадник В.В. - К.: Видавничий центр "Академія", 2005 - С. 242-343.

7.Закон України "Про лізинг" // Бизнес-документы, коментарии, консультации. - 1999. - № 3.

8.Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні / Я. В. Онищук. // Фінанси України. - №7. - 2005. - С.109

9.Кокорин Д. И. Инновационная деятельность. / Кокорин Д. И. - М.: Экзамен, 2001. - С. 343-401. - 576 с..

10. Закон України "Про фінансовий лізинг" від 16.12.1997 № 723/97-ВР "Відомості Верховної Ради України, 1998, № 16, ст. 68.

11. Цивільний Кодекс України. - Харків: СПД ФОВ, 2005. - 464 с.

12. Лизинг: основы теории и практики: Учебное пособие / Шабашев В. А., Федулова Е. А., Кошкин А. В.; по ред. проф. Г. П. Подшиваленко. - М.: КНО-РУС, 2004. - 192 с.

УДК 336.13:796

Журило О.М.,
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості фінансування фізичної культури та спорту в Україні. Проаналізовано рівень державного фінансування фізичної культури та спорту на сучасному етапі, його стан та недоліки. Вказано на необхідність змін до підходів державного фінансування спортивної галузі для її подальшого перспективного розвитку у майбутньому.

Ключові слова: *державне фінансування, фізична культура, спорт, Державний бюджет України, обласний бюджет, місцевий бюджет.*

В статье рассмотрены особенности финансирования физической культуры и спорта в Украине. Проанализирован уровень государственного финансирования физической культуры и спорта на современном этапе, его состояние и недостатки. Указано на необходимость изменений в подходов государственного финансирования спортивной отрасли для дальнейшего перспективного развития в будущем.

Ключевые слова: *государственное финансирование, физическая культура, спорт, Государственны бюджет Украины, областной бюджет, местний бюджет.*

The article discusses the features of the financing of physical culture and sports in the Ukraine. Analyzed the level of public funding of physical education and sport at the present stage, status and deficiencies. The necessity of changes to the approaches of public financing of sports industry for its further future development in the future.

Keywords: *public funding, physical culture, sport, State budget of Ukraine, the regional budget, local budget.*

Актуальність теми. Фізична культура - складова частина загальної культури суспільства, що спрямована на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини з метою гармонійного формування її особистості.

Фізична культура є важливим засобом підвищення соціальної і трудової активності людей, задоволення їх моральних, естетичних та творчих запитів, життєво важливої потреби взаємного спілкування, розвитку дружніх стосунків між народами і зміцнення миру.

Спорт є органічною частиною фізичної культури, особливою сферою виявлення та уніфікованого порівняння досягнень людей у певних видах фізичних вправ, технічної, інтелектуальної та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності.

Соціальна цінність спорту визначається його дійовим стимулюючим впливом на поширення фізичної культури серед різних верств населення. Тому держава повинна фінансувати, стимулювати і всебічно приділяти значну увагу розвитку фізичної культури і спорту серед населення.

Постановка проблеми. Фізична культура і спорт - це галузь перед якою стоїть ряд завдань основними із яких є постійне підвищення рівня здоров'я, фізичного та духовного розвитку населення, сприяння економічному і соціальному прогресу суспільства, а також утвердження міжнародного авторитету України у світовому співтоваристві.

Незважаючи на сталий розвиток ринкової системи господарювання, фінансова політика держави у галузі фізичної культури і спорту не сприяє її динамічному розвитку.

Поступово зменшується число населення країни яке активно займається фізичною культурою та спортом, руйнуються або перепрофілюються спортивні споруди, не здійснюється їх поточний та капітальний ремонт, надмірно зменшилася кількість працюючих тренерів та спортивних інструкторів. Особливо вражаючими ці факти спостерігаються в сільській місцевості, що підтверджує контраст умов функціонування закладів фізичної культури і спорту.

Аналіз досліджень і публікацій. Деяку увагу проблематиці фінансової політики держави в галузі фізичної культури і спорту у загальному контексті приділяли вітчизняні вчені та дослідники Л.В. Безкоровайна, М.С. Дерепа, Ю.І. Довгенько, Я.М. Казюк, В.І. Лукащук, Л.П. Люта, С.В. Могільова, Ю.М. Рєпкіна, М.І. Шум.

Однак відсутні наукові дослідження та праці що до особливостей та комплексних складових фінансової політики держави в галузі фізичної культури і спорту серед сільського населення. Потребують удосконалення підходи та норми в фінансуванні. Є проблеми управління і фінансового забезпечення закладів фізичної культури і спорту. До цього часу науково не обґрунтовано необхідність пошуку нових джерел які збільшать фінансування галузі як з державного так і з місцевих бюджетів та змін до діючого податкового законодавства, яке сприятиме їх наповненню.

Метою статті є дослідження особливостей державного фінансування фізичної культури і спорту в Україні, його проблеми та перспективи.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України "Про фізичну культуру і спорт", держава регулює відносини у сфері фізичної культури і спорту шляхом формування державної політики у цій сфері, створення відповідних державних органів, фінансового, матеріально-технічного, кадрового, інформаційного, нормативно-правового та іншого забезпечення розвитку фізичної культури і спорту, а також визнання широкого самодіяльного статусу фізкультурно-спортивного руху в Україні і комплексної взаємодії державних органів з громадськими організаціями фізкультурно-спортивної спрямованості. Держава визнає і всебічно підтримує олімпійський рух в Україні, діяльність Всеукраїнських фізкультурно-спортивних товариств, національних спортивних федерацій, інших громадських організацій фізкультурно-спортивної спрямованості [1].

За рахунок коштів державного бюджету фінансуються:

а) державні програми підготовки резерву та складу національних команд та забезпечення їх участі у змаганнях державного і міжнародного значення;

б) державні програми з інвалідного спорту та реабілітації;

в) державні програми фізкультурно-спортивної спрямованості.

© Журило О.М., 2011

За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються видатки державних програм розвитку фізичної культури і спорту: утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл усіх типів (крім шкіл республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення), заходи з фізичної культури і спорту та фінансова підтримка організацій фізкультурно-спортивної спрямованості і спортивних споруд місцевого значення.

Обласні бюджети та бюджет АРК беруть участь у фінансуванні державних програм з спорту для людей з обмеженими фізичними можливостями і реабілітації, а також забезпечують навчально-тренувальну роботу дитячо-юнацьких спортивних шкіл (усіх типів республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення) та проводять заходи з фізичної культури і спорту.

Державне управління сферою фізичної культури і спорту забезпечує розв'язання таких питань, як визначення стратегічних напрямів розвитку фізичної культури і спорту в країні, підготовка та виконання відповідних державних програм та заходів, створення сприятливих умов для функціонування фізкультурно-спортивних організацій усіх форм власності, які мають пройти інвентаризацію та бути занесені до відповідного державного реєстру. В свою чергу, необхідно посилити процеси демократизації та децентралізації державного управління - з чітким визначенням меж повноважень та відповідальності суб'єктів відповідного сектора сфери фізичної культури і спорту.

Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування основну увагу приділяють реалізації державної політики у сфері фізичної культури і спорту з урахуванням територіальних, соціальних та інших особливостей, зміцненню матеріально-технічної бази розвитку фізичної культури і спорту, впровадженню передових технологій, забезпеченню функціонування суб'єктів державного сектора цієї сфери та створенню сприятливих умов для відповідних суб'єктів громадського і приватного секторів, які безпосередньо і проводять фізкультурно-спортивну діяльність.

Функціонування громадського сектору сфери фізичної культури і спорту є проявом реальних потреб громадян у фізкультурно-спортивній діяльності та їх самодіяльної ініціативи. Діяльність фізкультурно-спортивних товариств, спортивних федерацій та інших громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування забезпечує формування та реалізацію відповідних мотивацій та інтересів громадян, захист їх прав у сфері фізичної культури і спорту. Органи виконавчої влади на договірних засадах взаємодіють із суб'єктами громадського сектору сфери фізичної культури і спорту.

Одним із важливих критеріїв оцінки розвитку вітчизняної фізичної культури і спорту є участь у європейських та світових чемпіонатах та Олімпійських іграх.

Зокрема в 2009 році на розвиток галузі передбачено трохи більше ніж 597 мільйонів гривень, що на 30% менше, ніж торік. А зробити за ці кошти треба було багато, і передусім - подбати про підготовку спортсменів до Зимових олімпійських ігор, які через рік мали відбутися у Ванкувері (Канада). На це тоді з бюджету було виділено 21 мільйон гривень. Того року брак коштів відчують майже усі спортивні федерації - для них із бюджету передбачено лише 150 мільйонів гривень, тоді як на нове обладнання, інвентар, харчування та проживання спортсменів потрібно удвічі більше. Також того року відбулося зменшення кількості спортивних заходів: із понад 2000 заходів у 2008 році до 1500 у 2009 році. Першими це відчули на собі легкоатлети: замість чемпіонату України для них провели регіональні змагання: щоб звезти спортсменів з усієї держави в одне місце, забракло коштів. Також 2009 році зменшилося число тренерів та спортсменів, які повинні були брати участь у навчально-тренувальних зборах. Через подорожання цін було складно організувати виїзд українців на міжнародні змагання: ціни на авіа перельоти, проживання, харчування та медичні засоби зросли не тільки в Україні, а й за кордоном [2].

В результаті, підсумки Олімпіади для України були не втішними. Україна вдруге в історії покинула зимову Олімпіаду взагалі без нагород [3].

На сьогоднішній день Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України з березня 2011 року припиняє фінансування відділу зимових видів спорту, за винятком біатлону та хокею. Українські лижники, сноубордисти, гірськолижники, стрибуни з трампліна, двоєборці та інші представники зимових видів спорту як мінімум до Нового року будуть мати ускладнення з фінансами. Своє рішення Міністерство аргументує відсутністю фінансових можливостей [4].

Невдача на зимових Олімпійських іграх 2010 у Ванкувері через брак державного фінансування, що в свою чергу вплинуло на рівень підготовки вітчизняних спортсменів, і небажання керівництва держави виправити становище спонукає переглянути фінансову політику держави в галузі розвитку фізичної культури і спорту.

Великим проривом для вітчизняного спорту стало те що в квітні 2007 UEFA надало право провести фінал чемпіонату Європи з футболу ЄВРО 2012 частково на території України та Польщі. Це повинно було стати значним поштовхом для збільшення фінансування як спорту в цілому так і на саму підготовку до фіналу чемпіонату Європи з футболу.

Зокрема, на станом на 2010 рік, в рамках Державної програми ЄВРО 2012 підготовка до фіналу чемпіонату Європи була профінансована в обсязі 9,1 мільярда гривень, що в 2,7 рази більше, ніж було витрачено на ці цілі в 2009 році. В поточному 2011 сума видатків на фінансування даної програми збільшилася вже до 18 мільярдів гривень, що практично в 2 рази більше, ніж у 2010 році. Свою чергу, деяку частину коштів вкладають інвестори, проте основний тягар припав на Державний бюджет України [5].

Так, найбільше цих коштів буде витрачено на будівництво та реконструкцію транспортної системи - 42%, далі будівництво та ремонти готелів і гуртожитків - 26,9%. На третьому місці - реконструкція і оновлення міського транспорту у містах проведення ЄВРО 2012. Також планується реконструкція і будівництво 16 аеропортів, 18 автомагістралей, 7 регіональних автошляхів, 26 пунктів пропуску через державний кордон. Також планується реконструювати 268 готелів і 64 гуртожитки для розміщення гостей і уболівальників команд. На підготовку та будівництво спортивних споруд лишається лише 31,1% [6].

Проте головним все ж таки залишається розвиток фізичної культури та масового спорту, що на сьогодні відчуває гостре недофінансування.

Виходячи з реалій сьогодення особливе занепокоєння викликає стан розвитку фізичної культури і спорту серед сільського населення, яке, за даними Державного комітету статистики, на 1 лютого 2010 року складає 14 418 277 чо-

ловік. На ці цілі, з Державного бюджету України в 2011 році, в рамках державної підтримки Всеукраїнського-фізкультурно спортивного товариства "Колос" на організацію та проведення роботи з розвитку з розвитку фізичної культури і спорту серед сільського населення, було виділено всього 8,8 млн. грн. що є недостатнім [7].

Для покращення ситуації в цій сфері потрібно зробити ряд змін та реформ.

Організаційною основою розвитку фізичної культури і спорту в Україні повинна стати розгалужена мережа спортивних клубів та центрів різних форм власності та спрямованості - оздоровчих, за спортивними інтересами, з окремих видів спорту тощо. Держава повинна вживати заходів щодо створення належних умов для функціонування таких клубів та центрів у навчальних закладах, на підприємствах, в установах та організаціях, за місцем проживання та масового відпочинку населення.

Економічна діяльність у сфері фізичної культури і спорту повинна спрямовуєтися на задоволення зростаючих потреб населення України у фізкультурно-спортивних послугах високої якості та сприяти зростанню ділової активності суб'єктів усіх секторів цієї сфери, гармонізації їх економічних відносин з іншими суб'єктами господарювання.

Майно суб'єктів господарювання у сфері фізичної культури і спорту повинно формуватися за рахунок різноманітних джерел: грошові та майнові внески засновників; доходи, одержані від надання фізкультурно-спортивних послуг та від здійснення інших видів господарської діяльності; доходи від цінних паперів; кредити банків та інших кредиторів; кошти державного та місцевих бюджетів; гранти, кошти громадських і благодійних організацій.

Пріоритетом матеріально-технічного забезпечення сорту повинно бути формування розгалуженої мережі сучасних спортивних споруд з урахуванням запитів різних соціальних, професійних груп населення, їх інтересів та рівня спортивної підготовленості. Для цього необхідно удосконалити відповідні соціальні та будівельні стандарти і нормативи, які мають відповідати вимогам міжнародних спортивних організацій, створити систему моніторингу їх дотримання, особливу увагу звернувши на охорону довкілля. За рахунок модернізації відповідного сектору промисловості внутрішній ринок треба наповнити конкурентноспроможною вітчизняною продукцією спортивного призначення. Держава має створити привабливі економічні умови для залучення приватних інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази сфери фізичної культури і спорту.

Розвиток приватного сектору сфери фізичної культури і спорту спрямовується на підвищення якості та розширення обсягу фізкультурно-спортивних послуг. Держава - через механізм правового регулювання - повинна сприяти функціонуванню суб'єктів приватного сектора сфери фізичної культури і спорту та забезпечувати захист інтересів споживачів фізкультурно-спортивних послуг.

Збільшення загальних обсягів видатків державного і місцевих бюджетів на фізичну культуру і спорт поступово повинні наблизитися в Україні до рівня середніх показників у європейських державах і мають спрямовуватися передусім на забезпечення фізичного виховання на сучасному рівні у державних і комунальних навчальних закладах, фінансування ефективної діяльності спортивних шкіл, інших суб'єктів державного сектора сфери фізичної культури і спорту, підготовку за державним замовленням фахівців у вищих навчальних закладах за напрямом "Фізична культура і спорт" та підвищення їх кваліфікації, проведення фундаментальних та прикладних наукових досліджень з проблем фізичного виховання і спорту, створення мережі сучасних спортивних споруд, модернізацію баз олімпійської, паралімпійської та дефлімпійської підготовки відповідно до міжнародних стандартів, забезпечення підготовки та участі збірних команд України в Олімпійських, Паралімпійських іграх та інших міжнародних змаганнях, фінансування державного замовлення на виготовлення і трансляцію телевізійних і радіопрограм з оздоровчої та спортивної тематики, надання на конкурсних умовах фінансової допомоги суб'єктам сфери фізичної культури і спорту для проведення спортивних заходів та реалізації відповідних програм та проектів, здійснення адресних компенсацій спортивним спорудам за безкоштовне використання їх певними групами населення.

З урахуванням світової практики суб'єктам господарської діяльності у сфері фізичної культури і спорту в Україні повинні надаватися інвестиційні, податкові, митні та інші переваги. З метою захисту прав споживачів фізкультурно-спортивних послуг держава повинна використовувати відповідні механізми ліцензування, сертифікації та стандартизації.

Широкого впровадження повинні набути державні спортивні лотереї, кошти від яких мають використовуватися виключно на розвиток фізичної культури і спорту. Економічна діяльність учасників професіонального спорту повинна здійснюватися згідно з вимогами, що визначаються міжнародними спортивними організацій та не суперечити чинному законодавству України.

Висновки. Світова практика доводить що в XXI ст. галузь фізичної культури і спорту набуває особливого статусу. Динамічному розвитку науки та економіки потрібні не тільки науково а й фізично розвинені особистості. Фізична культура і спорт є запорукою здоров'я нації. Світовий досвід та практика розвинутих країн свідчать про посилення ролі фінансових чинників держави в розвитку фізичної культури і спорту.

Саме тому у нинішніх соціально-економічних умовах належить істотно змінити підходи до рівня фінансування галузі фізичної культури і спорту. З цією метою віднайти нові джерела державного фінансування та їх наповнення, змінити підходи фінансування галузі з місцевого бюджету, активізувати залучення позабюджетних коштів. Для цього потрібно, розробити та прийняти правові акти для залучення фінансових та матеріальних ресурсів у сферу фізичної культури і спорту, домогтися створення достатнього багаторівневого та багатоканального фінансування закладів фізичної культури і спорту що дасть можливість істотно покращити ефективність їх роботи та зміцнення їх фінансового стану.

Аналіз чинних нормативно-правових актів, з проблем фінансової політики держави в галузі фізичної культури і спорту, вказує на те що багато складових потребують оновлення відповідно реалій сьогодення, ринкових умов. Слід виробити стратегію фінансового забезпечення цієї галузі. Посилити роль фінансового контролю у ефективності використання виділених фінансових ресурсів.

На наш погляд потребують вдосконалення ефективність використання фінансових ресурсів через систему державного фінансового контролю та систему казначейського обслуговування.

Позитивні зміни фінансової політики держави в галузі фізичної культури і спорту слід визначити як стратегічні.

Література

1. Закон України "Про фізичну культуру і спорт" від 24.12.1993 - № 3808-XII // Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3808-12

2. Інна Філоненко. Фінансування спорту зменшено на 30%. / І. Філоненко. - газета "День" - №37, від 4 березня 2009 року. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.day.kiev.ua/270744/

3. Медалі України на Олімпіаді-2010 / Олімпіада. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://olymp.liga.net/2010/country/ukraine.htm

4. В Україні припинять фінансування зимових видів спорту / Finance.ua - 19.02.2011. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://news.finance.ua/ua/~/1/2011/02/19/228384

5. Євген Борисов. Скільки коштуватиме Євро-2012 для України? / Є. Борисов / Newsmarket.com.ua - від 14.03.2011. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.newsmarket.com.ua/2011/03/skilki-koshtuvatime-yevro-2012-dlya-ukrayini/

6. Скільки коштує Євро-2012 Україні? / Vseinfo.com - від 04.11.2008. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.vseinfo.com/?p=3206

7. Закон України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" від 23.12.2010 - № 2857-VI // Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2857-17

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у періодичному збірнику "Економічний вісник університету" статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і анотація, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів - віза наукового керівника.

3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р, № 7-05/1 необхідні такі елементи:

- постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- формування цілей статті (постановка завдання);
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг - не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве - 2 см. Абзац - 5 знаків. Шрифт; Arial. Розмір - 12. Мова - українська.

5. УДК розміщується у лівій верхній частині аркуша.

6. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

7. Анотація та ключові слова подаються на українській, російській та англійській мовах.

8. Статті, таблиці та формули повинні виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони повинні набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, який вбудований в усі версії програми Word.

9. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

10. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний - EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий - TIF, 300 dpi 256 кольорів сірого.

11. Зноски в документі повинні бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

12. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.

13. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

14. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

15. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

16. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

17. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць "Економічний вісник університету" внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами; +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068)3558320
Електронна адреса: ekon.dek@mail.ru

Редакційна колегія

ЗМІСТ

Аграрна економіка

БЕРДНІКОВА Т.М. Нові підходи до прийняття управлінських рішень в сучасному менеджменті 3
ТІРБАХ Л.В. Сутність застосування аутсорсингу в сфері агропромислового комплексу 5
ЧАБАН Г.В. Аналіз питань відображення ПДВ в обліку і звітності 8

Економіка знань

БУРДОНОС Л.І. Ефективність наукової та інноваційної діяльності університетів України 14
КОЗАРЕЗЕНКО Л.В. Особливості прогнозування результатів функціонування сфери освітніх послуг в Україні 18
ПЕРЧУК О.В. Система управління якістю у ВНЗ як інструмент безперервного поліпшення якості освіти 21
РОЙТМАН А.Б., БОЛГАРІН В.В. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій при викладанні дисципліни "цивільна оборона" . . . 24
ТРОЦИК Т.І. Видатки на освіту та науку в Україні: проблеми та основні шляхи вдосконалення 27
ВИНОГРАДНЯ В.М. Напрями удосконалення процесу бюджетування у вищих навчальних закладах 30

Економіка та управління

БАБАК О.А.Сертифікація компетентності персоналу EOQ 35
БЕЗЗУБЕЦЬ Л.Л. Вплив комп'ютеризації обліку в бюджетних установах на економічний розвиток 38
ДЕРЕВ'ЯНКО С.І., ГУРЕНКО Т.О., ОЛІЙНИК С.О. Особливості обліку на основі концепції "центрів відповідальності" та прийняття управлінських рішень 41
ДРОК П.В. Розвиток сучасного маркетингу, його проблеми і перспективи 45
ГОРОШКОВА Л.А. Економічна циклічність розвитку металургійної та забезпечуючих галузей 47
ХАЛІНА О.В. Служба безпеки підприємства як основний суб'єкт забезпечення його економічної безпеки 54
ГАНЯЙЛО О.М. Особливості внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом по податку на додану вартість 59
ІСАЙКІНА О.Д. Особливості ризик-менеджменту сучасних українських підприємств 62
КОЛІСНИК Г.М. Складові системи управління витратами підприємницьких структур 66
ЛУКАШЕВИЧ Ю.Л. Організаційна культура як передумова ефективної організації маркетингової діяльності на підприємстві 69
ПАЛАМАРЧУК О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства . . . 73
САВИНОВА О.В., КОЗИНА Е.В. Методология качественного управления инвестиционными рисками 78
СИДОРЕНКО І.О. Розвиток туризму у місті Києві 81
ЯРЕМЕНКО Л.М. Загальні підходи до формування та розподілу прибутку в обліку 86
ЮГАС Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками 90
ЗЛЕНКО А.М. Особливості організації атестації персоналу 94

Економічна теорія

ДУДА Б.Ю. Теоретичні аспекти державного регулювання валютних ринків 97
ФЕДИК М.В. Напрями вдосконалення державного регулювання розвитку банківської інфраструктури в Україні 100
ГОРБАТЕНКО О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні 108
ГРАНОВСЬКА І.В. Особливості становлення та розвитку банківської системи в Україні 111
КОСТИК Є.П. Концептуальні засади економічного районування в умовах трансформації національної економіки (методологічний аспект) . . 117
КОЗІЙ Т.В. Вплив соціальної політики на рівень доходів населення 122
КУЧЕРЕНКО С.Ю. Економічна сутність, види та призначення товарних деривативів 127
ЛЕВАЄВА Л.Ю. Аналіз сучасного стану біржового ринку товарних деривативів 132
ОЧЕРЕТНА М.Ю. Конкуренція як економічна категорія 135
ОВСІЄНКО А.М. Особливості економічного механізму відбудовчого періоду в українській РСР (1943-1950 рр.) 141
РЕКРУТ С.В. Інституційно-фінансові можливості забезпечення інноваційного розвитку України у сучасних умовах 143
РІЗНИК В.В. Історичні аспекти виникнення та становлення управління проектами як окремої галузі менеджменту 147
РУДНИЦЬКА О.В. Аналіз причин виникнення фінансово-економічної кризи в національній економіці 151
ШИМЧЕНКО Л.А. Проблеми економічної соціалізації особи в трансформаційному суспільстві 154
СКОМОРОВИЧ І.Г. Ретроспективний аналіз функціонування грошової системи Київської Русі та методологічні підходи до її дослідження . . 158
ЄВТУШЕНКО Н.М. Соціальний захист населення в контексті соціальної політики держави 166

Фінанси, грошовий обіг, кредит

БОГОЛІБ Т.М. Бюджетне фінансування освіти у російській імперії 169
БУРЛАКОВ О.О. Страхування життя працівників 174
МЕЛЬНИК М.М., БИЧКОВА Н.В. Теоретико-методичні засади оцінки ефективності фінансової діяльності корпорацій 176
ЧИЖ Л.М. Види та класифікація ризиків на ринку банківських металів 184
ДАНИЛЬЧУК І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності 188
КОЧЕТКОВ В.М., ПРУДНІКОВ А.О. Необхідність моніторингу у кредитних спілках України 191
КОЗОРІЗ А.В. Міжнародний досвід застосування суверенних фондів для фінансування соціальних видатків в контексті можливостей його застосування в Україні 196
ЛОЙ Ю.В. Страховий ринок та перспективи його розвитку 201
МАКАРЧУК І.М. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємств 205
МЕЛЬНИКОВА Л.О. Особливості гармонізації оподаткування прибутку із рівнем рентабельності підприємств в Україні 210
МУЛЯР Т.В. Венчурне інвестування як інструмент забезпечення фінансової безпеки країни 215
МИСКІНА О.О. Економетрична характеристика впливу податків на реальні інвестиції 220
ПРОКАЗА Т.В. Регулювання міжбюджетних відносин шляхом використання міжбюджетних трансфертів 224
ТУЧАК Т.В. Податкова конкуренція в умовах глобалізації та інтеграції 231
ВЛАДИЧИН У.В. Особливості регламентаційного механізму відкриття та функціонування банків з іноземним капіталом в Україні 234
ВОЛОЩУК Р.Є. Система адміністрування податків: сутність та структура 241
ВОЛОСОВИЧ С.В. Роль та призначення фінансової конвергенції у сфері кредитного страхування 247
ЯВОРСЬКА Т.В. Зарубіжний досвід формування конкурентного середовища розвитку страхового підприємництва 251
ЄВТУШЕНКО Н.О. Лізінг як альтернативне джерело формування фінансового капіталу промислових підприємств 256
ЖУРИЛО О.М. Державне фінансування фізичної культури та спорту в Україні 261

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди"

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць учених та аспірантів

Випуск 17/2

Головний редактор Т.М. Боголіб

Переяслав-Хмельницький
2011

Підписано до друку 23.11.2011. Формат 60х84/8.
Гарнітура тип Таймс. Обл. вид. арк. 42,33.
Ум. др. арк. 31,04. Наклад 300 примірників