

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана

Збірник засновано в 2007 році

Виходить два рази на рік

Випуск 10

Частина 2

**Тернопіль
2012**

Економічний аналіз
Випуск 10. Частина 2.
2012 рік

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету,
протокол № 8 від 25 квітня 2012 р.*

*Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського
національного економічного університету
до поширення через мережу Інтернет,
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.*

Збірник наукових праць

*Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет*

Виходить два рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України
у галузі економічних наук
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського
національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 10. – Частина 2. – 426 с.
– ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з
актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Гуцал І. С., д. е. н., проф.

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.

Мних Є. В., д. е. н., проф.

Рудницький В. С., д. е. н., проф.

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.

Юрій С. І., д. е. н., проф.

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен,
географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього
випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише
зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.at.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2012

© «Економічний аналіз», 2012

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2012

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Алексєнко Людмила, Стецько Микола Аналіз фінансових активів інститутів спільного інвестування в структурній модернізації економіки	10
Алькема Віктор Аналіз інституціональної структури середовища функціонування суб'єктів логістичної діяльності	13
Бестанчук Ольга Особливості трансформації земельних відносин в умовах недосконалого інституціонального середовища	20
Вдовенко Лариса Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників	27
Дмитрієва Вікторія Організаційна модель консолідованого кластера Західнодонбаського регіону	30
Dyukina Tatiana Methodological issues of analysis efficiency	35
Іллічевський Сергій Аналіз інвестиційної діяльності страхової компанії	39
Мірошніченко Катерина Аналіз виробництва борошна в Україні	42
Олійник Георгій Діагностично-параметрична характеристика визначення стратегічних орієнтирів реструктуризації підприємств залізничного комплексу	48
Папуша Надія Оплата праці як індикатор життєвого рівня	55
Подра Ольга Інвестиції в людський капітал як чинник підвищення якості життя	59
Рабуш Леся Історичні витоки використання вибіркового обстеження у галузі сільського господарства	63

Семенча Ілона, Давиденко Еліна Клієнтоорієнтована стратегія банку як крок до нового рівня стратегічного управління	67
Ткаченко Костянтин Дослідження проблем системи підготовки фахівців водного та морського транспорту	71
Трубнік Тетяна Методологічні аспекти статистичного аналізу розвитку секторальної структури національної економіки	76
Тютюнник Наталія Методичні прийоми оцінки демографічної складової соціального потенціалу регіону	83
Урсуленко Олександр Динаміка цін на ринку житлової нерухомості	88
Усков Максим Управління національною економікою з урахуванням відтворювальних асиметрій: регіональний аспект	92
Фрасинюк Тетяна Напрямки розвитку морського потенціалу держави	97
Христенко Галина, Гурська Ірина Організація великотоварного виробництва як напрям інноваційного розвитку зернового господарства	101
Ціжма Юрій, Ціжма Оксана Сучасні підходи до аналізу структури зайнятості населення регіону	105
Ціцик Роман, Котис Наталія Проблеми організаційного забезпечення статистичного обслуговування досліджень, які стосуються стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств України	110
Чайдак Альона, Трегубов Олександр Сучасні проблеми та перспективи розвитку туристичної сфери в Україні	114
Чикало Інна Формування сучасної парадигми управління ресурсоемністю національної економіки: концептуальні та аналітичні аспекти	118
Чичкова Валерія Шляхи підвищення рівня життя малозабезпечених верств населення	124

Чорний Роман

Середовище новітніх просторових форм організації суспільства як фактор розвитку трудового потенціалу

128

Чуб Олена

Теорія глобалізму в трансформації світових економічних відносин

132

Шаврук Юлія

Преодоление нетарифных ограничений во внешнеэкономической деятельности на основе создания международных стратегических альянсов в отрасли машиностроения

137

Шершун Микола

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств лісового господарства України

141

Шийко Віра

Управління енергозбереженням у газотранспортній галузі України

145

Шпак Нестор, Гнатюк Марія

Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах

150

Шульженко Лілія

Зарубіжний і вітчизняний досвід створення стратегічних альянсів

156

Юрків Надія

Реальний сектор економіки як об'єкт дослідження в системі економічної безпеки держави

161

Язлюк Борис, Бутов Андрій

Використання інноваційних технологій безперервного підвищення професійної компетентності персоналу в процесі реалізації завдань державного органу

166

Яцкевич Інна, Петрашевська Ангеліна, Новицька Світлана

Взаємодія малого і великого підприємництва: венчурна форма

171

Яшкіна Оксана

Багатовимірні статистичні методи в маркетингових дослідженнях

175

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ**Abuselidze George**

Some directions of improvement in budgetary relations from the point of view of post-communist transformation

181

Амбрик Лілія

Боргові інструменти: організаційні засади та практика функціонування в Україні

186

Артюхіна Марина, Кратт Олег Сутність поняття "медична послуга" з позицій маркетингу	194
Бонецький Орест Економічна довіра державної податкової служби до підприємства	197
Бурденюк Тарас, Свірський Володимир Теоретичні засади фінансового механізму	201
Гончарук Яна, Кушлак Олена Проблематика фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування	206
Дем'янюк Ольга Митний тариф як регулятор зовнішньої торгівлі держави	210
Дзюба Оксана Аналіз витрат у системі управління професійними ризиками	215
Дзюба Оксана, Волинець Юлія Податок на додану вартість: економічна сутність та особливості законодавчого закріплення в сучасних умовах	219
Димеденко Ірина, Свиридова Анастасія, Чубар Дар'я Особливості оновленої спрощеної системи оподаткування в Україні	223
Дідух Вікторія Моделювання інструментів податкової підтримки малих інноваційних підприємств	228
Дрей Валерія, Мірошниченко Олена, Шаповалов Сергій Інвентаризація як засіб збереження майна бюджетної установи	234
Заюков Іван, Гучок Ілона Система перезарахування кредитів у встановленні вартості навчання як важлива складова безперервної освіти	239
Зеліско Інна Злиття та поглинання в інтеграційних процесах аграрної галузі	243
Зима Богдан, Зима Галина Про економічну обґрунтованість ставок єдиного податку для юридичних осіб (малих підприємств) – суб'єктів спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності	247
Івасечко Уляна Історія розвитку страхування в Україні та нормативно-правове регулювання його обліку	251

Касперович Юлія Доходи бюджету в умовах трансформаційних зрушень системи фінансово-економічного регулювання	254
Коблик Ігор Структуризація державних запозичень в умовах розвитку ринкової економіки України	260
Коваль Юлія Аналіз формування дохідної частини бюджету Автономної Республіки Крим	265
Ковтуненко Ксенія, Шацкова Любов Особливості оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності в Україні	270
Колісніченко Катерина, Юхименко Володимир Проблеми двоваріантного стягнення ПДВ за новим Податковим кодексом	274
Коляда Тетяна, Прозоров Юрій Зміна інституційних умов функціонування ринків капіталу після запровадження оподаткування фінансових транзакцій у Єврозоні	278
Коляда Світлана, Левченко Тетяна Підходи до оцінки ефективності митної служби: основні аспекти	284
Крисовата Катерина Аналіз вітчизняних реалій функціонування митної системи України в умовах ризиковості	288
Лукаш Софія, Лукаш Валеріан Оцінка результативності адміністрування ПДВ після прийняття Податкового кодексу України	292
Lyuta Ol'ga, Pigul Nataliya Analysis of the financial ensuring of higher education institutions in Ukraine	298
Мацук Зоряна Міжбюджетні трансферти як інструмент бюджетного регулювання в Україні	303
Мороз Наталія Впровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні	308
Овсяк Катажина Місцеві податки як джерело доходів місцевих бюджетів Польщі в умовах фінансової кризи	312
Попель Лілія Стан інвестиційних видатків місцевих бюджетів Чернівецької області	316

Проскура Катерина Оцінка фіскальної ефективності податку на додану вартість в Україні	321
Садовенко Марина Причини та наслідки впровадження податкової реформи в Україні	326
Сідельникова Лариса Синергія та дієвість фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб	332
Скляр Ірина, Котенко Наталія, Черв'як Віта Оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету	338
Собкова Наталія Світовий досвід організації державного фінансового контролю в бюджетному процесі	343
Сокіл Лариса Дотримання зобов'язань в автотранспортному страхуванні перед споживачами страхових послуг	347
Тимошенко Оксана Потенціал фінансового забезпечення місцевого самоврядування	353
Тополенко Надія, Нетовчена Олена Проблеми та перспективи здійснення державних закупівель у митних органах	360
Федун Ігор, Якуша Яна Оцінка потенціалу ресурсних платежів у системі екологічного оподаткування	364
Шевчук Олександра Напрямки удосконалення системи показників для оцінки діяльності органів Державної податкової служби в сучасних умовах	370
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ	
Аптекарь Савелій, Дорохольський Валерій Валютні ф'ючерси як інструмент хеджування на валютному ринку	373
Височин Ірина Сучасні тенденції розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі України	376
Горовий Віталій Оцінювання вартості звичайних акцій підприємства із використанням методів нечіткої логіки	384

Заболоцький Тарас

Емпіричні властивості оцінки дохідності портфеля цінних паперів з найменшим рівнем CVaR

389

Коваленко Наталія, Красюк Олена

Особливості визначення інвестиційної привабливості підприємства: інституційний підхід

394

Иванов Красен Тодоров

Проблеми оценки и анализа риска и доходности инвестиционной деятельности страховых компаний

400

Кубарева Ірина, Батенко Людмила

Концептуальні засади забезпечення інвестиційної привабливості підприємства

405

Кузів Ірина

Привабливість інструментів фондового ринку України для домогосподарств

410

Лаговська Олена

Оцінка вартості підприємства: аналіз підходів та методів

414

Ліхновський Павло

Практика застосування коефіцієнта P/CF в аналізі інвестиційної привабливості акцій вітчизняних емітентів

418

Мороз Олена, Азарова Анжеліка, Годя Катерина

Методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності

422

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 336

Людмила АЛЕКСЕЄНКО

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет

Микола СТЕЦЬКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СТРУКТУРНІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено теоретико-сутнісні засади розвитку інституційних інвесторів в умовах формування нового економічного порядку. Виявлено закономірності і протиріччя, що характеризують сучасний стан та особливості діяльності інституційних інвесторів в Україні і можливості фінансового маркетингу щодо розробки сучасних методик, що базуються на модельних конструкціях, проектуванні каналів розподілу, формуванні цінової політики й вивченні поведінки інвесторів. Сформульовано рекомендації щодо перспектив розвитку діяльності інституційних інвесторів на ринку фінансових послуг в умовах сек'юритизації та використання фінансової інженерії для мінімізації фінансових ризиків.

Ключові слова: фінансовий маркетинг, інституційний інвестор, ринок фінансових послуг, управління активами, інститут спільного інвестування, недержавний пенсійний фонд.

Сучасна економіка розвинених країн характеризується новим етапом постіндустріального розвитку – інноваційною економікою, яка потребує використання знань і наукомістких технологій. Становлення останньої супроводжується створенням нових ринків. Інноваційна економіка потребує модернізації економічних зв'язків і відносин, розвитку економіко-правових інститутів, формування інноваційної культури в суспільстві.

Інноваційна економіка – це тип економіки, у якій прибуток створюється за рахунок надлишкового залучення інновацій. Тому побудова інноваційної економіки є можливою на основі здійснення структурної модернізації, що сприяє появі нових ринків збуту, фінансових інституцій, форм взаємодії підприємництва і держави. Водночас кожний етап інноваційного процесу сприяє вдосконаленню економічних систем.

Сучасні соціально-економічні реформи сприяють формуванню і розвитку сучасних ринків інвестиційних, страхових і пенсійних послуг, оскільки динаміка зростання доходів населення потребує диверсифікації грошових заощаджень через їх вкладення в інвестиційні та пенсійні фонди, страхові компанії. Фінансовий ринок України формувався під впливом приватизаційних процесів в умовах концентрації власності, проте подальший розвиток ринку суттєво залежить від ділової активності інституційних інвесторів та якості фінансових послуг, які вони надають юридичним і фізичним особам. Сучасні інститути спільного інвестування акумулюють кошти інвесторів для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших

емітентів, нерухомість та корпоративні права.

Високі вимоги регуляторів до розміщення фінансових активів інститутів спільного інвестування впливають на підвищення якості національного фінансового ринку. Зростання взаємозалежності поведінки економічних агентів як на ендогенному, так і на екзогенному рівні суттєво залежить від регуляторної діяльності національних і наднаціональних фінансових інституцій. Країни з резервними валютами випускають суверенні боргові зобов'язання у власних валютах, переносячи валютні ризики на іноземних покупців їх суверенного боргу. Великі обсяги боргів призводять до витіснення приватних інвестицій у країнах з розвинутою економікою. Спостерігається тенденція до масштабної передачі багатства від бідніших до багатших країн, що має певний парадокс – нагромадження валютних резервів країнами з ринком, що формується, для «самострахування» підвищує витрати на страхування, фінансуючи непродуктивні бюджетні витрати країн з розвинутою економікою і збільшують ризики збереження глобальних дисбалансів рахунку поточних операцій у світових масштабах. Професор Корнелльського університету Есвар С. Прасад у працях «Зміна ролей у світових фінансах» (Федеральний резервний банк Канзас-Сіті, NBER Working Paper No. 17497) і «Зміна ролей» («Финансы и развитие», 2011) зауважує, що у США іноземні інвестори – як офіційні, так і приватні – фінансують біля 50% чистого державного боргу [3].

Методи аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів, адаптовані й апробовані на прикладі програм і на об'єктах, можуть бути

використані при оцінці ефективності інновацій у національну економіку. Більшість фінансових аналітиків [1; 2] вважає, що необхідно уникнути скорочення обсягів інвестування економіки:

- банкам потрібно підвищити коефіцієнти капіталу шляхом збільшення капіталізації, а не скорочення кредитування;
- рекапіталізація за рахунок державних ресурсів сприятиме стимулюванню кредитування, підтримці економічної активності і бюджетних перспектив розвитку.

У 2011–2012 рр. більшість країн з розвинутою економікою мають справу з двома потужними «гальмівними чинниками»: бюджетною консолідацією і обмеженими обсягами кредитування. О. Бланшар у праці «Управління світовою економікою із увімкненими гальмами» (2012 р.) зауважує, що загалом зменшення кредитування банками компаній та населення гальмуватиме зростання економік [2]. Інституціональний простір дозволяє розкрити характеристики взаємозв'язку фінансового простору і перспектив розвитку економічних систем:

- представники Федеральної резервної системи США здійснюють стрес-тести для з'ясування фінансового стану банків в умовах можливого погіршення макроекономічних показників економіки США. Банки повинні показати, що можуть витримати зростання безробіття до рівня 13% і падіння ВВП США на 8% і резервний капітал становитиме до 5%. Такі потужні фінансові інститути як Bank of America, Goldman Sachs, Citigroup, JP Morgan Chase, Morgan Stanley і Wells Fargo будуть також перевірені за умови поглиблення фінансової кризи в Європі;
- відновлення довіри до країн зони євро потребує поглиблення фінансової і бюджетної інтеграції, проведення структурних реформ для сприяння врегулюванню внутрішніх дисбалансів в економіках цих країн. У фінансовій сфері доцільно перейти до моделі загального нагляду, санації й страхування внесків, що сприятиме стабілізації відносин між банками й суверенними структурами [1]. Банківське фінансування в зоні євро практично припинилося, що спонукало Європейський центральний банк ввести трирічні операції по довгостроковому рефінансуванню. Умови банківських кредитів мали бічний тренд або погіршувалися в деяких країнах з розвинутою економікою. Зокрема, Німеччина не змогла повністю розмістити свої 10-річні облігації і залучила всього 3,889 млрд. євро із запланованих 6 млрд. євро. Крім того, рейтингове агентство Fitch попередило, для Франції зростають ризики зниження рейтингу AAA через важку економічну ситуацію в Єврозоні. Потоки капіталів у країни з ринком, що формується, різко скоротилися;
- у Росії інституційні інвестори допущені до придбання інфраструктурних облігацій. Пенсійний фонд Російської Федерації має право інвестувати тільки в державні цінні папери, або іпотечні папери з державними гарантіями. Це підвищує ефективність і надійність вкладень державної пенсійної системи;
- з 21–25 листопада 2011 р. український фондовий ринок продемонстрував динаміку зростання, і професійні трейдери зазначили, що потужні

інституційні інвестори уклали угоди купівлі великих обсягів цінних паперів українських емітентів;

- процес сек'юритизації супроводжується дезінтермедіацією (disintermediation), тобто усуненням фінансових посередників від перерозподілу капіталів. Для залучення фінансових ресурсів публічні акціонерні товариства віддають перевагу емітуванню цінних паперів на фінансовому ринку, а не отриманню банківських кредитів. Тобто, дезінтермедіація сприяє інвестуванню заощаджень у цінні папери.

У цьому контексті П. Лінч у праці «Хтось піднявся на Wall Street» («One Up on Wall Street») рекомендує купувати будь-які акції, які не відстежуються фінансовими аналітиками чи не перебувають у власності інституційних інвесторів. Інвестиційно приваблива компанія має мати стабільний фінансовий стан і зростаючу дохідність, щоб у перспективі зацікавити фінансові інститути. Приватні інвестори повинні купувати акції інвестиційно привабливих компаній раніше, ніж їх відкриють інституційні інвестори, які фінансово спроможні купити велику кількість акцій цієї компанії, створити попит і встановити ринкові ціни.

Серед основних характеристик діяльності інститути спільного інвестування на фінансовому ринку України можна назвати наступні:

1. За 2010 рік відбулося скорочення обсягів інвестицій у цінні папери з боку інститутів спільного інвестування (пайових і корпоративних інвестиційних фондів), якщо на початок 2010 року інвестиції ІСІ в цінні папери становили 79,2% активів, то за станом на 01.01.2011 р. – 71,61%, зокрема інвестиції в акції збільшилися до 55,34%, в ОВДП до 3,26%, в інші цінні папери – до 5,89%. Акції є основними цінними паперами для інвестицій усіх типів невенчурних ІСІ, їхня частка за станом на 01.01.2011 р. охоплювала понад 50% активів, крім відкритих фондів (36,74%).

2. Розвиток інститутів спільного інвестування потребує вдосконалення таких важливих позицій: порядку створення і ліквідації корпоративних і пайових інвестиційних фондів; системи розкриття інформації про діяльність інститутів спільного інвестування; класифікації інвестиційних фондів і структури їхніх активів (фонди державних цінних паперів, фонди грошового ринку, фонди акцій, фонди облігацій, індексні фонди, фонди банківських металів); вимог до іменного випуску цінних паперів інститутів спільного інвестування та їх бездокументарної форми; вимог про здійснення оплати вартості цінних паперів інститутів спільного інвестування, зокрема акцій корпоративного інвестиційного фонду при формуванні початкового статутного капіталу, винятково в грошовій формі.

3. Підвищення ефективності управління фінансовими активами інститутів спільного інвестування потребує удосконалення порядку співпраці з компанією з управління активами щодо надання інформації: про розрахунок вартості чистих активів, визначення ціни розміщення та викупу цінних паперів інститутів спільного інвестування, про підготовку проспекту емісії цінних паперів інституту спільного інвестування, про регламентування діяльності інституту спільного інвестування.

Підсумовуючи, зазначимо, по-перше, в

інноваційній економіці змінюється роль банків у здійсненні структурних реформ. Зміна механізмів банківського фінансування у межах програм економічної модернізації, реалізації інноваційних проєктів супроводжується зростанням інтересів фінансових інститутів в умовах посилення конкуренції у сфері фінансування інноваційної діяльності. По-друге, інститути спільного інвестування є важливими учасниками фінансового ринку України, оскільки статутною діяльністю визначена активна інвестиційна діяльність. Ці інститути посідають третє місце в рейтингу інституціональних інвесторів, оскільки рівень інвестицій в обсязі 5,76 млрд. грн., що в 14,5 разів менше, ніж обсяги інвестицій банківських установ, і в 2,3 рази менше обсягів інвестицій у цінні папери з боку страхових компаній. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування сприятиме зростанню обсягів надходжень інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки.

Список літератури

1. *Мировой подъем замедляется, а риски снижения роста усиливаются. Перспективы развития мировой экономики // Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. – 2012. – 24 января.*
2. *Бланшар, О. Управление мировой экономикой с включенными тормозами [Электронный ресурс] / О. Бланшар. – Режим доступа: <http://blog-imfdirect.imf.org/2012/01/24/driving-the-global-economy-with-the-brakes-on/>. – Назва з екрану.*
3. *Эсвар С. Прасад. Смена ролей / Эсвар С. Прасад // Финансы и развитие. – 2011. – Декабрь. – Вып. 48 (№ 4). – С. 26–29.*

РЕЗЮМЕ

Алексеенко Людмила, Стецько Николай
Анализ финансовых активов институтов
совместного инвестирования в структурной
модернизации экономики

Исследованы теоретико-сущностные основы развития институциональных инвесторов в условиях формирования нового экономического порядка. Выявлены закономерности и противоречия, характеризующие современное состояние и особенности деятельности институциональных инвесторов в Украине и возможности финансового маркетинга в разработке современных методик, основанных на модельных конструкциях, проектировании каналов распределения, формировании ценовой политики и изучении поведения инвесторов. Сформулированы рекомендации относительно перспектив развития деятельности институциональных инвесторов на рынке финансовых услуг в условиях секьюритизации и использования финансовой инженерии для минимизации финансовых рисков.

RESUME

Alekseyenko Lyudmyla, Stets'ko Mykola
Analysis of financial assets of collective investment
institutions in the structural modernization of the
economy

Theoretical-essential principles of institutional investors in forming a new economic order are considered. The regularities and contradictions that characterize the current situation are revealed. The characteristics of institutional investors in Ukraine and the possibility of financial marketing in the development of modern techniques based on model structures, design of distribution channels, pricing policies and the study of behavior of investors are determined. Recommendations for the prospects of institutional investors in the financial services market in terms of securitization and financial engineering to minimize financial risks are formulated.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті обґрунтовується важливість досліджень вітчизняного логістичного середовища. Встановлено тенденції та особливості його розвитку. Проаналізовано його інституціональну структуру.

Ключові слова: логістика, суб'єкт логістичної діяльності, логістичний менеджмент, логістичне середовище, структура середовища, складові середовища, фактори середовища.

Світовий досвід використання компаніями логістики як ефективного інструментарію вирішення економічних конфліктів вимагає від науковців та практиків більш чіткого розуміння місця логістичного менеджменту на сучасному підприємстві. Останнє сприяє розробці ключових засад проектування та організації ефективного функціонування логістичних систем вітчизняних підприємств та дослідженню особливостей їх трансформації у суб'єкти логістичної діяльності. Вирішення цього комплексу завдань не можливе без ґрунтовних досліджень логістичного середовища та його складових [1, с.134]. Останнє поки що залишається поза колом наукового зацікавлення вітчизняних науковців. Окремі питання дослідження логістичного середовища розглянуто в публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких варто назвати І. В. Бабій [4], О. О. Бакаєва [1], Д. Бауэрскса [2], А.М. Гаджинского [3], І. В. Гой [4], М. Ю. Григорак [5], Дж. Джеймса [6], В. В. Дибску [10], Е. І. Зайцева [10], Д. Клосса [2], Є. В. Крикавського [7], М. Кристофера [8], Д. М. Ламберта [15], Р. Р. Ларину [9], В. С. Лукинського [13], Л. Б. Міротіна [12], М. А. Окландера [14], О. В. Посилкіну [11], В. Сергеева [10], Дж. Р. Стока [15], А. Н. Стерлигову [10], І. Е. Ташбаєва [12], Н. В. Чернопиську [7] та інших. Переважна більшість зазначених фахівців вважають, що при проектуванні та модернізації логістичних систем слід виходити з аналізу логістичного середовища, тобто в першу чергу розглядається її оточення - навколишнє середовище, яке поділяють на зовнішнє (макросередовище) і внутрішнє (мікросередовище). Вони виділяють фактори, що впливають на стан логістичного середовища. Серед них виділяють внутрішні: вид логістичної системи; кількість підсистем і тип функцій, які вони виконують; фактори технічної й інформаційно-комунікаційної підтримки; фактори різних технологічних процесів у ланках логістичної системи; економічні й фінансові фактори й показники, фактори ресурсів тощо. Також виокремлюють низку зовнішніх факторів: законодавча база й нормативно - методичне забезпечення; макроекономічні показники; податкові, фінансові й бюджетні обмеження; митна політика; територіальне розміщення логістичної системи; конкурентне середовище та інші. Окремі автори зазначають, що оскільки логістичне середовище має

складну структуру, то в процесі дослідження воно потребує інтегрованого розгляду всіх складових [4, с. 110-112; 7, с. 54-57]. Думки різних фахівців щодо складових елементів макрологістичного середовища суттєво відрізняються. Недостатньо дослідженою залишається інституціональна складова логістичного середовища та її структура.

Мета дослідження полягає в ідентифікації та аналізі інституціональної структури середовища функціонування вітчизняних суб'єктів логістичної діяльності.

Для досягнення визначеної мети в роботі ставились наступні завдання:

- визначити сутність поняття «суб'єкт логістичної діяльності» та з'ясувати його основні ознаки;
- ідентифікувати основні групи суб'єктів логістичної діяльності в Україні;
- проаналізувати інституціональну структуру середовища функціонування вітчизняних суб'єктів логістичної діяльності.

У вітчизняній економічній літературі термін «суб'єкт» зустрічається в різних контекстах. Найбільш вживані словосполучення - «суб'єкт діяльності», «суб'єкт економічної діяльності», «суб'єкт підприємницької діяльності». На думку О. О. Бакаєва [1, с. 83], суб'єкта логістичної діяльності слід відносити до інфраструктури логістичних систем різних рівнів. З позиції системного підходу розглядає його Є. Крикавський. Усіх цих суб'єктів він називає логістичною системою і виділяє сім типів таких підприємств [7, с. 158]. До суб'єктів логістичної діяльності, за Є. Крикавським, можна зарахувати: виробничі, торговельні, будівельні, транспортні та підприємства сфери інформаційних та фінансових послуг і рециклінгу [5, с. 159]. Бізнес-ідеологією функціонування суб'єкта логістичної діяльності у сучасній економіці є концепція «управління ланцюгами поставок».

Використовуючи цю концепцію, на думку М. Кристофера [8, с. 250-253], можна сформувати сучасну логістичну організацію, яка має більш високий рівень повноважень у формі логістичної функції, що поєднує процеси закупівлі, виробництва та збуту. Переваги такого підходу дуже привабливі, але його реалізація є складною через наявність протиріч традиційного підходу до управління. Зміна

оточуючого середовища суб'єкта логістичної діяльності зумовлює необхідність реструктуризації наявних суб'єктів господарювання у новій якості. Найближчим часом успішно діючими суб'єктами логістичної діяльності стануть ті, які усвідомлюють ці тенденції і спробують використовувати стратегії, засновані на формуванні більш тісних відносин з ключовими партнерами. Такі стратегії будуть орієнтовані на пошук інноваційних рішень, що дозволяють забезпечити для цих клієнтів більш високу цінність. Для своєчасного реагування на зміни попиту необхідний новий та принципово інший підхід до управління замовленнями. Здатність реагувати на запити споживача протягом все більш коротких проміжків часу набуває найважливішого значення. Клієнти не тільки хочуть скоротити терміни виконання замовлень, а й шукають більш високої гнучкості у вирішенні своїх проблем.

Ефективні ланцюги постачань керуються шляхом пошуку взаємовигідних рішень, заснованих на взаємності та довірі. У минулому така модель взаємовідношень зустрічалася досить рідко, але саме вона повинна отримати найбільше поширення в сучасних умовах, коли конкуренція серед ланцюгів постачань стає нормою. Отже, три чинники - реактивність, надійність і взаємини - забезпечують основу ефективного розвитку суб'єкта логістичної діяльності, які функціонують у каналах та ланцюгах поставок. На жаль, проаналізовані тенденції характерні для розвинених ринків логістики провідних країн світу. Вітчизняний ринок суб'єктів логістичної діяльності знаходиться лише в стадії зародження. Науковці остаточно не визначились з поняттям «суб'єкт логістичної діяльності». Переважна більшість російських і вітчизняних науковців не виокремлюють це поняття.

При формуванні розуміння суб'єкта логістичної діяльності приймаємо як базові такі аксіоматичні положення: суб'єкт логістичної діяльності є економічним суб'єктом, діяльність якого ґрунтується на положеннях сучасної концепції логістики, його організаційним базисом є логістична система; будь-який суб'єкт господарської діяльності не є суб'єктом логістичної діяльності, але може бути трансформований у нього; ресурси таких суб'єктів мають специфічну форму потоків. Суб'єкти логістичної діяльності як особливий вид суб'єктів підприємницької діяльності з'явилися у результаті посилення процесів економічної інтеграції без злиття та поглинання [6, с. 24]. Поряд з цим функціональна, інституціональна та інтеграційна структура логістичних суб'єктів динамічно розвивається. Крім того, з'являються принципово нові форми суб'єктів логістичної діяльності віртуального типу [5, с.23]. Зростає кількість нових логістичних суб'єктів територіально-інфраструктурного типу, а саме: логістичні села, логістичні містечка, логістичні куці, логістичні платформи, кластери тощо [5, с. 24]. Усі зазначені форми логістичного розвитку потребують змістового та контекстного аналізу й осмислення. У переважній більшості наукових публікацій поняття «логістична система підприємства» і «логістичний суб'єкт» ототожнюються. Ототожнення в різних джерелах проводиться як цілком очевидне і таке, що не вимагає пояснення. Однак, на нашу думку, робити це не слід. По-перше, суб'єкт логістичної діяльності є поліструктурним системним формуванням, у якому,

крім логістичної, наявні й інші, які створюються на базі економічної системи. По-друге, на підставі системної аксіоматики мета існування суб'єктів логістичної діяльності і логістичної системи як його складової не може цілком ототожнюватися. По-третє, спрошення моделі суб'єкта до рівня логістичної системи не враховує міжсистемну взаємодію під час функціонування та розвитку суб'єкта логістичної діяльності. Економічна система суб'єкта логістичної діяльності, крім логістичної, містить маркетингову, фінансову, кадрову й інші системи, що є її функціональними підсистемами. У результаті дослідження було встановлено, що суб'єкт логістичної діяльності утворюється на базі економічної системи і охоплює усі її елементи та зв'язки. Існує і інфраструктурний аргумент проти ототожнення логістичної системи з певним видом суб'єктів логістичної діяльності. На будь-якому підприємстві, крім логістичної інфраструктури, наявні елементи інших інфраструктурних складових, наприклад, природоохоронних, соціальних та, власне інфраструктуроутворюючих, наприклад земельна ділянка, територія підприємства тощо. Термін «суб'єкт логістичної діяльності» вживається, головним чином, стосовно суб'єктів господарювання юридичних осіб, які здійснюють логістичну діяльність, що є їх основною діяльністю, як автономно, так і з використанням оренди чи аутсорсингу. З іншого боку суб'єктом логістичної діяльності фактично є будь-який суб'єкт господарювання, який функціонує відповідно до логістичних принципів і має власну або інтегрується до складу іншої логістичної системи, адже сучасні умови господарювання пов'язані з рухом матеріально-грошових потоків. Але з іншого боку СЛД, крім типових функцій і видів діяльності, таких, як закупівля, транспортування, зберігання, продаж тощо, виконує специфічні або унікальні функції. Господарська діяльність цими суб'єктами здійснюється на засадах сучасної концепції логістики. Суб'єкти логістичної діяльності є суб'єктами підприємницької діяльності. З огляду на особливості діяльності та вимоги до їх ліцензування йдеться переважно про юридичних осіб. Незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, суб'єктам логістичної діяльності притаманні ознаки юридичної особи, а саме: організаційна єдність, майнова відокремленість, участь у цивільному обороті від власного імені, здатність нести відповідальність, здатність бути позивачем або відповідачем у суді, арбітражному чи третейському суді. До суб'єктів логістичної діяльності як суб'єктів підприємницької діяльності згідно із законодавством України можуть бути зараховані за обсягом, змістом діяльності суб'єкти основної ланки господарювання: підприємства, господарські товариства, кооперативи, фермерські господарства, а також господарські об'єднання: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, промислово-фінансові групи, холдингові компанії, асоційовані підприємства та інші види господарських об'єднань. Відповідно до чинного законодавства суб'єктів логістичної діяльності як підприємства поділяють за масштабами діяльності, за формою власності, за кількістю засновників та суб'єктів власності. За масштабами діяльності суб'єкти логістичної діяльності як суб'єкти господарювання можуть бути малими, середніми та великими. На основі вищевказаної ознаки ми поділяємо суб'єкти

логістичної діяльності на функціональні, мікрологістичні та макрологістичні.

Суб'єкт логістичної діяльності на рівні мікрологістики – це суб'єкти господарювання або декілька функціонально, інституціонально, територіально або інтеграційно об'єднаних суб'єктів, що функціонують на засадах сучасної концепції логістики, організаційним базисом яких є логістична система, та які мають організаційні структури управління логістичною діяльністю і задіяні у процесах просування цінності для споживача. Макрологістичні суб'єкти - це господарюючі інтеграції, які виконують логістичні функції на регіональному рівні. До таких структур можна віднести, наприклад, Придніпровську магістраль, Південну магістраль тощо. На думку Є. Крикавського, до мезологістичних систем належить система регіональної безпеки [7, с. 73]. Міжнародні макрологістичні суб'єкти логістичної діяльності – це суб'єкти регіональних

логістичних інтеграцій, які охоплюють декілька країн, пов'язаних єдиною мережею потоків і спільною інфраструктурою, наприклад суб'єкти логістичної діяльності Європейського Союзу. Зростання інтеграційних тенденцій в економіці сприяє не лише інтеграції суб'єкта логістичної діяльності, але й приводить до відповідного їх структурування під впливом зміни конфігурації логістичних ланцюгів. У результаті цього з'являються різні форми структурування цих суб'єктів. Під формою структурування будемо розуміти особливості будови та зовнішній вияв логістичної системи суб'єкта логістичної діяльності, пов'язаний з його змістом. Форма структурування суб'єкта логістичної діяльності – це визначений порядок (тип) його побудови, який визначає сутність та спосіб організації елементів і зв'язків між ними, а також їх зовнішнього прояву в процесі просування цінності (рис. 1).

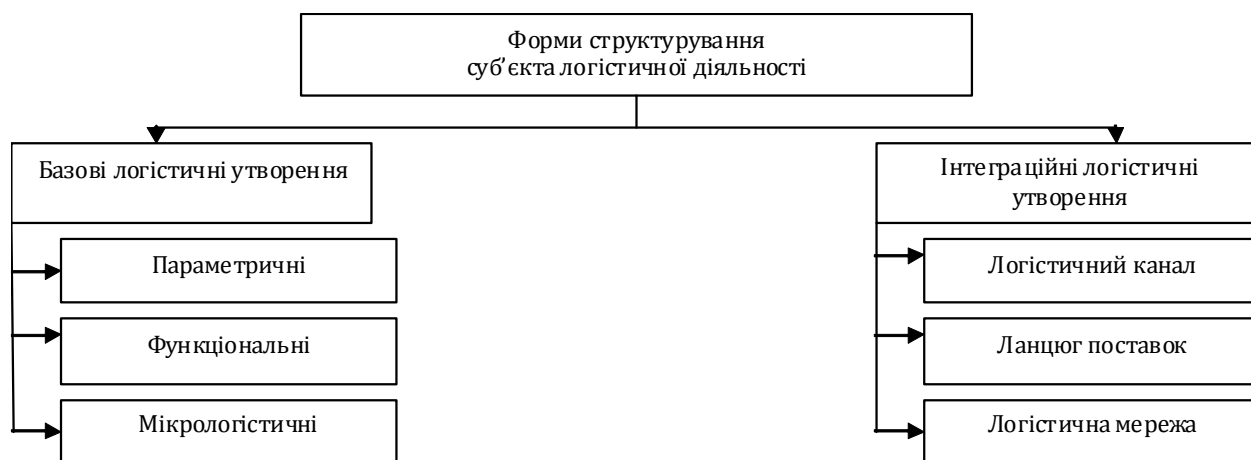


Рис. 1. Форми структурування суб'єктів логістичної діяльності*

*Розроблено автором

Як видно із запропонованого підходу, існує два види форм структурування суб'єкта логістичної діяльності, а саме: базові та інтеграційні суб'єкти логістичної діяльності. До базових належать: параметричні, функціональні та мікрологістичні. Інтеграційними суб'єктами логістичної діяльності є: логістичний канал, ланцюг поставок і логістична мережа. За формами структурування усі суб'єкти логістичної діяльності є організаційними логістичними структурами, що відіграють роль елементів, ланок та підсистем логістичної системи різного рівня. Більшість авторів публікацій з логістики [2-4; 6-15] виділяють такі основні форми структурування: логістичний канал, ланцюг поставок та логістична мережа.

Ідентифікацію окремих груп суб'єктів логістичної діяльності проводили на базі системного підходу та редукції логістичного середовища. За сферами діяльності вони поділяються на автоперевізників, вантажовласників та вантажоперевізників. До автоперевізників належать диспетчери вантажоперевізників, морські перевезення, підприємства, які займаються ремонтом транспорту, митні послуги, послуги упакування та юридичні. Залізничні перевізники, мультимодальні перевізники, підприємства з виробництва транспорту, суб'єкти логістичної діяльності, які надають транспортні послуги, зберігання продукції та забезпечують

інформаційною підтримкою, входять до групи вантажоперевізників. Вантажоперевізники займаються такими питаннями, як лізинг автотранспорту, продаж транспорту, страхування вантажів, експедитування вантажів, сервіс з питань зовнішньоекономічної діяльності та транспортні портали тощо. Суб'єкт логістичної діяльності охоплює традиційні сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої (виробничі за своєю суттю та специфічні за формою торгово-технологічної процеси в межах торговельних об'єктів), складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями та управління запасами, формування інфраструктури логістичних процесів (визначення потреби в об'єктах гуртової та роздрібною торгівлі, планування їх розвитку та розміщення на полігоні обслуговування, забезпечення технічного оснащення торговельних об'єктів), а також організаційно-управлінську діяльність із створення та управління цією системою.

Враховуючи значний динамізм у інституціональній та інтеграційній структурі СЛД, на сьогодні можна говорити лише про певні тенденції їх видової структури. Слід відзначити значну динаміку розвитку локально-територіальних суб'єктів логістичної діяльності. Це насамперед розвиток терміналів, портів, логістичних центрів, логістичних містечок, платформ тощо [5]. Еволюцію форм суб'єкта логістичної

діяльності в європейському економічному просторі наведено на рисунку 2.

Як видно з рисунка, до основних груп суб'єктів логістичної діяльності відносять: інфраструктурні підприємства, логістичні оператори, організації доставки вантажів, підприємства маршрутних перевезень, транспортні, експедиторські компанії, митні пункти, сервісні центри, IT-компанії тощо. Розглянемо детальніше окрему групу суб'єктів логістичного посередництва. Логістичні посередники – це юридичні та фізичні посередники, що є продуцентами логістичних послуг та виконують низку функцій: функції фізичного розподілу, функції обміну та підтримуючі функції, наприклад, стандартизації якості дистрибуції, фінансування, інформаційної підтримки, страхування ризиків тощо (рис. 3.).

З рисунку видно, що відповідно до логістичних функцій виділяють три групи логістичних посередників. Перша група – це посередники в операціях фізичного розподілу, яка містить транспортні фірми, експедиторські фірми, транспортно-експедиторські фірми, компанії фізичного розподілу, вантажні термінали і термінальні комплекси, вантажні розподільчі центри та підприємства сортування, затарювання та пакування готової продукції. До другої групи відносять посередників, які виконують підтримуючі функції, а саме підприємства та установи фінансового сервісу, наприклад, банки, фінансові компанії, лізингові компанії, страхові компанії, клірингові, розрахункові центри. Також до посередників підтримуючих функцій відносяться підприємства інформаційного сервісу, такі, як диспетчерські центри, обчислювальні центри колективного користування, підприємства зв'язку і телекомунікацій. До другої групи посередників також належать установи стандартизації, ліцензування і сертифікації тощо. Торгові посередники, які виконують не лише функції обміну товару і транспортування, експедирування, страхування, вантажопереробки, управління запасами, кредитно-фінансового обслуговування, входять до третьої групи посередників. Суб'єкти логістичної діяльності автономної логістики дуже часто користуються послугами посередників, тому що, по-перше, управління потоковими процесами на основі логістичної концепції вимагає наявності певних фінансових, матеріальних, кваліфікаційних та інших ресурсів і, по-друге, передбачає наявність знань і досвіду.

В Україні ринок логістики має притаманні загальносвітовим тенденції структурування. Радянська система господарювання орієнтувала суб'єктів господарської діяльності на власні виробничі потужності, але за часи незалежності України та переходу на ринкову економіку з'явилася потреба у формуванні транспортних систем, тому ситуація на ринку логістичних послуг змінилася. Відповідно до структури транспортно-логістичної галузі України 2PL - провайдери займають майже 90% від загальної кількості логістичних компаній, а 3PL- провайдери становлять лише два відсотки, що свідчить про низький рівень розвитку структури інституційного середовища

Таким чином, проведене дослідження дозволяє визначити сучасне розуміння змісту та особливостей суб'єкта логістичної діяльності як об'єкта економічного дослідження. Ідентифіковано основні

групи суб'єктів логістичної діяльності за різними ознаками. Визначено та проаналізовано інституціональну структуру логістичного середовища та визначено його якісний стан в Україні.

Список літератури

1. Бакаєв О. О. Теоретичні засади логістики: [підручник]: у 2-х т. / О. О. Бакаєв, О. П. Куртах, Л. А. Пономаренко. – К.: Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – Т. 1.
2. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс; пер. с англ. – М.: Олимп – Бизнес, 2001. – 640 с.
3. Гаджинский А. М. Логистика: [учебник] / А. М. Гаджинский. – [11-е изд., перераб.]. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 432 с.
4. Гой І. В. Особливості та перспективи формування логістичного середовища в Україні // І. В. Гой, І. В. Бабій / Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 3. Т. 3
5. Григорак М. Ю. Эти прогнозы будут определять долгосрочные направления развития логистики в Украине / М. Ю. Григорак // Логистика: проблемы и решения. – 2010. – № 2. – С. 23–26.
6. Джонсон Дж. Современная логистика / Джонсон Джеймс, Вуд Дональд, Дениел Л., Мерфи- мл., Поль, Р.; пер. с англ. – [7-е издание]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
7. Крикавський Є. В. Логістичні системи: [навч. посібник] / Є. В. Крикавський, Н. В. Чорнописька. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
8. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / Под общ. ред. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
9. Ларина Р. Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами: [монография] / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилушенко, В. Н. Амитан. – Донецк: ВИК, 2003. – 239 с.
10. Логистика: [учебник] / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. Сергеев, А. Н. Стерлигова; под ред. В. И. Сергеева. – Эксмо, 2011. – 944 с.
11. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / [О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Г. В. Загорій та ін.]; за заг. ред. проф. О. В. Посилкіної. – Х.: НФаУ, 2011. – 772 с.
12. Миротин Л. Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры: [уч. пособие] / Л. Б. Миротин, И. Е. Ташбаев. – М.: ИНФРА – М., 2002. – 252 с.
13. Модели и методы теории логистики: учебное пособие / [под ред. В. С. Лукинського]. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.
14. Окландер М. А. Логістика: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с
15. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – XXXII. – 797 с.

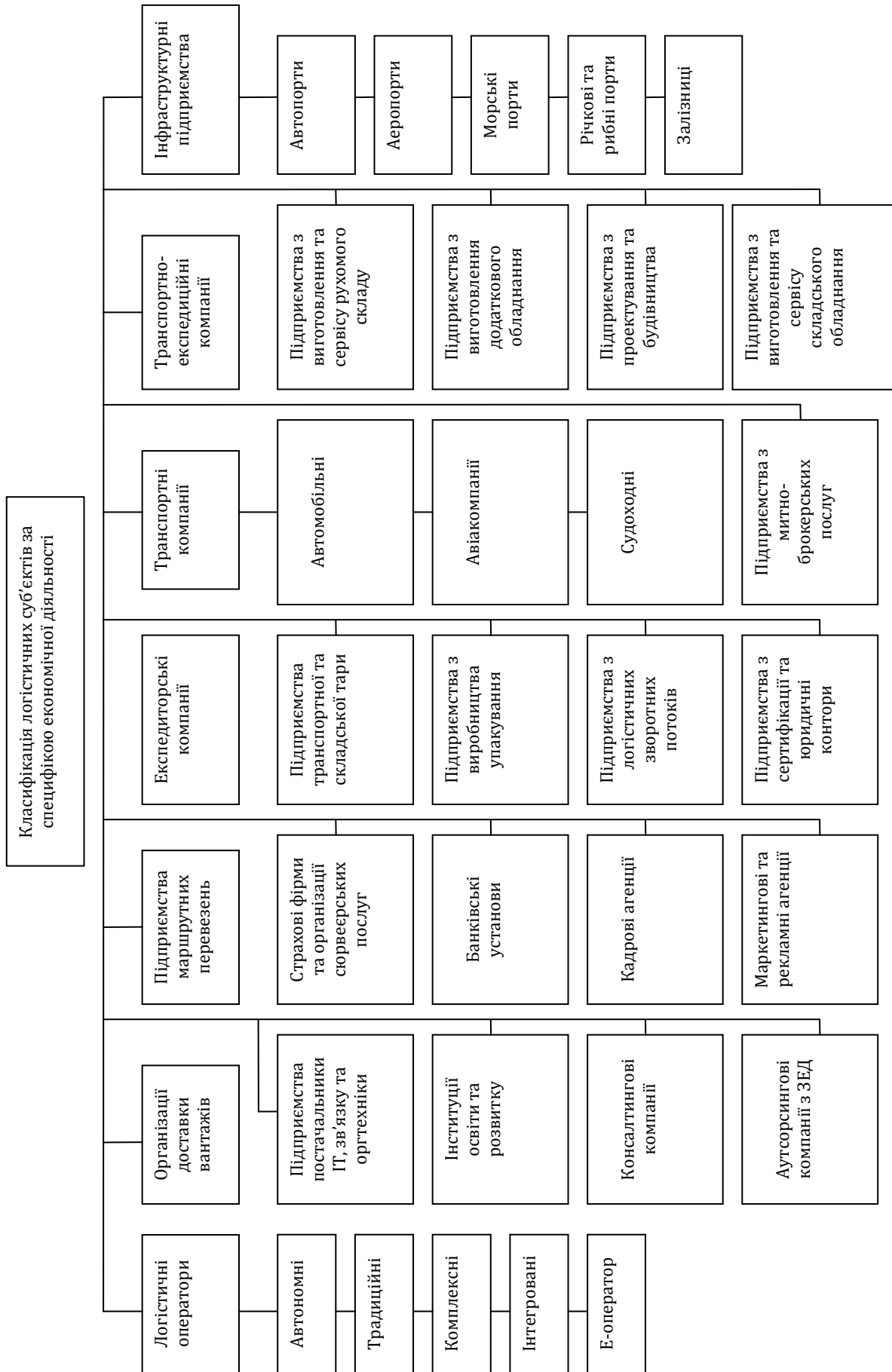


Рис. 2. Класифікація суб'єктів логістичної діяльності за специфікою економічної діяльності

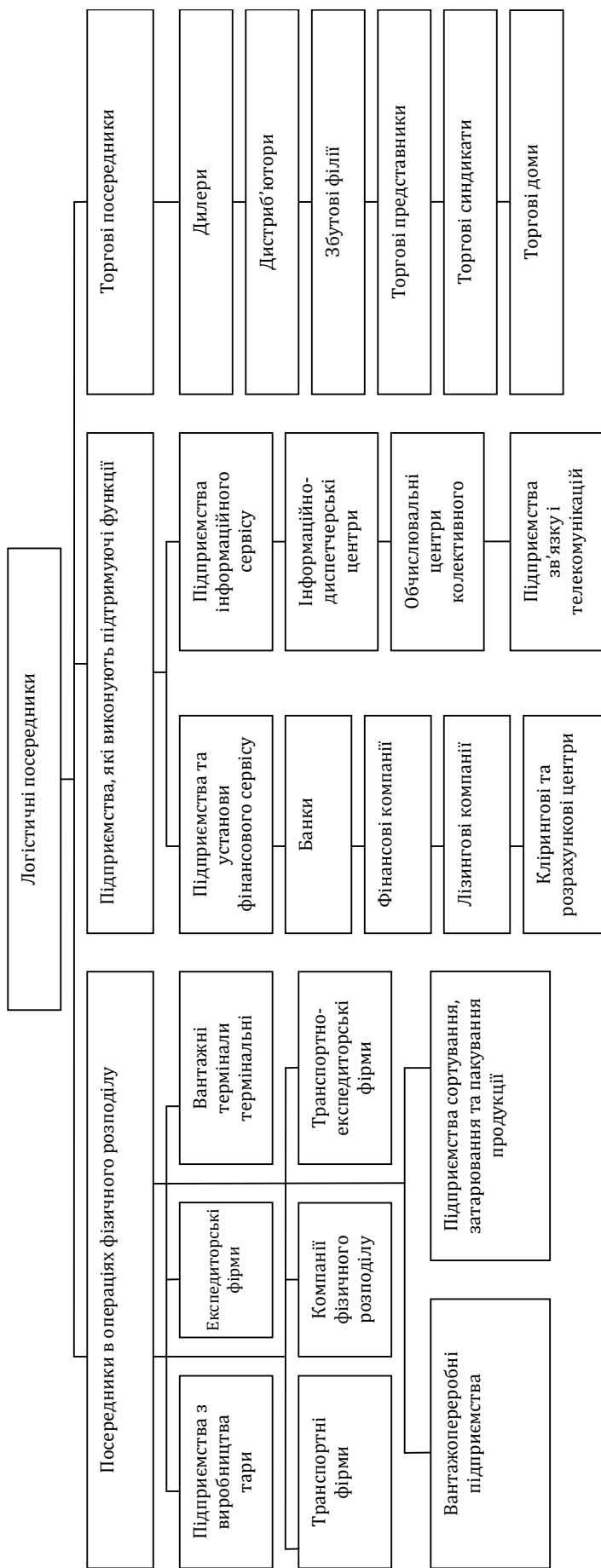


Рис. 3. Основні групи логістичних посередників

РЕЗЮМЕ

Алькема Виктор

Анализ институциональной структуры среды функционирования субъектов логистической деятельности

В статье обосновывается важность исследований отечественной логистической среды. Установлено тенденции и особенности его развития. Проанализированы его институциональную структуру.

RESUME

Al'kema Viktor

Analysis of the institutional structure of the medium of functioning of the subjects of logistics

In the article the importance of research of the domestic logistics environment is proved. The main trends and features of its development are defined; there has been analyzed its institutional structure.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОГО ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто роль та значення інститутів, інституціональних змін у національній економіці, обумовлено необхідність інституціональної стабілізації для реалізації стратегічної мети розвитку земельних відносин в Україні, запропоновано напрями удосконалення інституціонального середовища.

Ключові слова: інститут, інституціональні зміни, інституціональне середовище, трансформація земельних відносин, стратегія розвитку земельних відносин.

За час проведення земельної реформи, яка триває в Україні з 1990 року, відбулася демонополізація державної форми власності на землю. Об'єктом реформування стали землі майже 12 тисяч господарств, а 6,91 мільйонів селян отримали право на земельну частку (пай).

Стрижнем земельної реформи є трансформація земельних відносин на основі запровадження приватної форми власності на землю, з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель [1].

Однак зміна форми власності на землю не забезпечила вирішення усіх завдань, що стояли перед земельною реформою.

На жаль, сьогодні є очевидним те, що більшість сільськогосподарських товаровиробників не дотримуються науково обґрунтованих сівозмін та ґрунтозахисних технологій; для вирощування сільськогосподарських культур не вноситься потрібна кількість органічних і мінеральних добрив, що призводить до виснаження ґрунтів, зниження їх родючості та посилення деградації; сільськогосподарська освоєність земель перевищує екологічно обґрунтовані норми. Так надмірна розораність території призводить до щорічного збільшення еродованих площ на 80-90 тис. гектарів [16, с. 34].

Стратегічною метою розвитку земельних відносин у сільському господарстві на сучасному етапі залишається: забезпечення сталого землекористування; збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів; трансформація земельних відносин в аграрній сфері відповідно до вимог ринкової економіки; екологізація землекористування на засадах його сталого розвитку [16, с. 36].

З усією відповідальністю можна стверджувати, що першопричину неефективної трансформації земельних відносин у країні необхідно шукати в площині недосконалого інституціонального середовища. Академік РАН Д. Львов наголошував, що «ігнорування ...ролі та значення інститутів та інституціональних змін, несумісність пропонованих заходів домінуючій у суспільстві ієрархії інститутів первісно прирікають реформу на невдачу» [5, с. 9].

Необхідність вироблення чітких підходів у напрямку інституціональної стабілізації в Україні, покращення інституціонального середовища у сфері земельних відносин зумовили актуальність обраної теми.

Теоретичні основи розробки концептуальних підходів до вдосконалення процесів інституціоналізації трансформаційних процесів викладені у працях західних економістів – А. Алчіана, Р. Коуза, Д. Норта, М. Олсона та ін. На дослідження питань становлення інституціональних аспектів трансформації земельних відносин звертають увагу і вітчизняні вчені-економісти. До робіт, присвячених цій тематиці, належать наукові розробки О. Алімова, В. Гейця, А. Даниленка, О. Загурського, В. Трегобчука, А. Третяка, А. Чухна, П. Юхименка та ін. [3; 6; 17; 18; 20]. Серед відомих російських дослідників трансформаційних процесів у сфері землекористування та землеволодіння з позиції інституціонального напрямку слід виділити О. Іншакова, Р. Капелюшнікова, А. Шастірко та ін. [7; 8; 19]. Проте різноманітність поглядів, викладених у численних наукових працях, засвідчує складність окресленої проблеми та обумовлює необхідність подальшого наукового пошуку у напрямі їх систематизації та вироблення концептуальних підходів до її розв'язання.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення інституційного середовища, яке обумовлює особливості трансформаційних процесів у сфері землеволодіння та землекористування в Україні.

З початку проведення земельної реформи в Україні усі землі, разом із 41,6 млн. га сільськогосподарських угідь, були оголошені об'єктом земельної реформи [1].

Проблеми, які виникли під час проведення земельної реформи, з усією очевидністю виявили вирішальну роль інституціональних факторів у реалізації трансформаційних процесів.

Дослідження ринково-інституціональних перетворень у сфері землекористування та землеволодіння визначає необхідність постановки питання, пов'язаного з понятійно-категорійним трактуванням терміну «інститут».

Так у словнику С. І. Ожегова знаходимо тлумачення інституту «як сукупності норм права в певній галузі суспільних відносин, тієї чи іншої форми суспільного устрою» [13]. З метою глибшого розуміння дефініції, у межах зазначеного підходу, вважаємо за необхідне

розглянути поняття «інституційна база», що в деяких наукових працях ототожнюється з терміном «законодавча база».

Так термін «законодавча база» є достатньо поширеним у вітчизняній науковій літературі, ним визначають сукупність несуперечливих нормативно-правових актів різного рівня у всіх (чи окремих) галузях суспільних відносин. Законодавча база передбачає ту систему відносин, яка створена у державі чи окремій галузі на основі нормативно-правових актів. Отже, під терміном «законодавча база» будемо розуміти теоретичну (формалізовану) модель правил поведінки членів суспільства і самого суспільства.

У вищезазначеному контексті окремі вітчизняні вчені розглядають термін «інституційна база» як змістове поєднання не тільки формалізованих правовідносин, але й структур управління та посадових осіб (без визначення конкретних особистостей), які стосуються тієї чи іншої сфери. Поєднання законодавчо закріплених правил та розподіл повноважень управління, контролю, розвитку та використання наявних і необхідних ресурсів певної галузі суспільних відносин чи галузі економіки дає змогу проаналізувати реальний стан справ. Це можуть бути відносини державних органів влади, місцевих адміністрацій та органів місцевого самоврядування (разом із неформальними) у будь-якій сфері [10, с. 43].

Необхідно зауважити, що традиційний науковий аналіз, не заперечуючи функціонування інститутів: державних, політичних, монетарних та інших, одночасно намагався мінімізувати, а найчастіше - ігнорувати їх вплив на господарське життя. На противагу йому сучасний інституціоналізм, який представлений двома науковими напрямками: неінституціональною економікою (Рональд Коуз) та новою інституціональною економікою (Дуглас Норт), доводить, що інститути є важливою економічною реальністю, впливають на стимули та поведінку

підприємств і домогосподарств і є легітимними об'єктами економічної діяльності. Зокрема, Р. Коуз наголошує на важливості вибору соціальних інститутів, які виконують функції економічної системи, і підкреслює, що в цьому полягає сутність діяльності будь-якого уряду [9].

У межах нової інституційної теорії інститути розглядаються Д. Нортом як обмеження, які люди накладають на взаємодію між собою, і трактуються як «сукупність формальних і/або неформальних правил, створених людьми, які виконують функцію обмежень у ситуації вибору, а також механізмів, що забезпечують дотримання цих правил» [12, с. 6].

Для забезпечення стабільності інституційної структури трансформації земельних відносин у процесі організації формальних правил необхідно враховувати неформальні обмеження (традиції, звичаї, добровільно узяті на себе норми поведінки, неписані кодекси честі, достоїнства, професійна самосвідомість і ін.). Це є важливою умовою для виконання інститутами головної ролі – зменшення невизначеності та непередбачуваності у поведінці людей шляхом встановлення стійкої (хоч, як показує практика, і не завжди ефективною) взаємодії між людьми [12, с. 21].

Нижче наведемо класифікацію формальних правил у сфері землеволодіння та землекористування за ієрархічним принципом.

Для того, щоб формальні інститути забезпечили стійкість інституційної системи у сфері використання земельних ресурсів, важливо, на наш погляд, дотримуватись принципу ієрархічності в процесі організації системи формальних правил, який полягає в тому, що формальні правила більш високого рівня повинні охоплювати ширший спектр відносин, ніж правила нижчого рівня. У свою чергу, правила і норми нижчого рівня повинні спиратись на правила більш високого рівня і не суперечити їм. Однак, як зазначає Д. Норт, «інституціональна стабільність може бути необхідною умовою для складної взаємодії між

Таблиця 1. Класифікація формальних правил у сфері землеволодіння та землекористування*

Рівень ієрархії	Група правил	Функції та роль	Отримали формальне закріплення
I рівень (найвищий)	Політичні правила	Визначають ієрархічну структуру суспільства, процедури прийняття політичних рішень у сфері землекористування та землеволодіння і встановлюють способи здійснення контролю за цими процедурами	Конституція України, Цивільний кодекс, Господарський кодекс, Земельний кодекс та ін.
II рівень (середній)	Економічні правила	Визначають права власності на земельні ресурси, тобто комплекс ("жмут") правочинностей щодо способів використання та отримання доходу від власності на землю та обмеження доступу інших осіб до об'єктів права власності	Законодавчі акти, розпорядження та постанови щодо реалізації права власності на земельні ресурси, отримання доходу від власності на землю та обмеження доступу інших осіб до об'єктів права власності.
III рівень (первинний)	Контракти	Передбачають систему конкретних домовленостей про обмін жмутами правочинностей, що формують систему прав власності на землю	Статути, інструкції угоди та ін., що обумовлюють умови взаємодії між фізичними, юридичними особами, громадськими та державними організаціями у сфері землекористування та землеволодіння

* Розроблено автором на основі джерел [9;12;17]

людьми, однак вона не є достатньою умовою ефективності інститутів» [12, с.109].

Вищевикладене дозволяє виокремити два підходи до розуміння суті дефініції «інститут»: «вузький» та «широкий». Прихильники «вузького» підходу схильні розглядати інститути як функціональні органи суспільства, такі, як держава, судова система, система самоврядування, а також, як систему формальних юридичних норм. Представники ширшого підходу розуміють інститути як сукупність формальних і неформальних норм, цінностей, правил взаємодії, які приймаються та реалізуються членами суспільства в процесі їх взаємодії.

Власне, ширший підхід, в основу якого покладені наукові праці Д. Норта та його послідовників, дозволяє, на наш погляд, вималювати широкую концепцію інституціональної динаміки, що базується на понятті права власності, трансакційних витрат, контрактних відносин, групових інтересів, та визначити концептуальні закономірності

трансформації земельних відносин.

Еволюційна теорія інституціональних змін обґрунтовує висновок про те, що з часом неефективні інститути відмирають, а ефективні виживають, що призводить до розвитку більш ефективних форм економічної, політичної та соціальної організації.

Механізм формування інституціональних змін представлений на рис. 1. Інституціональний розвиток відбувається внаслідок взаємодії інститутів, які визначають «правила гри», та організацій, які виступають «гравцями». Власне, інститут як система відносин, що упорядковує взаємодію економічних суб'єктів на основі узгодження обмежень їхньої життєдіяльності, реалізує свій зміст через організації. Організація ж виступає як об'єднання інституціональних агентів, як оформлена частина асоційованого суб'єкта. Нові інститути з'являються тоді, коли виникають нові можливості отримання доходу, які не можуть бути реалізовані за умов чинної інституційної системи [12, с. 6].

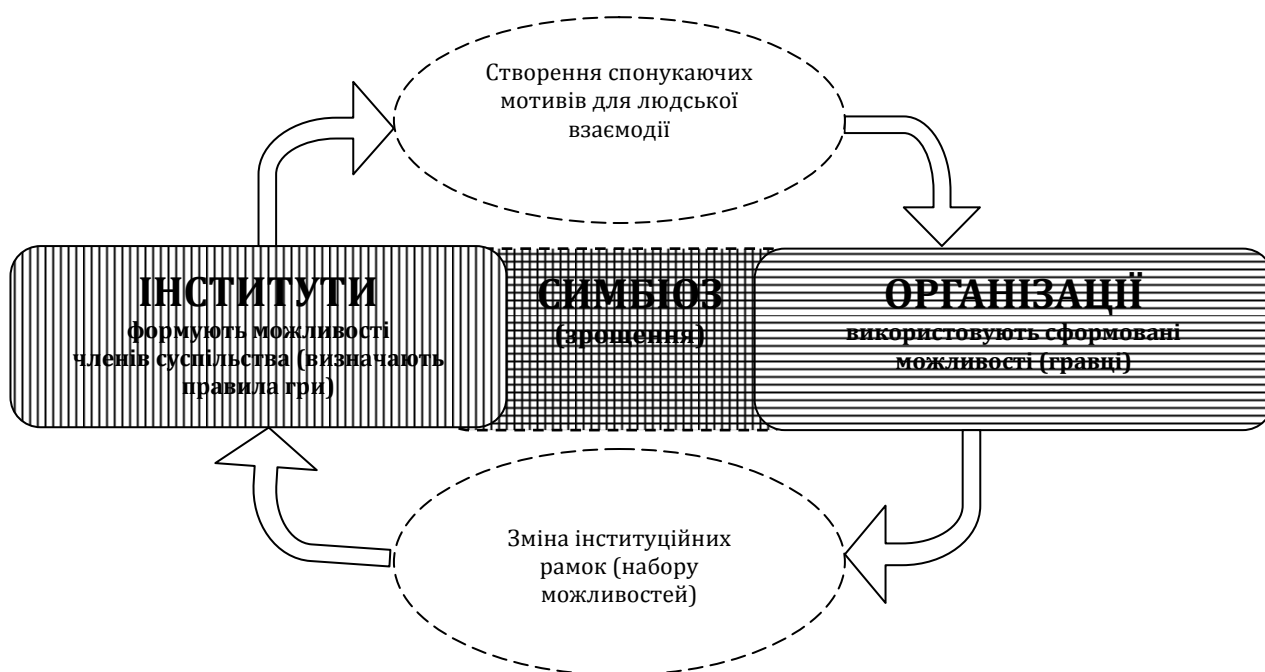


Рис. 1. Механізм формування інституційних змін *

*Розроблено автором за джерелами [6; 9; 12]

Попри складності вивчення інституційних змін, зумовлених їх інкрементністю та неперервністю, дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених доводять, що сильні інститути, які забезпечують роботу ринкових механізмів, є більш визначальними для здійснення ефективної ринкової трансформації, ніж, скажімо, радикальність реформ та темпи лібералізації [2].

Сильні інститути сприяють формуванню стабільного і передбачуваного інституціонального середовища, тобто сукупності фундаментальних політичних, соціальних та юридичних правил, у межах яких проходять процеси виробництва та обміну [8], які мінімізують позалегалі чинники та корупцію. Такі фундаментальні інституційні параметри дозволяють підвищити ефективність становлення системи

земельних відносин у ринкових умовах господарювання шляхом активізації соціально-економічних інститутів, стимулювання розвитку бізнесу та стримування свавілля влади.

На жаль, трансформаційні процеси у сфері земельних відносин в Україні відбуваються в умовах недосконалого інституціонального середовища, зумовленого в першу чергу низькою якістю державних та приватних інститутів (табл. 2).

За оцінками експертів щорічного Всесвітнього економічного форуму в Давосі, якість державних та приватних інститутів з кожним роком в Україні знижується. Порівняно з іншими країнами світу базовий критерій: «Якість інститутів» в Україні у 2011 році дещо нижчий, ніж у Російській Федерації (128), Гватемалі (129), Нікарагуа (130). З колишніх

Таблиця 2. Рейтинг України за показником «Якість державних та приватних інститутів» та за його складовими *

Показник та його складові	Рейтинг України		
	2008-2009 (з-поміж 134 країн)	2009-2010 (з-поміж 133 країн)	2010-2011 (з-поміж 142 країн)
Якість державних та приватних інститутів, у т. ч.:	115	120	131
За складовими, які характеризують якість державних інститутів:			
<i>Права власності</i>			
Права власності	123	127	137
Захист прав інтелектуальної власності	114	108	117
<i>Етика та корупція:</i>			
Відволікання державних коштів	97	115	126
Суспільна довіра до політиків	101	105	115
<i>Зловживання становищем</i>			
Незалежність судової гілки влади	119	123	134
Фаворитизм при прийнятті рішень державними службовцями	96	109	95
<i>Ефективність уряду</i>			
Необґрунтованість державних витрат	98	114	125
Тягар державного регулювання	91	108	130
Ефективність правової системи у врегулюванні розбіжностей	-	130	138
Ефективність правової системи в оскарженні регуляторних актів	-	128	135
Прозорість державної політики	114	107	116
<i>Безпека</i>			
Втрати бізнесу внаслідок терористичних актів	67	46	58
Втрати бізнесу внаслідок злочинних та насильницьких дій	61	46	77
Організована злочинність	98	93	118
Надійність роботи правоохоронних органів	106	108	123
За складовими, які характеризують якість приватних інститутів:			
<i>Корпоративна етика</i>			
Рівень відповідальності фірм	118	121	126
<i>Звітність</i>			
Рівень стандартів аудиту та звітності	113	117	133
Ефективність корпоративного управління	89	94	106
Захист інтересів міноритарних акціонерів	129	132	138

соціалістичних країн гіршу позицію в рейтингу посідає тільки Киргизька Республіка, яка за якістю інститутів та рівнем політичних ризиків ведення бізнесу знаходиться приблизно на рівні країн Латинської Америки (Парагваю, Венесуели).

Система захисту прав власності у Швейцарії отримала найвищу експертну оцінку в 2011 році, а Україна за цим критерієм посідає 137 місце з-поміж 142 країн світу. Рівень суспільної довіри до політиків в Україні приблизно такий самий, як у Бурунді (Африка). За показником «Незалежність судової гілки влади» Україна займає 134 позицію в рейтингу після Киргизької Республіки. Бізнес з недовірою ставиться до судової гілки влади, тому у випадку потреби шукає захисту в судах «загального права» інших країн. Основними негативними факторами впливу на умови ведення бізнесу в Україні світовими експертами визнано корупцію, рівень оподаткування, доступ до фінансування, неефективність держапарату [22, с. 356].

Ці проблеми зародились ще на початку трансформаційних процесів в Україні, коли внаслідок «розмитих» норм державно-інституційного контролю виникла ситуація, за якої інститути, які повинні були сприяти будівництву економічного каркасу ринкової економіки – бірж, фондових, інвестиційних, страхових компаній, комерційних банків, кредитних спілок, – орієнтувалися не стільки на норми ринкової економіки, скільки на псевдоринкові «сурогатні» правила бізнесової поведінки в процесі контрактації [4]. З цього приводу П. І. Юхименко та О. М. Загурський зазначають, що формальні інститути, які виникали в процесі трансформації земельних відносин в Україні, часто обслуговують інтереси тих, хто контролює інституціональні зміни у сфері землеволодіння та землекористування [20, с. 19]. Саме свідомі і несвідомі прорахунки можновладців у сфері формування та захисту інститутів цивілізованого ринку призвели до провалу основних завдань перехідної економіки та глибокої кризи, коли

спостерігали колапс інститутів і нездатність уряду забезпечити оптимальну трансформацію інституціональної системи [4].

Як зазначалось вище, результатом формування інституціонального середовища виступає порівняльна норма віддачі ресурсу у вигляді величини доходу. Що стосується реалій економіки України, то величина доходу безпосередньо була пов'язана з економічною рентою, яку отримує бюрократія, експлуатуючи недосконалість інституційного середовища.

Отже, інститути в Україні, покликані знизити транзакційні витрати підприємців у сфері землекористування та землеволодіння, забезпечити стабільну структуру для здійснення транзакції з землею (правами на неї), стимулювати розвиток агробізнесу, стали перепорою прозорим бізнесовим транзакціям унаслідок значного зростання витрат.

За даними Світового банку, Україна займає 166 місце з-поміж 183 країн за складністю процесу реєстрації угод з нерухомим майном [-1 позиція порівняно з минулим роком]: процес займає 117 днів, налічує 10 процедур і коштує 3,9% від вартості майна. Для зіставлення: у Російській Федерації (45 позиція в рейтингу [+6, позицій порівняно з минулим роком]) цей процес триває 30 днів, містить 9 процедур, у Швеції (19 позиція в рейтингу [- 3 позиції порівняно з минулим роком]) процес займає 15 днів і має 3 процедури, у Новій Зеландії (3 позиція в рейтингу, така ж, як у минулому році) відповідно: 1 день, 1 процедура [21].

Потрібно визнати, що до тепер надмірні транзакційні витрати у сфері землекористування та землеволодіння в Україні пояснюються не стільки відсутністю у економічних агентів досвіду з функціонування в ринкових умовах, скільки значними регулятивними бар'єрами (як, наприклад: «прогалини» в земельному законодавстві, неузгодженість законодавчих актів; відсутність інформаційного, кадрового забезпечення; відсутність чіткої специфікації прав на землю) та принциповою позицією бюрократії, яка зацікавлена лише у збереженні власної (статусної) ренти, а не у «прозорому» і стабільному інституціональному середовищі.

Таким чином, частково реформовані та новостворені ринкові інститути поступово призвели до конструкції інституціонального середовища нового типу. Але реальні процеси перехідного періоду засвідчили, що разом з демонтажем старих інститутів, які забезпечували виробничо-фінансову і соціальну стабільність, водночас в Україні не були створені інститути, які б могли забезпечити сталий економічний розвиток. Насамперед це стосується інститутів ринкової держави, підприємництва, а також визначення чітких формальних правил щодо створення та функціонування економічних організацій, запровадження конкурентних засад у бізнесі та захищених державою контрактних відносин.

Загальносвітова практика свідчить, що різноманітні інституції громадянського суспільства не дозволяють ухвалювати урядом або парламентом рішення, які завдають шкоду загальному суспільному розвитку. Влада координує та узгоджує свої рішення з представниками суспільства та широкими бізнесовими колами в межах концепції соціальної відповідальності. В Україні ж багато законопроектів приймаються в інтересах окремих комерційних

структур, що прагнуть отримати так звану статусну ренту. Не викликає здивування той факт, що рівень корупції в Україні у 2011 році, за даними агенції Transparency International, був одним з найвищих у світі (за індексом сприйняття корупції Україна опустилася в 2011 році з 134-го місця, яке займала в 2010 році на 152-е місце) [23].

Тому важливим напрямом удосконалення інституціонального середовища в Україні на сучасному етапі, на нашу думку, є становлення механізму специфікації та захисту прав власності на землю шляхом скорочення формальної бази розмивання статусу легальності прав власності. Для цього в першу чергу необхідно вдосконалити правове поле за умови готовності і бажання політичної еліти відмовитись від доходу у вигляді політичної ренти.

Подальше реформування земельних відносин передбачає запровадження першочергових та невідкладних заходів щодо запровадження регульованого ринку земель сільськогосподарського призначення [11, с. 129]. Причому ці заходи повинні обмежитись фізичним перерозподілом землі та чітко регулювати перерозподіл її рентної вартості. Погоджуємося з думкою О. В. Іншакова, Р. П. Харєбави про те, що «центр тяжіння в податковій політиці необхідно перенести на дохід з земельної ренти» [7, с. 16]. В умовах приватної власності на землю та зростання (в перспективі) попиту на неї, земельна рента може стати як джерелом існування власників, так і способом вилучення частини ресурсів з аграрного сектору. Тому запровадження механізму усупільнення земельної ренти дозволить підвищити зацікавленість в отриманні прибутку від результатів праці, а рентні платежі, скориговані на величину земельних поліпшень, стануть додатковим стимулом раціонального використання земельних ресурсів та забезпечать можливість розширеного відтворення. Земельні рентні платежі з одного боку повинні стати важливим джерелом державного доходу, а з іншого – попередити спекулятивні операції з землею.

Тому в програмних документах необхідно, на нашу думку, чітко прописати заходи, спрямовані на вдосконалення процесу вилучення та розподілу рентного доходу, особливо на початковому етапі (після зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення). На початковому етапі варто запровадити ринок прав господарювання у формі придбання права на землю як на об'єкт господарювання для отримання трудового доходу.

Найголовніший висновок з досвіду земельної реформи в Україні полягає в тому, що систему земельних відносин необхідно трансформувати поетапно, створюючи проміжні інститути та вмонтовуючи їх в наявне інституціональне середовище, адже впровадження будь-якої нової інституційної конструкції потребує часу на адаптацію та налагодження всього механізму.

Отже, будь-яка реформа, в тому числі і земельна, супроводжується змінами в системі інститутів, причому саме зміни неформальних норм поведінки людей підтримують дію нових законів. Формування інституціонального середовища – це процес, що потребує системного та виваженого підходу.

Процес трансформації земельних відносин в Україні відбувається в умовах функціонування якісно слабких інститутів, що обумовлює недосконалість

інституціонального середовища. Розв'язання проблем у сфері земельних відносин неможливе без проведення заходів щодо інституційної стабілізації в Україні. Посилення державних, приватних та суспільних інститутів (у межах концепції соціальної відповідальності) забезпечить переваги інвестиційних мотивів здійснення операцій з землею над спекулятивними, забезпечить високу суспільну цінність землі, підвищить соціальну відповідальність власників та користувачів землі, а усупільнення земельної ренти (на перехідному етапі до формування повноцінного ринку землі) переорієнтує економічну поведінку агентів ринку в напрямку отримання доходів від господарського використання земельних ресурсів, а не купівлі-продажу, не допустивши при цьому диференціації доходів і, як наслідок, подальшого зростання тіньової економіки та корупції.

Подальші розвідки повинні бути пов'язані з виробленням теоретичних та практичних напрацювань щодо конкретизації заходів держави в напрямку удосконалення інституціонального середовища, спрямованих, з одного боку, на уникнення можливих наслідків експлуатації неефективного інституційного середовища в процесі ринкової трансформації земельних відносин (створення єдиної правової основи для економічної діяльності; забезпечення захисту та специфікації прав власності; забезпечення контролю за дотриманням норм та правил; вдосконалення процесу вилучення та розподілу рентного доходу), а з іншого – на протидію негативним соціальним наслідкам на селі.

Список літератури

1. Про земельну реформу [Текст] : постанова Верховної Ради УРСР від 18.12.1990 № 563-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №5-6.
2. Акіндінова, А. Сколько стоят неработающие институты? [Текст] / А. Акіндінова, С. Алексащенко, А. Петроневич, М. Петроневич // Вопросы Экономики. – 2011. - № 8 – с.41-66
3. Алимов, О. М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [Текст]: монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегубчук та ін. – К.: ОІЕ НАН України, 2005. – 540 с.
4. Васильців, Т. Г. Інституційне середовище підприємницької діяльності та його вплив на транзакційні витрати підприємництва в Україні / Т. Г. Васильців, Т. Б. Матоліч [Електронний ресурс] - Режим доступу: nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/7.pdf.
5. Ведение в институциональную экономику: уч. пос. [Текст] / под ред. Д.С. Львова – М.: Экономика, 2005. – 639с.
6. Геєць, В. Інституційні перетворення та їх суспільний розвиток [Текст] / В Геєць // Економіка та прогнозування. - 2005. - № 2. - С.9-36
7. Иншаков, О.В., Харебава Р.П. Земельная реформа: основные принципы и механизмы реализации [Текст] / О.В. Иншаков, Р. П. Харебава.- Волгоград: ВолГУ, 2001. – 40с.
8. Капелюшников, Р. Право собственности (Очерк современной теории) [Текст] / Р. Капелюшников // Отечественные записки.- 2004. - №6 (20)
9. Мельников С. Б. Институциональный механизм регионального управления [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.koism.rags.ru/teach/lectures/01.php>
10. Дехтяренко, Ю.Ф. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні: навч. пос. [Текст] / Ю.Ф. Дехтяренко, М. Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха – К.: Профі, 2007. – 624с.
11. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. – 432с.
12. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н.Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера [Текст] / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
13. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю.Шведова. – М. – 2003 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://lib.ru/DIC/OZHEGOW/ozhegow_e_1.txt
14. Отчет о конкурентоспособности Украины в 2009. Навстречу экономическому росту и процветанию. Фонд «Еффективное управление». Копирайт –2009.– 235 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://competitiveukraine.org/competitive_report/
15. Отчет о конкурентоспособности Украины в 2010. Навстречу экономическому росту и процветанию. Фонд «Еффективное управление». Копирайт, 2010. – 166с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://competitiveukraine.org/competitive_report/
16. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року [Текст] / За ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182с.
17. Третьяк, А. Напрями формування державної земельної політики, або зміна пріоритетів земельної реформи [Текст] / А. Третьяк // Землевпорядний вісник. – 2008. – №1. – С.21-33
18. Чухно, А. А. Институционализм: теория, методология, значения [Текст] / А. А. Чухно // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 4-12.
19. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода [Текст] / А. Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002. – 591с.
20. Юхименко, П.І. Інституціональні основи ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні: теорія і практика [Текст]: монографія / П.І. Юхименко, О. М. Загурський. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 234с.
21. Doing Business 2012.- 2011. - World Bank [Електронний ресурс] / Режим доступу www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012
22. The Global Competitiveness Report 2010-2011/- World Economic Forum /- 2011. – 526с. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
23. The report «Corruption Perceptions Index 2011» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://cpi.transparency.org/cpi2011/in_detail/

РЕЗЮМЕ

Бестанчук Ольга

Особенности трансформации земельных отношений в условиях несовершенной институциональной среды

В статье рассмотрены роль и значение институтов, институциональных изменений в национальной экономике, обусловлена необходимость институциональной стабилизации для реализации стратегической цели развития земельных отношений в Украине, предложены направления совершенствования институциональной среды.

RESUME

Bestanchuk Olga

The peculiarities of the transformation of land relations in the conditions of imperfect institutional environment

This article deals with the role and importance of institutes and institutional changes in the national economy. The necessity of institutional stability for strategic goal of land relations in Ukraine is stipulated. The directions of the institutional environment improvement are proposed.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ

У статті розглядається важливий показник фінансового стану – платоспроможність та наводиться методика розрахунку її ознак різними дослідниками.

Ключові слова: платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність, фінансовий стан, ліквідні активи, кредиторська заборгованість.

В умовах ринкових відносин на питання платоспроможності суб'єктів господарювання звертається особлива увага, оскільки інформація про наявність коштів для покриття зобов'язань необхідна не лише керівникам підприємства для того, щоб прогнозувати фінансову діяльність на перспективу, в оцінці платоспроможності зацікавлені банківські установи при визначенні кредитоспроможності позичальника та підприємства-партнери, що надають комерційний кредит.

Метою статті є визначення сутності платоспроможності та аналіз методики оцінки різними дослідниками її показників.

Під платоспроможністю розуміють наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру [1]. На нашу думку, поняття платоспроможності та ліквідності за своїм змістом дуже близькі, але ліквідність більш ємнісне поняття, оскільки від ліквідності балансу залежить платоспроможність. Загалом ліквідність підприємства означає наявність у нього оборотних коштів, необхідних для погашення короткострокових зобов'язань, коли настає відповідний термін. Вважається, що основною ознакою ліквідності є формальне перевищення вартості оборотних активів над короткостроковими пасивами: чим більше таке перевищення, тим фінансовий стан підприємства є сприятливішим з позиції ліквідності.

На думку Л. М. Чернелевського, платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення [2]. Основними ознаками платоспроможності є наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку та відсутність задоволеної кредиторської заборгованості.

У більшості тлумачень категорії «кредитоспроможність» є ототожнення її із «платоспроможністю».

На думку Рудченко І. В., кредитоспроможність - це спроможність повернути «кредит», а не кошти, отримані в позику, бо «кредит» як економічна категорія, вихідним принципом якої є платність грошових ресурсів, передбачає повернення не лише

основної суми боргу, а й відсотків за користування нею.

Розрізняючи тлумачення термінів «платоспроможність» та «кредитоспроможність», зазначимо, що платоспроможність, при якій оцінюється фінансовий стан клієнта на певну дату, яка, як правило, залишилася у минулому, не може виступати достатньою підставою для оцінювання перспектив повернення кредиту. Відтак, кредитоспроможність - це термін, на нашу думку, значно ширший, який охоплює такі сторони фінансового становища підприємства, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість, кредитна історія позичальника тощо [3].

Для комерційного банку недостатньо, щоб підприємство було лише платоспроможним, воно повинно бути саме кредитоспроможним з огляду на те, що на відміну від інших зобов'язань, кредитні зобов'язання підприємства перед банком повинні бути погашені виключно грошовими ресурсами. Підприємство може бути визнане неплатоспроможним, але кредитоспроможним, оскільки величезний вплив на останнє має забезпеченість кредиту [4].

На нашу думку, кредитоспроможність варто трактувати як здатність позичальника в повному обсязі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями винятково в грошовій формі в установлені кредитною угодою терміни. Слід розглядати кредитоспроможність з двох позицій: з позиції позичальника (коли спроможність розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями визначається системою показників) та з позицій кредитора (від рівня кредитоспроможності визначається розмір допустимого кредиту).

Важливу роль у діяльності будь-якого підприємства відіграє фінансовий аналіз як процес дослідження фінансового стану та оцінки результатів діяльності підприємства, оскільки саме на основі даних, отриманих у результаті його проведення, визначається стратегія розвитку підприємства, реальний стан його справ, досліджується можливість існування прихованих резервів, що дуже важливо при визначенні платоспроможності.

Аналіз фінансового стану клієнта проводиться з метою оцінки його платоспроможності. Оцінка

платоспроможності підприємства здійснюється за даними балансу підприємства.

Найбільш вживаними показниками при оцінці ліквідності і платоспроможності є такі показники, як коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт покриття. Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути за необхідності погашена негайно за рахунок наявних грошових коштів. Причому варто зазначити, що саме стосовно коефіцієнта абсолютної ліквідності у окремих фахівців методика розрахунку майже не відрізняється, окрім того, що деякі з них [2; 6] вносять поточні фінансові інвестиції до грошових коштів та їх еквівалентів.

Відрізняється оптимальне теоретичне значення цього коефіцієнта.

Так Л. М. Чернелевський та ін. у своїх методиках дають для коефіцієнта абсолютної ліквідності теоретичне значення більше 0,2 [2, с. 308]; А. М. Поддєрьогін вказує на оптимальне теоретичне значення в межах 0,05-0,2 [5, с. 356]; Н. В. Тарасенко вважає теоретично достатнім значення цього коефіцієнта на рівні 0,2-0,25 [7, с. 263].

Коефіцієнт швидкої ліквідності за своєю сутністю аналогічний до коефіцієнта покриття, проте при його визначенні враховуються не всі поточні активи: з розрахунку виключається найменш ліквідна частина активів – виробничі запаси. Матеріальні запаси вилучаються не тільки через свою меншу ліквідність, а переважно тому, що грошові кошти, одержані у випадку вимушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути істотно нижчими за витрати на їх закупівлю [6, с. 149].

Зростання цього коефіцієнта в динаміці може бути пов'язане переважно із збільшенням невинуватеної дебіторської заборгованості, що свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства.

Методика розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності відрізняється інтерпретаціями (трактуванням) того чи іншого показника, загалом підхід у більшості методик однаковий: це відношення ліквідних активів до поточних зобов'язань.

Ліквідні активи – це та частина активів, яка швидко перетворюється на готівку, готову для погашення боргу. До останніх у світовій банківській практиці відносять грошові кошти і дебіторську заборгованість, в українській практиці – і частину готової продукції, що швидко реалізовується. За допомогою коефіцієнта швидкої ліквідності прогнозують здатність позичальника швидко вивільнити з обороту грошові кошти для погашення боргу банку в строк [4, с. 54].

Методика розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності у А. М. Поддєрьогіна ідентична із коефіцієнтом абсолютної ліквідності і визначається як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до поточних зобов'язань.

Відрізняється нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності, запропоноване авторами розглянутих методик: в середньому 0,5 – більше 1.

Із наведених коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності лише коефіцієнт покриття є показником, який використовується у всіх розглянутих методиках і порядок його розрахунку такий: це відношення поточних активів до поточних зобов'язань. Коефіцієнт покриття є узагальнюючим

показником платоспроможності підприємства і дає змогу встановити, якою мірою оборотні активи покривають поточні зобов'язання.

Оскільки підприємство гасить свої короткострокові зобов'язання здебільшого за рахунок оборотних активів, то у випадку перевищення вартості оборотних активів над поточними зобов'язаннями останнє вважається таким, що успішно функціонує.

Як і в попередніх показниках, підходи до визначення оптимального теоретичного значення коефіцієнта покриття відрізняються.

Однак на думку Л. М. Чернелевського та ін. [2, с. 307], застосування нормативного значення коефіцієнта покриття до всіх підприємств є економічно недоцільним. Навіть якщо не брати до уваги галузеві особливості (коли різне нормативне значення коефіцієнта є об'єктивним, оскільки відбиває структуру активів і пасивів залежно від сфери діяльності), одне і те саме підприємство в різні періоди своєї діяльності може мати різний нормативний рівень цього показника, на який впливають такі фактори, як структура активів і пасивів, оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, рентабельність виробництва, ефективність управління запасами, оборотність грошових коштів.

Вважається, що падіння коефіцієнтів ліквідності порівняно з попередньою звітною датою свідчить про погіршення фінансового стану підприємства.

Крім того, варто наголосити на тому, що деякі науковці [5; 8] пропонують використовувати частку оборотних коштів у активах підприємства як один із показників ліквідності та платоспроможності підприємства. Визначається цей показник як відношення поточних активів до валюти балансу і показує, яка частка ліквідних активів у загальній вартості активів підприємства.

М. Я. Дем'яненко [4] пропонує визначати ще додатково три показники, що характеризують платоспроможність підприємства:

- коефіцієнт грошової платоспроможності – окреслює наявні у агроформування грошові кошти для розрахунків для негайного погашення кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт розрахункової платоспроможності – визначає здатність агроформування негайно погасити кредиторську заборгованість, використовуючи не тільки грошові кошти, а й кошти в розрахунках, готову продукцію, дебіторську заборгованість та інші фінансові ресурси;
- коефіцієнт ліквідної платоспроможності – демонструє можливість агроформування негайно погасити кредиторську заборгованість, використовуючи всі оборотні засоби. Вважається, що його мінімально допустиме значення – 0,2. Тобто, платоспроможність є важливим показником оцінки фінансового стану підприємства і означає наявність у агроформування грошових коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення.

Як показало дослідження, існує невідпрацьованість методичних підходів щодо її визначення, що знижує ефективність кредитної діяльності. Немає єдиної

методики розрахунку показників фінансового стану підприємств, існує наявність різних методичних підходів до розрахунку показників, більше того - різними є запропоновані оптимальні теоретичні значення цих показників, що ставить кредиторів і позичальників у ситуації неочікуваних кінцевих результатів рейтингу позичальників. Крім того, перелічені методики не враховують галузеві особливості функціонування на ринку підприємницьких структур, особливо аграрного сектора економіки, що має важливе значення в оцінці їх платоспроможності.

Тому проблемою кредитного забезпечення аграрних підприємств є ігнорування специфіки й особливостей цього сектора економіки при кредитуванні, нестабільна фінансова підтримка держави, нерозвиненість їх кредитування іншими кредитними структурами, погіршення останніми роками фінансового стану, що негативно позначається на платоспроможності та кредитоспроможності.

Список літератури

1. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства [Текст] / Ніна Вікторівна Тарасенко. - Львів.: ЛБІ НБУ, 2000. - 485 с.
2. Чернелевський, Л. М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний [Текст] : підручник / Л. М. Чернелевський, Н. Г. Слободян, О. В. Михайленко. - К.: «Хай-Тек Прес», 2009. - 640 с. - С.320.
3. Рудченко, І. В. Кредитоспроможність позичальників як критерій формування кредитних відносин [Текст] / І. В. Рудченко // Держава та регіони. - 2008. - №5. - С.162-166. - С.162.
4. Дем'яненко, М. Я. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика) [Текст] : монографія / М. Я. Дем'яненко, О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк. - К.: ННЦ ВАЕ, 2008. - 302 с.
5. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. - 5-те вид., перероб. та допов. - К.: КНЕУ, 2004. - С. 356.
6. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст] : навч. посіб. / Валентина Олександрівна Мец. - К. : Вища школа, 2003. - 278 с. іл. - С. 149.
7. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Ніна Вікторівна Тарасенко. - 2-ге видання, перероблене і доповнене. - Львів : «Новий світ - 2000», 2003. - 316 с.
8. Партин, Г. О. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. - К.: Знання, 2006. - 379 с.

РЕЗЮМЕ

Вдовенко Лариса

Платежеспособность предприятий: сущность и методика расчета показателей

В статье уделено внимание важному показателю финансового состояния – платежеспособности и приводится методика расчета ее показателей разными авторами

Vdovenko Larysa

Solvency of enterprises: essence and method of calculation of indexes

In the article a special attention is accented on the importance of index of the financial state. The solvency and the method of calculation of its indexes is pointed out by different authors.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОНСОЛІДОВАНОГО КЛАСТЕРА ЗАХІДНОДОНБАСЬКОГО РЕГІОНУ

Рекомендовано модель консолідованого кластера, що складається з п'яти мікрокластерів: освітньо-дослідницького, медичних послуг, роздрібною торгівлі, ремонтно-будівельного, побутового. Запропоновано організаційну модель консолідованого кластера. Визначено, що його діяльність сприятиме реалізації заходів, розроблених за пріоритетними напрямками низки урядових програм.

Ключові слова: кластерна модель розвитку регіонів, модель консолідованого кластера, мікрокластери, організаційна модель консолідованого кластера.

Процеси глобалізації, властиві сучасному світовому господарству, обумовлюють необхідність розробки та застосування нових підходів стратегічного розвитку територій. Останнім часом серед заходів різних країн щодо розвитку національних економік все більша увага звертається на реалізацію кластерних підходів.

Аналітичний огляд досвіду становлення кластерів у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, продемонстрував, що всі чинні моделі за складом учасників можна об'єднати в так звані «класичні», тобто такі, які складаються з представників органів влади, юридичних та фізичних осіб.

Розвиток регіональної економіки та тенденції розвитку світової економіки доводять, що у світі більш успішними є великі об'єднання. З урахуванням особливостей вітчизняної практики більш доцільним, на нашу думку, є об'єднання окремих кластерів у принципово нове інтегроване групування – кластер кластерів, який назвемо консолідованим.

Мета нашої статті полягає у розробці організаційної моделі консолідованого кластерного утворення на території Західнодонбаського регіону.

Зазначена мета може бути реалізована через вирішення наступних завдань:

- визначити мету діяльності консолідованого кластера Західнодонбаського регіону;
- обґрунтувати склад потенційних учасників консолідованого кластера, окреслити функції кожного мікрокластера у його структурі;
- сформулювати організаційну модель консолідованого кластера з визначенням напрямків діяльності кожного з учасників.

Дослідженням діяльності наявних кластерних утворень та їх моделей займалися як закордонні, так і вітчизняні теоретики та практики. Значне зацікавлення викликають роботи Т. Андерссона, О. С. Богми, Є. А. Бородиної, І. Брижань, Е. Вайс Ханссон, Д. Гарофолі, І. Р. Гордона, М. П. Дайка, В. І. Дубницького, П. МакКенна, Л. С. Маркова, Ж. Марсо, С. Розенфельда, А. Сверріссона, Г.А.Семенова, С. І. Соколенка, С. Сорвік, В. Чевганової та С. Швааг-Сергера. Результати аналізу публікацій демонструють відсутність поряд із класичними моделями кластерів комплексних моделей, чіткого визначення мети діяльності зазначених кластерних утворень та їх

впливу на економіку регіону. Недослідженим залишається питання організаційної моделі консолідованого кластера.

Метою діяльності останнього є підвищення якості життя мешканців регіону, рівня зайнятості населення, задоволення нагальних потреб соціуму та підвищення рівня конкурентоспроможності Західнодонбаського регіону [1, с. 31-32; 2, с. 60-65].

Для реалізації рішень Уряду щодо впровадження кластерної моделі розвитку регіонів та з урахуванням положень програм Уряду та стратегії розвитку Дніпропетровської області, а також на основі результатів аналізу, здійсненого Центром соціально-економічних досліджень у сфері підвищення рівня та якості життя населення Асоціації підприємців м. Павлоград, зацікавленим сторонам та органам влади запропоновано обговорити питання про створення консолідованого кластера [1, с. 31-32; 3, с. 234-238].

Консолідований кластер, на відміну від наявних в Україні, складається не з окремих учасників кластера, а з професійно-орієнтованих мікрокластерів, основною метою діяльності яких є задоволення потреб населення та підвищення якості їх життя [4].

Він складається з п'яти наступних мікрокластерів (рис. 1):

- освітньо-дослідницького мікрокластера, до складу якого входять Приватний вищий навчальний заклад «Західнодонбаський інститут економіки і управління» (ПВНЗ «ЗІЕУ») [5], при якому організовано Центр соціально-економічних досліджень, тренінгова фірма «Технопак» та бізнес-інкубатор у стадії становлення; а також Павлоградське медичне училище. Мета діяльності освітньо-дослідного мікрокластера – підвищення рівня освіченості населення, що є однією із складових якості життя населення, проведення наукових досліджень щодо економічної ефективності: ринків збуту, попиту населення на товари та послуги. ЗІЕУ є приватним вищим навчальним закладом III рівня акредитації, що здійснює підготовку бакалаврів та спеціалістів за напрямком «Економіка та підприємництво». Він є регіональним центром науково-дослідницької роботи, на базі якого створено наукову школу «Економічні проблеми регіонального розвитку».

При інституті організовано Центр соціально-економічних досліджень, метою діяльності якого є проведення соціальних та економічних студій у Західнодонбаському регіоні. Крім того, на базі інституту створено тренінгову фірму «Технопак», що забезпечує поглиблену практичну підготовку студентів та слухачів курсів підвищення кваліфікації. З ініціативи ПВНЗ «ЗІЕУ» та за сприяння місцевих органів влади в стадії становлення знаходиться бізнес-інкубатор, метою діяльності якого є створення умов, надання необхідних навичок молоді та підприємцям регіону для розвитку приватного підприємництва. Павлоградське медичне училище є вищим навчальним закладом I рівня акредитації, що здійснює підготовку згідно з ліцензією за двома спеціальностями: «Лікувальна справа» та «Сестринська справа» [6]. За роки свого існування училищем підготовлено більше 7 тисяч кваліфікованих медичних сестер та фельдшерів, більшість з яких працюють у лікувально-профілактичних закладах Західного Донбасу та Дніпропетровської області;

- кластер медичних послуг, ядро якого можуть сформувати приватна клініка «Оберіг», аптека ТОВ «Мед-Фарм-ЕКАС», стоматологічний кабінет ПП Кропивко Н.С. Мета діяльності цього мікрокластера полягає у задоволенні потреб населення медичними послугами, з метою підвищення якості життя в Західнодонбаському регіоні;
- кластер роздрібної торгівлі споживчими товарами, до складу якого спочатку пропонується долучити Центральний ринок, магазини ТОВ «Корзинка» та ТОВ «Квазар». Мета діяльності торгівельного мікрокластера реалізується через задоволення потреб населення Західнодонбаського регіону у якісних товарах першої необхідності та споживчих товарах;
- кластер побутового обслуговування населення – Ательє з пошиву та ремонту одягу ПП Коваленко Н. С., хімчистка ПП Зав'ялова С. П., ательє з ремонту взуття ПП Лужний Р. А., метою діяльності якого є надання якісних побутових послуг населенню регіону. Цей є найменш прибутковим за інші, що не зменшує його значущості у підвищенні якості життя населення регіону;
- кластер будівельно-ремонтного обслуговування – ЗАТ СП «Софрахім», ТОВ «Пінфопласт», ТОВ «Будмайстер». Закрите акціонерне товариство спільне підприємство «Софрахім» [8] виробляє лакофарбову продукцію, приватне підприємство «Пінфопласт» [9] здійснює виробництво пластикових вікон, товариство з обмеженою відповідальністю «Фабрика будівельних сумішей «Будмайстер» займається виробництвом будівельних сумішей [10]. Метою діяльності цього мікрокластера є задоволення потреб населення щодо будівельно-ремонтних послуг, спрямованих на покращення житлових умов населення Західнодонбаського регіону.

Отже консолідований кластер, на відміну від класичних кластерів з вузькою професійною спрямованістю, є комплексним кластерним утворенням, що складається не з окремих учасників, а з професійно-орієнтованих мікрокластерів.

Комплексний характер структури консолідованого

кластера впливає на аналогічний характер мети його діяльності, яка полягає в підвищенні якості життя мешканців регіону, рівня зайнятості населення, задоволення нагальних потреб соціуму та підвищення рівня конкурентоспроможності Західнодонбаського регіону.

Організаційна модель консолідованого кластера, зображена на рис. 2, є відкритою системою, що характеризується наявністю тісних взаємозв'язків між наступними типовими ключовими блоками, такими, як:

- координаційна рада, що складається із представників державної, обласної та місцевої ради, які сприяють розвитку кластерних утворень на території регіонів, визначають пріоритетні напрямки розвитку регіонів, здійснюють управління консолідованим кластером, проводять інформаційно-організаційні заходи для потенційних учасників кластера;
- ядро консолідованого кластера, представлене професійно-орієнтованими мікрокластерами-учасниками: освітньо-дослідницьким, медичних послуг, роздрібної торгівлі, ремонтно-будівельним, діяльність яких буде спрямована на вирішення конкретних проблем та підвищення конкурентоспроможності регіону. Зокрема, склад блоку консолідованого кластера Західнодонбаського регіону було визначено на основі досліджень, проведених Центром соціально-економічних досліджень ПВНЗ «ЗІЕУ» щодо якості життя мешканців регіону;
- допоміжні організації у складі аудиторських, консалтингових фірм, юридичних агентств, об'єднань підприємців. Завдяки результатам їх діяльності буде вирішено низку проблем щодо консультаційної, інформаційної, правової підтримки як реальних, так і потенційних учасників консолідованого кластерного утворення. Функціонування на території Західнодонбаського регіону консолідованого кластера сприятиме реалізації заходів, розроблених за пріоритетними напрямками Програм розвитку держави [11, 12], області [13, 14] та Західнодонбаського регіону [4], Програми Президента України «Україна – для людей» [15].

Список літератури

1. Дмитрієва В. О. Влада як учасник кластеру / В. О. Дмитрієва // Проблеми реалізації науково-творчого потенціалу молоді: пошуки, перспективи: Матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів 25 лютого 2011 року. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2011. – 168с, С.31-32.
2. Дмитриева В. О. Розширення кола критеріїв, ознак видів кластерів та розробка їх фасетної класифікації / В. О. Дмитрієва, І. В. Вишнякова // Экономика и управление: научно-практический журнал // Национальная Академия природоохранного и курортного строительства. – №2. – Симферополь: НАПКС, 2011. – 178 с., С.60-65.
3. Дмитриева В. О. Кластери як ефективний напрямок розвитку господарської системи регіону / В. О. Дмитрієва // Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку: Матеріали XI міжнародної науково-практичної конференції 11 грудня 2009р. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2009. – 332с., С.234-238.
4. Стратегічний план економічного розвитку м. Павлоград до 2015 року від 08.11.2011р. № 330-14/VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pavlograd-official.org>.

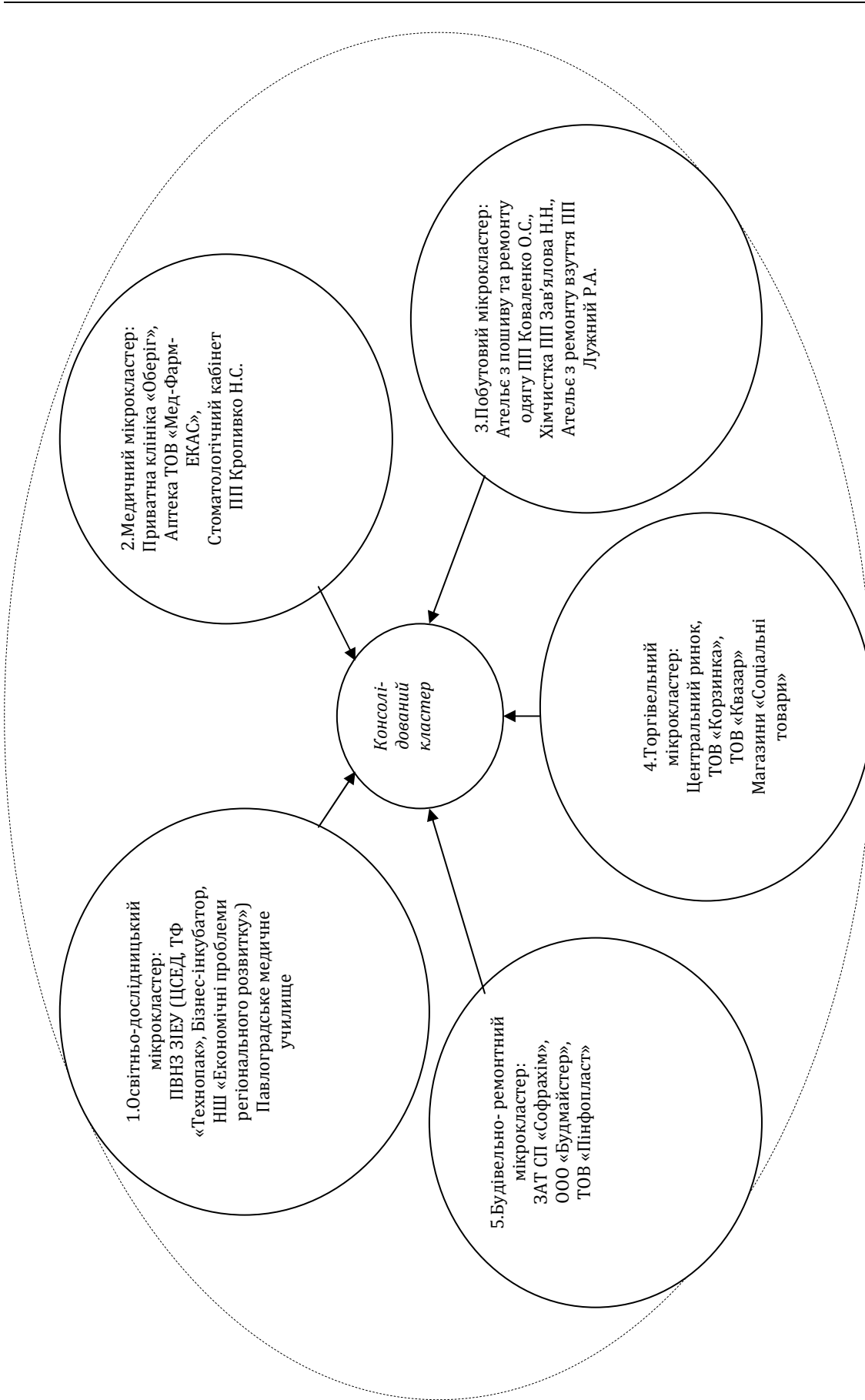


Рис. 1. Склад учасників консолідованого кластера Західнодонецького регіону

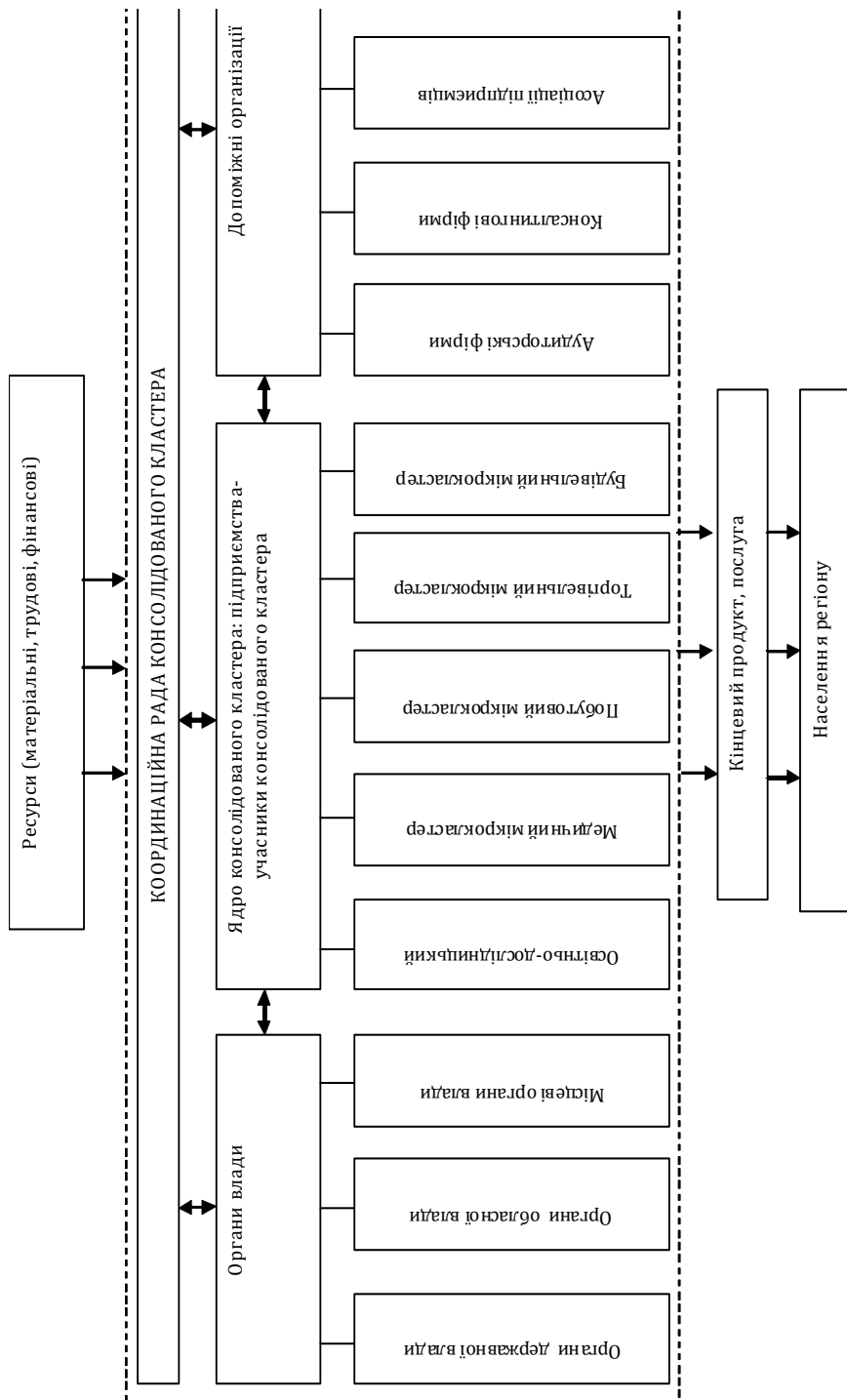


Рис. 2. Організаційна модель консолідованого кластера Західнодонбаського регіону

-
5. *Офіційний сайт ПВНЗ «Західнодонбаський інститут економіки і управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zpieu.net>.*
 6. *Офіційний сайт Павлоградського медичного училища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rti.dp.ua>.*
 7. *Офіційний сайт Павлоградського медичного училища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rti.dp.ua>.*
 8. *Офіційний сайт СП ЗАТ Софрахім [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.softachime.narod.ru>.*
 9. *Офіційний сайт ТОВ «Пинфопласт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pinfo.dp.ua>.*
 10. *Офіційний сайт ТОВ «Фабрика будівельних сумішей «Будмайстер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budmajster.com.ua>.*
 11. *Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.portal.rada.gov.ua>.*
 12. *Про державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік: закон України від 22.12.2011 № 2278-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.portal.rada.gov.ua>.*
 13. *Програма соціально-економічного та культурного розвитку Дніпропетровської області на 2012 рік від 27.12.2011 № 193-10/VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua>.*
 14. *Комплексна стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 року від 24.06.2011 №132-7/VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua>.*
 15. *Програма Президента України «Україна для людей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/udl_ua.pdf.*

РЕЗЮМЕ

Дмитриева Виктория

Организационная модель консолидированного кластера Западнодонецкого региона

Рекомендовано создание консолидированного кластера, который состоит из пяти микрокластеров: образовательно-исследовательского, кластера медицинских услуг, кластера розничной торговли, ремонтно-строительного кластера. Предложена организационная модель консолидированного кластера. Определено, что деятельность данного кластера будет содействовать реализации мероприятий, разработанных согласно приоритетных направлений ряда правительственных программ.

RESUME

Dmytriyeva Victoria

Organizational model for consolidated cluster of Zahidnodonbaskiy region

The establishment of the consolidated cluster, which consists of five microclusters: education and research, health services, retail trade, repair and construction is recommended. Organizational model of consolidated cluster is proposed. It has been determined that the activity of given cluster will promote the measures developed under the priority areas of some governmental programs.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

METHODOLOGICAL ISSUES OF ANALYSIS EFFICIENCY

Methodological issues in analyzing the effectiveness of the system approach. A set of models of calculation of actual and projected levels of efficiency in the region.

Keywords: *efficiency, analysis, evaluation, forecasting, systematic approach.*

Introduction: The level of performance has an impact on the decision of a number of economic and social objectives, such as rapid economic growth, improving living standards, reducing inflation, improving conditions of work and rest. At the heart of the concept of efficiency (from the Latin word "effectus" – performance, action) there are limited resources, the desire of manufacturers to save resources, time, get as much production from the available resources, hence the choice of products, mode of production and distribution of resources. Application of the concept of efficiency in economic activity can be considered the effectiveness of the production process as the ratio of what is produced to what is necessary for the production, in particular, the ratio of output to the cost of resources.

Since the evaluation of human activity, process or technology is the most important indicator, which is the basis for management decisions, the development and analysis of the performance indicator has long been consistently under scrutiny specialists in various scientific fields [4-7; 9; 10]. In view of this performance indicator is a measure of cross-cutting, because it is designed to meet the challenges of sciences and disciplines such as economics, systems analysis, optimal control, operations research, etc. Thus, the use of the efficiency index as a criterion for optimal control allows you to automate management processes, thereby minimizing the human factor.

Material interpretation: The state and industry statistics, there are over ten forms of statistics that reflect the performance indicators in enterprises, industries, regions, on the macro economy.

Analysis of these forms can distinguish three groups of performance indicators:

- Standardized performance products that are made to state standards, data sheets of products, technical and design documentation, and are used for product certification, examination and surveys;
- Indicators of efficiency of production processes that are made to standards and passports companies and are used in the implementation of state supervision over efficient use of resources and surveys by the state oversight;
- Indicators of the implementation of conservation of material, labor, financial resources (reflected in the statistical reporting, regulatory and program-methodical documents are controlled by structures of

state administration and supervision).

Since the implementation of the evaluation and effectiveness analysis is needed for carrying out various operations, processes and projects, including the main requirements for performance indicators are required connection benchmarks, which are common to any operation, process or project.

Choosing the most effective and most efficient operation of the process can be carried out in a search mode, but the process of finding the optimum in this case will be accompanied by loss of time and that is also not possible economic losses. In cases where there is a basis of comparison, evaluation and effectiveness analysis and decision-making exercise based on economic, technical or other factors. However, both methods of assessing the effectiveness do not provide high accuracy. The accuracy of these methods is lower the higher the duration of the operation or process.

Since the performance measures should reflect not only the results at the end of the period, but also make it possible to manage the situation within the reporting period in order to achieve the desired results upon its expiry, evaluation of the effectiveness of the enterprise should be based on a comprehensive analysis of the final results of its effectiveness.

For the measurement, evaluation and performance analysis system applies the criteria and indicators used in practice is not itself a criterion, and built on its basis a system of indicators, each of which must be installed in the least reflect the elements of the analyzed process. Criteria and indicators are closely linked: evidence-based selection criteria to a large extent determines the precise choice of parameters. Conversely, the quality index is determined by how fully and objectively, it characterizes the adopted criterion.

The criteria of economic efficiency of management are diverse, and they can not express in any single indicator.

To assess and analyze the economic efficiency of applied differentiated and summarizing performance indicators. The effectiveness of the use of any one type of cost and resources of the system is expressed in differentiated performance. These include: labor productivity (labor input), capital productivity (capital ratio), material productivity (material intensity of production), capital productivity (capital intensity). Differentiated performance indicators are calculated as the ratio of output to certain types of costs or resources, or vice versa – costs or resources to produce goods.

To evaluate the cost-effectiveness of the whole region, the company applied generalized (complex) performance indicators. These figures allow for a more complete and in relation to take into account many factors and their components that affect the level of efficiency and dynamics.

The basis of the formation of general indicators are two conditions: the final accounting, qualitative result and reflection of the total value of costs and resources (for example, the total quantity of labor costs).

The main general indicator of economic performance include: the performance of total labor costs per ruble of commodity production, profit, profitability and product profitability, gross national product per capita national income.

Because the most important indicators of economic efficiency of production – labor productivity (labor input), capital productivity (capital ratio) material productivity (material intensity of production), capital productivity (capital intensity) – have a similar calculation procedure and the economic efficiency of enterprises are mainly quantitatively measured by comparing the two quantities obtained in manufacturing process results and costs of labor and materials to achieve it, we consider the implementation of the calculation and analysis of performance based on its most important component – the productivity of labor. In this case, are analyzed indicator should be viewed as a system.

The system – the Greek word, literally meaning "whole, consisting of the parts." In another sense – this is the order defined by the systematic, regular arrangement of parts as a whole, some parts of relationships. Any socio-economic system has certain properties that must be considered in the analysis. These properties include: dynamism, openness, activity, emergence [8].

Dynamic means that such systems are not in the statistical state, and continually evolving. Openness means that research into the socio-economic system in isolation, without considering the impact of the environment, it is impossible. In open systems there is a constant interaction with the environment. Activity – an active, not always predictable reaction to the impact of the system. Emergence means the presence of properties that are not inherent in her subsystems. Also, be aware that the processes occurring in the socio-economic systems are stochastic in nature.

All the properties described above are responsible for the complexity of the investigation and analysis of socio-economic systems. In some cases, the extreme complexity of the system is necessary to resort to its decomposition – the division of the system into parts and studying these parts as separate systems. Note also that due to the fact that the main method of research systems is a method of modeling used in the analysis of formal models, ie models that describe the object, the original iconic tools (formulas, diagrams, etc.).

Use a systematic approach to analyzing the effectiveness of the calculation involves not only actual but also the projected levels of performance indicator. In predicting the socio-economic indicators is the most common approach, when the analyzed time series of predicted values of the indicator is set in the pattern of changes in the rate of time and then extrapolated this relationship to future times. Thus, the basis for predicting the socio-economic indicators make up the inertial properties of the object (ie, "cause" is the time). Distributed by the approach when considering the basis

for prediction of cause-effect relationship between the predicted parameter and factors affecting on it [6; 9]. However, such approaches often yield poor prognosis because they are formed only on the account of the reasons for a change in the projected figure. Using a systematic approach to forecasting the socio-economic indicators improves the accuracy of prediction [11].

The term "systems approach" denotes the group of methods by which the real object is described as a set of interacting components. The main principles of the systems approach are: integrity, which allows to consider both the system as a whole and at the same time as a subsystem for the higher levels, the hierarchical structure, that is, the presence of multiple (at least two) elements on the basis of the subordination of the lower-level elements of the elements higher level, structuring, which analyzes the elements of the system and their relationships within a particular organizational structure. Typically, the process of the system due not so much the properties of its individual elements as properties of the structure, multiplicity, allowing the use of a variety of economic and mathematical models to describe the individual elements and the system as a whole, systematic, object property, have all the characteristics of the system [8].

Taking into account the principles of a systematic approach, its requirements can be fully realized only limit in the complex models, which in the course of its operation some models of functional tasks would act as an inter-related problems [2].

For an analysis of actual and projected levels of productivity and total labor living in the region we have developed a set of economic-mathematical and mathematical-statistical models. The complex patterns identified two sub models:

- the calculation of the actual performance levels of living and the total labor in the region;
- the calculation of projected levels of living and productivity of total labor in the region.

Each of these subcomplexes contains three models qualitatively disparate groups: information models, matrix models, models of the formation of the output.

The structure of the information sub models calculate actual performance levels of living and the total labor in the region includes models that provide the formation of: technical and economic indices of the matrices of direct costs {1}; data on the final release of products {2}, the data on gross output {3}; data on cost of living labor to produce one unit of each product sector {4}.

The group of deterministic matrix models as part of the sub as the basic model includes providing calculation: direct costs production per unit of each product sector {5}; total cost of production per unit of each product sector {6}; indirect costs output per unit of each product sector {7}, gross output {8}, the total labor costs to produce each product sector {9}, cost of living labor to all the gross production industry {10}, total labor costs for all Gross production industry {11}. The group model of formation of the output data of the sub models included models generate output data for the analysis of labor productivity in user-friendly form {12}.

Panel data models that are part of sub models for calculating the projected levels of performance combined living and working in the region, the model includes: the formation of the initial data {13}, dimensional prediction of parameters for the future {14}, dimensional non-deterministic prediction of parameters

for the future {15}.

An important role in this group of information models play a one-dimensional models predict deterministic and nondeterministic settings in the future. The group of one-dimensional models predict the parameters determined for the future includes five models for different purposes: a model of {14.1} prediction index based on the trend and variability, the model {14.2} autoregressive prediction, the model {14.3} forecast annual average rate and its confidence limits, the model {14.4} of the trend line and its confidence limits, {14.5} model prediction of a particular level of the indicator and its confidence limits.

Model {14.1} prediction index based on the trend and variability, as well as the model {14.2} autoregressive forecasts are based on studying the trends of the random variable in the past and extrapolating the trend for the future. In these models, it is assumed that the size of the sign, which characterizes the figure is influenced by many factors, both known and unknown. However, they are given implicitly in terms of their impact on the effective annual rate. Model {14.3} in the operation generates forecast annual average rate and its confidence limits. Model {14.4} defines the position of the trend line and its confidence limits. Model {14.5} provides a definition of a point forecast of a particular level of the indicator and its confidence limits [1].

In the one-dimensional models predict non-deterministic parameters for the future {15} implemented method of forecasting the one-dimensional non-deterministic parameters, which allows to calculate the one-dimensional projections with a given a priori reliability [3]. The basis of calculations by the method of operation of the model is the result of {14.5} (point forecast a quantitative value of a specific indicator of the confidence limits, and change it).

The group of non-deterministic matrix models of the sub model includes the following models: estimated direct costs of production per unit of each product sector {16}, projected total costs of production per unit of each product sector {17}; projected indirect costs of production per unit of each product sector {18}; formation of through the forecast gross output {19}; formation of through the forecast total demand for labor {20}.

The structure models of the formation of {21} output data of the sub models included models generate output data for the analysis of labor productivity in a user-friendly form.

Information basis for empirical research on the subcomplex models calculate actual performance levels of living and the total labor in the region are mainly data on the actual cash resources of production in the region for a number of successive time intervals allocated to the study period, as well as the cost of resources for the production of each type of product, the gross and final production output in the region.

On the basis of these data in the operation of models {1} {2} {3} and {4} preparation of information provided by "inputs" for the deterministic matrix models. Thus, a model of technical and economic indices of the matrices of direct costs {1} is preparing input data for models of formation of the direct costs of production in the production sector {5}. For each type of product information model of the economy of the region {1} developed the technical and economic coefficients of the direct costs of production per unit of this type of production. Ratio of direct costs shows how many units of the i-th type of product consumed directly as a means of

production to units of the j-th type of product. Modules Models {2} and {3} models serve as the basis of quantitative determination of the values of the vector of gross output in a deterministic matrix model {8}. The basic functionality of the model of formation data for cost of living labor to produce one unit of each product {4} is the formation of the initial data for models of calculation of total labor costs per unit of production {9} and cost models of human labor on all gross production output {10}.

The basis for the construction of a deterministic matrix model of the direct costs of production per unit of each product sector are designed in modules of information models of technical and economic coefficients of the direct costs of production per unit of product sector. Using these ratios to the detailed product mix economies in the region built the matrix A – matrix model for the direct costs of production per unit of product, the industry {5}. The output of the model used in the modules {6}, {7}, {8}, {9} and {10} deterministic matrix models.

The quality of the calculations to analyze the performance of the proposed complex models is determined, other things being equal, the authenticity of incoming economic data in the model.

The use of a defined set of economic-mathematical and mathematical-statistical models for the calculation of actual and projected levels of performance in the region will enable a new level of quality to analyze efficiency in the region.

References

1. Viktorov, A. D. *Statistics [Text] / A. D. Viktorov, A. P. Petrov, T. O. Dyukina. – St. Petersburg: SPbGUSE, 2011. – 255 p.*
2. Dyukina, T. O. *The systems approach to forecasting indicators of health, morbidity, disability and public health [Text] / T. O. Dyukina / Proceedings of the St. Petersburg State Agrarian University. – 2011. – № 25. – S. 196-199.*
3. Koveshnikova, E. Y. *Development of complex models to predict the development of agricultural production in the region : thesis. candidate econ. sciences [Text] / E. Y. Koveshnikova. – St. Petersburg, 1996. – 16.*
4. Nazarov, M. G. *Labour productivity: measurement, analysis, and reserves [Text] / M. G. Nazarov. – M., 1977. – 207 p.*
5. Nazarov, M. G. *Statistics: teaching and practical guide [Text] / M. G. Nazarov. – M.: KnoRus, 2009, 480 p.*
6. *The methodology of analysis, modeling and prediction of statistical information. Coll. of scientific papers. – M., 1993. – 58.*
7. Novozhilov, V. V. *The problems of measuring costs and results in optimal planning [Text] / V. V. Novozhilov. – M., 1967. – 59.*
8. Uyomov, A. I. *The systems approach and general systems theory [Text] / A. I. Uyomov. – M., 1978. – 272.*
9. Frenkel, A. A. *Mathematical methods of analysis and forecasting of the dynamics of labor productivity [Text] / A. A. Frenkel. – M., 1972. – 190 p.*
10. Chernov, Y. *A system of indicators of economic efficiency of production [Text] / Y. Chernov // Planned Economy. – 1982. – № 8. – S. 43 – 53.*
11. Chetyrkin, E. M. *Statistical methods for forecasting [Text] / E. M. Chetyrkin. – M., 1977. – 200.*

РЕЗЮМЕ

Дюкіна Тетяна

Методологічні питання аналізу ефективності

Розглянуто методологічні питання аналізу ефективності з позицій системного підходу. Запропоновано комплекс моделей розрахунку фактичних і прогнозованих рівнів ефективності в регіоні.

РЕЗЮМЕ

Дюкіна Татьяна

Методологические вопросы анализа эффективности

Рассмотрены методологические вопросы анализа эффективности с позиций системного подхода. Предложен комплекс моделей расчета фактических и прогнозируемых уровней эффективности в регионе.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Стаття присвячена дослідженню і розробці актуарних моделей розрахунку ймовірності банкрутства страхової компанії за умови її інвестиційної діяльності. Здійснено її комплексний аналіз.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, страхова компанія, ймовірність банкрутства.

Страховання – це стратегічний сегмент економіки, оскільки воно дозволяє суттєво знизити навантаження на витратну частину бюджетів різних рівнів; сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві, тому що є важливим елементом соціального захисту населення; дозволяє оптимізувати діяльність суб'єктів економіки за рахунок централізованих фондів фінансових ресурсів; забезпечує компенсацію збитків, завданих юридичним і фізичним особам у результаті появи несприятливих подій; є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку країни.

На сьогодні не можливо уявити ринкову економіку без ризику. З ним пов'язана практично будь-яка економічна діяльність. Тому існує велика потреба обрахувати, спрогнозувати і, наскільки це можливо, мінімізувати ризик. Страховання є однією з галузей економіки, над котрою постійно тяжіє ризик банкрутства. Саме у цьому полягає одна з найголовніших проблем – обчислення ймовірності банкрутства страхових компаній.

Термін «страхування» походить з латинської мови. В його основі – слова «securus» і «sine», які означають «безтурботний». Отже, страхування відбиває ідею застереження, захисту та безпеки. У багатьох слов'янських мовах, у тому числі - в українській, виникнення терміна «страхування» пов'язують зі словом «страх».

У фаховій літературі етимології терміна також відведено значну увагу. Проте єдиної думки з цього питання не існує. Аналіз опублікованих визначень поняття «страхування» показує, що кожне з них уточнює або доповнює попередні, залишаючи без змін їх основу.

Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів.

Найперші дослідження у цій сфері проводилися ще на початку ХХ ст. З того часу математичний апарат обчислення банкрутства весь час еволюціонував, і за сотню років накопичилось чимало різноманітних методів і підходів. Зі зростанням масштабів суспільно-економічних потреб і процесів глобалізації значущість страхування невинно зростає в економіках всіх країн

світу. Україна в цьому плані має досить невеликий досвід через вади перехідної економіки.

У цій роботі вперше поєднуються актуарні дослідження з моделюванням за допомогою штучних нейронних мереж. Наукова проблема полягає у пошуку та формуванні економіко-математичного апарату для аналізу діяльності страхової компанії за умови її інвестиційної активності.

Одне з головних питань на сьогодні для актуарного аналізу українського страхового ринку є відсутність великої статистичної бази, яка необхідна при будь-якому економетричному моделюванні. Цю проблему можна спробувати вирішити за допомогою моделювання штучними нейронними мережами. Прогнози, побудовані таким чином, можна використовувати як вхідну інформацію для актуарних моделей.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних основ фінансово-економічної страхової діяльності зробили такі вчені, як М. М. Александрова, В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Н. Н. Внукова, О. О. Гаманкова, О. А. Гвозденко, О. Д. Заруба, А. Б. Камінський, О. І. Ляшенко, С. С. Осадець, Р. В. Пікус, А. О. Старостіна, О. Ф. Філонюк, О. І. Черняк, В. В. Шпирко та ін.

Об'єкт дослідження – ринок інвестиційно-страхових послуг України в період економічного розвитку, становлення ринкових відносин, міжнародної інтеграції України.

Предмет – вивчення діяльності страхової компанії на українському страховому ринку.

У нашій статті розглядається страхова компанія у випадку, коли страхові премії описуються обмеженою невід'ємною функцією C_t , а капітал компанії інвестується у ризиковий портфель, ціна якого описується процесом геометричного Броунівського руху з середнім значенням a , і відхиленням $\sigma > 0$.

Відомо, що актуарний і економіко-математичний аналіз діяльності страхової компанії, пов'язаної з постійними ризиками, є дуже важливим. Проблема її банкрутства, вперше описана в працях Крамера і Ліндеберга на основі стохастичних процесів, і зараз має великий науковий інтерес.

Інвестиційна діяльність страхової компанії є небезпечною: скрутне становище може настати, коли прибутковість інвестиційних проектів низька, і компанія не зможе покрити збитки продажем цих проектів через цінові коливання.

Очевидно, що інвестиції з стохастичною

процентною ставкою можуть бути надто небезпечними для компанії. Це можна підтвердити математично.

Якщо прийняти $\beta := \frac{2a}{\sigma^2} - 1 > 0$, то можна знайти асимптотичні верхню і нижню межі для ймовірності банкрутства $\Psi(u)$, де u - початковий капітал прямує до нескінченності, тобто $C_* u^{-\beta} \leq \Psi(u) \leq C^* u^{-\beta}$ для достатньо великого u .

Крім того, якщо $C_t = C^* e^{\gamma t}$ з $\gamma \leq 0$, можна знайти асимптотичну ймовірність банкрутства, а саме $\Psi(u) \approx u^{-\beta}$. Якщо $\beta \leq 0$, то $\Psi(u) = 1$ для будь-якого $u \geq 0$.

У цій статті розглядається проблема банкрутства страхової компанії, котра здійснює інвестиційний проект, що визначається процесом Броунівського руху:

$dV_t = V(ad_t + \sigma dw_t)$, де $(w_t, t \geq 0)$ - стандартний Броунівський рух, $a > 0, \sigma > 0$.

Виявляється, що у випадку невеликої дисперсії, тобто $0 < \sigma^2 < 2a$, ймовірність банкрутства має не експоненціальний розподіл, а є функцією від

початкового капіталу з параметром $\beta := \frac{2a}{\sigma^2} - 1$.

До речі, це твердження правильне без накладання умови на додатність параметру завантаження системи.

Водночас, для великої дисперсії $\sigma^2 > 2a$, ймовірність банкрутства дорівнює 1 для будь-якого значення початкового капіталу.

Класична актуарна модель діяльності страхової компанії передбачає опис надходження страхових виплат постійним процесом. На практиці це свідчить про те, що компанія отримує надходження постійно з однаковим рівнем. Насправді це не відповідає дійсності. Ця умова сильно обмежує застосування класичних актуарних моделей на практиці.

Ми розглядаємо проблему банкрутства страхової компанії за умови, що її премії описуються деякою невід'ємною випадковою функцією.

Для цієї проблеми за умови невеликої дисперсії, ми отримуємо точні верхні і нижні межі ймовірності банкрутства. А у випадку експоненціального процесу надходження премій, тобто $C_t = \exp(\gamma t)$, $\gamma > 0$, ми отримуємо асимптотичну ймовірність банкрутства.

Також ми вказуємо, що при нульовому рівні надходження, тобто $\gamma = -\infty$, асимптотичні результати збігаються з випадком, коли $-\infty < \gamma < 0$.

Крім того, у граничному випадку $\sigma^2 = 2a$, компанія банкрутує з ймовірністю 1, для будь-якої функції C_t .

Заданий інвестиційний проект, що здійснює страхова компанія, визначається процесом Броунівського руху: $dV_t = V(ad_t + \sigma dw_t)$,

де $(w_t, t \geq 0)$ - стандартний Броунівський рух, $a > 0, \sigma > 0$.

Побудуємо неklasичну модель стохастичного стану капіталу страхової компанії, що здійснює інвестиційну діяльність:

$$X_t = u + a \int_0^t X_s ds + \sigma \int_0^t X_s dw_s + \int_0^t c_s ds - \sum_{i=1}^{N_t} \xi_i$$

де a, σ - константи (характеристики Броунівського руху);

N_t - Пуассонівський процес у момент часу t з параметром $\alpha > 0$;

$c_t = c(t, X)$ - обмежена додатна випадкова функція, що описує процес надходження страхових премій

Далі введемо поняття функції адаптації:

$$I(x) = \frac{cm - \gamma}{\gamma} \exp((Z - c\theta))$$

і за допомогою нерівності

$$\psi(x) = E(1 - q)^{N(x)} \geq (1 - q)^{EN(x)}$$

$$\psi(x) \geq \exp\left(\log(1 - q) \left(\frac{x}{\varphi_1} + \frac{\varphi_2}{\varphi_1^2}\right)\right)$$

отже визначимо наступну функцію

$$f(x) = \frac{-\varphi_1 + \sqrt{\varphi_1^2 + 4M(a)\rho t}}{2M(a)\rho t}$$

Оскільки $f(\varphi_2) = R(a)$ і

$$f'(t) = \frac{\varphi_1 \sqrt{\varphi_1^2 + 4M(a)\rho t} - \varphi_1^2 - 2M(a)\rho t}{2M(a)\rho t^2 \sqrt{\varphi_1^2 + 4M(a)\rho t}} \leq 0, \text{ для } t \geq 0,$$

$R(a)$ спадає і верхня оцінка $\psi(x) \leq e^{-R(a)x}$ зростає разом з φ_2 .

З цього виводимо верхню оцінку: $\psi(x) \leq \overline{\psi}(x) = e^{-R^* x}$

$$R^* = \frac{1}{2\varphi_2 M(a)} \left(-\varphi_1 + \sqrt{\varphi_1^2 + 4\rho\varphi_2 M(a)}\right)$$

де

Так як $\log(1 - q) < 0$, тоді нижня оцінка спадає по φ_2 і

$$\psi(x) \geq \underline{\psi}(x) = \exp\left(\log(1 - q) \left(\frac{x}{\varphi_1} + \frac{\varphi_2}{\varphi_1^2}\right)\right) \equiv K \exp(-R^l x)$$

$$R^l = \frac{\log(1 - q)}{\varphi_1}, \quad K = \exp\left(\log(1 - q) \frac{\varphi_2}{\varphi_1^2}\right)$$

де

Класична модель ризику описує стохастичну еволюцію капіталу страхової компанії і формально задається рівністю [3, с. 181]:

$$R_t(x) = x + ct - S_t$$

де t - час, $x \geq 0$ - початковий капітал страхової компанії,

c - інтенсивність надходження премій,

$S_t = \sum_{k=1}^{N_t} X_k$ - незалежні, однаково розподілені випадкові величини (страхові виплати),

N_t - кількість виплат на момент t (пуассонівський процес, не залежний від S_t).

Час банкрутства обчислюється за формулою:

$$\tau(x) = \inf\{t > 0 : R_t(x) \leq 0\},$$

а ймовірність банкрутства: $\psi(x) = P\{\tau(x) < \infty\}$.

Нехай $B(t)$ - функція розподілу величини виплат,

$$M[X_i] = \mu, \quad D[X_i] = \sigma^2, \quad B(0) = 0, \quad B(b) = 1$$

ρ - рівень надійності, тобто $c = \lambda\mu(1 + \rho)$. Далі обчислюються нижня і верхня межі ймовірності $\psi(x)$, які позначаються $\underline{\psi}(x)$ і $\overline{\psi}(x)$ відповідно.

Перші два моменти випадкової величини X_i можуть бути виражені, як:

$$\varphi_1 = E[\chi_i] = \frac{E[X_i^2]}{2\mu} = \frac{\mu^2 + \sigma^2}{2\mu}$$

$$\varphi_2 = E[\chi_i^2] = \frac{E[X_i^3]}{3\mu} = \frac{\mu_3}{3\mu}$$

де $\mu_3 = E[X_i^3]$ третій момент функції виплат, який у загальному випадку невідомий. E можливо використовувати тільки оцінки φ_2 ($\varphi_2 \leq \varphi_2 \leq \varphi_2$). Але ми отримуємо двосторонню оцінку ймовірності банкрутства, яка залежить лише від φ_2 . Отже, найбільш цікаво було б знайти найточнішу оцінку третього моменту μ_3 .

У випадку відомої функції виплат, її математичного сподівання і дисперсії можемо отримати:

$$\bar{\mu}_3 = b(\mu^2 + \sigma^2) - \frac{d^2}{b - \mu}, \text{ де } d = b\mu - \mu^2 - \sigma^2 \geq 0.$$

Складно застосовувати страхові моделі з урахуванням інвестиційної діяльності через брак належної вхідної інформації на Українському страховому ринку.

Інші актуарні моделі досить добре моделюють ймовірність банкрутства страхової компанії, але за умови розгляду процесу надходжень страхових премій константою.

Для більш реального моделювання необхідно описувати процес надходження премій також через деяку стохастичну функцію.

Список літератури

1. Анісімов, В. В. Математична статистика [Текст] : навч. посібник для студентів вузів / В. В. Анісімов, О. І. Черняк. – К.: МП „Олеся”, 1995. – 104 с.
2. Страхування [Текст] : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Р. В. Пікус та інш. ; В. Д. Базилевич (ред.). – К.: Знання, 2008. – С. 1019.
3. Внукова, Н. М. Страхування: теорія та практика [Текст] / Н. М. Внукова, Л. В. Временко, В. І. Успенко. – Харків: Бурун-книга, 2004. – 376 с.
4. Гаманкова, О. О. Страхові послуги [Текст] : навч.-метод. пос. / О. О. Гаманкова, Т. М. Артюх. – К.: КНЕУ, 2000.
5. Гвозденко, А. А. Финансово-экономические методы страхования [Текст] / А. А. Гвозденко. – М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Гихман, И. И. Теория вероятностей и математическая статистика [Текст] / И. И. Гихман, А. В. Скороход, М. И. Ядренко. – Київ: Вища школа, 2001.
7. Заруба, О. Д. Страхова справа [Текст] : підручник. – К.: Товариство „Знання”, КОО- 1998. – 321 с.
8. Камінський, А. Б. Моделювання фінансових ринків [Текст] : монографія / А. Б. Камінський. – К.: Видавничо-поліграфічний центр „Київський університет”, 2006. – 304 с.
9. Ляшенко, О. І. Математичне моделювання динаміки відкритої економіки [Текст] / О. І. Ляшенко. – Рівне: Волинські обереги, 2005. – 360 с.
10. Пікус, Р. В. Управління фінансовими ризиками [Текст] : навчальний посібник / Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк. – К.: Знання, 2010. – 598 с.
11. Страхування [Текст] : підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
12. Економетрика [Текст] / О. І. Черняк, О. В. Комашко, А. В. Ставицький, О. В. Баженова. – К.: ВПЦ „Київський університет”, 2010.
13. Chernyak, O. I. Asymptotic behaviour of a complex renewable standby system with fast repair [Text] / O. I. Chernyak, J. Sztrik // Problems of Control and Information Theory. –

РЕЗЮМЕ

Илличевский Сергей

Анализ инвестиционной деятельности страховой компании

Данная статья посвящена исследованию и разработке актуарных моделей для расчета вероятности банкротства страховой компании, при условии ее инвестиционной деятельности. Научная новизна состоит в комплексном анализе страховой и инвестиционной деятельности страховой компании.

RESUME

Illichev's'kyi Sergiy

The analysis of investment activity of insurance company

This article is devoted to the research and development of actuarial models of calculation the ruin probability of the insurance company under its investment activity. This scientific is unique due to the complex analysis of the insurance and investment activities of insurance companies.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА БОРОШНА В УКРАЇНІ

Проведено аналіз сучасного стану зернового виробництва: пшениці, жита, ячменю як головної сировини для виробництва борошна в Україні, окреслено динаміку його виробництва за декілька років, встановлено напрями реалізації зернових культур, зроблено порівняння динаміки виробництва пшениці в Україні та світі, обсягів виробництва борошна пшеничного та житнього в Україні за періодом років, проведено аналіз експорту-імпорту зерна та пшениці в Україні та світі, визначено харчову цінність борошна. Запропоновані шляхи підвищення виробництва борошна для забезпечення ефективного функціонування всього продовольчого комплексу.

Ключові слова: харчова промисловість, переробка, борошномельна галузь, виробництво борошна, харчова цінність борошна, виробництво зерна, пшениці, категорії господарств, канали реалізації, експорт-імпорт борошна.

В умовах ринкової економіки відбувається зміна характеру виробничо-економічних зв'язків між виробниками та споживачами. Відтак центральне місце в структурі управління займає організація маркетингу. Харчова промисловість, зокрема борошномельна галузь, відіграє особливу роль у вирішенні продовольчої безпеки України. Вона є не тільки завершальною ланкою виробництва харчових продуктів, а й інтегратором ефективного функціонування всього продовольчого комплексу.

Великий внесок до розробки теоретичних та прикладних питань з маркетингової діяльності, харчової промисловості зробили В. А. Алексунин, Л. В. Балабанова, В. І. Богачов, Н. В. Брагінець, В. М. Гончаров, Г. С. Гордієнко, Л. І. Донець, М. П. Канівський, Р. В. Мажинський, В. Я. Месель-Веселяк, М. О. Рябченко, П. Т. Саблук, В. Г. Ткаченко та ін. Разом з тим окремі питання, пов'язані з виробництвом, підвищенням урожайності, фінансуванням і створенням напрямків виходу на ринки, залишаються відкритими для нових наукових досліджень.

Метою нашої статті є вивчити та проаналізувати стан розвитку основної галузі харчової промисловості – виробництва борошна в Україні, визначити шляхи розвитку і перспективи для поліпшення виробництва в сучасних умовах господарювання, активізації виробництва борошна і підвищення його харчової цінності. Запропонувати засоби підвищення виробництва борошна для забезпечення ефективного функціонування всього продовольчого комплексу.

Значення борошна як продукту харчування зумовлюється його харчовою цінністю, технологічними властивостями і широтою використання. Щорічного обсягу його виготовлення в Україні вистачає для задоволення потреб роздрібною торгівлі, хлібопекарської, макаронної та кондитерської промисловостей, громадського харчування і створення держрезервів. Необхідно, аби маркетологи не тільки знали асортимент товарів і підтримували його на певному рівні, але й уміли вибрати з великої різноманітності товарів той, який матиме найбільший попит у споживачів, а його якість

відповідатиме всім встановленим вимогам [10]. Необхідно створити умови, при яких споживач міг би придбати тільки високоякісний товар, що має всі необхідні споживчі властивості і харчову цінність [13]. Головною продовольчою культурою України є пшениця, адже основою харчового раціону населення був і залишається хліб. Про виняткове значення пшениці в харчуванні свідчить той факт, що в разі її нестачі адекватні заміники знайти неможливо [11]. Цінність пшеничного хліба визначається вмістом у ньому білка. Останній у зерні пшениці становить у середньому 13-15%. У зерні пшениці міститься велика кількість вітамінів та мікроелементів (див. табл. 1).

На жаль, при виробництві борошна втрачається зерно та оболонка пшениці. Чим вищий гатунок отриманого борошна, тим нижчим буде в ньому вміст корисних речовин та мікроелементів. Тому для забезпечення здорового способу життя необхідно намагатися споживати в їжу хліб та продукти переробки борошна грубого помелу. У 100 г хліба міститься 245-255 ккал. Потреба в повному відтворенні енергетичних витрат людського організму в середньому становить 3200 ккал на день. Якщо для однорічної дитини достатньо 800 ккал, то для дорослої, зайнятої важкою фізичною працею – 4500 кілокалорій [5]. Борошно поділяється на види, типи і товарні гатунки. Такий розподіл дозволяє харчовим підприємствам застосовувати в технологіях борошно, найкраще за властивостями. Вид борошна зумовлюється видом переробленого зерна [7]. Реалізація зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами за напрямками реалізації свідчить, що з 1990 р. по 2010 р. вона збільшилась в 1,3 раза (див. табл. 2).

Основними видами борошна є пшеничне і житнє. Для дитячого й дитячого харчування виробляється вівсяне, рисове, гречане борошно; для кондитерської і харчоконцентратної галузей – кукурудзяне та соєве. Все ширше використовується борошно з тритікале (хлібопечення, макаронна, кондитерська промисловість) [8, с. 76-83]. Тип борошна зумовлюється його призначенням. Пшеничне поділяється на хлібопекарське, макаронне,

Таблиця 1. Вміст вітамінів та мікроелементів у зернах пшениці, білому хлібі, борошні (мг на 100 г)*

Продукт	Білий хліб	Борошно	Зерно пшениці
Вітамін В ₁	0,1	0,18	0,46
Вітамін В ₂	0,07	0,13	0,23
Вітамін РР (В ₃)	0,67	1,2	5,1
Вітамін В ₆	-	-	0,5
Фолієва кислота	-	-	0,04
Вітамін Е	1,4	-	7
Магній	0,5	20	146
Калій	-	122	350
Кальцій	18	22	45
Фосфор	87	92	423
Залізо	0,7	1,1	3,9
Цинк	-	0,7	4,1

* За даними [6]

Таблиця 2. Реалізація зернових та зернобобових культур за напрямками реалізації, тис. т*

Рік	Напрямок реалізації			
	Переробним підприємствам	На ринку	Населенню	За іншими напрямками
1990	14868,7	582,1	2441,2	606,8
1995	4911,0	2509,3	3973,0	1715,5
2000	427,7	3734,6	2214,3	4349,0
2004	1069,3	1901,8	1142,3	12584,7
2005	1021,0	1941,3	910,5	15585,6
2006	825,0	1757,3	659,7	14572,2
2007	710,9	1209,3	377,2	11668,0
2008	1085,3	1953,5	371,5	21352,8
2009	1239,6	2101,0	311,2	28034,2
2010	806,0	1683,6	223,8	20948,2

кондитерське. Житнє виробляється одного типу – хлібопекарське. Інші види борошна на типи не поділяються. Борошно різних типів істотно розрізняється за розміром частинок, хімічним складом, технологічними властивостями. Так хлібопекарське виробляють з м'якої пшениці. Воно порошокоподібне, білого кольору з відтінками, з високою водовбираючою здібністю, середнім вмістом білків. Борошно швидко утворює тісто з доброю формостійкістю, а випечені хлібубулочні вироби мають високі поживчі властивості. Макаронне виробляють з твердої і високосклоподібної м'якої пшениці. Для кондитерського виробництва потрібне борошно, подібне до хлібопекарського, але з меншим вмістом білків (вихід клейковини приблизно 25%). Борошно для роздрібної торгівлі повинно мати універсальні властивості через те, що в домашніх умовах воно використовується для виготовлення широкого кола виробів [6]. Це вимагає особливого підходу при формуванні помольних партій пшениці. На практиці в роздрібній торгівлі реалізується хлібопекарське борошно. У межах видів і типів борошно поділяється на товарні гатунки. Способом досягнення реальної різниці між товарними гатунками борошна слугує застосування відповідних типів помелів. Пшеничне хлібопекарське борошно поділяється на чотири товарних гатунки: вищий, перший, другий, обойний. Пшеничне макаронне борошно ділиться на 2 гатунки: крупка і напівкрупка. Житнє хлібопекарське борошно має три товарних гатунки: сіяне, обдирне, обойне. Соеве – вищий і перший. Якість борошна залежить від якості зерна, технології його перероблення, способу формування

товарних гатунків. Обов'язковою умовою одержання борошна високої якості є використання повноцінного зерна: свіжого, добре сформованого, зрілого, великого та середнього розміру. При переробленні дефектного зерна в борошні з'являються побічні присмаки і запахи, погіршуються хлібопекарські властивості. Для України пшениця є стратегічним видом зерна, яке становить основу продовольчої безпеки держави та експортного потенціалу, забезпечення країни в якісному борошні [12] (рис. 1).

Аналізуючи данні рис. 1, бачимо, що найбільший рівень урожайності був у 2008 р. – 36,7 ц/га, у 2011 р. – 34,9 ц/га. Валовий збір відповідно 25,9 млн. т та 23,2 млн. т, що засвідчує: виробництво пшениці в Україні має тенденцію до зростання. Задоволений внутрішній попит зумовив значне зростання експорту зерна. Річні норми споживання продуктів переробки зерна (більшість з яких належать пшениці) становлять 111 кг на душу населення, що на 11% перевищує її раціональні показники [14]. Індекси зростання цін на цей продукт є найнижчими у продовольчій групі товарів, що є позитивом такого виробництва. Основними зерновими культурами, що формують експортний потенціал країни, є пшениця, ячмінь та кукурудза, які з 2005 року по 2009 рік забезпечили 98,7% валютних надходжень [9] (див. табл. 3). Як свідчать дані табл. 3, у середньому за 2005-2009 рр. частка пшениці в експорті зерна склала 46,2%, ячменю – 30,8%. Частка від валютних надходжень 44,8% та 32,7% відповідно.

Аграрії Чернігівської області посіли перше місце в Україні з виробництва вівса та жита врожаю 2011 року. Так вівса на Чернігівщині було вирощено 72,2

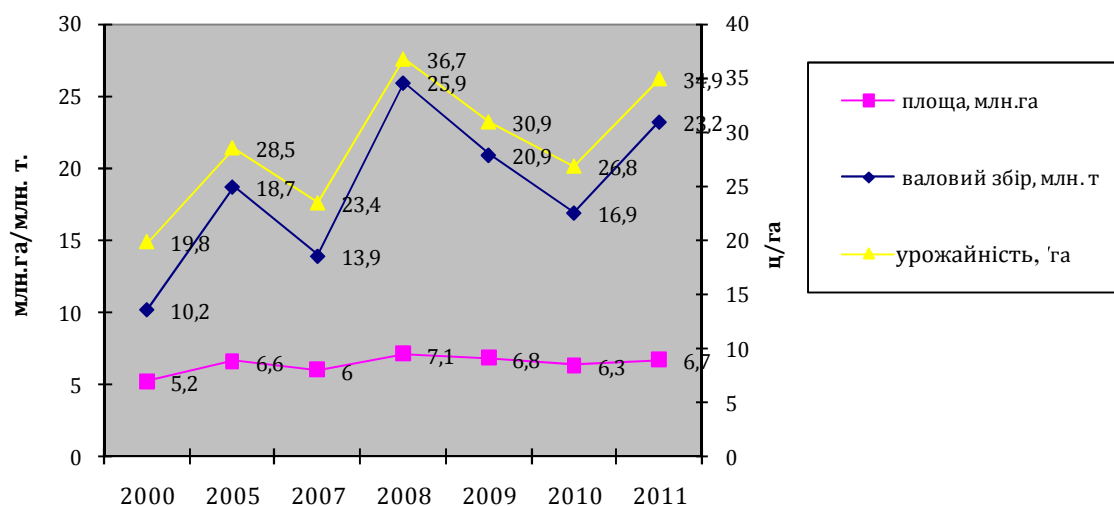


Рис. 1. Динаміка виробництва пшениці в Україні (розроблено на основі даних Держкомстату України)

Таблиця 3. Експорт-імпорт зерна України*

Культура	Показник	Рік									
		2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Зерно, всього	кількість, тис. т.	12501,6	11024,6	4207,0	16136,0	25745,0	150,5	149,6	166,9	115,2	96,1
	вартість, млн. дол.	1384,1	1354,2	763,7	3703,8	3556,2	57,5	59,5	86,6	146,5	98,5
	ціна, дол./т.	110,7	122,8	181,5	229,5	138,1	382,3	397,5	518,9	1272	1025,5
	з них пшениця продовольча	кількість, тис. т.	3,0	3,1	0,0	7,3	1,5	0,04	0,4	0,1	0,04
	вартість, млн. дол.	0,5	0,5	0,0	1,9	0,2	0,03	0,2	0,04	0,02	0,08
	ціна, дол./т.	160,1	146,4	0,0	260,0	141,9	746,1	436,1	404,4	458,6	401,29
жито	кількість, тис. т.	80,5	34,5	0,0	0,13	5,7	0,008	0,005	0,069	0,018	0,08
	вартість, млн. дол.	6,9	3,4	0,0	0,03	0,6	0,005	0,004	0,096	0,022	0,1
	ціна, дол./т.	85,4	99,5	0,0	273,8	98,2	591,1	729,3	1397	1221,0	1680,1
ячмінь	кількість, тис. т.	3505,0	4569,5	2120,0	5740,5	5489,2	0,5	20,2	9,2	1,3	0,3
	вартість, млн. дол.	444,8	566,2	375,4	1405,3	730,1	0,3	3,6	3,4	1,7	0,2
	ціна, дол./т.	126,9	123,9	177,1	244,8	133,0	552,9	177,2	371,9	1277,0	908,5

За даними [1]

тис. т, що є найбільшим показником серед регіонів країни. На другій та третій позиціях – Волинська та Житомирська області, де зібрано відповідно 70,4 та 55,1 тис. т. Жита чернігівські аграрії торік також зібрали найбільше в Україні - 117,1 тис. т, що становить п'яту частину загальноукраїнського виробництва. Друге місце за виробництвом цієї культури посіла Житомирщина - 76,2 тис. т, третє – Рівненщина (55,1 тис. т).

Забезпечення внутрішніх потреб країни в хлібних продуктах, незважаючи на значні щорічні коливання обсягів виробництва зерна, дозволили забезпечити практично бездефіцитний його баланс за останні роки. Продовольчу безпеку України в першу чергу визначає рівень виробництва зернових, динаміка

якого за останнє століття свідчить про їх значні коливання за роками (див. табл. 4).

Валовий збір зернових у 1913 році склав 23,2 млн. т. за середньої врожайності 9,4 ц/га. Темп зростання валового збору зернових та зернобобових культур в усіх категоріях господарств 2010 р. відносно 1913 р. становив 168,7; відносно 1990 р. – 76,9; відносно 2009 р. – 85,2. Таке зростання є рекордним у постреформний період. З 1991 до 2007 рр. зернове господарство характеризується нестабільним розвитком, зумовленим природно-кліматичними умовами, зниженням технологічних умов їх вирощування. Природно-кліматичні умови України сприяють вирощуванню зернових найбільше у зонах степу та лісостепу. У зоні Полісся частка у валовому

Таблиця 4. Виробництво зернових та зернобобових культур в усіх категоріях господарств*

Роки	Зібрана площа, млн. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, млн. т
1913	24,7	9,4	23,2
1940	21,4	12,4	26,4
1950-1959	18,6	12,3	23,0
1960-1969	16,0	18,3	29,3
1970-1979	16,2	24,7	40,1
1980-1984	16,3	23,0	37,4
1985-1989	15,8	28,4	45,0
1990	14,5	35,1	51,0
1990/1913,%	58,7	37,4	219,8
1999	12,5	19,7	24,6
2005	14,6	26,0	38,0
2008	15,4	34,6	53,3
2009	15,5	29,8	46,0
2010	14,6	26,9	39,2
2015 (прогноз)	15,1	36,2	55,0
2020 (прогноз)	14,9	53,6	80,0
2030 (прогноз)	14,5	65,6	95,0

*За даними: [1]

виробництві зернових за всі роки незалежності не перевищувала 13,3%. За 1990, 1999 рр. у зоні степу – 47,5% та лісостепу 39,0% від загального по Україні. Починаючи з 2008 р. частка цих зон у валовому виробництві вирівнюється до 44 %. У структурі виробництва зернових провідне місце посідає пшениця.

Значний вплив на внутрішню ситуацію ринку борошна має кон'юнктура світового ринку виробництва пшениці. Адже пшениця є основним

видом зерна також і у світі. Обсяги її виробництва мають тенденцію до зростання. За прогнозами Міністерства сільського господарства США (USDA), світове виробництво цієї культури у 2011-2012 МР становитиме 681 млн. т, що майже на 4% перевищить рівень попереднього року. Збільшенню виробництва сприятиме розширення площ під культурою. У нинішньому році вона становить 168,4 млн. га, що на 33 млн. перевищує попередній рівень. При цьому урожайність оцінюється на рівні 3,1 т/га (див. рис. 2).

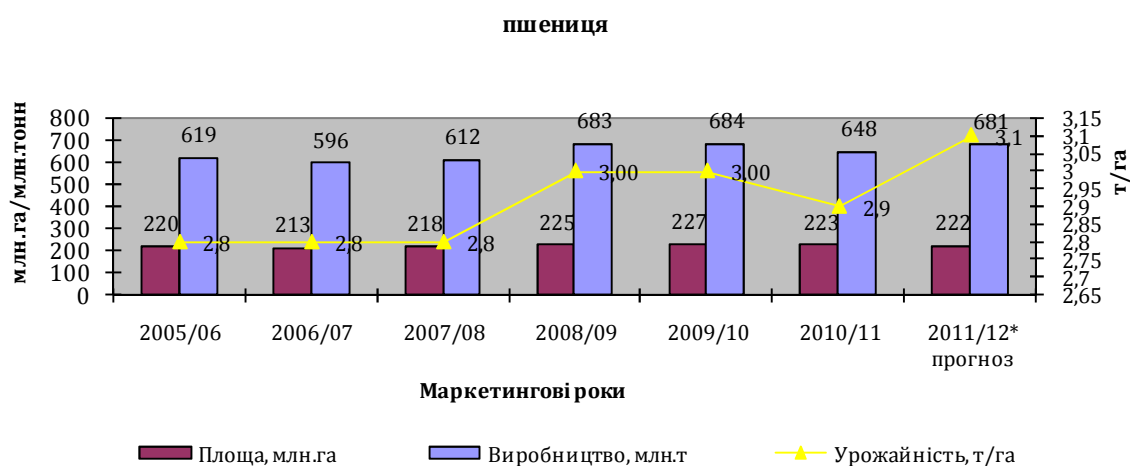


Рис. 2. Динаміка світового виробництва пшениці (за даними USDA)

Динаміка виробництва борошна пшеничного та житнього в Україні зображена на рис. 3. Аналіз даних рис. 3 свідчить, що обсяг виробництва борошна в Україні становив від 2,6-3,0 млн. т. на рік. Мінімальний показник було зафіксовано в 2006 р. – 2,63 млн. т (або 1,329 тис. грн.), а максимальний у 2008 р. – 3,007 млн. т (2,762 тис. грн.).

За даними рис. 4, світова торгівля стала більш активною. Обсяг експортно-імпортних операцій на пшеницю досяг 135 млн. т. Основними покупцями на світовому ринку є Єгипет, країни ЄС-27, Бразилія та

Індонезія. Головним експортером цього зерна залишаться США. За останніми тендерами Єгипетський GASC провів закупівлю близько 400 тис. т. борошномельної української пшениці з вмістом протеїну не менш як 12%. Проте, коштує це зерно дешевше за європейське (різниця становить ≈ \$40 за т) і навіть російської продукції (≈ \$10 за т). Подібні закупівлі якісного українського зерна проводитимуться надалі.

Важливим організаційно-економічним заходом відновлення і розвитку зернового виробництва в

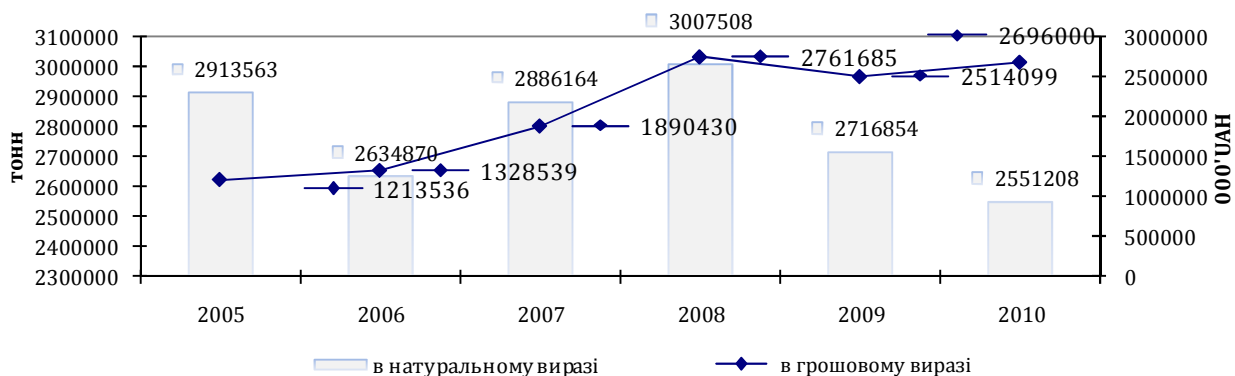


Рис. 3. Динаміка обсягів виробництва борошна пшеничного та житнього в Україні за 2005-2010 рр. (складено на підставі даних Агентства промислових новин)

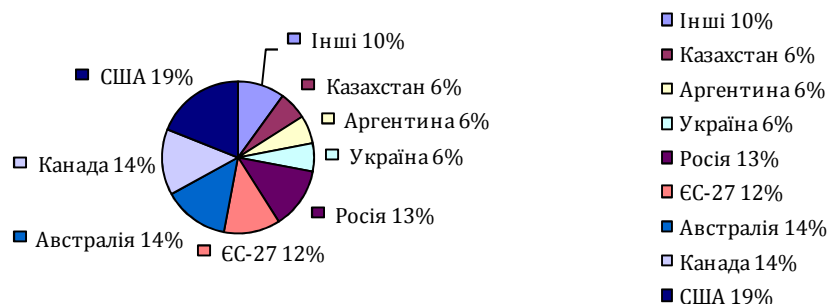


Рис. 4. Прогноз структури світового експорту пшениці у 2011-2012 МР

Україні є прийняття державної комплексної галузевої програми «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року». За офіційними даними, вітчизняні фермери добрив вносять в п'ятеро менше, ніж потрібно. Статистика свідчить, торік іноземні інвестиції в аграрний сектор становили \$40 млн., тоді як загалом в народне господарство надійшло \$6 млрд. Оскільки в сільське господарство спрямовано так мало коштів, то це вердикт для нього. В інших країнах розмір державних дотацій різний: у США – 100 євро, в ЄС – 775 євро, в Японії – 9,5 тис. євро на гектар вирощування культур. Саме тому у цих державах ціни на продукти харчування для споживачів є доступними. В Україні все по-іншому, бо коштів для дотацій бракує. Вирощувати пшеницю вигідно за розширеного ведення галузі, що дає можливість поповнення основних засобів виробництва та своєчасного забезпечення матеріальними ресурсами. Наразі це щонайменше 50%. Тобто при нижчій віддачі вкладених у виробництво коштів інтерес до господарювання зменшується. Разом із виробництвом пшениці зростає її споживання. За даними USDA, світове споживання пшениці врожаю 2011 року було рекордним та становило 674 млн. т, що більше порівняно з минулим сезоном на 3%. У поточному маркетинговому році аграрії повністю забезпечили потреби внутрішнього ринку на основні види товарів та сформували потужний експортний потенціал. Понад 90% продовольчих товарів в Україні – вітчизняного виробництва. У 2011 р. Україна була повністю забезпечена сировиною для виробництва борошна, хліба, хлібобулочних виробів і круп. «Україна має потенціал для збільшення річної урожайності зернових до 80-100 млн. т.» – про це

зазначив прем'єр-міністр України М. Я. Азаров. Наразі у багатьох країнах світу є значний дефіцит продовольства і Україна спроможна забезпечити потреби в зерні 500 млн. осіб; тим самим зробити свій внесок у продовольчу безпеку у всьому світі. В УАК прогнозують, що в 2050 році за обсягами експорту зерна Україна може стабільно посідати третю позицію, що становить 15% світового експорту. При цьому їй доведеться поступитися лише США, які експортуватимуть 65 млн. т зернових, а також РФ, яка так само посідатиме позицію лідера щодо експорту завдяки освоєнню нових територій під фермерські угіддя. До списку потужних експортерів зернових також увійде ЄС та Канада. За розрахунками експертів УАК потрібно \$60-70 млрд. Якщо такі кошти вкладатимуться, то цілком реально отримати валову продукцію на суму \$60 млрд. За таких обставин українське сільське господарство буде мати 33% в структурі світового експорту. З думкою Леоніда Козаченка – голови Союзу підприємців при Кабінеті міністрів України, президента Української аграрної конфедерації, який зазначає: «найперспективнішими ринками для української сільськогосподарської продукції є Близький Схід та Північна Африка, адже країни цих регіонів найбільш приречені, з точки зору продовольства, в найближчі роки. Вони практично «сидять» на сотнях мільярдів доларів, але сільське господарство там практично відсутнє. Україна могла б експортувати туди продукти харчування, а натомість отримувати енергетичні ресурси цих країн. Такі тенденції вітчизняні виробники й держава в цілому мають брати на озброєння» ми повністю погоджуємось. Отже, як вважаємо, для реалізації експортного потенціалу потрібно продовжувати

вдосконалювати аграрну політику держави: вкладати кошти, сприяти залученню вагомих іноземних інвестицій в український АПК, суттєво модернізувати виробництво, провести земельну реформу й створити повноцінний ринок землі, вжити заходи, спрямовані на попередження загострення ситуації в цій галузі та стабілізації зернового виробництва й надалі, сприяти розробці та реалізації програм розвитку та підтримки сільськогосподарської кредитної кооперації як каталізатора відродження та розвитку всіх інших видів кооперації (побутової, споживчої, виробничої, страхової, формування системи кооперативної аграрної економіки). Потрібно проводити реорганізацію сільського самоуправління та системи державного управління сільським господарством на всіх рівнях з метою посилення функціональної діяльності, як приклад, надання господарствам, підприємствам інформаційно-консультаційних, організаційно-посередницьких, маркетингових послуг та ін., створення передумов для стійкого розвитку сільських територій: розвиток соціальної та інженерної інфраструктури села, покращення житлових умов у сільській місцевості, підтримка комплексної компактної забудови та благоустрою сільських населених пунктів, створення системи державного інформаційного забезпечення у сфері сільського господарства; підвищення ефективності використання земельних ресурсів та їх відтворення; розвиток аграрних технологій та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства. Позитивні зміни можуть відбутися лише за умови захисту вітчизняного товаровиробника, що потребує формування всієї міцної системи функціонування фінансової та ринкової інфраструктури, орієнтованої на підтримку аграрної сфери.

Список літератури

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) [Текст] / За редакцією М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – Київ: Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”, 2011. – 1008 с.
2. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону [Текст] : монографія / В. М. Гончаров, Ю. Н. Деречинський, В. Ю. Припутень, С. В. Кочерга, Д. В. Солоха та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 280 с.
3. Гончаров, В. М. Корпоративне управління [Текст] : навчальний посібник / В. М. Гончаров, М. В. Зось-Кіор, В. Ю. Ільїн. – Луганськ: „Елтон-2”, 2011. – 645 с.
4. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы [Текст] : монографія / Под общ. ред. профессора В. Г. Ткаченко и профессора В. И. Богачева. – Луганск: «Книжковый світ», 2010. – 272 с.
5. Канінський М. П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі маркетингу [Текст] / М. П. Канінський // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 141-144.
6. Методи діагностики при адміністративному управлінні стану маркетингової діяльності на підприємстві [Текст]: монографія / [В. М. Гончаров, В. В. Аронова, Г. І. Дібніс, М. М. Шевченко]. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 219 с.
7. Основы сельского хозяйства [Текст] / Под ред. И. М. Фокеева. – М.: Просвещение, 1976. – 431 с.
8. Товарознавство. Продовольчі товари рослинного походження [Текст] : навч. посіб. Част.1: зерно борошняні, кондитерські та смакові товари. Для напряму підгот. „Товарознавство і торговельне підприємництво” /

- Рябченко М. О., Гордієнко Г. С., Бровко О. Г., Породіна Л. В.; М-во освіти і науки, молоді та спорту України: Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. товарознав. і експертизи. продов. товарів. – Донецьк : [ДОНУЕТ], 2011. – 344 с.
9. Саблук, П. Т. Аграрна реформа [Текст] / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 6-21.
 10. Саблук, П. Т. Що треба знати про маркетинг? [Текст] / П. Т. Саблук, Л. М. Худолій, В. О. Рибінцев. – К.: ІАЕ УААН, 1995. – 85 с.
 11. Ткаченко, В. Г. Восстановит ли Украина статус житниці Европы? [Текст] : монографія / В. Г. Ткаченко. – Киев: „Аристей”, 2010. – 196 с.
 12. Ткаченко, В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов Европы? [Текст] : монографія / В. Г. Ткаченко, В.И. Богачев. – Ровеньки, 2007. – 330 с.
 13. Ткаченко В. Г. Основы маркетинговой деятельности фирмы [Текст] : учеб. пособие / В. Г. Ткаченко, Н. В. Брагинец, В. И. Богачев. – Луганск: „Книжковый світ”, 2000. – 236 с.
 14. Трансформація організаційно-економічних відносин до соціально-орієнтованих умов господарювання в АПК [Текст] : монографія за загальною редакцією В. М. Гончарова. – Луганськ: Янтар, 2011. – 268 с.

РЕЗЮМЕ

Мирошниченко Катерина

Анализ производства муки в Украине

Проведен анализ современного состояния зернового производства: пшеницы, жита, ячменя как основного сырья для производства муки в Украине, определена динамика производства муки в Украине по ряду лет, установлены направления реализации зерновых культур, проведено сравнение динамики производства пшеницы в Украине и мире, объемы производства муки пшеничной и ржаной в Украине по ряду лет, проведен анализ экспорта – импорта зерна и пшеницы в Украине и мире, определена пищевая ценность муки. Предложены пути повышения производства муки для обеспечения эффективного функционирования всего продовольственного комплекса.

RESUME

Miroshnychenko Kateryna

Analysis of flour production in Ukraine

Modern state analysis of grain production: wheat, rye, barley as the main raw material for flour production in Ukraine is done. Flour production dynamics in Ukraine for same years is defined. Ways of grain crops realization, comparison of wheat production dynamics in Ukraine with that of world, volumes of wheat and rye flour production in Ukraine for some years are determined. Analysis of grain and wheat export-import in Ukraine and in the world is done. Food value of flour is defined. Ways of flour production rise for effective functioning of the whole food-producing complex are offered.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

Георгій ОЛІЙНИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Менеджмент організацій транспорту»,
Державний економіко-технологічний університет транспорту

ДІАГНОСТИЧНО-ПАРАМЕТРИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті пропонується визначення діагностично-параметричної характеристики стратегічних орієнтирів реструктуризації підприємств залізничного комплексу (далі ПЗК) як складової організаційно-економічного механізму управління цим процесом.

Ключові слова: показники, відправлення вантажів, вантажообіг, відправлення пасажирів, інфраструктура залізничного транспорту.

Транспортний ринок змінюється, тепер він визначається попитом, а не пропозиціями, як було в минулому. Це відображається на обсягах перевезень, на показниках фінансово-господарської діяльності підприємств залізничного транспорту (далі ПЗТ).

Залізничний транспорт є складовою частиною транспортного сектору економіки країни, що функціонує як складний виробничо-технічний комплекс, призначений для надання транспортних послуг як у сфері обігу, так і у сфері соціальних послуг. На залізницях України зберігається держрегулювання, що обмежує прибутковість галузі. Для її підвищення необхідно запровадити внутрішньогалузеве регулювання допустимого рівня витрат з урахуванням необхідної експлуатаційної надійності технічних засобів, їхнього відновлення і забезпечення цільового прибутку, достатнього для розрахунків з бюджетом і розвитку виробничого майнового комплексу залізничного транспорту. Для підтримки і зміцнення конкурентоспроможності ПЗТ на транспортному ринку необхідно провадити інноваційну політику, спрямовану на створення нових транспортних продуктів, з урахуванням потреб споживачів.

Враховуючи системну класифікацію транспортного сектору економіки, реструктуризації підлягає залізничний транспорт сфери обігу і сфери соціальних послуг як монопольний вид транспорту у встановлених межах функціонування магістрального виду транспорту [1]. Ці проблеми можуть бути вирішені на основі чіткого визначення стратегічних орієнтирів реструктуризації ПЗТ. Тому для цього необхідно надати діагностично-параметричну характеристику процесу. Це підтверджується тим, що різне функціональне призначення залізничного транспорту визначає необхідність чіткого встановлення його меж як об'єкта дослідження у складі єдиної транспортної системи, його цільової функції, пов'язаної з виробничою діяльністю при перевезенні вантажів і пасажирів.

Залізничний фактично є єдиним видом транспорту, що забезпечує основні міжгалузеві, міжрегіональні та міжнародні транспортно-економічні зв'язки, а також транзитні потоки вантажів і пасажирів без наявності конкуренції з боку інших

видів транспорту, особливо водного (морського та річкового). Проте виконання цих важливих державних і соціальних функцій залізничного транспорту стримує його кризовий стан, зумовлений загальною кризою економіки країни.

Для забезпечення життєдіяльності залізничного транспорту вживають заходи щодо підвищення ефективності роботи на основі впровадження ресурсозбережних та інформаційних технологій перевезень, застосування гнучкої тарифної політики, вдосконалення системи ремонту та утримання рухомого складу, колій, засобів енергозбереження, зв'язку тощо. Результати проведеного нами аналізу показали, що в Україні та країнах СНД відсутні наукові публікації щодо встановлення сутності діагностично-параметричних характеристик визначення стратегічних орієнтирів реструктуризації. Проблемні аспекти організації і функціонування транспортних ринків досліджувалась російськими фахівцями М. Можаровим, Н. Терешіною, які визначили їх принципові особливості. Окремі аспекти реструктуризації досліджені в роботах Г. Ейтутіса, Т. Лозової, І. Мазура, В. Шапіро. Але у цих роботах не дається визначення цієї категорії з економічної точки зору [2; 3].

На підставі даних статистичної звітності в роботі проведений ситуаційний аналіз стану і особливостей розвитку ПЗТ України, які входять до складу «Укрзалізниці».

Оцінка достатності інноваційного потенціалу реструктуризації ПЗТ проведена на основі статистичної інформації фінансово-економічної діяльності «Укрзалізниці» за 2005-2011 роки та визначених автором науково-методичних підходів.

За даними статистичних показників, наведених в табл.1, зроблено аналіз стану та основних показників діяльності і ділової активності ПЗТ України.

Для діагностично-параметричної характеристики визначення стратегічних орієнтирів реструктуризації ПЗТ на основі визначення базових умов (пропозицій та попиту), структури ринку, поведінки економічних суб'єктів, державної політики та економічної результативності визначені та проаналізовані наступні показники:

- відправлення вантажів - загальний обсяг вантажів у тоннах (брутто), прийнятий до перевезення;
- перевезення вантажів - загальний обсяг вантажів, який навантажено та транспортовано рухомим складом окремих видів транспорту (вантажними залізничними вагонами), вимірюється в тоннах;
- вантажообіг - загальний обсяг вантажної транспортної роботи, який дорівнює сумі добутків перевезеного вантажу на відстань перевезення по кожній партії вантажу, вимірюється в тонно-кілометрах;
- відправлення пасажирів - загальна кількість пасажирів, прийнятих до перевезення;
- перевезення пасажирів - загальна кількість пасажирів, які транспортовано рухомим складом окремих видів транспорту;
- пасажирообіг - загальний обсяг пасажирської роботи, який дорівнює сумі добутків кількості

пасажирів (групи пасажирів) на відстань їх перевезення, вимірюється в пасажиро-кілометрах.

Аналіз обсягів перевезень показує динаміку змін у вантажних перевезеннях і відображає загальну економічну ситуацію в країні та безпосередньо корелює з динамікою промислового виробництва та ВВП - відповідні зниження обсягів перевезень протягом 1990-1999 рр. змінилися невеликим зростанням перевезень 2000-2009 рр. і зниженням у 2009 та 2010 роках і незначним зростанням у 2011 р. Економічне піднесення до 2008р. відобразилося також на пасажирських перевезеннях, але з 2009 спостерігалось спадання. Протягом останніх років структура залізничних вантажоперевезень залишалася практично незмінною, а з 2009 р. знизилась практично на 10 відсотків. Залізницями України переважно перевозиться сировина, продукція низького рівня обробки.

Таблиця 1. Аналіз стану і динаміка показників ПЗТ «Укрзалізниця» за 2005-2011 роки

	Роки					
	2005	2008	2009	2010	2011	2011 до 2008
Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування (км)	21980	21870	21852	21655	21658	99,1
Відправлення вантажів залізницями (млн. т)	378,9	398,1	415,9	399,7	322,2	77,4
в т. ч. залізницями:						
Донецька	157,8	163,0	167,6	160,9	131,4	78,4
Львівська	25,1	25,7	26,9	23,6	16,9	62,8
Одеська	24,6	25,1	29,3	34,2	22,8	77,8
Придніпровська	112,0	119,1	123,4	114,7	96,2	77,9
Південно-Західна	27,9	30,5	34,2	34,7	26,0	76,0
Південна	31,5	34,7	34,5	31,6	28,9	83,7
Перевезення вантажів (млн. т)	450,3	478,7	514,2	498,5	391,0	78,4
Вантажообіг						
Усього залізницями (млрд. т км) у т. ч. залізницями:	224,0	240,8	262,5	257,0	196,2	-76,0
Донецька	36,9	39,6	42,4	41,7	32,1	-77,0
Львівська	222,5	24,1	25,0	23,1	15,3	-68,0
Одеська	51,6	53,5	58,5	60,7	51,3	-84,0
Придніпровська	48,1	51,5	55,7	53,5	41,1	-76,0
Південно-Західна	42,3	48,2	54,3	52,8	37,8	-71,0
Південна	22,6	24,3	26,6	25,2	18,3	-73,0
Перевезення пасажирів (тис.)	445553	448422	447094	445466	426000	95,2
Пасажирооборот (млн. пас. км)	52655	53230	53089	53056	48300	-91,0
Середньомісячна заробітна плата штатних працівників підприємств залізничного транспорту (грн.)	1147	1467	1834	2432	2490	102,0

Спостерігалась стійка тенденція до збільшення зовнішньоекономічної частини залізничних вантажних перевезень переважно за рахунок її експортної та транзитної складових (з 1998 по 2008 р. обсяги експорту зросли на 47,2 %, а транзиту - на 76,6 %), яка зменшилась у 2011 р. на 46,0 % менше, ніж за 2010 рік.

Збільшення вантажообігу на практично монопольному сегменті перевезень сировинних товарів не може вважатися стійкою основою для збільшення прибуткових перевезень у майбутньому. Розвиток і закріплення позицій на висококонкурентних ринках потребує побудови більш

ефективної системи організації бізнесу та мотивації робітників.

Залізничний транспорт України (після поділу мережі залізниць колишнього СРСР) розпочав свою роботу в 1992 р. в умовах різкого спаду обсягу перевезень і загальноекономічної кризи. Відправлення вантажів у 1992 р. склало 86,6 % від рівня 1991 р. і почало щорічно скорочуватися до 1999 р. включно. Найнижчий рівень склав 33,4 % від рівня 1991 р., коли перевезення вантажів сягали 851 млн. т. Зростання почалося з 2000 р. та склало у 2008 р. 499,0 млн. т, що становить лише 47,0 % від рівня 1991 р., в 2009 р. скоротився порівняно з 2008 р. до 391,0, в 2010

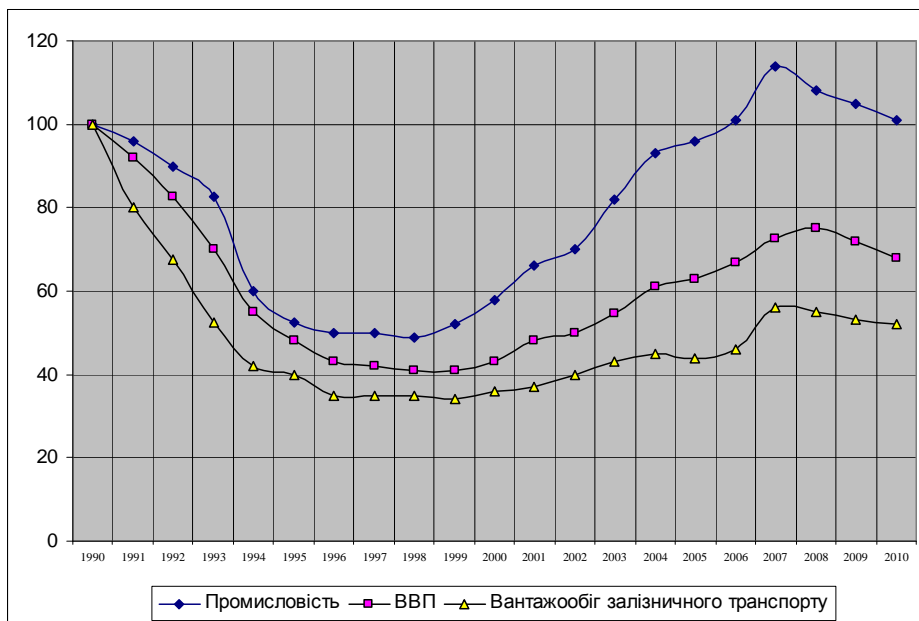


Рис. 1. Співвідношення вантажообігу з макроекономічними показниками (у %) до 1990 р.

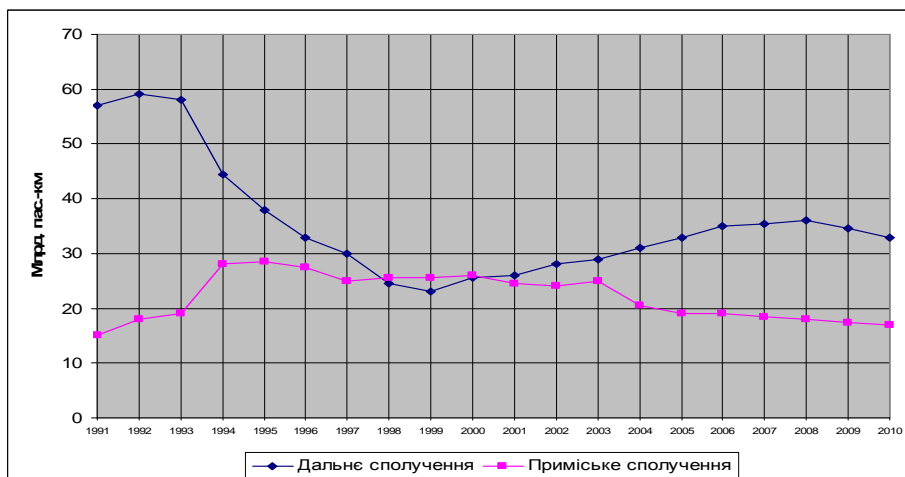


Рис. 2. Пасажирообіг залізничного транспорту у дальньому та приміському сполученнях

становило 350,0 млн. т., в 2011 р. – 355 млн. т.

Аналогічні тенденції і в динаміці вантажообігу – за період з 1991 по 1999 р. він скоротився та склав 38,9 % від рівня 1991 р. Подальше зростання вантажообігу (за період до 2011 р.) дозволяло досягти рівня 1991 р. лише на 54,2 %. Необхідно зазначити, що його зростання загалом за вказаний період було дуже високе порівняно з динамікою двох найважливіших макроекономічних показників (рис. 1).

Тенденції до змін пасажирських перевезень у 90-ті роки ХХ ст. дещо відрізнялися від змін у вантажних перевезеннях. З 1991 по 1993 р. включно пасажирообіг збільшувався, темпи його зростання становили у 1992 р. 7,3 % порівняно з рівнем 1991 р. Зниження обсягів пасажирських перевезень розпочалося з 1994 р. і продовжувалося до 1999 р., коли рівень пасажирообігу становив 62,7 % порівняно з 1993 р. У 2011 р. обсяг пасажирообігу склав 53,0 млрд. пас.-км, що складає 75% до рівня 1991 р. і далі дуже повільно знижувався, кількість відправлення пасажирів залізничним транспортом становила 426,0 млн., що на 19,5 млн. менше, ніж у 2009 р.

Збільшення пасажирообігу у далекому сполученні

станом за 2009 р. порівняно з 1999 р. становить 78,3 % або 15,4 млрд. пас.-км. Це зумовлено соціальною тарифною політикою (з огляду на зниження платоспроможності населення держава стримувала підвищення тарифів). Натомість пасажирообіг у приміському сполученні (рис. 2) скоротився на 39,5 % та склав 17,8 млрд. пас.-км (на це вплинуло відродження автобусних перевезень (маршрутних таксі).

Укрзалізницею постійно вживаються заходи щодо підвищення ефективності використання рухомого складу. Так обіг вантажного вагона з року в рік прискорюється. У 2011 р. порівняно з 2000 р. він прискорений на 2,68 доби (рис. 3).

Значно поліпшені у 2011 р. відносно 2000 р. показники використання локомотивного парку. Продуктивність локомотива підвищена на 17,2 %, середньодобовий пробіг – на 2,8 % (рис. 4, 5).

За період 1991–1996 рр. продуктивність вантажних вагонів зменшилась на 43,2 %, а починаючи з 1997 по 2011 р. збільшилась і досягла 5219 т-км нетто, або 101,7 % порівняно з 1991 р. (рис. 6).

Водночас продуктивність вантажних вагонів в окремих країнах світу набагато перевищує цей

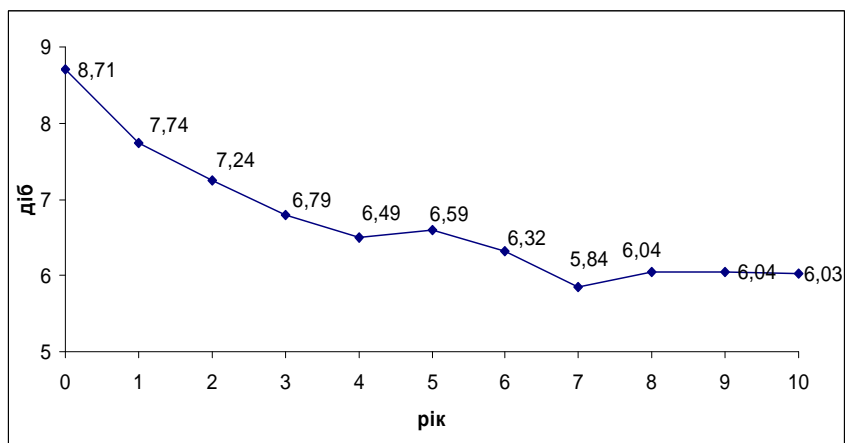


Рис. 3. Динаміка виконання обігу вантажного вагона за 10 років з 2000 по 2010 р.

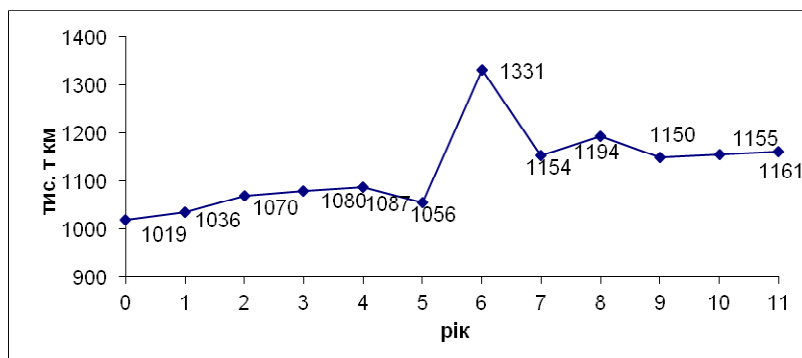


Рис. 4. Динаміка виконання середньодобової продуктивності локомотива

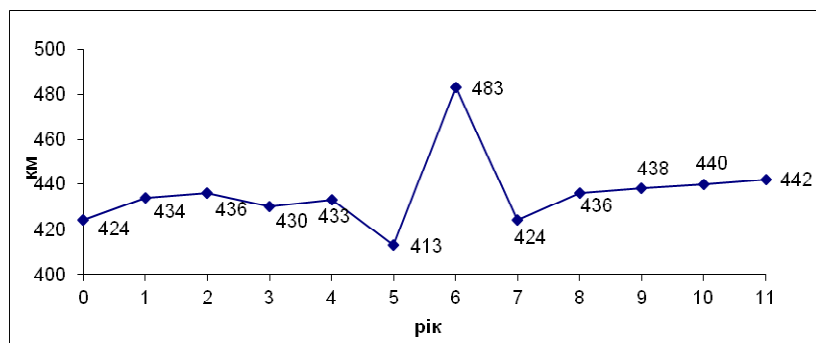


Рис. 5. Динаміка середньодобового пробігу

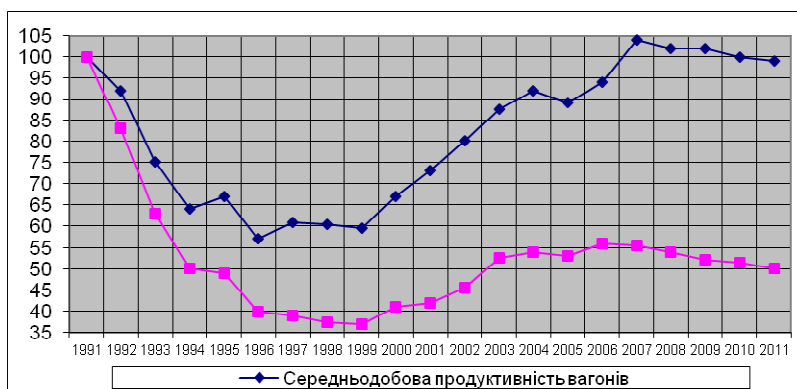


Рис. 6. Динаміка індексів продуктивності вантажних вагонів та вантажообігу відносно 1991 р. (у %)

показник (в Росії – у 3,0 рази, а в США – у 3,2 рази), що навіть з урахуванням особливостей цих країн (значно більші відстані перевезень) свідчить про наявність потенціалу поліпшення цього показника в нашій країні.

Продуктивність локомотивів за період 1992–1999 рр. мала постійну тенденцію до зростання та склала 1095 тис. т-км брутто або 113,7 % до рівня 1992 р.

За період 2000–2011 рр. продуктивність

локомотива в Україні зростала більш високими темпами і склала на кінець періоду 1194 тис. т-км брутто (122,8 % до рівня 1999 р.). Варто зазначити, що цей показник у Росії збільшився з 2000 по 2011 р. на 23,6 % і склав 1672 тис. т-км брутто (рис. 7). Це свідчить про наявність можливостей підвищення цього показника насамперед за рахунок більш ефективного використання локомотивного парку.

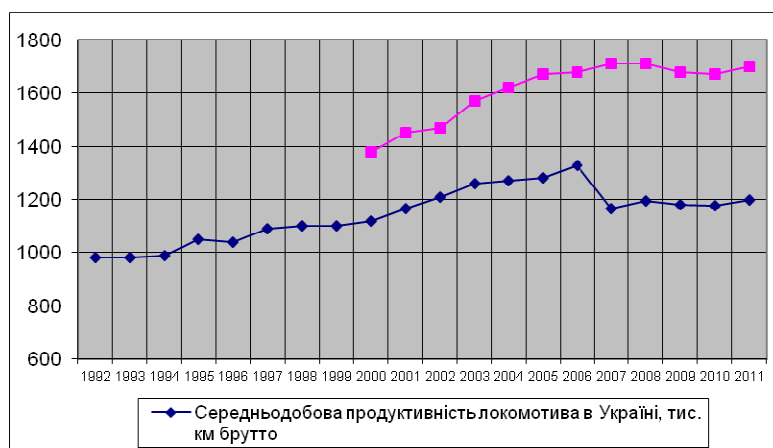


Рис. 7. Динаміка продуктивності локомотивів в Україні та Росії

За період з 1990 по 1999 р. частота вантажних перевезень (млн. т-км брутто на 1 км довжини колії) постійно скорочувалась та на кінець періоду склала 7 млн. т-км на 1 км довжини колії, що становить лише 33,5 % від рівня 1990 р. (рис. 8). Це пов'язано зі скороченням обсягів перевізної роботи залізничного транспорту.

У 2008 р. цей показник збільшився, але склав лише 55,2 % від показника 1990 р., а у 2010 р. він скоротився на 10 %, а у 2011 р. виріс на 2%.

Порівняно з іншими провідними країнами світу частота вантажних перевезень залізниць України вища, але відстає удвічі від рівня Росії.

Частота пасажирських перевезень (рис. 9) на кінець 2008 р. склала 2405 тис. пас.-км, або 72,4 % від значення 1990 р. Цей показник відповідає рівню Франції і Німеччини та перевищує аналогічний показник залізниць Російської Федерації у 1,2 раза. У 2011 р. пасажирські перевезення залізницями України скоротились на 14 % від даних 2010 р.

Цей аналіз свідчить про те, що інфраструктура залізничного транспорту України використовується інтенсивно, проте існує резерв підвищення ефективності використання експлуатаційної довжини колії як у вантажних перевезеннях, так і в пасажирських.

Продуктивність праці в галузі залежить від:

- переліку видів діяльності;
- ефективності праці;
- співвідношення витрат на робочу силу та капітал.

Протягом 1991–1999 рр. продуктивність праці на залізничному транспорті мала стійку тенденцію до зниження. У 1999 р. вона склала лише 62 % від рівня 1991 р. Зниження продуктивності праці було зумовлене різким скороченням обсягів перевезень.

Таким чином прогноз макроекономічних параметрів суттєво впливає на оцінку перспектив розвитку галузі і потрібних інвестицій для реструктуризації та роботи ПЗТ після її проведення.

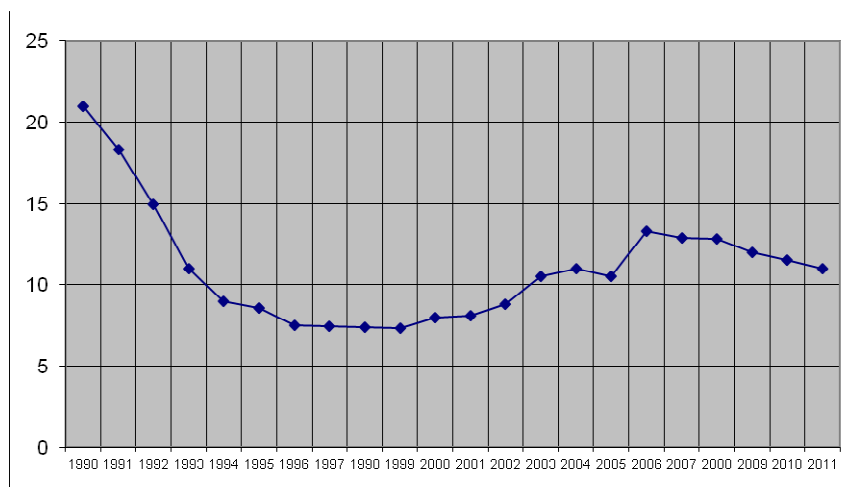


Рис. 8. Частота перевезень вантажів ПЗТ

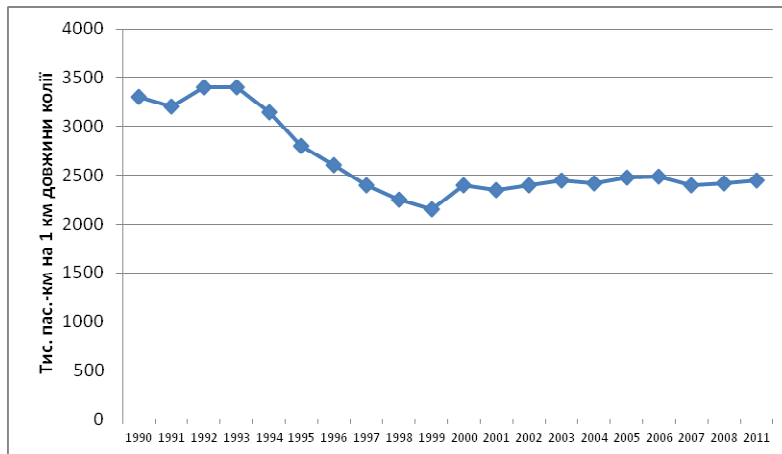


Рис. 9. Частота перевезень пасажирів залізничним транспортом України

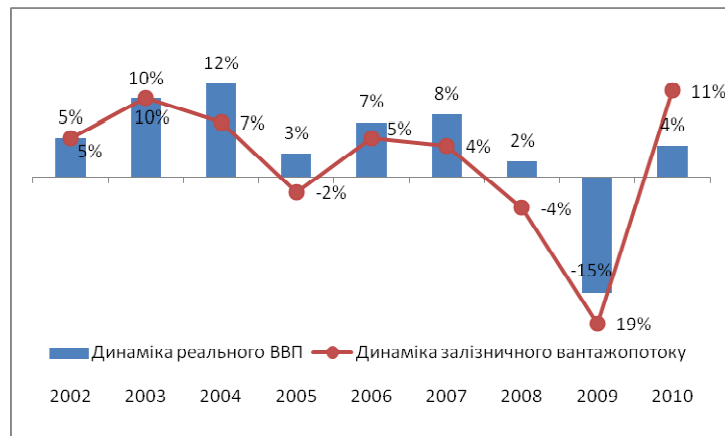


Рис. 10. Залежність динаміки вантажопотоку залізничного транспорту від динаміки реального ВВП

Загалом на основі цих досліджень необхідність низкою системних чинників, визначених у табл. 2. реструктуризації залізничної галузі обумовлена

Таблиця 2. Передумови реформи залізничної галузі

Фактори	Системні чинники
Низька якість наданих послуг	Ефективність послуг і наданий рівень якості не відповідає вимогам економічної ситуації; Низький рівень мотивації працівників; Відтік висококваліфікованих кадрів з галузі
Перешкоди до розвитку конкурентного середовища	Поєднання функцій господарської діяльності та державного регулювання стримує розвиток ринкових відносин у галузі і перешкоджає розвитку конкурентного середовища
Низька ефективність системи державного регулювання	Недостатня гнучкість, стабільність і прогнозованість тарифної системи; Існування кількох тарифних центрів і тарифних систем; Відсутність диференційованого підходу до регулювання природних монополій та конкурентних видів діяльності; Відсутність механізмів рівноправного доступу до інфраструктури
Високий ступінь зносу засобів виробництва	В умовах прогнозованого зростання попиту, високий знос (більше 80%) засобів виробництва вимагає значних витрат на їх утримання і ремонт - відновна вартість вибулих у період 2001-2010 р. основних засобів становить понад 700 млрд. грн.
Складна фінансово-економічна ситуація залізничного комплексу України	Обмежені можливості з залучення приватного капіталу; Перехресне субсидування збиткових видів діяльності; Низька прибутковість системи; Недостатність власного капіталу в оборотних активах і значні обсяги кредиторської та дебіторської заборгованості

Як доводить аналіз показників роботи, на залізничному транспорті є реальні можливості підвищення продуктивності праці насамперед через оптимізацію роботи з ефективності використання парку локомотивів та вагонів, концентрації ремонтної бази та обсягів робіт, закриття збиткових сортувальних станцій та малодіяльних дільниць, більш активне використання аутсорсингу, впровадження інноваційних та інформаційних технологій, а також через мотивацію праці.

Для порівняння: продуктивність праці на залізницях України відстає від продуктивності праці на залізницях США більше як у 15 разів.

Загалом аналіз результатів фінансово-економічної діяльності ПЗТ показав, що при зростанні доходів практично по всіх видах послуг, загальна результативність діяльності знижується, про що свідчить зниження рівня рентабельності діяльності до 0,8 %, а також низький рівень ліквідності підприємства, що є наслідком превалювання динаміки зростання витрат над зростанням доходів.

Аналіз структури галузевих ринків економіки свідчить про те, що сучасні технології вимагають капіталомістких, виробничих процесів, які підтверджують, що в структурі витрат у цьому разі спостерігаються високі постійні і низькі перемінні витрати. Саме це впливає на рівень граничної норми прибутковості та інших показників економічної результативності.

Аналіз критеріїв ділової активності показує, що на ПЗТ не враховується так зване «золоте правило» економіки підприємства, згідно з яким прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна. Це означає, що витрати виробництва повинні знижуватись, а ресурси підприємства використовуватись ефективніше.

Це є свідченням того, що:

- ресурси ПЗТ використовуються неефективно, тому що обсяг реалізації послуг зростає меншими темпами, ніж викладений капітал;
- економічний потенціал ПЗТ не зростає, оскільки всі темпи зміни показників менші за 100 %.

Діагностично-параметрична характеристика визначення стратегічних орієнтирів реструктуризації ПЗТ указує на досить низький рівень їх ділової активності.

Список літератури

1. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування [Електронний ресурс] : закон України від 23 лютого 2012 року № 4442 – VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств і компаній [Текст] / І. І. Мазур, В. Д. Шаніро. – М.: Економіка, 2001. – 587 с.
3. Макаренко, М. В. Організаційно-економічний механізм реформування залізничного транспорту [Текст] / М. В. Макаренко, Т. І. Лозова, Г. Ю. Олійник. – К.: КУЕТТ, 20007. – 428 с.

РЕЗЮМЕ

Олейник Георгий

Диагностически-параметрическая характеристика определения стратегических ориентиров реструктуризации предприятий железнодорожного комплекса

В статье предлагается определение лечебно-параметрической характеристики стратегических ориентиров реструктуризации предприятий железнодорожного комплекса (далее ПЗК), как составной организационно-экономического механизма управления этим процессом.

RESUME

Oliynyk Georgiy

Diagnostic and parametric description of the definition of strategic guidelines of restructuring of railway complex

In the article there has been proposed a definition of diagnostic and parametric characteristics of the strategic goals of restructuring of rail complex (more PZK) as a part of the organizational and economic mechanism of this process.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК ІНДИКАТОР ЖИТТЄВОГО РІВНЯ

У статті визначено роль оплати праці як показника добробуту працівників. Досліджено динаміку структури доходів населення і співвідношення соціальних стандартів та середньої заробітної плати в харчовій промисловості. Проаналізовано споживання основних груп продуктів харчування за період 2006-2010 рр. відповідно до встановлених норм.

Ключові слова: оплата праці, рівень життя, добробут, споживання.

Формування соціально-орієнтованої економіки передбачає забезпечення належного життєвого рівня населення країни. Рівень життя необхідно розглядати як складну економічну категорію, що виражає сукупність умов життя і праці людей, а також ступінь задоволення матеріальних, фізичних та соціальних потреб. В основі цих показників - матеріальне забезпечення людей на рівні із задоволенням їхніх потреб. Головним фактором впливу на добробут є, як відомо, доходи населення, в структурі яких основну частку посідає оплата праці. Вона відіграє ключову роль у системі соціально-трудова відносин та економіці країни загалом, оскільки визначає розмір прибутку підприємства та податкових надходжень до бюджету, рівень зайнятості населення, а також споживання товарів та послуг. Розглядаючи оплату праці в такому контексті, бачимо необхідність її дослідження як індикатора життєвого рівня, що дасть змогу виявити проблеми у сфері її формування.

Питаннями реформування оплати праці займаються вітчизняні науковці - Д. Богиня, А. Калина, А. Колот, О. Кузнецова, В. Лагутін, Е. Лібанова, Н. Павловська, Г. Ярошенко та ін. Значний внесок у розв'язання теоретико-методологічних проблем життєвого рівня зробили такі вчені, як О. Базилюк, І. Бондар, Г. Голєусова, О. Даниленко, А. Долишній, Т. Кір'ян, В. Мандибура, В. Новіков, В. Онікієнко та ін. Аналізуючи наукові праці, можемо дійти висновку, що проблема оплати праці є залишається предметом фахових зацікавлень. Проте безсистемні та нерегульовані процеси у сфері соціально-трудова відносин є основною причиною низького життєвого рівня населення та збільшення кількості людей (особливо працездатного віку), яка живе за межею бідності.

Мета статті - оцінити оплату праці як детермінанту забезпечення належного життєвого рівня працівників.

Для досягнення окресленої мети ми виокремили наступні завдання:

- визначити частку оплати праці в структурі доходів;
 - дослідити структуру витрат населення;
 - встановити співвідношення величини трудових доходів і розміру витрат;
 - проаналізувати динаміку споживання основних продуктів харчування.
- Доходи - це сукупність грошових надходжень за

певний період, а також один із основних показників, що характеризує рівень життя населення, котре проживає на певній території. Головним соціально-економічним індикатором, який використовують при вивченні доходів працівників, є оплата праці. До неї належать заробітна плата, премії з фонду матеріального стимулювання, оплата відпусток та ін.

Найважливішою складовою оплати праці слід вважати саму заробітну плату, оскільки вона є постійною, тобто її виплачують кожного місяця у розмірі стабільної суми, на відміну від інших виплат, які є періодичними та необов'язковими (наприклад, премію видають за рішенням керівництва; або ж якщо працівник не йде у відпустку, то йому не виплачують відпусткні). Заробітна плата в ринковій економіці є ціною праці, що відповідає вартості предметів споживання і послуг, котрі забезпечують відтворення робочої сили (спроможної обслуговувати наявні технічні виробництва), задовольняючи фізичні та духовні потреби працівника і членів його сім'ї [1, с. 115]. Тому на державному рівні встановлюють розмір прожиткового мінімуму й на його основі - мінімальну заробітну плату (табл. 1).

Для аналізу оплати праці як індикатора добробуту ми обрали харчову промисловість, оскільки вона забезпечує виробництво товарів першочергового вжитку для всіх категорій населення, а результати її діяльності впливають на здоров'я, а значить і спроможність людини до праці. Динаміка соціальних стандартів та середньої заробітної плати у харчовій промисловості має позитивні тенденції:

- зрівняння розмірів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати починаючи з 2009 року;

- перевищення розміру середньої заробітної плати в харчовій промисловості над соціальними стандартами більше ніж у два рази.

Середня заробітна плата в харчовій промисловості майже вдвічі перевищує розмір соціальних стандартів, як видно із таблиці 1. Так із 2009 р. розмір мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму зрівнялись і за станом на грудень дорівнювали 744 грн., а на грудень 2011 р. вони мають зросли до суми 1004,00 грн. Також слід зазначити позитивну тенденцію до зниження інфляційних процесів, котрі зменшують купівельну спроможність заробітної плати. Якщо в 2007 р. індекс цін становив 116,6%, 2008 - 122,3%, то

Таблиця 1. Динаміка соціальних стандартів та середньої заробітної плати в харчовій промисловості у 2006–2011 рр.*

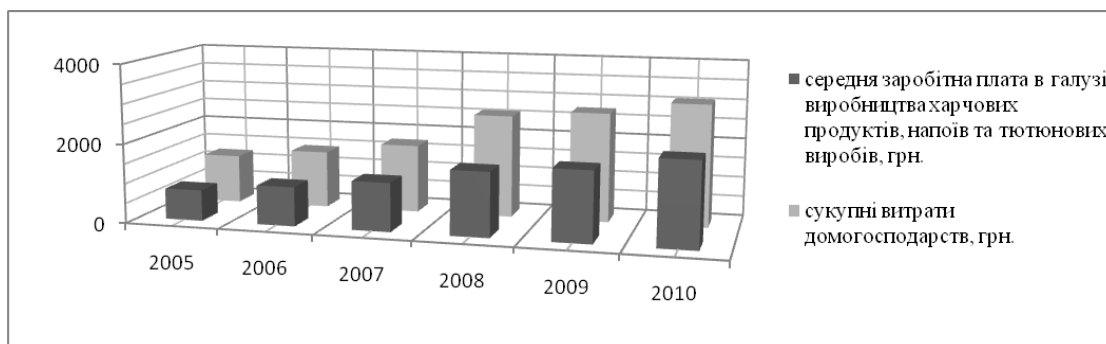
Рік	Прожитковий мінімум			Мінімальна заробітна плата			Розмір середньої заробітної плати	Співвідношення середньої з/п і ПМ	Співвідношення середньої з/п до МЗП
	За станом на 1.01	За станом на 1.12	Динаміка зростання, %	За станом на 1.01	За станом на 1.12	Динаміка зростання, %			
2006	483,00	505,00	104,5	350,00	400,00	114,3	986	1,95	2,47
2007	525,00	568,00	108,2	400,00	460,00	115,0	1223	2,15	2,66
2008	633,00	669,00	105,7	515,00	605,00	117,5	1618	2,42	2,67
2009	669,00	744,00	111,2	625,00	744,00	119,0	1777	2,39	2,39
2010	869,00	922,00	106,1	869,00	922,00	106,1	2137	2,32	2,32
2011	941,00	1004,00	106,7	941,00	1004,00	106,7	2488*	2,48	2,48
всього	458,00	499,00	199,4	591,00	604,00	251	1502	-	-

*Дані за січень-вересень 2011 р. Складено авторкою за даними [3]

в 2011 р. (за січень-вересень) – 104,2%.

Дослідження співвідношення середньої заробітної плати працівників у харчовій галузі та витрат домогосподарств (рис. 1) показує, що протягом 2005–2010 рр. обидва показники зросли відповідно в 2,7 і майже в 2,5 рази. Однак у досліджуваному періоді спостерігається перевищення витрат над середньою заробітною платою. Це може свідчити про наявність

інших джерел доходів чи отримання платні в «конвертах». У будь-якому випадку ситуація є негативною, оскільки працівник вимушений шукати додатковий заробіток, окрім того, до бюджету не надходить значна сума коштів у вигляді податку з доходів фізичних осіб. Протягом 2005–2010 рр. розрив між досліджуваними категоріями помірно скоротився з 1,6 до 1,4 раза відповідно.



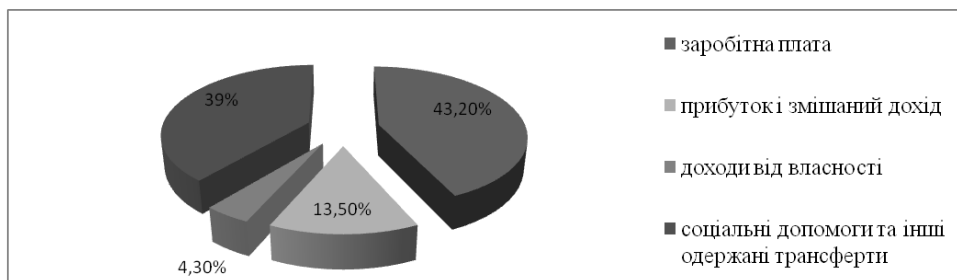
* Побудовано автором за даними [3]

Рис. 1. Співвідношення середньої заробітної плати із сукупними витратами домогосподарств*

Однак разом із позитивними зрушеннями можемо спостерігати й негативні явища, а саме – низьку частку заробітної плати в структурі доходів населення (2007 р. – 44,8%, 2008 – 42,4%, 2010 – 42,3%, 2011 р. – 43,2%) (рис. 1). Це свідчить про те, що близько 40% населення живе за рахунок соціальних допомог і потребує їх, оскільки отримуваних трудових

доходів не вистачає для забезпечення належного рівня життя. Варто наголосити на тому, що за цим показником Україна значно відстає від інших європейських держав (для прикладу, у Франції частка заробітної плати в структурі доходів дорівнює 58%, а у Великобританії – 65%).

Важливим показником, що характеризує життєвий

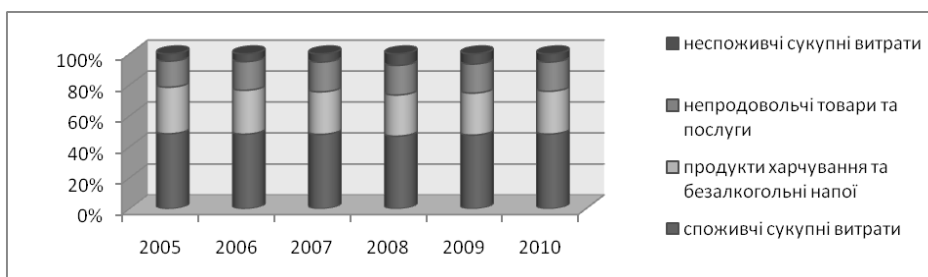


* Побудовано автором за даними [3]

Рис. 2. Структура доходів населення у 2011р.*

рівень із боку доходів, є структура витрат населення. Адже чим більша частка витрат на продукти харчування, тим нижчий добробут особи. Для багатьох сімей України характерним залишається витрачання переважної частки доходу на споживчі блага (у деяких регіонах – до 96%), а витрати на придбання

продовольчих товарів сягають 55%. За міжнародними стандартами, сім'ї, які понад 50% витрачають доходу на харчування, належать до бідних. Для порівняння: в Нідерландах, Данії, Швейцарії та Бельгії цей показник 20%, Фінляндії, Гонконгу, США, Чехії, Австралії, Туреччині, Великобританії, Франції – 30%, Кореї,



*Побудовано авторкою за даними [3]

Рис. 3. Динаміка структури витрат у 2005–2010 рр.*

Угорщині, Макао, Мексиці, Хорватії, на Кіпрі – до 40%. [6]. Отже, в найрозвиненіших країнах частка витрат на продукти харчування є досить низькою. Це ще раз доводить тісний зв'язок між економічним розвитком держави та споживанням населення.

Про недостатній рівень отримуваної платні свідчить і динаміка споживання у нашій країні продуктів харчування протягом 2005–2010 рр. Із таблиці 2 видно, що зменшується споживання майже всіх наведених категорій основних продуктів харчування, крім м'яса та м'ясопродуктів, овочів і

баштанних, фруктів і ягід (споживання яких зросло відповідно на 8,4; 13,8 та 7,2 кг, тобто в 1,2; 1,14 і 1,2 раза) та ін. Однак фактичне споживання згаданих груп продуктів відрізняється від раціональних норм, що розробило МОЗ України. Так раціональна норма споживання м'яса на особу за рік становить 80 кг, а в 2010 р. цей показник дорівнював 61,2 кг; норма споживання молока та молокопродуктів – 380 кг, а фактично – 229,1 кг. Споживання фруктів, ягід, винограду і горіхів становило менше половини норми – лише 44,4 кг.

Таблиця 2. Динаміка споживання продуктів харчування

Назва продукту	Раціональна норма споживання за рік (розрахунки МОЗ України)	Динаміка споживання за рік						2010р. до норми споживання	
		2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Кг	%
М'ясо і м'ясопродукти, кг	80,0	52,8	56,4	61,2	61,2	57,6	61,2	-18,8	76,5
Молоко і молочні продукти, кг	380,0	260,4	267,6	265,2	271,2	238,6	229,1	-150,9	60,3
Яйця, шт.	290,0	252	228	240	240	240	240	-50	82,8
Риба і рибопродукти, кг	20,0	21,6	22,8	22,8	25,2	21,6	21,6	1,6	1,08
Цукор, кг	38,0	43,2	38,4	38,4	40,8	38,4	36	-2	94,7
Олія та інші рослинні жири, кг	13,0	22,8	20,4	20,4	21,6	22,8	21,6	8,6	166
Картопля, кг	124,0	115,2	104,4	99,6	100,8	96,0	91,2	32,8	73,6
Овочі та баштанні, кг	161,0	100,2	112,8	104,4	111,6	121,2	114,0	-47	70,8
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	90,0	37,2	36,0	43,2	44,4	43,2	44,4	-45,6	49,3
Хліб і хлібні продукти, кг	101,0	123,6	117,6	115,2	115,2	111,6	111,6	10,6	110

Побудовано автором за даними [4;5]

Отже, з наведеного видно, що недостатній розмір доходів у працівників знижує рівень їхнього життя. Адже недостатнє споживання продуктів харчування, що є джерелом для відтворення робочої сили, призводить до погіршення здоров'я людей, що своєю чергою впливає на якість майбутніх поколінь. Також наслідком такої ситуації є те, що гальмується розвиток промисловості через низьку купівельну спроможність громадян. Тому виникає необхідність перегляду та

докорінного реформування політики формування доходів населення та оплати праці з метою підвищення його життєвого рівня.

Список літератури

1. Гончаров Н. В. Психологические основы материального стимулирования труда [Текст] / Гончаров Н. В., Радомский С. И., Радомская М. С. и др. – Донецк: СПД Куприянов В.С., 2006. – 240с.

-
2. Крищенко К. Формування доходів населення в умовах економічного зростання [Текст] / Крищенко К. – Україна: аспекти праці. – №8. – 2006. – С. 38-44.
 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.ua.
 4. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/.../Zvit_2009.doc.
 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09258/09258\(2008-09\).pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09258/09258(2008-09).pdf).

РЕЗЮМЕ

Папуша Надежда

Оплата труда как индикатор уровня жизни

В статье установлено роль оплаты труда как показателя благосостояния работников. Исследовано динамику структуры доходов населения и соотношение заработной платы к социальным стандартам в пищевой промышленности. Проведено анализ потребления главных групп пищевых продуктов за период 2006-2010 гг. в соответствии к установленным нормам.

RESUME

Papusha Nadia

Payment of labour as indicator of standard of living

In the article the role of payment of labour is defined as an index of welfare of workers. The dynamics of structure of income of population and correlation of earnings to the social standards in food industry are investigated. The analysis of consumption of main groups of food products is conducted for period of 2006-2010 in accordance to the set norms.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

Стаття присвячена проблемам розвитку людського капіталу в умовах становлення постіндустріального суспільства. Досліджено чинники, які сповільнюють процеси розвитку і відтворення людського капіталу та істотно послаблюють конкурентні позиції держави. Встановлено, що якість життя виступає базисом розвитку людського капіталу та чинником підвищення національної конкурентоспроможності.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції, якість життя, конкурентоспроможність.

Сучасний соціально-економічний розвиток держави значно залежить від основного багатства суспільства – людського капіталу з його індивідуальними цінностями, знаннями, відповідною кваліфікацією та надбаннями, є основою забезпечення розширеного відтворення благ та послуг, розвитку сучасного ринку праці та найбільш важливою умовою становлення постіндустріальної економіки. Людський капітал – це накопичений у результаті інвестицій запас знань, навичок, вмінь, кваліфікації, професійної підготовки, мотивації, досвіду, здоров'я, які характеризують індивіда і не можуть бути відділені від нього, використовуються у суспільному виробництві, сприяють зростанню продуктивності праці, економічній і соціальній ефективності, підвищенню конкурентоспроможності економіки і водночас впливають на зростання особистого доходу людини, підприємства і суспільства загалом.

Дослідження теорії людського капіталу набуло особливої актуальності у 60-х роках минулого століття і було пов'язано із збільшенням масштабів розвитку невиробничої сфери, посиленням ролі розумової людської праці, стрімким рухом НТП. Фундаторами теорії людського капіталу виступили американські вчені Г. Беккер, Т. Шульц, а згодом Е. Денісон, Дж. Фендрік, Дж. Мінцер. Теорія людського капіталу є актуальною темою дослідження вітчизняних науковців: В. П. Антонюк, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, О. А. Грішної, М. І. Долішнього, С. М. Злупко, Е. М. Лібанової, С. В. Мочерного, Л. К. Семів, І. А. Чекан та ін.

Незважаючи на наявні наукові здобутки, висвітлення проблематики інвестиційного розвитку людського капіталу в умовах становлення постіндустріального суспільства, його вплив на рівень національної конкурентоспроможності держави залишається недостатньо вивченим. Актуальності набуває розробка шляхів покращення стану розвитку людського капіталу на основі підвищення якості життя за умов розширеного розвитку та доступності галузей його продукування.

У результаті висвітлення невирішених частин наукової проблематики необхідно здійснити аналіз стану людського капіталу України, визначити його вплив на рівень конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку держави, встановити вплив якості життя на умови формування вітчизняного людського капіталу.

Гостра конкуренція та глобалізація вимагають глибоких та різнобічних знань. Вони спровокували виникнення сучасної парадигми розвитку людського капіталу, яка висуває нові вимоги до працівника, вимагає високого професіоналізму, здатності розвиватись, самовдосконалюватись, творчо підходити до виконання поставлених завдань, постійно вчитися і пристосовуватись до мінливих умов ринку, вміти працювати в соціумі. Всі ці елементи вимагають великих затрат часу та грошових засобів, а отже, можуть розглядатися як інвестиції в людський капітал. Економічна виправданість, ефективність та віддача таких інвестицій визначається через певний час за умов забезпечення високого доходу особі, що виступає об'єктом інвестування. Діяльність, яка забезпечує дохід, може розглядатися як інвестиційна.

Інвестиціями в людський капітал вважаються не тільки затрати на його нарощування (на освіту і професійну підготовку, надбання трудового і життєвого досвіду, покращення здоров'я, соціальної захищеності, добробуту), але і на міграцію та пошук роботи. Тобто інвестиції виступають передумовою продукування людського капіталу. У першому випадку підвищується якість робітника як ресурсу, збагачуються знання, розвиваються навички, покращується здоров'я, примножується досвід, тобто підвищується запас визначального чинника продукування. У другому - зростає ринкова ціна, гарантується ефективна реалізація людського капіталу, забезпечується можливість отримати вищі матеріальні та моральні зиски.

Розвиток людського капіталу має величезний вплив на соціально-економічний, інноваційно-інвестиційний, культурний розвиток держави, визначає її конкурентоспроможність серед інших країн світу, виступає передумовою переходу до інформаційного суспільства та підвищення якості життя, що визначається рівнем розвитку соціальної сфери: освіти, медицини, культури та відпочинку, науки. Загально визнано, що зміцнення і утримання конкурентних позицій країни в глобальному світі залежить від таких параметрів якості життя та розвитку людського капіталу, як:

- обсяг ВВП на душу населення;
- рівень охорони здоров'я і початкової освіти;
- якість послуг вищої освіти та професійного

вдосконалення;

- рівень грамотності дорослого населення;
- рівень розвитку соціальної інфраструктури;
- очікувана тривалість життя;
- кількість населення, що проживає за межею бідності;
- інноваційна активність, розвиток науки та запровадження її досягнень у виробництво.

Якість життя виступає визначальним чинником розвитку людського капіталу та покращення національної конкурентоспроможності, сприяє залученню інвестиційних та трудових ресурсів, інтелектуального капіталу, а з іншого боку - стримує відтік людського і фінансового капіталів за кордон. Якість життя як передумова розвитку людського капіталу є одночасно засобом і метою посилення національної конкурентоспроможності.

З цієї точки зору слід згадати, що за оцінками Світового економічного форуму відбулося істотне послаблення індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) України [1]. Так країна помітно відстає майже за всіма макроекономічними критеріями та оцінками і, як результат, має низький рівень індексу глобальної конкурентоспроможності, за яким у 2011 р. зайняла лише 82-е місце серед 142 країн (для порівняння, Польща зайняла 41-е місце), у той час, коли у 2009 р. посідала 46-е місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності серед 142 країн. До п'ятірки країн з найвищим ІГК входять Швейцарія, Швеція, Сінгапур, Фінляндія, США [1].

Очевидною причиною є сировинна орієнтація економіки з низькою здатністю впровадження інновацій та інвестування у розвиток інтелектуального капіталу в той час, коли інші високорозвинені країни здійснюють перехід до інноваційного суспільства, побудови економіки, заснованої на знаннях, здібностях, креативному мисленні, професіоналізмі, здатності адаптуватися до мінливих умов та змін економічного середовища та приймати ефективні результативні рішення. Враховуючи, що інтелект стає основним виробничим ресурсом, об'єктом інвестування та підвищення конкурентоспроможності, якості життя, добробуту країни, слід зазначити, що Україна втратила свої позиції також через якісну зміну методології визначення показників глобальної конкурентоспроможності, оскільки додатково оцінюються рівень розвитку соціальної інфраструктури, умови праці та охорони здоров'я, якість освіти та складність ведення бізнесу.

Сьогодні в Україні існує сукупність чинників формування та відтворення людського капіталу, які істотно послаблюють конкурентні позиції. До них відносяться:

- по-перше, фінансування розвитку людського капіталу. Видатки на охорону здоров'я та освіту в Україні є незначними порівняно з країнами з високим рівнем розвитку людського капіталу. За оцінками експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), при рівні витрат на охорону здоров'я, нижчому 5 % обсягу ВВП, економіка стає неефективно, в Україні за 2009 р. вони склали 7,82 % від ВВП, з яких 54,7 % - витрати держави, а 42,4 % - витрати домогосподарств. Для порівняння: витрати на охорону здоров'я у 2011 р. у Ісландії становили 9,1 %, Данії - 10,3 %, США - 16,4%,

Франції - 11,1 %, Польщі 7 % [2, с. 254]. Державні видатки на освіту у нашій країні у 2011 р. становили 6,2 % обсягу ВВП, у Ісландії - 13,1 %, США - 13,8, Данії - 14,9 [3, с. 199]. Крім того, за рівнем доходів Україна відноситься до країн, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному використанні факторів виробництва і у яких обсяг ВВП на душу населення становить близько 3000 дол. США. Для порівняння, поряд знаходяться такі країни, як Молдова, Вірменія, Грузія, Таджикистан [1].

- по-друге, рівень охорони здоров'я та якості початкової освіти. За цими критеріями Україна помітно відстає від розвинених економік і посідає 74 місце серед 142 країн, незважаючи на те, що демонструє високі показники охоплення населення початковою освітою (більше 98% дітей, згідно з даними Держкомстату України). Для порівняння за рівнем охорони здоров'я та якістю початкової освіти Польща є 40-ою, Норвегія - 21-ою, Фінляндія - першою; вищої освіти та професійного вдосконалення: Україна є 51-ою, Польща - 31-ою, Норвегія - 15-ою, Фінляндія - першою [1].

- по-третє, демографічні зрушення. За роки незалежності чисельність населення скоротилася більше ніж на 6 млн. осіб, крім того, приблизно 2-3 млн. українців здійснюють трудову діяльність за межами країни. Невтішними є прогнози щодо збереження тенденції подальшого зменшення кількості населення України. Серед основних причин погіршення демографічної ситуації слід виокремити: погіршення якості життя та здоров'я, переважання рівня смертності над рівнем народжуваності, низький рівень доходів та добробуту, зміна традиційного життєвого устрою, домінування міського способу життя над сільським, високий рівень безробіття, диференціація рівня доходів найбагатших та найбідніших верств населення тощо [4].

Для покращення ситуації в Україні було розроблено «Стратегію демографічного розвитку України на 2006-2015 роки», основним завданням якої є подолання демографічної кризи, поліпшення якості життя населення та збереження духовного потенціалу, за рахунок здійснення таких заходів, як: підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки, зростання рівня зайнятості та соціальної захищеності, розвиток людського та соціального капіталу, розвиток і підтримка сфери охорони здоров'я, інвестиції в освіту та інфраструктуру освітньої сфери, підвищення якості освітніх послуг, їх відповідність потребам ринку праці, здійснення ефективної міграційної політики тощо. Все частіше виникає необхідність збільшення витрат на освіту, професійну перепідготовку та охорону здоров'я, оскільки саме ці витрати розглядаються як довгострокові інвестиції, ефект від яких отримує як індивід, так і підприємство, держава. Необхідно впроваджувати практику ефективного оподаткування на тих підприємствах, які здійснюють навчання чи підвищення кваліфікації кадрів, таким чином, щоб база оподаткування зменшувалась поступово на величину витрат на розвиток людського капіталу. Необхідно стимулювати надання кредитів на освіту, збільшення державних витрат на дослідницькі проекти.

У результаті впровадження таких дій передбачено

покращення розвитку людського капіталу та якості життя, зокрема, підвищення рівня людського розвитку і конкурентоспроможності економіки, поліпшення вікової структури населення, здоров'я та освіти.

Якість життя як базис для розвитку людського капіталу впливає на приплив інвестицій, міграційні процеси, ефективність праці, а отже, є чинником конкурентоспроможності країни та впливає на стратегічне планування розвитку людського капіталу (рис. 1)

Таким чином, якість життя населення виступає

визначальним чинником розвитку людського капіталу, стимулювання ділової активності, посилення конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку країни, залучення вітчизняних та зарубіжних капіталів у продуктивний сектор економіки; стимулює розробку і реалізацію загальнонаціональної програми розвитку людського капіталу, яка буде спрямована на подальше забезпечення економічного зростання, охорони здоров'я, підвищення фізичної активності населення, розвитку системи підготовки кваліфікованих фахівців та добробуту загалом.

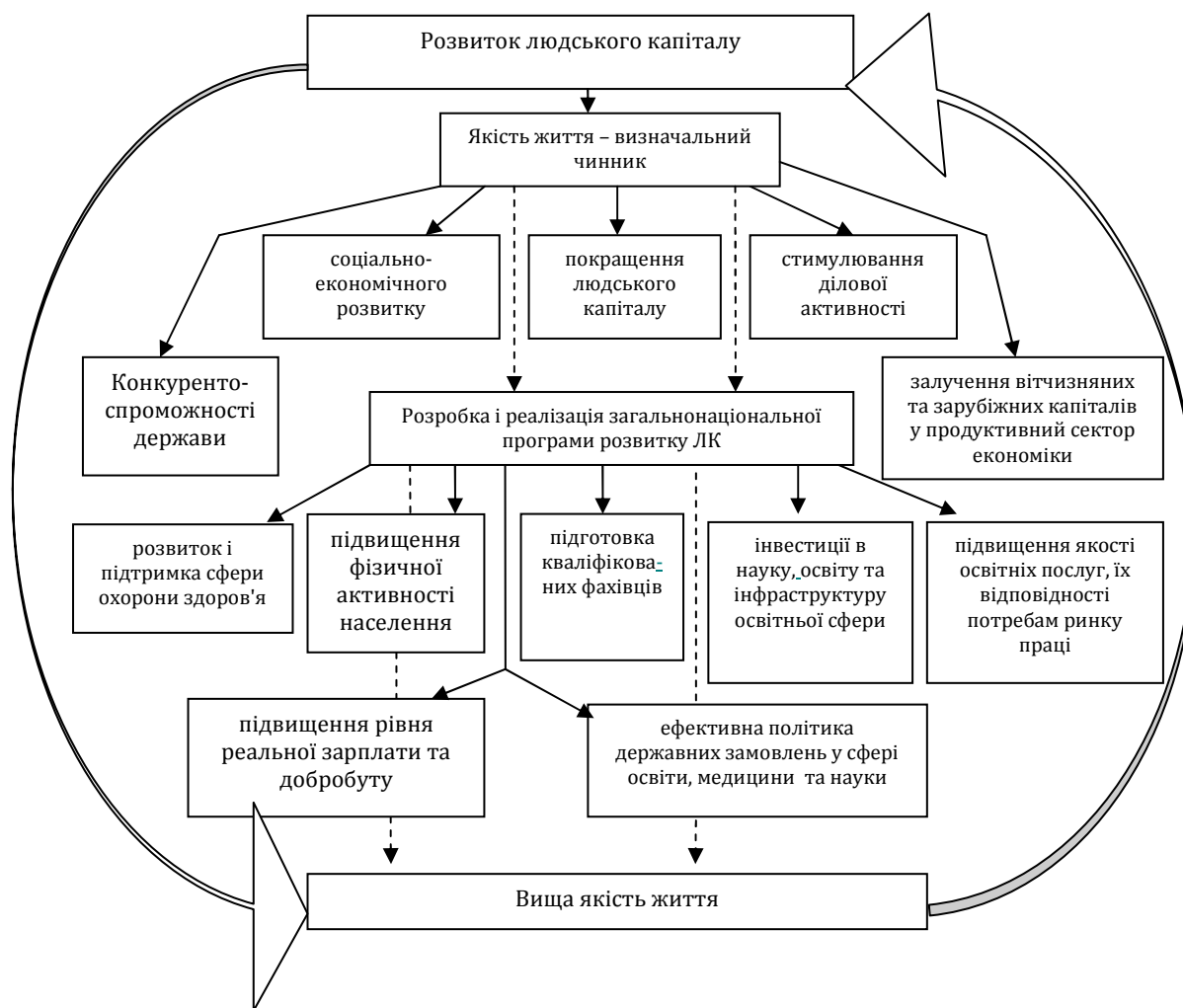


Рис. 1. Схема розвитку людського капіталу та його вплив на якість життя

Заходи цього напрямку дій потребують значного фінансування та матимуть позитивний ефект лише у довгостроковій перспективі, тому необхідно розробляти програми залучення інвестицій у розвиток людського капіталу, оскільки саме він стає передумовою сукупного виробництва, а отже, головним джерелом нагромадження багатства, оскільки професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей створюють додаткову вартість та стають основою нематеріального виробництва, яке все більшою мірою ґрунтується на продуктах інтелектуальної власності, досягненнях науки, теоретичних і практичних знаннях працівників, їх лідерських та інноваційно-прогресивних здібностях, досвіді, вміннях; освітніх, культурних і морально-

етичних надбаннях суспільства; сукупності духовних, культурних і матеріальних цінностей працівників.

Перехід до постіндустріального суспільства, розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, науковий прогрес та встановлення ключової ролі знання – інтелектуального продукту у розвитку матеріального виробництва актуалізує роль індивіда – носія людського капіталу у досягненні ефективності виробництва та підвищення якості життя на основі доступності та прогресивного розвитку продуктів соціальної сфери.

Список літератури

1. *The Global Competitiveness Report. World Economic Forum 2011-2012*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf (дата звернення 17.04.2012)
2. *Education at a glance 2011*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/41/25/43636332.pdf> (дата звернення 18.04.2012)
3. *Health at a glance 2011*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/health_glance-2009-en (дата звернення 18.04.2012)
4. Чекан, І. А. Якість життя як чинник конкурентоспроможності економіки. [Електронний ресурс] / І. А. Чекан . – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/April/9.htm> (дата звернення 17.04.2012).

РЕЗЮМЕ

Подра Ольга

Инвестиции в человеческий капитал как фактор повышения качества жизни

Статья посвящена проблематике развития человеческого капитала в условиях становления постиндустриального общества. Исследованы факторы, которые замедляют процессы развития и воспроизводства человеческого капитала, а также значительно ослабляют конкурентные позиции страны. Установлено, что качество жизни является базисом развития человеческого капитала и фактором повышения национальной конкурентоспособности.

RESUME

Podra Olga

Investment in human capital as a factor in improving the quality of life

The article is devoted to the problem of human capital development under conditions of postindustrial society formation. Main factors of deceleration of human capital development and recreation are defined. The factors that weaken state competitive positions are found out. Life quality becomes a base of human capital development and a factor of national competitiveness increases.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ВИКОРИСТАННЯ ВИБІРКОВИХ ОБСТЕЖЕНЬ У ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті аналізується історія застосування вибіркового методу у прикладних статистичних дослідженнях, зокрема при проведенні обстежень у галузі сільського господарства. Виділено основні історичні етапи, розглянуто практику використання результатів вибіркового обстеження як у світовій статистиці, так і в статистиці України.

Ключові слова: вибіркові обстеження, обстеження сільських господарств, надійність даних.

Зміни, які відбувалися в сільському господарстві України останнім часом (розпаювання землі, поява нових підприємств різних форм власності, значне розширення приватного сектору тощо), призвели до неможливості збирання даних щодо сільськогосподарської діяльності на базі суцільної звітності. Ситуація потребувала комплексного підходу до розробки і впровадження нових сучасних методів і технологій збору статистичної інформації. Через це для статистичного вивчення діяльності господарств населення набули важливого значення вибіркові методи обстеження.

Обстеження сільськогосподарської діяльності населення в сільській місцевості є складовою системи державних вибіркового обстежень населення, що проводяться Держкомстатом України на постійній основі. Воно було введене з вересня 2000 року за дорученням Уряду «Про удосконалення обліку виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення». На сьогодні актуально залишається проблема підвищення якості даних цього обстеження та забезпечення надійних результатів на найнижчих рівнях агрегації.

Метою нашої статті є поглиблений аналіз основних етапів становлення вибіркового методу у світовій статистиці та в статистиці України, а також огляд особливостей розвитку вибіркового спостереження у сільському господарстві.

Кожен із розділів статистичної науки має свій історичний розвиток, який визначається ступенем його актуальності, рівнем розвитку математичної бази та технічних засобів, що використовуються при обробці даних та оцінюванні показників.

Вибірковий метод відрізняється особливими механізмами практичного застосування. Ідея його використання виникла на порівняно пізніх етапах становлення статистики. Основною перешкодою на шляху його широкого застосування стала проблема визначення найефективнішого формування вибіркової сукупності, а також недовіра вчених і практиків до вибіркового методу як повноцінної альтернативи суцільного спостереження.

Міжнародна практика використання вибіркового обстеження має довгий період свого становлення, починаючи з другої половини XIX століття, коли для їх

проведення відбиралась невелика кількість найбільш типових одиниць сукупності, що вивчалася. Але цей метод мав свої недоліки. Через суб'єктивність визначення типових одиниць вибірка була неімовірнісною, тому поставала проблема поширення результатів на генеральну сукупність. Також було неможливо врахувати значну різноманітність явищ, які вивчались, оскільки для кожного з них виникала необхідність формування окремої типової сукупності.

Теоретичні основи конкретних вибіркового обстежень економічних і соціальних процесів, які відбувалися в Європі у той період, були закладені в дослідженнях норвезького статистика Кієра (1895р.), який звертав увагу на проблеми репрезентативності. Він запропонував відбирати типові об'єкти для часткового обстеження достатньо великої кількості населених пунктів, розташованих по усій території, таким чином, щоб у сукупності вони становили мініатюру всієї території.

Протягом перших десятиліть XX століття стрімко розвивалась теорія вибіркового методу. У цей час ще не була сформована єдина термінологія та методика проведення вибіркового обстеження, тому головними особливостями цього періоду було наукове обґрунтування та розробка методів оцінювання вибіркового показників на основі методів математичної статистики. Одночасно вдосконалювалися та урізноманітнювалися способи формування вибіркової сукупності, здійснювався пошук найбільш ефективних прийомів проектування та організації вибіркового обстеження.

Англійський спеціаліст в області теорії статистики Боулі (1920 р.) звернув увагу на питання вибіркового методу та зазначав залежність похибки вибірки від обсягу вибірки та величини дисперсії. У своїй роботі він навів теоретичне обґрунтування та конкретні приклади використання вибіркового методу в статистиці, показав, як за результатами вибірки можна зробити висновки щодо властивостей всієї сукупності [1].

У 30-ті роки XX ст. в США та Європі суттєво зросли потреби в економічній та соціальній інформації. У цей період були проведені переписи в Польщі, Болгарії та Швеції. У США була розроблена методологія вибірки для оцінювання показників, які характеризують

фермерське господарство, сільськогосподарське обладнання та продукцію рослинництва та тваринництва.

У 40-ві роки ХХ ст. в США була розроблена теорія вибірки з нерівною ймовірністю, яка найбільш широко використовувалась у обстеженнях сільського господарства та населення.

У 50-70-ті роки ХХ ст. продовжувався розвиток теорії та практики вибіркового методу. У цей період вивчалися способи покращення методології та розширення сфер використання вибірових обстежень. Крім того, почали звертати більше уваги на проблеми якості результатів вибірових обстежень. Англійським статистиком Ф. Йейтсом була чітко обґрунтована та сформульована необхідність формування якісної основи вибірки, що було передумовою отримання більш якісних результатів обстеження [2].

Починаючи з 50-х років ХХ ст., ООН стало використовувати вибірове статистичне обстеження з метою спонукати різні країни до вдосконалення своєї інформації як у кількісному, так і в якісному відношенні. У цей період з'явилися нові сфери використання вибірки: рибальство, визначення земельних ресурсів, визначення чисельності диких тварин та ін.

У наш час статистичними службами більшості країн проводиться велика кількість різноманітних вибірових обстежень, пов'язаних із економічною діяльністю сільських господарств. Підходи, які використовуються для їх проведення, мають свої відмінності. Це обумовлено тим, що існує специфіка у меті обстежень, періодичності їх проведення, формуванні вибірових сукупностей, зокрема основі вибірки, обсязі вибірки, принципах стратифікації, методах відбору тощо. Розрізняються також методи збирання та обробки даних [3].

Використання вибірових обстежень на території сучасної України бере свій початок з кінця ХІХ століття, коли вона входила до складу Російської імперії. Принципова відмінність від західної статистики була в тому, що в Росії вибірове спостереження вважалося, переважно, доповненням до суцільного спостереження, в той час, як на Заході за відсутності практики суцільних обстежень не виникало такого обережного відношення до вибірового методу.

Коли статистичні дослідження проводилися головним чином земствами, суцільне спостереження вважалося єдиним надійним методом отримання достовірних статистичних даних. Але цей метод потребував багато зусиль та коштів. Матеріали суцільних обстежень з часом старіли через швидку зміну умов життя, а повторне їх проведення було важко здійснити. Тому все частіше для дослідження різноманітних явищ та процесів виникала необхідність використання прийомів несцільного, часткового обстеження, метою якого було наблизитися, наскільки можливо, до отримання показників, найближчих до характеристик цілого.

Найбільш масовими були обстеження селянських господарств з метою вивчення тенденцій сільськогосподарського виробництва. Питання сільськогосподарської статистики розглядалося в одних випадках комплексно, в інших – дослідження присвячувалося лише конкретному питанню, наприклад, рівню врожайності сільськогосподарських

культур.

Протягом перших десятиліть ХХ століття більш широко почала вивчатися теорія та методологія вибірових спостережень. Найбільші дискусії виникали з приводу переваг та недоліків типового та механічного відбору одиниць при часткових обстеженнях.

Для формування вибірової сукупності першим способом проводився відбір типових поселень, у межах яких проводилося суцільне обстеження селянських господарств. Але методика відбору не була довершеною, оскільки не було визначено, за якими критеріями необхідно встановлювати однорідність районів та типовість поселень.

Другим способом формування вибірки був механічний відбір, при якому зі списку голів сільрад чітко відбиралося кожне десяте подвір'я (1, 11, 21 і т.д.). Пізніше, через недовіру селян, було вирішено відбирати подвір'я з довільним номером у кожній десятці.

У земських обстеженнях використовувалися обидва способи. Оскільки була відсутня єдина методика для всіх, то в губерніях самостійно приймали рішення, яким методом користуватися. Така практика приводила до неможливості зіставляти дані, отримані у різних губерніях.

Головною проблемою залишалась проблема розповсюдження результатів обстеження на генеральну сукупність, оскільки вибірка не була ймовірнісною. Крім того, виникали труднощі при обстеженні малоземельних та малосімейних дворів, від яких важко було отримати необхідну якісну інформацію і які часто замінювали на інші господарства, з більшою площею землі. Це призводило до зміщень отриманих результатів, а, отже, і до погіршення якості всього обстеження.

У цей час земства проводили подвірні переписи селянських господарств. У бланку надавалася інформація щодо родини господаря, економічного стану господарства, поголів'я худоби за видами, кількості сільськогосподарського і транспортного інвентарю. При характеристиці землекористування враховувалася наявність надільної і купчої землі з розподілом по угіддях, з додатковою вказівкою для купчої землі часу, способу придбання і ціни. Дуже детально враховувалася оренда землі. Отримання і здача землі в оренду враховувалися разом з умовами оренди (окремо по ріллі і сінокосах) і категоріях осіб, що здали землю в оренду чи, навпаки, що брали її. Бланк завершувався даними про величину площі посіву, із вказівкою способу обробки і зведеннями про розміри садівництва й городництва.

Нова модель керування економікою країни, яка виникла після встановлення в 1917 році Радянської влади, потребувала принципово іншого підходу до роботи органів державної статистики. Централізована система керування була неможлива без розгорнутої системи інформаційного забезпечення. Обов'язкова регулярна суцільна статистична звітність ставала всезагальним джерелом інформації. Але на початковому етапі – в 20-ті роки минулого століття – дефіцит інформації часто відшкодовувався за рахунок вибірових обстежень. Тому питанням методології та організації вибірових обстежень приділялося багато уваги.

Серед основних проблем, з якими стикалися на той час, були відсутність надійної системи місцевих

органів державної статистики, не існувало чіткого інструментарію для проведення вибіркового обстеження, були недостатньо розроблені методики для розповсюдження даних на генеральну сукупність, перевірки якості та співставлення інформації, отриманої з різних джерел. Багато уваги зверталось і на технологію відбору одиниць.

У 1919 році був проведений 10%-вий вибіркового перепис селянських господарств, а в період з 1921 року по 1929 рік проводилися щорічні весняні вибіркового опитування, під час яких були отримані дані про кількість селянських господарств, чисельність сільського населення, поголів'я худоби, розміри польових площ на полі та городі, площі збирання врожаю рослинництва за минулий рік, стан реманент для збирання хлібів, площі озимих тощо. Вибіркова сукупність формувалась шляхом механічного відбору господарств. Для двох показників (розмір господарства та площа посіву) проводилась оцінка точності вибіркового даних шляхом співставлення з матеріалами суцільних податкових списків.

У період формування в СРСР єдиної системи планування, обліку та звітності (з 30-х по 50-60-ті роки ХХ століття) необхідність у вибіркового обстеження почала знижуватися. Вибіркові спостереження вже мали епізодичний характер і використовувалися лише у тих сферах, у яких об'єктивно неможливо організувати поточний статистичний облік або необхідно отримати оперативні дані за окремими показниками, уточнити інформацію, провести контрольні перевірки. Сфера практичного використання вибіркового методу різко звузилась, що спричинило згорання наукових розробок щодо проблем вибіркового методу.

Ці тенденції чітко відслідковуються на прикладі статистики сільського господарства, яка після проведення колективізації засновувалась на даних регулярної суцільної звітності колгоспів та радгоспів. Використання вибіркового методу обмежувалось обстеженнями з метою отримання окремих показників – продуктивність праці, урожайності і т.ін.

Протягом довгого періоду – з 1933 року по 1953 рік – у статистиці сільського господарства практикувалося визначення майбутнього врожаю на основі пробного обмолоту, який проводився на площах розміром у 1 кв. м, відібраних шляхом механічного відбору. З 1954 року протягом кількох років проводилися вибіркового перевірки повноти обліку надоїв молока у колгоспах. За результатами перевірок коригувалися дані суцільної статистичної звітності.

Лише з 60-тих років ХХ століття увага вчених-статистиків знову була прикута до вибіркового методу. Вченими розглядалися питання методології вибіркового обстеження, публікувалися результати статистичних досліджень, проводилися конференції з питань статистики. Були перекладені російською та видані наукові праці західних вчених [2], які слугували науковою базою для використання вибіркового методу у вітчизняній статистиці. В 1952 році була опублікована стаття Н.К.Дружиніна, присвячена питанням теорії вибіркового методу, вийшла друком окремі видання, пов'язані із проблемами вибірки [4-7].

Вибірковий метод використовувався, якщо було необхідно замінити деякі суцільні обстеження, зібрати додаткову інформацію, яка була відсутня в матеріалах суцільного обліку, отримати попередні підсумки до

розробки матеріалів суцільного звітності та провести контрольні перевірки їх якості.

З 1959 року почали проводити щоквартальні вибіркового обстеження 100-120 тис. господарств колгоспників з метою оцінки виробництва ними сільськогосподарської продукції, наявності у них худоби і птиці.

Протягом 12 років (1960-1972 рр.) щорічно в першій декаді грудня проводилися 10%-ві вибіркового обстеження колгоспів з метою визначення попередніх даних щодо участі колгоспників у виробництві валового доходу та розподілу цього доходу.

Значну кількість вибіркового обстежень у статистиці сільського господарства здійснено з цього періоду і до початку 90-х років. Вибіркові одноразові обстеження охоплювали використання маточного поголів'я великої рогатої худоби для відтворення стада у радгоспах і колгоспах; посівні площі у господарствах населення; використання сільськогосподарської техніки при збиранні врожаю у колгоспах і радгоспах та інші [8, 9].

Але масштаби цих та інших обстежень значно поступалися сфері використання та обсягам суцільного спостереження, основною організаційною формою якого була звітність. Це було пов'язано з політичною та економічною системою, яка була в країні на той час.

І лише з переходом України на міжнародні стандарти в області статистики були створені умови для більш широкого використання вибіркового обстеження у різних галузях. Вони стали важливим джерелом соціально-економічних та демографічних характеристик домогосподарств України, без яких останнім часом стало неможливо обходитись при аналізі економічної та соціальної політики, планування розвитку країни та прийняття рішень на всіх рівнях.

Органами державної статистики України на постійній основі проводять три вибіркового обстеження населення: умов життя домогосподарств (УЖД), економічної активності населення (ЕАН) та сільськогосподарської діяльності населення у сільській місцевості (СГД). Вони організовані як інтегровані обстеження, тобто, мають взаємоузгоджений дизайн вибірок, спільну мережу фахівців з інтерв'ювання, в них гармонізовані окремі показники та інше.

Обстеження СГД було введено з вересня 2000 року за дорученням Уряду щодо удосконалення обліку виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення [10]. Це було пов'язано зі змінами структури виробників сільськогосподарської продукції, а саме - збільшенням ролі населення в сільськогосподарському виробництві.

Обстеження сільськогосподарської діяльності населення здійснюють на постійній основі на базі загальноприйнятих міжнародних стандартів і воно відповідає сучасній економічній ситуації на селі. Це комплексне дослідження, яке об'єктивно відображає обсяги, напрямки та динаміку сільськогосподарської діяльності населення в сільській місцевості.

Програму обстеження СГД складає система показників, яка характеризує потенціал та вклад сільських домогосподарств у забезпечення країни продовольством, враховує зміни, що відбуваються під час становлення ринкових відносин у економіці і, зокрема в галузі сільського господарства.

Основною метою обстеження СГД є забезпечення

інформаційної бази для всебічного вивчення сільськогосподарської діяльності населення країни.

Цілі проведення обстеження:

- отримання сільськогосподарських характеристик домогосподарств, які проживають у сільській місцевості;
- спостереження за рівнем і обсягами виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в сільських домогосподарствах;
- вивчення окремих питань ведення сільськогосподарської діяльності населення;
- забезпечення інформацією потреб макроекономічних розрахунків (у необхідних обсязі та якості);
- оперативне і повне інформування Уряду про економічні процеси, що відбуваються у сфері сільського господарства.

Результати обстеження СГД широко використовують на національному і регіональному, а також міжнародному рівнях. Основними користувачами інформації щодо сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості на центральному рівні є Комітети Верховної ради України, міністерства, наукові установи, навчальні заклади та ін.

За період проведення обстеження СГД значно поліпшені його організаційне, методологічне, методичне та технічне забезпечення, підвищилася ефективність використання результатів обстежень та їх узгодження з даними, отриманими з інших джерел (зовнішньою інформацією).

Але через те, що таке обстеження є багатоцільовим та комплексним, існує проблема, пов'язана з відбиванням у ньому видів сільськогосподарської продукції, які є малопоширеними для окремих територій. Також, як і для інших вибіркового обстежень, для обстеження СГД існує проблема репрезентативності малих територій (районів). Оцінки основних показників мають високу точність для державного рівня і задовільну для регіонального рівня. Тому актуальним залишається питання забезпечення належної якості даних на усіх рівнях агрегації. Це можливо досягнути шляхом удосконалення дизайну вибірки з урахуванням необхідності підвищення якості результатів обстеження, запровадження статистично ефективніших процедур оцінювання показників, зокрема з використанням методів моделювання, а також, завдяки запровадженню системи звітування з якості для користувачів з метою виявлення найактуальніших напрямів підвищення якості даних.

Отже, можна зробити висновок, що розвиток вибіркового методу на території сучасної України мав свої особливості. Він відрізнявся значною нерівномірністю, зміною різних тенденцій, протягом усього періоду існувала проблема отримання репрезентативних даних на усіх рівнях агрегації. Підвищення якості даних вибіркового обстеження сільськогосподарської діяльності населення залишається нагальною проблемою і на сьогодні.

Список літератури

1. Баули А. Теоретические основания выборочного метода / Под ред. и в пер. С.Н. Бернштейна. – Харьков, 1924. – С. 35.
2. Йейтс Ф. Выборочный метод в переписях и обследованиях: Пер. с англ. – М.: Статистика, 1965.

3. *New developments in agricultural statistics in the UN ECE member countries. Report FAO/ECE:ESS(95) – 21; CES/AC.61/43.* – Geneva, 1995.
4. Дружинин Н.К. *Некоторые вопросы теории выборочного метода (об общей формуле ошибки выборки) // Сборник научных работ. Московский институт народного хозяйства им. Г.В. Плеханова.* – М.: Госторгиздат, 1952.
5. Дружинин Н.К. *Выборочный метод и его применение в социально-экономических исследованиях.* – М.: Статистика, 1970.
6. Дружинин Н.К. *Выборочное наблюдение и эксперимент.* – М.: Статистика, 1977.
7. Крылов В.Н. *Выборочный метод в статистике.* – М.: Госстатиздат, 1957.
8. *Нариси з історії статистики України.* О. Г. Осауленко, В. І. Карпов, М. В. Пугачова та ін. – 2-ге вид., випр. та доп. – К.: Держкомстат України; НДІ статистики Держкомстату України, 1999. – 187с.
9. Птуха М.П. *Очерки по истории статистики XVII-XVIII веков /Под общ. ред. акад. В. С. Немчинова.* – М.: Гос. изд-во политич. лит-ры, 1945.
10. *Спільний наказ Держкомстату, Мінагрополітики та Держкомзему від 26.04.2000р. № 127/53/48 “Про удосконалення системи статистичного обліку в сільському господарстві України”.*

РЕЗЮМЕ

Рабуш Леся

Исторические истоки использования выборочных обследований в отрасли сельского хозяйства

В статье анализируется история использования выборочного метода в прикладных статистических исследованиях, в частности, для проведения выборочных обследований в отрасли сельского хозяйства. Выделены основные исторические этапы, рассмотрено практику использования выборочных обследований, как в мировой статистике, так и в статистике Украины.

RESUME

Rabush Lesya

The historical background of using sample surveys in agriculture

This article is dedicated to history of sampling method development as a whole, in particular for conducting the sample surveys in agriculture. The main historical periods have been described, the practice of sample surveys using in world statistics and in Ukrainian statistics has been considered.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ БАНКУ ЯК КРОК ДО НОВОГО РІВНЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто особливості структури клієнтоорієнтованої стратегії банку. Запропоновано комплекс взаємопов'язаних елементів та напрямки дій, застосування яких сприятиме розробці стратегії, орієнтованої на задоволення потреб клієнтів банку.

Ключові слова: клієнтоорієнтована стратегія, структура, напрямки діяльності, ринок банківських послуг.

Активний розвиток вітчизняної банківської сфери, прихід в Україну транснаціональних фінансових структур та євроінтеграційні наміри керівництва держави ставлять перед банківською системою завдання підвищення конкурентоспроможності українських банків та змушують останніх шукати нових підходів до організації власної діяльності, зокрема освоювати прийоми маркетингу в банківській сфері.

Одним з першочергових завдань, які стоять перед вітчизняними банками на цьому етапі їх розвитку, є налагодження взаємовигідних довгострокових партнерських відносин з клієнтами, що пов'язано з необхідністю в сучасних умовах боротися практично за кожного споживача. Загострення конкурентної боротьби в вітчизняному роздрібному банківському секторі призводить до того, що банки починають змінювати маркетингову стратегію з традиційної на клієнтоорієнтовану. На перший план поступово виходить клієнт банківської установи, а першочерговим завданням стає максимальне прагнення банку задовольнити його інтереси і потреби [1].

Дослідженням проблем удосконалення стратегічного менеджменту з позиції орієнтування на клієнта, форм і методів впровадження моделей розвитку займалися такі вітчизняні спеціалісти, як Т. А. Васильєва, Д. В. Завадська, Р. Л. Кльоба, О. В. Купрієнко, Є. В. Майдебура, І. Л. Решетнікова, І. Є. Семенча, В. М. Тарасевич, М. С. Широкова, О. Штейн та інші.

У зв'язку із високим рівнем розвитку і практичним функціонуванням клієнтоорієнтованої стратегії банків за кордоном, більш активно проблематика та рекомендації щодо шляхів розробки успішних стратегічних рішень знаходимо у доробку таких вчених, як А. Бернт, Ф. Гербст, А. Леверін, Т. Леонович, В. Лільяндер, С. І. Пендідікан та ін.

Наприкінці 90-х років була розроблена і набула широкого використання CRM-система, яка давала фінансовим компаніям нові можливості в управлінні взаємовідносинами з клієнтами та дозволяла бути на крок попереду своїх конкурентів. Західний досвід показує, що на початку 2000-го року CRM-система була

відхилена більшістю фінансових установ через те, що не може чесно функціонувати. Але, наприклад, в Україні більша частина фінансових установ у 2000 році тільки ввела CRM-систему як таку, що допомагає у розвитку відносин із клієнтами [2].

Більшість банків не використовують можливості уже винайдених систем роботи з клієнтами для всеохоплюючого фокусування своєї діяльності на задоволенні потреб клієнта. У нашій статті буде описано «як» і «чому» управління взаємовідносин з клієнтами є ефективним і прибутковим. Стаття спирається на опис елементів, необхідних для впровадження і успішного розвитку клієнторієнтованих програм банків. Відсутність будь-якого із нижченаведених компонентів може привести до хибного напрямку розвитку або провалу програми.

Розглянемо важливість обрання банком клієнторієнтованої стратегії для свого розвитку. Рациональність такого підходу значно відрізняється від того, який був ще 15 років тому. На рис. 1 показано основні відмінності та прерогативи клієнторієнтованого підходу.

З правого боку графіка зображений масовий ринок, який зорієнтований більше на внутрішні транзакції та операції, а не на відносини з клієнтами. Дохід забезпечується за рахунок комісій з платних послуг.

Тим не менш, можливість отримання доходів впливає на товарний характер цих послуг, обмеження цін і, отже, можливості. У цьому сегменті ціна перевищує переважні ставки та буде стимулювати споживачів до вибору в бік більш конкурентопривабливих послуг інших банків. Можливість отримання доходів враховується незалежно від ринку, на якому працює банківська установа.

З лівого боку рис. 1 зображено обслуговування сегмента, активи котрого вже залучені нашим банком. Учасники цього сегменту клієнтів є найбільш дохідними, характеризуються великими сумами коштів та активністю операцій. Тому діяльність банку має бути спрямована на втримання цих клієнтів, налагодження і продовження взаємовідносин із ними. Звичайно, велика частина цієї категорії клієнтів зацікавлена в отриманні доходу від використання



Рис. 1. Створення вартості банківських послуг

банком їх активів, але більшість сфокусована саме на збереженні капіталу. Оскільки придбання в цьому секторі є значними, рішення приймаються досить серйозно, то можливість доходу є обмеженою.

Переважна більшість доходів, які можна отримати, перебуває в межах двох груп сегментів - «Накопичення» та «Нові надходження». Клієнти цього сегменту прагнуть до заощаджень та інвестицій, вкладення коштів у транспортні засоби, отримання кредитів та позик, фінансових консультацій різного рівня. Культивування саме цих ключових відносин через правильне орієнтування відповідних продуктів та послуг надасть можливість отримати високі доходи для банку.

Головною проблемою залишається те, що для кожного банку цільова аудиторія одна. Враховуючи те, що члени груп «Накопичення» та «Нові надходження» користуються послугами від трьох до шести банківських установ, то задля того, щоб відрізнити себе від конкурентів, можна лише привабити клієнтів за рахунок розвитку відносин із клієнтами.

Ефективний менеджмент і вплив на відносини з клієнтами передбачає можливості до вирізнення, диференціації банківської установи. Саме диференціація сприяє отриманню великої частки доходів завдяки підвищенню лояльності клієнтів, зміцненню відносин із ними.

Альберт Ейнштейн говорив: «Ми не можемо вирішити проблему шляхом такого ж мислення, так як певна проблема з'явилась у результаті цього ж мислення» [3]. Направду, вирішити проблему, тобто заслужити прихильність клієнтів, що дасть можливість додаткового прибутку, можна, лише запровадивши незвичний, досі нестандартний підхід до клієнтського обслуговування.

У минулому робота CRM-системи була не досить ефективною, так як вона орієнтувалася окремо на методи, системи чи програми щодо обслуговування, а не передбачала комплексного підходу до роботи з клієнтом. Замість використання окремих елементів (методів, систем, програм), вважаємо доцільним спрямування зусиль менеджменту на формування успішної організації, орієнтованої на клієнта, а саме: побудова клієнторієнтованої бізнес-культури, яка дозволить установі розуміти та мати вплив на поведінку клієнта, що, у свою чергу, підвищить

доходи.

Для впровадження цієї бізнес-культури та отримання очікуваних фінансових результатів, необхідним вважаємо синергетичне злиття чотирьох елементів:

1. Організаційна культура.
2. Люди.
3. Процеси.
4. Технології.

Синергетичну залежність вищенаведених чотирьох елементів зображено на рис. 2. Здатність до розвитку і зростання ефективної клієнторієнтованої бізнес-культури безпосередньо впливає на темп зростання доходів банку. Недостатність у роботі будь-якого із чотирьох елементів негативно позначається на результатах упровадження будь-яких заходів, орієнтованих на клієнта.

Розглянемо організаційну культуру банку.

Встановлення норм корпоративної культури є важливим компонентом. До бізнес-культури належать погляди, переконання і поведінка працівників організації.

Корпоративна культура складається із:

- поглядів співробітників, клієнтів (відношення);
- оцінки співробітників, клієнтів (переконання);
- поведінки співробітників, клієнтів (поведінки).

Банківська установа, в котрій погляди і оцінка співробітників базується на концепції позитивного результату, стимулює підвищення результативності оперативної і виробничої діяльності установи. Організації, що запроваджують подібну корпоративну культуру, мають бути готовими до будь-яких змін в установі: як позитивних, так і негативних. Тому введення бізнес-культури має відбуватися за умов гнучких правил її дотримання і адаптації.

Важливо мати на увазі те, що будь-які зміни, що застосовуються до співробітників, технологій, процесів, можуть бути повністю впроваджені за період 18-24 місяців для того, щоб стати невід'ємною частиною корпоративної культури. Протягом цього періоду організації стають внутрішньо цілеспрямованими, тому не менш важливо пройти цей період із досягненням чітких цілей для філій, відділень та приватних осіб. Крім того, необхідно підтримувати рівень продажів для підтримки балансу клієнта з клієнтом, тим самим підвищуючи доходи.

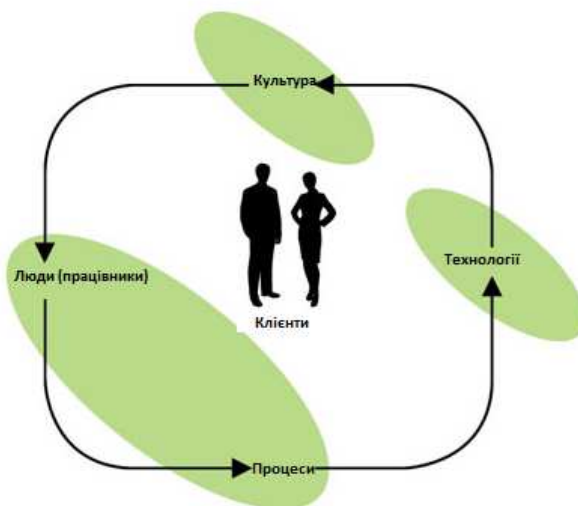


Рис. 2. Структура клієнторієнтованої діяльності банку

Протягом 18-24 місяців, коли корпоративна культура буде перебувати на етапі свого становлення, акцент на залученні нових клієнтів та розширенні може бути успішно досягнутий. План продажів, дотримання стратегії і тактики, а також підтримка планів компенсації мають вирішальне значення для успіху в досягненні збалансованості діяльності банку.

Люди і процеси.

Другий і третій елементи (люди і процеси) тісно пов'язані між собою (див. рис. 2). Взаємодія людей (працівників) і процесів можуть утворювати такі причинно-наслідкові комбінації:

Плідні працівники + злагоджені процеси = відмінні результати.

Плідні працівники + неналагоджені процеси = недостатні (змішані результати).

Невідповідні працівники + злагоджені процеси = негативні результати.

Невідповідні працівники + неналагоджені процеси = закриття бізнесу.

Із цього співвідношення виникає два основних питання:

1. Чи має банк персонал із відповідною кваліфікацією та компетентністю?

2. Чи процес введення клієнторієнтованої стратегії не знижує здатності працівників банку до роботи з клієнтами, чи не ускладнюються процеси для сприймання клієнтами?

Для того, щоб змінити підхід до обслуговування клієнтів, необхідно змінити як поведінку працівників, так і процеси, якими вони управляють. Мета полягає у тому, щоб усунути чинники, які заважають зосередитись на клієнтові. Впорядкування процесів дозволяє зосередитись на потребах клієнта та задовольнити їх найбільш повно.

Основними ініціативами, що мають впроваджуватись працівниками і процесами, вважаємо наступні:

1. Визначення відносин між клієнтами та працівниками.
2. Встановлення стандартів обслуговування клієнтів.
3. Встановлення цілей продажу та обслуговування.
4. Розробка галузевих та індивідуальних планів продажу.
5. Очікування мають перерости в стратегічні цілі, що

можна виміряти.

6. Визначення графіку цілей та нагороди за їх досягнення.

Як наслідок, результати роботи кожного працівника та банку загалом мають бути вимірні і оцінені. До цієї оцінки має бути внесено аналіз прибутковості банку та філій, клієнтів, працівників та відносин. Кожен елемент впливу має свою частку у отриманні прибутку, тому, проаналізувавши ситуацію, менеджмент банку зможе розставити необхідні акценти для досягнення іще ліпших результатів у наступному плановому періоді.

Розглянемо технологічну частину обслуговування клієнтів.

Скориставшись досвідом Заходу, можемо спостерігати те, що будь-який маленький банк показує найвищий рівень клієнтоорієнтованості. Банк знає все про свого клієнта завдяки тому, що він проводить всі операції з карткових рахунків, простежує всі аспекти його діяльності. Чим більшим стає банк, тим складніше враховувати індивідуальні особливості кожного клієнта. Основною інформацією, котра може бути використана банком при обслуговуванні клієнта, є його ім'я, контактна адреса, а також: поточний баланс депозиту; великі депозити, кредити; нові рахунки, закриті рахунки; використання інтернет-банкінгу; використання дебетових карт.

Як висновок, вважаємо доцільним наголосити на тому, що підхід щодо створення ефективного управління у напрямку свідомої організації впливу на характер взаємин з клієнтами, запропонований у статті, дає змогу банкові вирізнитися з-поміж конкурентів, набувати конкурентних переваг. Такі дії дають можливість збільшити кількість нових, підвищити лояльність наявних клієнтів та отримати вищі доходи.

Очевидно, що для зміни стратегії на клієнтоорієнтовану, необхідно внести радикальні зміни у корпоративну культуру банку. Рішення банку щодо прийняття нової стратегії має бути проаналізовано та прийнято всіма рівнями керівництва. Клієнтоорієнтований підхід містить зміни в усіх компонентах діяльності установи: працівники, культура, процеси, технології. Результатом такої діяльності є підвищення лояльності

клієнта та зростання прибутковості.

Напрямами подальших досліджень бачимо розробку програми впровадження запропонованого підходу в діяльність банку.

Список літератури

1. Проблеми впровадження клієнторієнтованої стратегії як елементу комплексу маркетингу в банках [Електронний ресурс] / Т. А. Васильєва. – Режим доступу: http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1162/1/FVV_8.pdf.
2. Кльоба, Р. Л. Маркетинговий підхід до вдосконалення банківською діяльністю [Електронний ресурс] / Р. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/nvntu/19_3/196_Kloba_19_3.pdf.
3. Афоризми і цитати. [Електронний ресурс] /А. Ейштейн. – Режим доступу: <http://cpsy.ru/cit1038.html>.

РЕЗЮМЕ

Семенча Ілона, Давыденко Элина

Клиентоориентированная стратегия банка как шаг к новому уровню стратегического управления

В статье изложены особенности клиентоориентированной стратегии банка. Предложен комплекс элементов, которые составляют основу деятельности банка, фокусирующего свою деятельность на удовлетворении потребностей клиентов.

RESUME

Semencha Ilona, Davydenko Elina

Client-oriented strategy of the bank as a step to a new level of strategic management

The features of client-oriented strategy have been stated in this article. The complex of basic elements of customer-oriented bank that focused on client's demand satisfaction has been proposed.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВОДНОГО ТА МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

У статті розглядаються окремі проблеми системи підготовки фахівців водного та морського транспорту, організаційно-економічні аспекти сучасного стану системи підготовки фахівців, окреслено шляхи подолання проблем. Розглянуто механізми управління та функціонування системи підготовки.

Ключові слова: система підготовки фахівців, підприємство системи підготовки фахівців, організаційно-економічний механізм.

Сучасні вимоги до професійного рівня фахівців, аналіз вітчизняного та закордонного досвіду надає можливість обґрунтування концептуальної моделі системи підготовки фахівців річкового та морського транспорту. Необхідність такої концепції зумовлена соціально-економічними процесами, що відбуваються в суспільстві (посиленням демократичних тенденцій, підвищенням ролі соціально-економічних та гуманітарних цінностей, розвитком інтеграційних процесів) [1].

У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності використання трудових ресурсів. Достатня забезпеченість підприємств останніми, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства, у тому числі - водного чи морського транспорту. Людський фактор набуває стратегічного значення для виживання у нестабільних умовах ринкових відносин [2].

Теоретичні основи управління підприємствами висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: В. Б. Авер'янова, Дж. Аргенті, Г. Атаманчука, С. Г. Беляєва, І. О. Бланка, У. Бівер, Є. Брігхем, О. П. Градова, А. Г. Грязнова, П. Ф. Друкер, С. М. Ілляшенко, В. І. Кошкіна, В. Малиновського, Г. Мінцберг, В. П. Портер, Джоел Г. Сігела, Р. Таффлера, А. А. Томпсона, Н. М. Тюріної, Д. А. Уткіна, Г. Фандель, Джей К. Шим, Г. Шмален та інших [3-10].

Система підготовки конкурентоспроможних фахівців на світовому ринку праці розвивається і трансформується в нових умовах, на зміну централізованому адміністративному контролю приходять гнучке управління, а вплив на діяльність підприємств системи підготовки фахівців здійснюється за допомогою різних організаційно-економічних методів та інструментів.

Система підготовки фахівців в Україні знаходиться в стані змін. Це потребує аналізу наявних проблем з метою вдосконалення механізму управління цією системою, розробки нових підходів до форм і методів управління; визначення організаційних, економічних та правових аспектів державного регулювання, оскільки організаційно-економічна структура

підприємств системи підготовки фахівців у сучасних умовах глобалізації й інноваційного розвитку не відповідає потребам суспільства.

Метою дослідження є аналіз проблем системи підготовки фахівців водного та морського транспорту, визначення організаційно-економічних механізмів реалізації системи підготовки фахівців в Україні в умовах інноваційного розвитку та зростаючої конкурентної боротьби. Невід'ємними складовими аналізу є: визначення мети аналізу; висування гіпотези на підставі аналітико-економічних міркувань та ознайомлення з конкретними умовами розвитку явища; підбір статистичних матеріалів і їх оцінки, а також систематизація відібраних даних і визначення недостатніх показників; додаткова обробка матеріалу за допомогою спеціальних статистичних методів; формування висновків і практичних пропозицій.

При оцінюванні та прийнятті рішень щодо кадрового потенціалу важливим є аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання. З переходом до ринкової економіки аналіз трудових ресурсів має все більшу вагу, оскільки робоча сила має вартісну оцінку та є конкурентною на ринку праці. Критеріями оптимізації трудових ресурсів стають не тільки економічні, а й соціальні параметри. Соціально-економічні гарантії праці та умови трудової діяльності формують сферу аналітичних досліджень системи підготовки кадрового потенціалу підприємств морського та річкового транспорту.

Потреба в новій концепції підготовки фахівців пов'язана з наявністю значних недоліків у системі. Сучасна концепція підготовки фахівців повинна враховувати український та світовий досвід у цій сфері. Система професійної підготовки фахівців є не статичною, а динамічною та характеризується змістом, функціонуванням і розвитком [2]. Цій системі притаманні фундаментальність, універсальність, науково-дослідна спрямованість тощо. Основними принципами сучасної системи підготовки фахівців, зокрема, є:

- фундаментальність – засвоєння теоретичних основ професійної діяльності в поєднанні з практичним опануванням, формуванням системи теоретичних знань та практичних навичок;
- інтегрованість – зв'язок елементів підготовки

(теоретичної, практичної тощо) і перехід у викладанні дисциплін від аналітичного до синтезуючого підходу;

- універсализація – формування теоретичних знань та практичних вмій і навичок на основі взаємодії та гармонізації всіх рівнів сучасної системи підготовки;
- професіоналізація – вивчення дисциплін у контексті майбутньої професії;
- інтелектуалізація – формування способів та методів розумової і практичної діяльності, що впливають на системний стиль мислення та цілісний світогляд;
- безперервність – послідовність та багаторівневність освіти, безперервність професійного вдосконалювання;
- індивідуалізація та диференціація – забезпечення індивідуального підходу до підготовки майбутніх фахівців;
- інноваційність – варіативність, динамічність змісту, форм, методів і технологій підготовки фахівців з урахуванням сучасних умов;
- національно-регіональний підхід – підготовка фахівців, необхідних для розв'язання проблем (соціально-економічних, екологічних, культурних, гуманітарних тощо) людини, регіону, країни, світу.

Сучасна система підготовки фахівців водного та морського транспорту має багаторівневу структуру. На верхньому рівні – вищі навчальні заклади, нижче – заклади спеціальної професійної освіти. Форми вищої та спеціальної підготовки можуть розвиватися на державній, муніципальній, комерційній основі та поділятися на очну, заочну, вечірню, екстернат тощо. Модель сучасної системи підготовки фахівців передбачає декілька рівнів [2]. Реформування системи підготовки фахівців в Україні здійснюється багато років, але проведені реформи та трансформації в соціумі не дозволяють говорити про завершеність цих процесів. Сьогодні слід застосовувати випереджальну підготовку фахівців з урахуванням прогнозованих тенденцій на світовому та українському ринку праці.

Важливим аспектом оптимізації системи підготовки фахівців є посилення практичної спрямованості навчання, підготовка широкопрофільних фахівців. Полегшити ситуацію на ринку праці зможуть нові підходи до формування замовлення на фахівців із балансом замовлення держави, регіонів тощо.

Раніше вимоги в Україні регламентувалися державним стандартом. Формування ринку праці сьогодні сприяло появі попиту скоріше не з боку держави, а з боку інших роботодавців. Проблема системи підготовки фахівців полягає, зокрема, у невизначеності соціального замовлення [1], яке повинно уточнюватися через зміни на ринку праці. В умовах постійних змін актуальною стає “широта” підготовки, а не її “вузькість”. Важливою її складовою буде самоосвіта студентів, яка дозволить розширити чи поглибити набуті знання. Суттєвим у системі підготовки працівників сфери водного транспорту є її практична спрямованість. Створення моделей фахівців повинно відбуватися у двох напрямках:

- стандартизовані моделі з орієнтацією на державні стандарти і невеликими доповненнями від регіональних структур (наприклад, роботодавців);

– нестандартизовані моделі, орієнтовані на вимоги конкретних замовників.

Для успішної підготовки не слід створювати лише однорівневу модель майбутнього фахівця, її слід зробити багаторівневою, додавши модель процесів управління навчанням, модель викладача тощо. Ключовими моментами, які складають основу розробки моделі, зокрема, є:

- забезпечення якості підготовки (її відповідність тенденціям розвитку ринку праці, необхідність підготовки з нових спеціальностей, володіння сучасними технологіями та широким спектром додаткових знань);
- взаємозв'язок теоретичної підготовки та практики;
- реалізація випереджальної підготовки (врахування прогнозованих перспектив розвитку України);
- спрямованість на адаптивність (гнучкість реагування на попит).

Галузевий класифікатор професій працівників водного транспорту України є базовим документом, що дозволяє керівникам підприємств галузі вирішувати завдання щодо: визначення кадрової політики, розрахунків чисельності основних, допоміжних та управлінських працівників, розподілу кадрів, тарифікації умов та розмірів оплати праці, систематизації статистичних даних, розробки та удосконалення програм підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, оцінки персоналу та атестації посадових осіб, сприяння оперативному прийняттю управлінських рішень.

Основними характеристиками підприємств системи підготовки фахівців водного та морського транспорту є: кваліфікаційний рівень; рівень акредитації; рівень показників успішності; рівень матеріально – технічної забезпеченості; кількісний та якісний склад викладачів; забезпеченість робочими місцями; кількість студентів; частка державного фінансування та замовлення; напрями підготовки та їх кількість; наявність допоміжних центрів.

Основними підприємствами системи підготовки фахівців водного та морського транспорту в Україні є: Одеський національний морський університет, Одеська національна морська академія, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного [11], яка у своєму складі має: факультети академії, що проводять підготовку фахівців із судноводіння на морських і водних шляхах; Київський коледж морського і річкового флоту; Севастопольський морський коледж; професійно-технічне училище «Миколаївська морехідна школа»; Київське вище професійне училище водного транспорту; Дунайський навчально-консультаційний центр у м. Кілії Одеської області; Миколаївський та Ізмаїльський навчально-консультаційні центри підвищення кваліфікації і перепідготовки спеціалістів водного транспорту; Київський тренажерний центр підготовки спеціалістів водного транспорту.

Класифікація підприємств підготовки фахівців спирається на Закони «Про освіту», «Про загальну середню освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про вищу освіту», «Про позашкільну освіту» та інші нормативно-правові акти. Система підготовки у світі складається із закладів освіти та науки, методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних

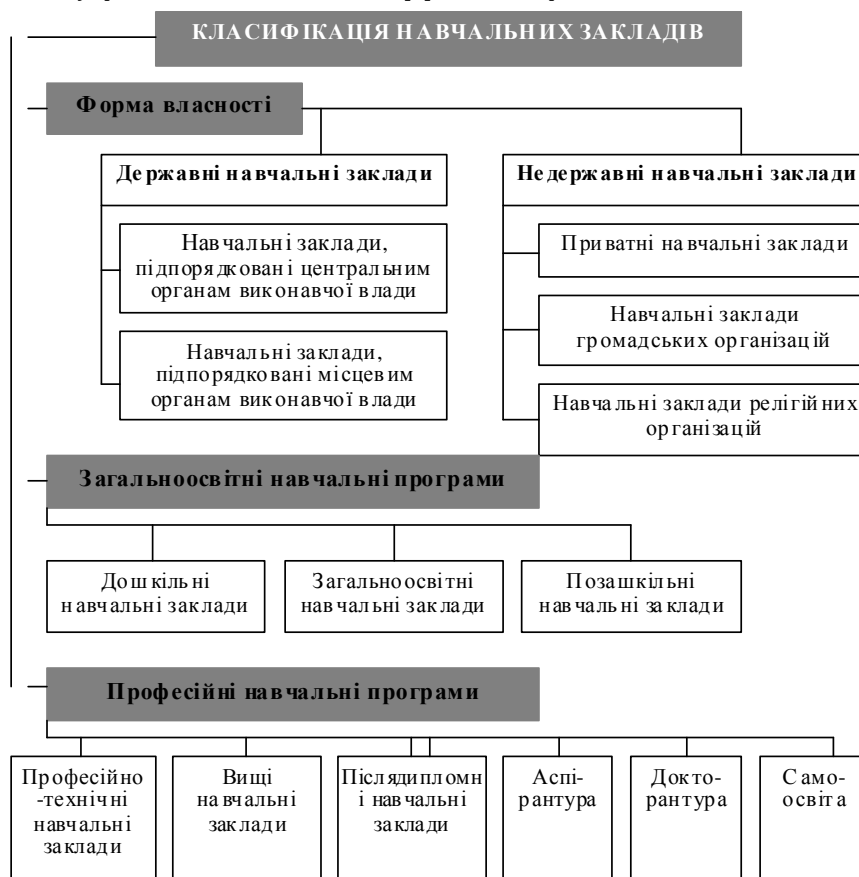


Рис. 1. Класифікація навчальних закладів

Зараз у провідних країнах світу проходять чи вже пройшли реформи системи загальної освіти, у тому числі - підготовки фахівців у різних галузях економіки та різних сферах суспільного життя. Поряд з державними існують приватні навчальні заклади (як правило, платні), частина з яких є привілейованими (англійські "паблік скулз", американські незалежні школи і т.п.).

Провідні країни світу зосереджують увагу на проблемі підтримки якості освіти, для чого, зокрема, реформується механізм державного контролю за діяльністю вищої школи (наприклад, в Англії - оцінка Радою з вищої освіти якості вищих шкіл, результати оцінки впливають на розміри державних субсидій).

Посилилася конкурентна боротьба держав у сфері підготовки фахівців (водного та морського транспорту зокрема), освіта в сучасних умовах стає основним джерелом економічного зростання. Значущість внеску системи підготовки фахівців

у реформування суспільства підтверджується світовим досвідом, який доводить, що всі країни, які подолали перехід до сучасних ринкових відносин, розглядали систему підготовки фахівців як пріоритетну у своїй інвестиційній політиці [3].

Організаційно-економічними механізмами сучасної системи підготовки фахівців, зокрема, є фінансові: державне замовлення; цільові пільгові державні кредити для здобуття вищої освіти; за кошти роботодавців; комерційні кредити; гранти та інша благодійна підтримка (фірм та некомерційних організацій).

Критеріями оцінки організаційно-економічних

механізмів управління та функціонування сучасної системи підготовки фахівців є: вартість централізованого ієрархічного управління системою підготовки фахівців; архаїчність окремих інструментів; рівень ривності суб'єктів системи підготовки фахівців; рівень ефективності використання та прозорості розподілу ресурсів; рівень вартості оцінювання якості освітніх послуг; рівень стимулювання більш ефективного використання ресурсів, забезпечення потреб суспільства і ринку праці.

Сучасна система підготовки фахівців та механізм державного замовлення не відповідають сучасним вимогам ринку праці, не забезпечують балансу потреб і пропозицій, а отже, не дотримується ефективного використання бюджетних коштів.

Аналіз системи підготовки фахівців виявив, зокрема, такі недоліки: нестача коштів, неефективне їх використання; застаріла матеріально-технічна база; зниження якості науково-педагогічного потенціалу; низькі темпи оновлення науково-методичної бази; застосування застарілих методів управління. Ці недоліки призводять до зниження якості освітніх послуг; зменшення зв'язків з ринком праці; послаблення мотивації; збільшення розриву України з іншими економічно розвиненими країнами.

Сутність планування розвитку системи підготовки фахівців полягає в оптимальному розподілі ресурсів для досягнення мети - підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців водного і морського транспорту. Сутність планування - обґрунтування цілей і шляхів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань, а

також визначення методів, способів і ресурсів, необхідних для виконання цих завдань та встановлення їх взаємозв'язку. Планування надає можливість виявити проблеми, що існують на ринку праці, визначити необхідні заходи для їх подолання. Прогнозування і планування передбачає: прогнозування розвитку ринку згідно з науково-технічними, економічними, соціально-політичними, організаційно-правовими факторами тощо; аналіз переваг та недоліків системи підготовки; оцінка і вибір варіантів інноваційного розвитку з урахуванням можливостей системи, вибір напрямів розвитку; прогнозування розвитку та планування діяльності відповідно до обраних варіантів розвитку; здійснення контролю за розвитком системи та його коригування; ресурсне забезпечення цільових ринків.

Організаційно-економічний механізм, що пропонується, передбачає підтримку наступних основних принципів планування розвитку системи підготовки фахівців водного та морського транспорту:

Принцип системності – планування підготовки повинно мати системний характер, це означає: існування сукупності елементів, взаємозв'язку між ними, наявності єдиного напрямку розвитку елементів системи, поведінки, що зорієнтована на загальні цілі системи. Реалізація цього принципу повинна/може здійснюватися на основі:

- координації планової діяльності на горизонтальному рівні (на рівні функціональних підрозділів), головні риси координації планування на підприємстві — взаємозв'язок і одночасність;
- інтеграції планової діяльності в межах вертикальної єдності підрозділів, це передбачає, що на підприємстві є відокремлені процеси і підрозділи, але кожен із них діє, спираючись на загальну стратегію підприємства, а кожен окремий план є частиною плану вищого підрозділу та підприємства загалом.

Принцип безперервності – підтримка неперервної планової перспективи, взаємоузгодження довго-, середньо- та короткострокових планів.

Принцип гнучкості – надання планам і плануванню процесів управління та функціонування системи підготовки фахівців здатності змінювати свій напрям відповідно до змін, що відбуваються в Україні та світі.

Принцип точності – забезпечення рівня точності складання планів управління та функціонування системи підготовки фахівців, який може бути сумісним з реальним рівнем функціонування.

Принцип участі – план має складати той, хто його виконуватиме. Принцип тісно пов'язаний з переходом від централізованої до децентралізованої системи управління.

Принцип збалансованості – забезпечення необхідної та достатньої кількісної відповідності між взаємопов'язаними розділами та показниками плану. Головною є відповідність між потребами в ресурсах та їх наявністю.

Проблеми освіти та підготовки фахівців посідають важливе місце у діяльності держави. В Україні є достатньо підприємств системи підготовки висококваліфікованих фахівців водного та морського транспорту. У світі українських фахівців цінують за їх навички та вміння. Хоча в системі підготовки, яка діє сьогодні, є й певні недоліки, але вони можуть вирішитись за рахунок упровадження відповідних

організаційно-економічних механізмів.

Сучасні системи підготовки фахівців водного та морського транспорту інших країн мають свої освітні традиції, які пов'язані з соціально-економічними, історичними та національними умовами. Але всі вони мають і подібні проблеми реформування системи підготовки фахівців, що призводить до об'єднання зусиль всього світового співтовариства для їх вирішення. Аналіз різних систем підготовки дає можливість виділити передумови формування єдиного освітнього простору.

Слід зауважити, що освіта не може бути унітарною, уніфікованою. Ринок, суспільні відносини потребують освіти багатоваріантної, багатокладної. Це означає, що монополія держави на освіту, освітні послуги є абсолютно неможливою. Розширення масштабів підготовки кадрів, у тому числі за рахунок недержавних навчальних закладів, сприятиме інтелектуалізації суспільства.

Список літератури

1. Алфьоров, Ю. С. Моніторинг розвитку освіти у світі [Текст] / Ю. С. Алфьоров // Педагогіка. – 2002. – № 7. – С. 54–63.
2. Субоцки, Дж. Альтернативи риночному університету: нові моделі надання знань в рамках програм громадської діяльності [Текст] / Дж. Субоцки. – Спб.: Питер, 2004. – 453 с.
3. Шим, Дж. К. Методи управління стоимостью и анализа затрат [Текст] / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел; Пер. с англ. — М.: Филінг, 1996. — 344 с.
4. Фандель, Г. Теория производства и издержек [Текст] / Г. Фандель; Пер. с нем. — К.: ТАКСОН, 1999. — 528 с.
5. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия [Текст] / Г. Шмален; Пер. с нем. / Под ред. А. Г. Поршнева. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 512 с.
6. Державне управління в Україні [Текст] : навчальний посібник / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К.: Видавництво ТОВ „СОМІ”, 1999. – С. 35–39.
7. Портер, М. Стратегія конкуренції [Текст] / М. Портер; пер. з англ. А.Олійник, Р.Скідський. - К.: Основи, 1997. – 390 с.
8. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. - К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с.
9. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] / Г. Минцберг; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Спб.: Питер, 2001. – 512 с.
10. Економічна енциклопедія [Текст] : У трьох томах / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – Т.1 – 864 с.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.maritime.kiev.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Ткаченко Константин

Исследование проблем системы подготовки специалистов водного и морского транспорта

В статье рассматриваются некоторые проблемы системы подготовки специалистов водного и морского транспорта, организационно-экономические аспекты современного состояния системы подготовки специалистов, намечены пути преодоления проблем. Рассмотрены механизмы управления и функционирования системы подготовки.

RESUME

Tkachenko Konstantyn

Investigation of the problem of training of water and sea transport specialists

The article deals with some problems of training of water and sea transport specialists, as well as with the organizational and economic aspects of the current state of training, the ways of overcoming this problems. The mechanisms of management and operation of this system of training have been considered.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано методологію статистичного оцінювання секторальної структури економіки, що створює підґрунтя для розробки управлінських стратегічних рішень стосовно її оптимізації. Досліджуються особливості галузевої, відтворювальної, інституційної, регіональної структур.

Ключові слова: секторальна структура, сектор, секторизація, макропоказники, структурні зрушення.

Важливою характеристикою економічного зростання є його якість, що значною мірою визначається прогресивністю змін у структурі економіки [8, с.117]. Ознакою трансформаційних процесів, що відбуваються у національному господарстві в останні десятиріччя, є інтенсивні зрушення в структурі виробництва, споживання, доходів, діяльнісно – видовій, інституційній, регіональній структурах. Саме дослідження змін на макро – та мезорівнях дозволить врахувати особливості розвитку секторальної будови та оптимізувати її пропорції при розробці стратегії подальшого розвитку економіки України.

Останні вияви кризових явищ поставили перед сучасною економічною наукою новий перелік нерозв'язаних проблем та завдань, що стосуються оцінки та прогнозування динаміки розвитку економічної системи, циклічності її коливальних, визначення секторальних пріоритетів. Зокрема, у період кризових ситуацій стає надзвичайно важливим моніторинг стану економіки та її мезоструктур. Це пов'язано з необхідністю оперативного реагування на нестабільну ситуацію, мінімізації наслідків впливу світової кризи на соціально – економічний розвиток національної економіки та коригування структурної політики. При формуванні концепції структурних перетворень слід урахувати міжсекторні зв'язки у складі кожної мезоструктури та взаємозв'язки різних секторальних структур між собою.

Питаннями структурних змін в економіці та їх впливу на процеси економічного зростання займалися провідні вчені – В. Геєць, З. Герасимчук, В. Коломойцев, В. Мандибура, О. Осауленко, Я. Хоменко, А. Чухно та інші. Діяльнісно – видову (галузеву) структуру досліджували П. Єщенко, Я. Іщук, В. Попова, Я. Хоменко; відтворювальну структуру макроекономіки – О. Галіцина, А. Гальчинський, Б. Кваснюк; регіональну структуру національної економіки – Т. Максимова, Л. Петкова, Я. Побурко, Т. Уманець; структуру за інституційними секторами – В. Колеснік, К. Приходько; структуру власності – В. Беленцов, С. Давимука, П. Кучерявенко, Я. Максименко, В. Чижова, І. Шапкін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що, незважаючи на загальну розробленість цього питання з точки зору економічної теорії, управління соціально – економічним розвитком, статистичне

вивчення структурованості економіки за різними секторальними ознаками залишилося поза увагою фахівців. Тому метою статті є висвітлення методологічних аспектів статистичного аналізу секторизації економіки.

З огляду на зазначені позиції виникає потреба у формулюванні мети структурного аналізу секторальної системи. На нашу думку, її можна визначити як вивчення кількісних співвідношень між складовими економіки, внутрішньосекторних і міжсекторних взаємозв'язків та розробку пропозицій щодо ефективної структурної перебудови.

Метою статистичного аналізу секторальної структури є дослідження закономірностей розвитку секторальної структури економіки, міжсекторних структурних зрушень, визначення результативності функціонування секторів та їх внеску у макроекономіку, розробка рекомендацій щодо оптимізації структури.

Досягнення мети вимагає послідовного розв'язання наступних завдань:

- розробка теоретико-методологічних основ статистичного оцінювання секторальної структури економіки;
- аналіз міжсекторного структурування економіки за галузевою, відтворювальною, регіональною, інституційною та іншими ознаками;
- дослідження динаміки перерозподілу між секторами у зв'язку з трансформаційними перетвореннями та характеристика структурних зрушень в економіці;
- визначення способів активізації та оптимізації результативності діяльності, що універсальні для всіх рівнів ієрархії та типів мезоекономічних систем;
- розробка методичних положень статистичного забезпечення управління пропорційного розвитку економіки через функціональні зв'язки секторів з макрорівнем.

Первинною ланкою будь – якої економіки є окрема інституційно-господарська одиниця. Первинним елементом статистичного обліку у міжнародній практиці є інституційна одиниця. Шляхом об'єднання базових елементів за певними ознаками створюється строго детермінована господарська система, якій притаманні певні функції, риси, взаємозв'язки з

іншими системами, місце та роль у відтворювальному процесі. Такий набір особливих характеристик формує категорію сектору.

У нашому розумінні, сектор – певна складова частина національної економіки, що об'єднує інституційно-господарські одиниці з подібними характеристиками функціонування.

З теоретичною та практичною метою можуть бути виділені наступні секторальні структури (рис. 1): за галузевим принципом, у розподілі за правом власності

(або за формою господарювання), за функціями у економіці, за територіальною ознакою, за можливістю спостереження, за ступенем монополізованості ринку.

Кожному сектору відповідають певна структурність, ієрархічність, пропорції, підсистеми та потенціали. Структура національної економіки складається з сукупності взаємопов'язаних секторів, що утворюють мезорівні, мезоланки та формують макроекономіку країни.

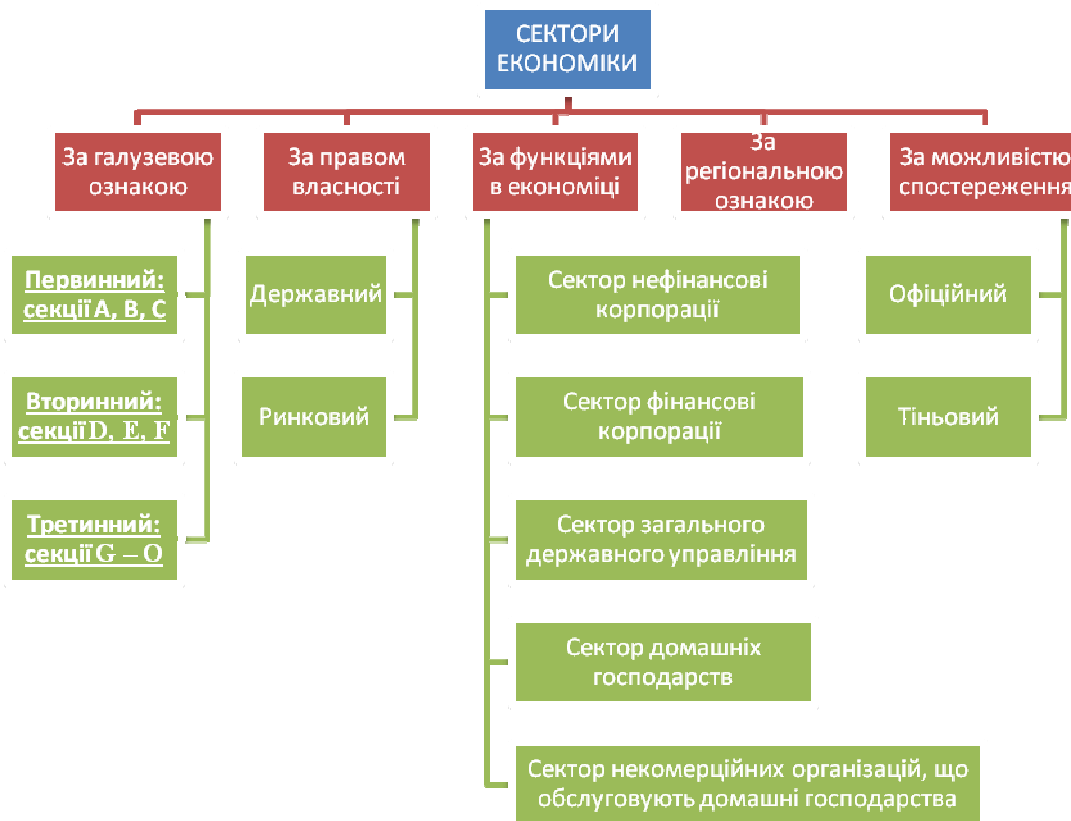


Рис. 1. Головні характеристики секторальної структури економіки

Галузева структура сучасного світового господарства містить поділ на первинний, вторинний та третинний сектори. Первинний сектор охоплює аграрні галузі та суміжні з ними (секції А, В, С за Класифікацією видів економічної діяльності: сільське та лісове господарство, мисливство, рибальство, добувна промисловість). Вторинний сектор – це індустріальні галузі (секції D, E, F – переробна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, будівництво). Сервісні галузі входять до третинного сектору (секції G – O: торгівля, діяльність готелів та ресторанів, транспорту та зв'язку, фінансова діяльність, державне управління, освіта, охорона здоров'я та інші). Подібну галузеву структуру має і ВВП. Формування секторизації економіки за функціональною ознакою пов'язано з розвитком нового типу макроекономіки – постіндустріального.

У останнє десятиріччя ХХ століття з третинної сфери економіки виокремлюють четвертинну – інформаційну сферу, до якої належить виробництво фундаментальних результатів та формування рівня кваліфікації робітників. У перспективі (першій третині ХХІ сторіччя) буде панувати розвиток п'ятиринного

сектору, що пов'язаний з формуванням мотивації.

Аналіз основних показників у перерізі видів економічної діяльності України за таблицями "Витрати – Випуск" [6, 10] свідчить про стійку тенденцію до зростання питомої ваги третинного сектору (рис. 2): за обсягом ВВП з 52,4% у 2004 р. до 57,1% у 2010 р., за оплатою праці з 52,5% до 64,8% відповідно, валовим прибутком/змішаним доходом з 58,2% до 59,1%, випуском товарів та послуг з 33,1% до 38%, за проміжним споживанням з 21,1% до 25,4%, валовим нагромадженням з 4,6% до 7,2%, експортом з 10,6% до 14,1%. Це пояснюється тим, що первинний та вторинний сектори досягли високого рівня розвитку у задоволенні потреб населення, створивши відповідні технічні та економічні передумови для третинного сектору. Підтвердженням цього також є перерозподіл зайнятості населення та вартості основних засобів на користь галузей, що надають послуги: питома вага за зайнятими за 2004 – 2010 рр. зростає на 12,7 в.п., за засобами виробництва – на 22,3 в. п. Такий розвиток подій дозволяє констатувати перехід української економіки до постіндустріального суспільства, де у складі сервісних галузей домінуватиме секції транзакційного сектору: торгівлі (G), фінансової

діяльності (J), операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (K).

У вартісній структурі випуску товарів та послуг економіки України переважає вторинний сектор, частка його протягом 2004 – 2010 рр. суттєво не змінилася (з 52,2% у 2004 р. до 48,8% у 2010 р.). За обсягом ВВП індустріальні секції D, E, F на другому місці (32,4% та 28,9% відповідно), за валовим прибутком, змішаним доходом вони мають найменшу частку (19,1% та 18,5%). Можливо, це пов'язано з низькою активністю вітчизняних виробників щодо переорієнтації на наукоємні виробництва, високою матеріало- та енергоємністю продукції, застарілістю основних засобів. Треба також враховувати той факт, що до вторинного сектору входить будівництво, де,

починаючи з років кризи, спостерігається найбільший спад. У структурі валового нагромадження левова частка припадає на індустріальний сектор (88,4% у 2004 р., 89,5% у 2010 р.), що пояснюється більшою інвестиційною привабливістю індустріальних галузей. За показником чистих податків на виробництво та імпорт найбільша частина (у 2004 р. – 69,1%, у 2010 р. – 79,2%) припадає саме на вторинний сектор, частка якого зростає на 10,1 в.п. Таким чином, основний податковий тягар лягає на індустріальні галузі. Останній факт можна пояснити припущенням щодо значної частки тіньової економіки у третинному секторі та прихованням доходів, що пов'язано з небажанням інституційних одиниць сфери послуг сплачувати податки зі своєї діяльності.

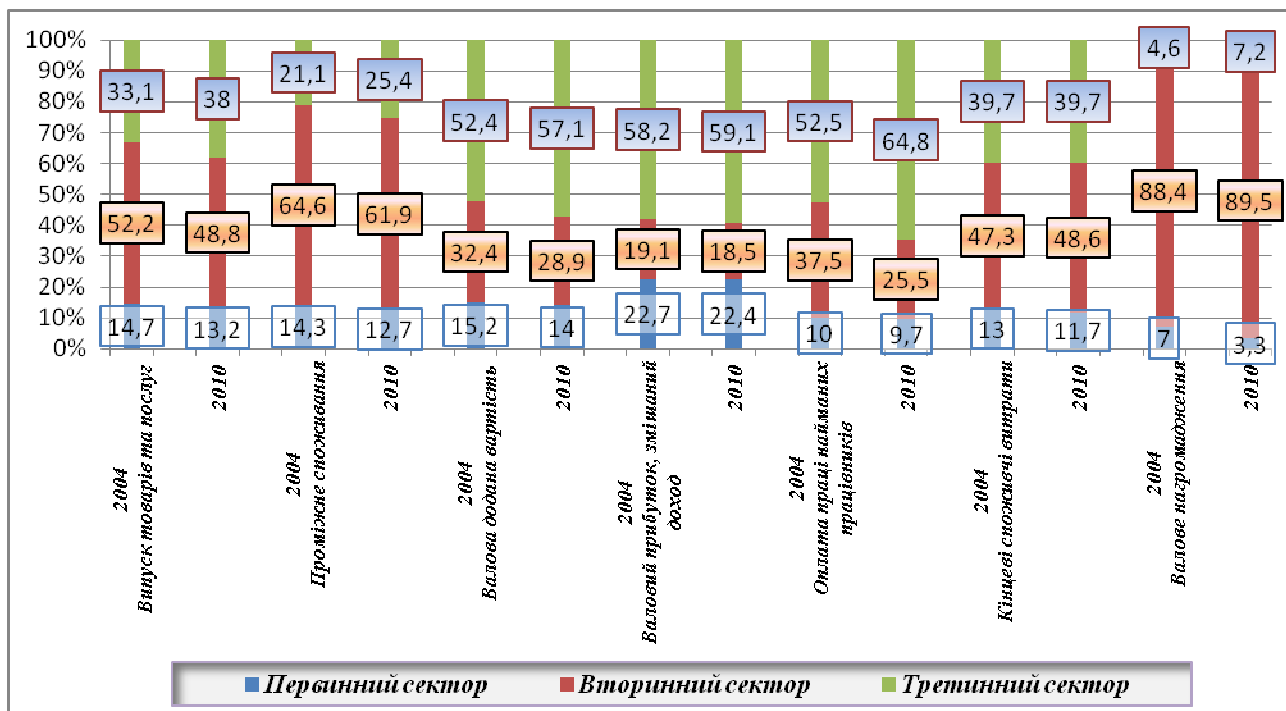


Рис. 2. Галузева секторальна структура макропоказників економіки України за 2004, 2010 рр.

Незначну частку за ВВП займають аграрні секції A, B, C – 15,2% у 2004 р. та 14,0% у 2010 р. Практично немає різниці у питомій вазі первинного сектору економіки в обсязі валового випуску та проміжного споживання (у 2010 р. 13,2% та 12,7% відповідно). Хоча сільськогосподарське виробництво є дуже значущим для економіки України, але останніми роками воно втратило свої позиції у зв'язку з низькою конкурентоспроможністю його продукції. Але водночас на цьому фоні зростає частка первинного сектору у показниках експорту з 8,7% до 11,5%. Це свідчить про експортну орієнтованість сільського господарства України, продукція якого має відносно низьку собівартість з низьким рівнем переробки, що збільшує його переваги, зокрема серед країн СНД. Хоча залишається проблемним вихід України на ринки країн ЄС та США у зв'язку з невідповідністю стандартів та вимог сертифікації національним нормам. За валовим прибутком, змішаним доходом аграрні та суміжні галузі зробили вагомий внесок (22,7% у 2004 р., 22,4% у 2010 р.). Але, на жаль, це пояснюється виключно специфікою статистичного обрахунку цього показника для самозайнятих осіб у цьому секторі.

Найменшу частку з тенденцією скорочення має третинний сектор за оплатою праці (10% у 2004 р., 9,7% у 2010 р.), кінцевими споживчими витратами (13% та 11,7%), валовим нагромадженням (7% та 3,3%), кількістю зайнятого населення (25% та 17,6%), вартістю основних засобів (13,9% та 4,7%).

Слід нагадати про ще одну з економічних тенденцій кінця XX – початку XXI століття, а саме про процеси приватизації державної власності. Більш як вісімдесят розвинених країн та країн, що розвиваються, прийняли національні програми скорочення державного сектору та здійснення приватизації. На макрорівні приватизація виступала як елемент державної політики регулювання економіки з метою скорочення масштабів державного сектору та структурного перерозподілу прав власності на користь приватного сектору та збільшення внеску останнього у національну економіку. На мікрорівні приватизація відповідала повній або частковій передачі прав на об'єкти власності державних підприємств іншим господарям. Мета приватизації - це пошук ефективного власника та формування створення ринкових відносин у країні [3; 4; 11].

Результатом таких заходів стало формування секторизації економіки у розподілі за правом власності, а саме створення приватного та державного секторів, з тенденцією скорочення частки останнього в економіці всіх розвинених країн. Державний сектор концентрується в тих виробництвах та галузях, де ринкові механізми недостатньо ефективні і функціонування суб'єктів економіки на приватній основі виявляється ускладненим і навіть неможливим. Одночасно частка виробленого у держсекторі ВВП залишається значною, особливо в Європі, де вона коливається від 10 % (в Німеччині) до 30 % (в Австрії) [1, с. 13].

Для аналізу розподілу економіки України за правом власності (ринкового та державного секторів) до 2005 р. використовувався Класифікатор форм власності, але його скасування відповідно до змін у Господарському кодексі не дозволяє далі досліджувати процеси у цьому напрямку.

Варто зазначити, що на фоні глобалізації економіки виникає потреба у гармонізації стандартів (технологічних, фінансових, бухгалтерських, статистичних та інших). Зокрема, одним з таких стандартів обліку та статистики є міжнародний стандарт системи національних рахунків (СНР), який дозволяє розподілити інституційні одиниці економіки на п'ять секторів: сектор нефінансових корпорацій, сектор фінансових корпорацій, сектор загального державного управління, сектор домашніх господарств, сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства [7, с.148]. Це знов підтверджує

гіпотезу про тенденцію щодо спрямованості на секторизацію економічної системи.

Аналіз структури рахунку виробництва у секторальному розрізі за 2001 - 2010 роки [7] дозволяє виявити зменшення на 4,42 в.п. частки у валовому випуску в економіці нефінансових корпорацій, домашніх господарств та некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (табл. 1). На цьому фоні зростає питома вага валового випуску сектору фінансових корпорацій (на 2,09 п. п.) та сектору загального державного управління (на 2,33 п. п.). Також спостерігається зниження частки ВДВ сектору нефінансових корпорацій (з 67,92 % у 2001 р. до 62,12% у 2010 р.) та сектору некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (з 1,39% до 0,51%) та відповідне збільшення частки ВДВ фінансових корпорацій (з 2,91% до 7,3%), загального державного управління (з 12,36% до 16,62%) та домашніх господарств (з 16,97% до 18,26%). Значне зростання питомої ваги фінансових корпорацій пояснюється посиленням ролі цього сектору у перерозподілі вартості, що створена в інших секторах, у першу чергу у секторі нефінансових корпорацій.

Значна частина валового прибутку, змішаного припадає на сектор нефінансових корпорацій (складає 59,6% у 2001 р., 56,41% - у 2010 р.), на другому місці сектор домашніх господарств (33,08% та 39,66%). У зв'язку із зростанням ролі фінансового сектору у ринковій економіці значно зріс його внесок у формуванні показників рахунку утворення доходів (за період 2001 – 2010 рр. на 7,32 в.п. за валовим

Таблиця 1. Структура основних показників СНР за інституційними секторами економіки України *
(у % до економіки в цілому)

Показник	Сектор нефінансових корпорацій		Сектор фінансових корпорацій		Сектор загального державного управління		Сектор домашніх господарств		Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	
	2001 р.	2010 р.	2001 р.	2010 р.	2001 р.	2010 р.	2001 р.	2010 р.	2001 р.	2010 р.
Випуск (в основних цінах)	77,57	73,76	1,85	3,94	7,38	9,71	12,33	12,25	0,87	0,34
Проміжне споживання	83,79	81,5	1,16	1,71	4,16	5,11	9,35	8,25	0,54	0,24
Валова додана вартість	67,92	62,12	2,91	7,3	12,36	16,62	16,97	18,26	1,39	0,51
Оплата праці найманих працівників	76,09	66,92	2,33	4,55	19,39	26,26	0,24	1,66	1,95	0,61
Валовий прибуток, змішаний дохід	59,6	56,41	3,47	10,79	6,1	4,01	33,08	39,66	0,86	0,30
Валове сальдо первинних доходів	21,77	8,27	2,14	3,97	15,51	14,73	60,19	72,92	0,39	0,11
Валовий наявний дохід	15,08	3,56	1,9	3,76	23,76	15,35	57,27	76,5	1,99	0,83
Кінцеві споживчі витрати	-	-	-	-	25,63	24,06	71,80	75,05	2,57	0,89
Валове заощадження	60,19	20,01	7,59	21,01	18,17	-24,89	13,78	83,31	0,27	0,56

* Розраховано автором за даними [7] (за деякими показниками не маємо 100% по економіці за рахунок оплати послуг фінансових посередників)

прибутком, змішаним доходом, на 2,22 в. п. за оплатою праці). Частка сектору загального державного управління в утворенні оплати праці найманих працівників всієї економіки збільшилась з 19,39% у 2001 р. до 26,26% у 2010 р., що пояснюється прозорістю нарахування та отримання доходів у цьому секторі на відміну від посилення процесів тінізації у інших секторах економіки.

Протягом 2001 – 2010 рр. в економіці України спостерігалось постійне переважання доходу від власності, сплаченого іншим країнам, над доходом від власності, одержаним від інших країн (співвідношення між цими показниками становило у 2001 р. 7,5 раза, у 2008 р – 3,97 раза, у 2009 р. – 5,9 раза, у 2010 р. – 10 разів), тобто від'ємне сальдо доходів від власності.

У секторальній структурі показника сальдо первинних доходів за 2001 – 2010 рр. частка домашніх господарств зросла з 60,19% до 72,92%, фінансових корпорацій з 2,14% до 3,97% за рахунок зменшення питомої ваги відповідного показника на 13,5 в.п. за сектором нефінансових корпорацій.

За даними рахунку вторинного розподілу доходу навпаки переважають поточні трансферти, одержані від інших країн над переданими, тобто маємо позитивне сальдо поточних трансфертів відносно України. За рахунок перерозподільних процесів величина наявного доходу загалом по країні більша від національного доходу в межах від 3% до 4,5%. Частка валового наявного доходу сектору домашніх господарств у 2001 р. становила 57,27% та зросла на 19,23 в.п. у 2010 р. до 76,5%; сектору фінансових корпорацій – зросла з 1,9% до 3,76%; сектору нефінансових корпорацій – зменшилась з 15,08% до 3,56%; сектору загального державного управління – зменшилась з 23,76% до 15,35%; сектору некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства – зменшилась з 1,99% до 0,83%.

За даними рахунку використання наявного доходу питома вага кінцевих споживчих витрат у валовому наявному доході становила у 2001 р. 74,95% та зросла за дев'ять років на 8,64 в.п. і складала у 2010 р. 82,22%. Відповідно, зменшилась частка валового заощадження за цей період з 25,05% до 17,78%, що підтверджує дуже низьку інвестиційну спрямованість економічного розвитку. Тобто у абсолютному виразі розрив між показниками становив 3 рази у 2001 р. та 4,6 рази у 2010 р. Використання значної частини наявного доходу на споживання пояснюється інфляційними очікуваннями населення до зростання цін на продукти та послуги, що стимулює зростання споживчого попиту. Індивідуальні споживчі витрати складають вагому частку у загальних витратах на споживання відповідно 89,53% у 2001 р. та 91,69% у 2010 р. Це уповільнило нагромадження ресурсів та негативно вплинуло на загальноекономічну динаміку. Розгортання світової кризи ще більше посилює диспропорції в розподілі ВВП за доходами та сформулювало споживацьку модель розвитку економіки України.

Розподіл кінцевого споживання за секторами був наступний: частка сектору домашніх господарств у 2001 р. 71,8% при зростанні до 75,05% у 2010 р.; частка сектору загального державного управління відповідно 25,63% та 24,06%; частка некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства 2,57% та 0,89%. Найбільша частка валового заощадження у 2001р. припадала на нефінансові

корпорації - 60,19% від загального обсягу по економіці, яка скоротилась на 40,18 в. п. у 2010 р. Частка валового заощадження домашніх господарств зросла за ці роки на 69,53 в. п. та складала 83,31%. Сектор державного управління взагалі за цим показником закінчив 2010 р. з від'ємним результатом. Низька інвестиційна активність є відголоском проблем, що залишились у банківській сфері після фінансової кризи.

Аналіз утворення, розподілу та використання доходів в Україні підтверджує деформацію структури економіки, що відображається у порушенні основних пропорцій відтворення [9, с. 164].

Таким чином, розглядаючи структуру макропоказників у секторному розрізі, можемо окреслити специфіку функціонування секторів та їх внесок в економіку загалом. Інституційні одиниці, що входять до сектору нефінансових корпорацій, виробляють більшу частину доданої вартості та відіграють визначну роль на стадії виробництва, але зовсім не беруть участі у кінцевому споживанні. Внесок сектору домашніх господарств у виробництві незначний, але саме цей сектор за рахунок процесів перерозподілу отримує найбільший наявний доход порівняно з іншими секторами (за рахунок первинних доходів у вигляді доходів найманих працівників та змішаного доходу, а також вторинного розподілу у вигляді доходів від власності та поточних трансфертів). Роль цього сектору важлива у кінцевому споживанні. Сектор загального державного управління виробляє великі обсяги неринкових послуг, що оцінюються за поточними витратами на їх виробництво та враховуються як витрати на кінцеве споживання. Цей сектор активний у перерозподільних процесах [5, с.149].

Повертаючись до окреслення меж кожного з секторів, треба зазначити, що за територіальною ознакою сектори поділяються на внутрішній та зовнішній. Внутрішній сектор охоплює п'ять вищезгаданих інституційних секторів. Зовнішній сектор (або "інший світ") забезпечує експортно-імпортні відносини товарів та послуг, рух капіталів за інвестиційними та банківськими операціями з іншими країнами.

Доцільно підкреслити: якщо об'єднати сектори корпорацій та домогосподарств, отримуємо приватний сектор економіки; об'єднавши приватний та державний сектори – одержуємо закриту економіку; якщо до закритої економіки приєднати зовнішній сектор – відкриту економіку.

Територіальна структура національної економіки містить поділ на економічні райони. З огляду на природні, соціально-економічні, історичні та інші фактори (у т. ч. і адміністративно-територіальний розподіл), на території України виділяють дев'ять економічних районів: Донецький, Придніпровський, Північно-Східний, Столичний (Центрально-Поліський), Центральний (Центрально-Український), Подільський, Північно-Західний (Західно-Поліський), Карпатський і Причорноморський.

Порівняння середньодушового рівня валового регіонального продукту (ВРП) за економічними районами (табл. 2) свідчить про значне відставання цього соціально – економічного індикатора від середнього по Україні: у 22 регіонах у 2004 р. та в 19 регіонах у 2009 р., тобто ця розбіжність послаблюється з роками. У 2009 р. кількість регіонів, що мають рівень

цього показника вище за середній, стала більшою (м. Київ – 308%, Дніпропетровська – 139,9%, Донецька – 116,7%, Полтавська – 112,6%, Харківська – 107%, Київська – 109,8%, Запорізька – 103,9%, Одеська – 102,6% від середнього по Україні), але це пов'язано з його зниженням по Україні у 2009 р. порівняно з 2008 р. в цілому на 3,3% у фактичних цінах та на 14,4% у порівняних цінах.

Протягом 2004 – 2009 рр. різниця між максимальним та мінімальним значеннями регіональних показників становила: 85,2 п.п., 84,2 п.п., 86,6 п.п., 87,1 п.п., 103,6 п.п та 92,6 п.п., що вказує на значну диференціацію у розвитку регіонів України. Але при цьому склалася певна група з невеликою кількістю регіонів, де показник середньодушового ВРП стабільно перевищує відповідний показник по

Таблиця 2. Характеристики ВРП на одну особу*

Рік	Відношення до середнього рівня ВРП на душу населення %			Кількість регіонів, що мають значення, більше за середній рівень	Кількість регіонів, що мають значення, менше за середній рівень	ВРП на душу населення в середньому по Україні, грн.	Індекс фізичного обсягу ВРП на одну особу, % до попереднього року
	min	max					
2004	min	48,3	Тернопільська	4 + м. Київ (318%)	22	7273	113,0
	max	133,5	Донецька				
2005	min	49,1	Тернопільська	4 + м. Київ (307,1%)	22	9372	103,5
	max	133,3	Донецька				
2006	min	48,6	Чернівецька	4 + м. Київ (302,8%)	22	11630	108,1
	max	135,2	Донецька				
2007	min	47,6	Чернівецька	5 + м. Київ (321,3%)	21	15496	108,6
	max	134,7	Дніпропетровська				
2008	min	47,3	Тернопільська	6 + м. Київ (300,5%)	20	20495	102,9
	max	150,9	Дніпропетровська				
2009	min	47,3	Чернівецька	7 + м. Київ (308,0%)	19	19832	85,6
	max	139,9	Дніпропетровська				

* Розраховано автором за даними [2] (на час підготовки статті відсутня офіційна інформація про ВРП за 2010 р.)

Україні (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська та м. Київ).

Ланцюговий темп приросту за коефіцієнтом співвідношення регіональних показників до середнього по країні значення середньодушового ВРП вказує на відсутність систематичної дії у збільшенні або зменшенні цього показника. Постійний приріст спостерігається тільки у Київському регіоні, найбільше зростання - у Донецькій області у 2008 р. порівняно з 2007 р. на 12,02%, найбільший спад - у Херсонській області у 2007 р. порівняно з 2006 р. на 9,61%.

Значний вплив на динаміку розвитку економіки має галузева структура ВДВ. Інформація про діяльнісно-видову структуру свідчить про посилення тенденції до збільшення питомої ваги галузей третинного сектору та зменшення частки галузей первинного та вторинного секторів як загалом по Україні, так і в регіональному перерізі. У 2009 р. переважання частки галузей, що надають послуги, спостерігалось у м. Києві та м. Севастополі (90,5% та 82,2%), Одеській (75,6%), АР Крим (69,9%), Харківській (69,3%), Волинській (68,5%), Львівській (68%), Закарпатській (66,3%), Чернівецькій (64,5%) областях, що характеризує розвиток у наведених регіонах, як постіндустріальний. Найменша питома вага третинного сектору зафіксована у цьому році у Луганській, Полтавській та Донецькій областях (відповідно 42,9%, 44,7%, 49,5%).

Як свідчать дані за період 2001 – 2009 рр., загалом по Україні частка трансакційних секцій (G, J, K) збільшилась з 22% до 34,6%. Найбільша питома вага цих галузей у регіональній структурі економіки спостерігається у м. Києві (61,2%) та Харківській

області (43,3%), найменша – у Луганській (19,2%) та Полтавській (19,9%) областях.

Порівняння інформації про середньодушеве виробництво ВРП та галузевої структури економіки за регіонами України дозволяє зробити висновок про те, що найбільш високий рівень розвитку притаманний областям з індустріальною спеціалізацією. Аналіз міжрегіональних відмінностей секторальної структури економіки України продемонстрував: саме регіони, які мають суттєві відмінності в рівні та темпах економічного розвитку, здійснюють нерівноцінний внесок у загальний розвиток.

Слід зауважити, що у зв'язку з гармонізацією вітчизняної статистики до міжнародних стандартів Україна у 2003 р. приєдналась до Спеціального стандарту поширення даних (ССПД) Міжнародного валютного фонду. Цей стандарт визначає параметри даних, параметри доступу, достовірності та якості інформації щодо результатів функціонування економіки. З цією метою економічні та фінансові показники надаються у наступному секторальному перерізі: реальний сектор, бюджетно-податковий сектор, фінансовий сектор, зовнішній сектор. За можливістю спостереження за економікою виділяють наступні сектори: офіційний та тіньовий. За ступенем монополізованості ринку, тобто за співвідношенням конкурентного та монопольного секторів національна економіка розподіляється на потенційно конкурентний, олігопольний та монопольний сектори. У зв'язку з обмеженістю інформаційної бази аналіз деяких секторальних структур у межах нашого дослідження проводитися не буде, але створює підґрунтя для подальших статистичних розробок науковцями.

Варто наголосити, що загальними напрямками дослідження за допомогою методів економіко-статистичного аналізу при вивченні процесів секторизації є:

- вияв глибинних тенденцій формування секторальної економіки;
- отримання якісних висновків за досить обмеженим масивом вихідних даних;
- вивчення зв'язку часткових факторів, що відображають процеси на початковому етапі трансформації секторів з узагальнюючими характеристиками вияву наслідків на рівні економіки.

На нашу думку, етапи коригування стратегії розвитку інституційно-господарських одиниць, спрямованої на покращення результативності діяльності мезосистем, повинні містити:

1. Визначення пріоритетної (кінцевої) мети результативної системи стратегічного розвитку та завдань з її реалізації;
2. Розробку коригуючих заходів за галузевим, секторальним, регіональним, інституційним напрямками;
3. Покращення структурних пропорцій між складовими різних рівнів ієрархії;
4. Оцінювання факторів та резервів ефективності;
5. Визначення критеріїв оцінки реалізації стратегії.

У зв'язку зі зміною концепції здійснення структурної політики виникає нагальна потреба у розробці механізмів реалізації переходу від єдиної державної стратегії у цьому напрямку до національної, що об'єднає зусилля держави, бізнесових структур та суспільних інститутів. Оптимальність структурних та інституційних пропорцій, збалансованість різних економічних явищ та процесів має сприяти підвищенню конкурентоспроможності економіки України на макро- та мезорівнях, на внутрішньому та світовому ринках.

Список літератури

1. Беленцов, В. Н. Оптимальная структура собственности как основа экономического развития Украины [Текст] : монография / В. Н. Беленцов ; Донецкий гос. ун-т управления. - Донецк : Юго-Восток, 2008. - 267 с.
2. Валовий регіональний продукт за 2001-2009 роки [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. - К.: [б.в.], 2011. - 155 с.
3. Давимука, С. Теретико-методологічні аспекти приватизації і механізми її реалізації в Україні [Текст] / С. Давимука. - Л.: [б.в.], 1998. - 399 с.
4. Кучерявенко, П. Х. Разгосударствление собственности в переходной экономике Украины [Текст] / П. Х. Кучерявенко, Я. А. Максименко. - Х.: Консум, 1997. - 127 с.
5. Моторин, Р. М. Система національних рахунків [Текст] : навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисципліни / Р. М. Моторин, Т. Є. Трубнік – Шаков'яш, М. В. Мазур; заг. ред. Р. М. Моторина ; Київський національний економічний ун-т. - К.: КНЕУ, 2004. - 196 с.
6. Національні рахунки України за 2004 рік [Текст] : статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. - К.: [б.в.], 2005. - 53 с.
7. Національні рахунки України за 2010 рік [Текст] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. - К.: [б.в.], 2012. - 158 с.
8. Осауленко, О. Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління [Текст] : монографія / О. Г. Осауленко. - К.: Інформ.-видавн. центр Держкомстату України, 2000. - 177 с.
9. Попова, В. В. Організаційно-економічний механізм

управління розвитком національної макросистеми: архітектура та методологія статистичного оцінювання [Текст] : монографія / В. В. Попова; Державна академія статистики, обліку та аудиту. - К.: Формат, 2008. - 485 с.

10. Таблиця витрати-випуск України за 2010 рік в цінах споживачів [Текст] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. - К.: [б.в.], 2012. - 47 с.

11. Чижова, В. І. Приватизація в Україні: підсумки і проблеми (теоретичні, методологічні та регіональні аспекти) [Текст] / В. І. Чижова ; ред. С. І. Дорогунцов ; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. - К.: [б.в.], 1998. - 277 с.

РЕЗЮМЕ

Трубнік Тат'яна

Методологические аспекты статистического анализа развития секторной структуры национальной экономики

В статье представлена методология статистического оценивания секторной структуры экономики, которая служит обоснованием для разработки управленческих стратегических решений по ее оптимизации. Исследуются особенности отраслевой, воспроизводственной, институциональной, региональной структур.

РЕЗЮМЕ

Trubnik Tetyana

Methodological aspects of statistical analysis of the development of sectoral structure of the national economy

In the article the methodology of statistical evaluation of sectoral economic structure is proposed. It forms the basis for the development of managerial strategic decisions regarding its optimization. The features of industrial, reproductional, institutional and regional structures are considered.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ОЦІНКИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті запропоновано методичні основи оцінки соціального потенціалу регіону на прикладі його демографічної складової на основі математичного методу нечітких множин, виконано відповідні розрахунки, зроблено висновки.

Ключові слова: соціальний потенціал, метод нечітких множин, лінгвістична змінна, демографічна складова.

Найважливішою умовою стійкого розвитку виступає використання всіх наявних ресурсів з метою забезпечення життя і діяльності сучасного і майбутніх поколінь. Для того, щоб ефективно розпорядитися потенціалом та спрогнозувати його на подальший період, потрібно мати його якісну і кількісну оцінку.

Науковою методологією, яка активно розвивається останніми десятиліттями, є теорія нечітких множин [1; 4; 11; 18] та різні аспекти її застосування [3; 5-7; 10; 12; 17]. У сфері економічної науки нечітко-множинний інструментарій найкраще опрацьований для оцінки, прогнозування й управління інвестуванням, фінансово-економічною діяльністю підприємства, фондовим ринком тощо [2; 8; 9]. Потребує поглибленого дослідження методика його використання для оцінювання соціального потенціалу економіки.

Метою нашої статті є розробка методичних положень щодо застосування методу нечітких множин для отримання комплексної оцінки, яка складається з декількох показників на прикладі демографічної складової соціального потенціалу Донецької області.

Сформулюємо основи методики оцінки окремих складових соціального потенціалу регіону та оцінки його загалом на основі узагальнення теоретичних і методичних рекомендацій щодо вживання математичного апарату нечіткої множини і запропонуємо таку логіку міркувань.

Алгоритм оцінювання кожного з показників містить відповідні етапи.

Етап 1. Спочатку треба створити нову лінгвістичну змінну та задати множини її значень. Наприклад, виділяються «низький», «середній», «високий» рівні значення лінгвістичної змінної. Далі цій лінгвістичній змінній надають функцію приналежності тій або іншій нечіткій підмножині. У нашому випадку для завдання функції приналежності використовується трапецієподібна функція приналежності (рис. 1).

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x < a_1 \\ (x-a_1)/(a_2-a_1), & a_1 \leq x \leq a_2 \\ 1, & a_2 \leq x \leq a_3 \\ (a_4-x)/(a_4-a_3), & a_3 \leq x \leq a_4 \\ 0, & a_4 < x \end{cases} \quad (1)$$

Параметри функції приналежності геометрично інтерпретуються таким чином: $[a_1, a_4]$ – носій нечіткої множини (песимістична оцінка значення змінної); $[a_2, a_3]$ – ядро нечіткої множини (оптимістична оцінка значення змінної). Параметри функції приналежності мають задовольняти умову $a_1 < a_2 < a_3 < a_4$.

Етап 2. Далі формуємо набір показників.

Побудуємо набір окремих показників $X = \{X_i\}$ загальним числом N , які оцінюють одну зі сторін соціального потенціалу регіону (а саме показники чисельності населення). Отримаємо таку систему показників (рис. 2).

Зазначимо, що всі показники, окрім третього, є показниками-стимуляторами, тобто їх збільшення поліпшує оцінку демографічної ситуації, а третій – показник-дестимулятор: його збільшення погіршує оцінку.

Виконаємо нормування показників.

Стандартизована оцінка для показників-стимуляторів отримується у вигляді відношення показника області до показника країни:

$$X_i = \frac{X_i^{(A)}}{X^{(V)}} ;$$

для дестимуляторів - $X_i = 1 - \frac{X_i^{(A)}}{X^{(V)}} \quad [16].$

Виконаємо оцінку чисельності населення регіону X_1 .

Для цього скористаємося даними Держкомстату України [13 - 15] та занесемо ці дані у табл. 1.

Таким чином, $X_1 = 0,097$.

Виконаємо оцінку народжуваності у регіоні X_2 .

Згідно із статистичними даними [13-15], народжуваність можна оцінити таким чином (табл. 2).

Отже, $X_2 = 0,856$.

Виконаємо оцінку смертності у регіоні X_3 .

Згідно зі статистичними даними [13 - 15], смертність можна оцінити таким чином (табл. 3).

Отже, $X_3 = -0,093$.

Виконаємо оцінку рівня міграції у регіоні X_4 . Згідно із статистичними даними [13 - 15], рівень міграції можна оцінити таким чином (табл. 4).

Таким чином, $X_4 = -0,686$.

Зведемо одержані результати розрахунків у табл. 5.

Етап 3. Визначимо значущість показників.

Зіставимо кожен показник X_i із рівнем його

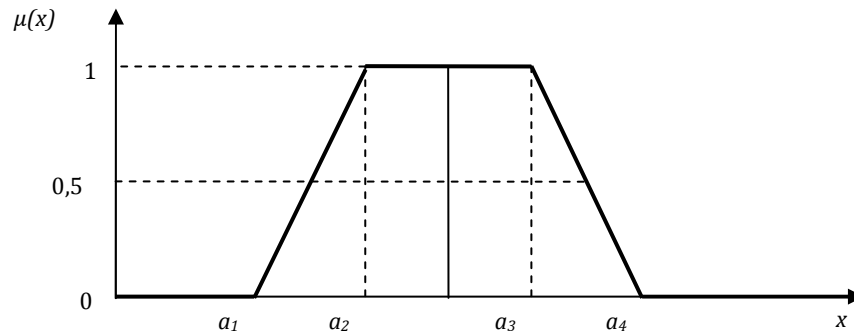


Рис. 1. Графік трапецієподібної функції приналежності

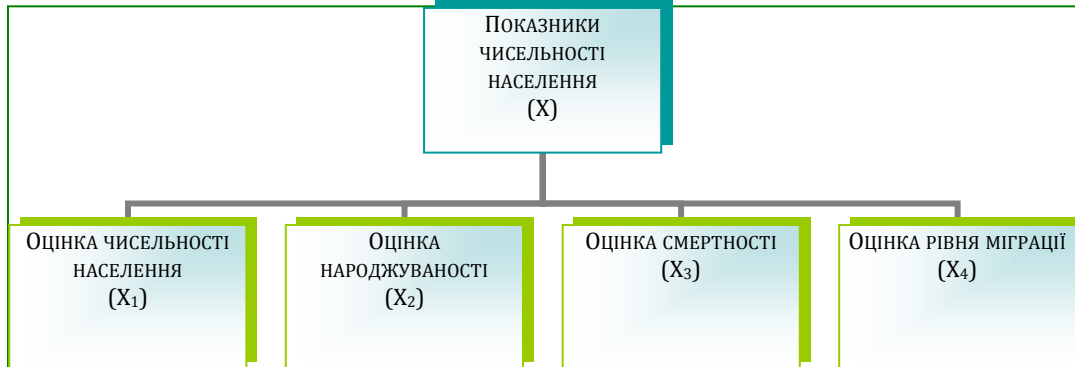


Рис. 2. Система показників оцінки чисельності населення

Таблиця 1. Оцінка чисельності населення

	Загальна чисельність населення, осіб	Оцінка чисельності населення, частки од.
Україна	45778534	1
Донецька область	4433011	0,097

Таблиця 2. Оцінка народжуваності

	Коефіцієнт народжуваності, ‰	Оцінка народжуваності, частки од.
Україна	10,872	1
Донецька область	9,307	0,856

Таблиця 3. Оцінка смертності

	Коефіцієнт смертності, ‰	Оцінка смертності, частки од.
Україна	15,252	1
Донецька обл.	16,674	-0,093

Таблиця 4. Оцінка міграції

	Коефіцієнт міграції, ‰	Оцінка міграційного приросту (скорочення), частки од.
Україна	0,352	1
Донецька обл.	-0,242	-0,686

Таблиця 5. Результати розрахунків значень показників системи оцінки чисельності населення регіону

Елементи потенціалу	Оцінка, частки од.
Оцінка чисельності населення (X_1)	0,097
Оцінка народжуваності (X_2)	0,856
Оцінка смертності (X_3)	-0,093
Оцінка міграційного приросту(скорочення) (X_4)	-0,686

значущості для аналізу r_i . Щоб оцінити цей рівень, необхідно розташувати всі показники в порядку спадання значущості так, щоб виконувалося правило:

$$r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_N \quad (2)$$

Якщо система показників проранжована в порядку спадання їх значущості, то значущість i -го показника r_i слід визначати за правилом Фішберна (3). Правило Фішберна відображає той факт, що про рівень значущості показників невідомо нічого більше (2). Тоді оцінка (3) відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження.

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N} \quad (3)$$

Якщо ж усі показники мають рівну значущість (рівнозначні або системи переваг немає), тоді

$$r_i = \frac{1}{N} \quad (4)$$

Приймаємо, що всі показники є рівнозначними для аналізу:

$$r_i = \frac{1}{4} = 0,25 \quad (5)$$

Таблиця 6. Класифікація поточного значення g показника демографічного стану регіону

Інтервал значень g	Класифікація рівня параметра	Ступінь оціночної впевненості (функція приналежності)
$0 \leq g \leq 0,2$	G_1 - "низький рівень" показника	1
$0,2 < g < 0,4$	G_1 - "низький рівень" показника	$m_1 = 5(0,4 - g)$
	G_2 - "середній рівень" показника	$1 - m_1 = m_2$
$0,4 \leq g \leq 0,6$	G_2 - "середній рівень" показника	1
	G_2 - "середній рівень" показника	$1 - m_3 = m_2$
$0,6 < g < 0,8$	G_2 - "середній рівень" показника	$m_3 = 5(g - 0,6)$
	G_3 - "високий рівень" показника	
$0,8 \leq g \leq 1,0$	G_3 - "високий рівень" показника	1

Етап 4. Сформуємо ознаки класифікації демографічного стану регіону.

Побудуємо класифікацію поточного значення g показника стану демографічного потенціалу регіону як критерій розбиття цієї множини на нечіткі підмножини (табл. 6). Ступінь оціночної впевненості (функція приналежності) будуватиметься на основі використання трапецієподібної функції приналежності - формула (1) (рис. 3).

Побудуємо класифікацію поточних значень x показників X як критерій розбиття повної множини їх значень на нечіткі підмножини виду B (табл. 7). При

цьому в таблиці закладаємо числа, що характеризують відповідні функції приналежності, порядок значення параметрів $[a_1, a_2, a_3, a_4]$ (аналогічно до рис. 3).

Етап 5. Оцінка рівня показників.

Виконаємо оцінку поточного рівня показників, зіставимо його з певним еталонним значенням. Як еталонне значення для елементів демографічного потенціалу використовуємо значення середнього по Україні показника того або іншого елементу потенціалу.

При цьому виходимо з таких міркувань: урахуємо показники x_i і рейтинг регіону. Якщо

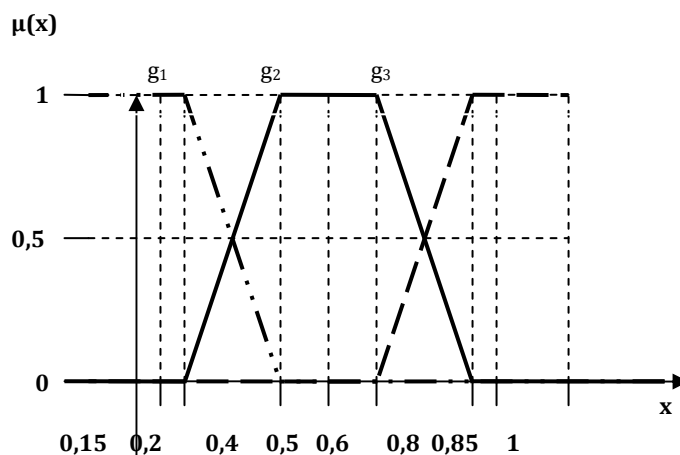


Рис. 3. Функції приналежності лінгвістичної змінної «Демографічний потенціал регіону»

Таблиця 7. Класифікація поточних значень x на нечіткі підмножини виду B

Шифр показника	T -числа $\{T\}$ для значень лінгвістичної змінної «Рівень показника X_i »		
	"низький"	"середній"	"високий"
X_1	(0, 0, 0,2, 0,4)	(0,2, 0,4, 0,6, 0,8)	(0,6, 0,8, 1, 1)
X_2	(0, 0, 0,2, 0,4)	(0,2, 0,4, 0,6, 0,8)	(0,6, 0,8, 1, 1)
X_3	(0, 0, 0,2, 0,4)	(0,2, 0,4, 0,6, 0,8)	(0,6, 0,8, 1, 1)
X_4	(0, 0, 0,2, 0,4)	(0,2, 0,4, 0,6, 0,8)	(0,6, 0,8, 1, 1)

показник є середнім по Україні ($x_{сер,укр.} = (x_{min,укр.} + x_{max,укр.})/2$) і рейтинг є середнім, тоді значення відповідає середині обраного інтервалу оцінки, тобто $x = 0,5$. Тоді для визначення місця поточного значення показника на обраній шкалі від 0 до 1 використовуємо перетворення виду:

$$x_i^* = 0,5(x_i - x_{min,укр.}) / (x_{max,укр.} - x_{min,укр.}) + 0,5 N_i / N, \quad (6)$$

де x_i^* – оцінка місця поточного значення показника на обраній шкалі;

x_i – поточне значення показника;

N_i – кількість областей із показниками менше чи рівними x_i ;

$N=25$ – загальна кількість областей України.

Позначимо $(x_i - x_{min,укр.}) / (x_{max,укр.} - x_{min,укр.}) = a$, $N_i / N = b$.

Зведемо одержані результати у табл. 8.

Таблиця 8. Оцінка рівня показників, які характеризують природно-ресурсний потенціал території

Елементи потенціалу	Найменування показника X_i	Поточне значення x_i	$0,5a+0,5b$	Місце поточного значення x_i^* на обраній шкалі
Оцінка чисельності населення (X_1)	X_1	0,097	$0,5 \cdot 0,98 + 0,5 \cdot 0,96$	0,97
Оцінка народжуваності (X_2)	X_2	0,856	$0,5 \cdot 0,07 + 0,5 \cdot 0,12$	0,09
Оцінка смертності (X_3)	X_3	-0,093	$0,5 \cdot 0,39 + 0,5 \cdot 0,28$	0,34
Оцінка міграційного приросту (скорочення) (X_4)	X_4	-0,686	$0,5 \cdot 0,18 + 0,5 \cdot 0,44$	0,31

Етап 6. Класифікуємо рівні показників.

Виконаємо класифікацію поточних значень x за

критерієм табл. 6. Результатом проведеної класифікації є табл. 9, де l_{ij} – рівень приналежності носія x_i^* нечіткій підмножині B_j .

Таблиця 9. Результати класифікації рівня показників елементів демографічного потенціалу регіону

Показник X_i	Значення $\{l\}$		
	"низький" $l_1(x_i^*)$	"середній" $l_2(x_i^*)$	"високий" $l_3(x_i^*)$
X_1	0	0	1
X_2	1	0	0
X_3	0,32	0,68	0
X_4	0,44	0,56	0

Аналіз табл. 9 дозволяє зробити такі висновки щодо демографічної ситуації в Донецькій області: чисельність населення є високою; народжуваність є низькою; зворотний показник смертності характеризується 0,68 – рівнем приналежності носія X_3 нечіткій підмножині «середній рівень показника X_3 » і рівнем приналежності 0,32 підмножині «низький рівень показника X_3 »; рівень міграції характеризується 0,44 – рівнем приналежності носія X_4 нечіткій підмножині «низький рівень показника X_4 » і рівнем приналежності 0,56 підмножині «середній рівень показника X_4 ».

Етап 7. Виконаємо оцінку стану демографічного потенціалу регіону g , скориставшись формулою (7):

$$g = \sum_{i=1}^N r_i \sum_{j=1}^3 g_j \lambda_{ij} \quad (7)$$

де l_{ij} визначається за даними табл. 9, а r_i – за формулою (3) або (4).

Сутність формули (7) полягає в наступному. Спочатку оцінюються ваги тієї або іншої підмножини з B в оцінці соціального потенціалу регіону G (внутрішнє підсумовування в (7)). Ці ваги в подальшому беруть участь у зовнішньому підсумовуванні для визначення середнього значення показника g , де g_j – середня оцінка g з відповідного діапазону табл. 6 етапу 4 (є координатами абсцис максимумів відповідних функцій приналежності на носії множини від $[0,1]$, які симетричні відносно вузла 0,5 і рівномірно розташовані один від одного, що відображено на рис. 3) [8, с. 240].

Таблиця 10. Матриця для оцінки природно-ресурсного потенціалу регіону

Показники	Ваги (r_i)	Функції приналежності для рівнів складових елементів		
		Низький (m_1)	Середній (m_2)	Високий (m_3)
X_1	0,25	0	0	1
X_2	0,25	1	0	0
X_3	0,25	0,32	0,68	0
X_4	0,25	0,44	0,56	0
Вага рівнів (g_j)		0,15	0,5	0,85

Зведемо необхідні дані в табл. 10.

$$g = 0,25 \cdot (1 \cdot 0,85) + 0,25 \cdot (1 \cdot 0,15) + 0,25 \cdot (0,32 \cdot 0,15 + 0,68 \cdot 0,5) + 0,25 \cdot (0,44 \cdot 0,15 + 0,56 \cdot 0,5) = 0,43.$$

Етап 8. Виконаємо лінгвістичне розпізнавання результатів оцінки стану демографічного потенціалу регіону. Класифікуємо одержане значення оцінки демографічного потенціалу регіону на базі даних табл. 6: $\mu_2 = 1$.

Можна дійти висновку, що забезпеченість Донецької області демографічним потенціалом характеризується з приналежністю $\mu_2 = 1$ до підмножини G_2 – стану "середньої забезпеченості". Таким чином, поставлене завдання – оцінити стан демографічного потенціалу регіону – можна вважати виконаним. При цьому інтегральна оцінка може бути використана як для аналітичної оцінки стану соціального потенціалу регіону загалом, так і лінгвістичного розпізнавання його окремих складових.

Аналіз результатів, одержаних у процесі оцінки демографічного стану регіону, дозволяє сформулювати низку висновків.

Чисельність населення в Донецькій області є високою; народжуваність є низькою; смертність знаходиться між рівнями «середній» та «високий», але ближче до середнього; рівень міграції знаходиться між «низьким» та «середнім», але ближче до середнього. Загалом демографічну ситуацію Донецької області слід вважати середньою по Україні. Таким чином, демографічна складова соціального потенціалу Донецького регіону отримала оцінку «середній рівень».

З наведених розрахунків видно, що наукова методологія теорії нечітких множин дозволяє розмежовувати значення показників, розділені нечіткими межами, що є важливим при оцінці ресурсної забезпеченості територій. Цей метод дозволяє оцінити показник, що потрапляє у проміжну групу (наприклад: між середнім і високим), і одержати більш об'єктивну його оцінку. Наведена методологія оцінки соціального потенціалу регіону може бути використана у економічних дослідженнях, пов'язаних з оцінкою ресурсного потенціалу території.

Список літератури

1. Асаи, К. Прикладные нечеткие системы [Текст] / К. Асаи, Д. Ватада; под ред. Т. Тэрано, К. Асаи, М. Сугэно. – М.: Мир, 1993. – 368 с.
2. Великоіваненко, Г. Рейтингове оцінювання надійності емітентів боргових інститутів на підґрунті нечіткою-множинного аналізу [Текст] / Г. Великоіваненко, Л. Долінський, Л. Рудницькі // Ринок цінних паперів України. – 2005. – № 5-6. – С. 59-64.
3. Вишневская, В. М. Система адаптивного обучения на принципах нечеткой логики [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.06 / В.М. Вишневская. – Одесса, 2007. – 20 с.
4. Заде, Л. А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений [Текст] / Л. А. Заде // Математика сегодня. – М.: Знание, 1974. – С. 5-49.
5. Зеленков, Ю. А. Введение в базы данных [Электронный ресурс] / Ю. А. Зеленков. – Режим доступа: http://www.mstu.edu.ru/education/materials/zelenkov/ch_4_1.html.
6. Кириллов, В. В. Основы проектирования реляционных баз данных [Электронный ресурс] / В. В. Кириллов. – Режим доступа: <http://www.sbras.ru/rus/docs/db/rdbms/index.html>.
7. Митющенко, Е. В. Методы нечеткой логики для оценки сложности разработки электронного обучающего издания [Электронный ресурс] / Е. В. Митющенко. – Режим доступа: <http://ito.edu.ru/2007/Moscow/VIII/VIII-0-7161.html>.
8. Недосекин, А. О. Методические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. доктора экон. наук: 08.00.13 [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. – СПб,

2003. – 280 с. – Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/doctor005.pdf.

9. Недосекин, А. О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. – СПб: Сезам, 2002. – Режим доступа: <http://sedok.narod.ru>.
10. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта [Текст] / Под. ред. Д. А. Поспелова. – М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1986. – 312 с.
11. Пономарев, В. Ф. Математическая логика [Текст] : учеб. пособие; 2-е изд., испр. и доп. / В. Ф. Пономарев. – Калининград: КГТУ, 2005. – 201 с.
12. Ротштейн, А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети [Текст] / А. П. Ротштейн. – Винница: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 300 с.
13. Статистичний збірник "Регіони України" 2008: у 2-х ч. [Текст] / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2008. – Ч. 1. – 368 с.
14. Статистичний збірник "Регіони України" 2008: у 2-х ч. [Текст] / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2009. – Ч. 2. – 804 с.
15. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст] / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консултант, 2008. – 572 с.
16. Юрина, Н. А. Комплексная оценка развития малого бизнеса Донецкой области [Текст] / Н. А. Юрина // Економічний вісник Донбасу – 2011 - № 1 – с. 21-26
17. Ярушкина, Н. Г. Прикладные интеллектуальные системы, основанные на мягких вычислениях [Электронный ресурс] / Н. Г. Ярушкина. – Ульяновск: УлГТУ, 2004. – 139 с. – Режим доступа: http://window.edu.ru/window_catalog/pdf2txt?p_id=9218&p_page=10
18. Яхьяева, Г. Э. Нечеткие множества и нейронные сети [Текст] : учеб. пособие / Г. Э. Яхьяева. – М.: Интернет-университет Информационных технологий; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2006. – 316 с.

РЕЗЮМЕ

Тютюнник Наталья

Методические приемы оценки демографической составляющей социального потенциала региона

В статье представлены методические основы оценки социального потенциала региона на примере его демографической составляющей на основе математического метода нечетких множеств,

RESUME

Tyutyunnyk Natalia

Methodical techniques of estimation of demographic component of social potential of region

In the articles there have been presented the methodical bases of estimation of social potential of region on the example of its demographic component. The estimation of social potential of region has been done on the basis of mathematical method of unclear plurals.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

ДИНАМІКА ЦІН НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

У статті розглянуто цінові коливання на ринку житлової нерухомості з використанням ARMR моделі. Встановлено, що ціни на нерухомість на зростаючому ринку мають тенденцію до перевищення рівноважної ціни. У протилежному випадку, при погіршенні ринкових умов, ціни не виявляють схильності до стрімкого падіння.

Ключові слова: коливання на ринку нерухомості, рівноважна ціна, динаміка.

В умовах, які за останні роки пережив ринок нерухомості (це і періоди різкого підйому, а також затяжної кризи), питання щодо дослідження динаміки цін набуло нової ваги. У 2011 році обсяг угод на ринку житлової нерухомості у грошовому вимірі склав понад 152 мільярди гривень відповідно до інформації Міністерства Юстиції України. Приріст порівняно з 2010 роком склав 7,1%. Усього у 2011 році було укладено 491723 угоди купівлі-продажу житлової нерухомості [9]. Таким чином, ринок житлової нерухомості є дуже важливим як для власників нерухомості, так і для потенційних покупців, девелоперів, банків тощо. Більшість із вказаних учасників ринку нерухомості може зазнавати значних збитків через випадкові коливання цін. Отже, дослідження динаміки останніх може зробити ринок більш прозорим та ефективним.

Вивченням динаміки на ринку житлової нерухомості займаються багато дослідників, але особливу увагу слід звернути на праці Капоцци Кейса, Мак, Хендершотта, Шиллера. Вони вивчали ринок житлової нерухомості США, який характеризується найбільш повною та якісною статистичною інформацією серед інших країн світу. У своїх працях фахівці аналізували питання неефективності ринку житлової нерухомості, а також те, що ціна демонструє сильну автокореляцію, тобто ціни у часі дуже сильно взаємопов'язані між собою. Було доведено, що значні коливання ціни на нерухомість у будь-який бік на ринку супроводжуються наступним поверненням до певного невідомого рівноважного рівня цін. Питання рівноважної ціни часто зустрічається у дослідженнях ринку нерухомості. Зокрема, Капоцца, Хендершотт та Мак у своїй праці "Анатомія цінової динаміки на неліквідних ринках: свідчення з локальних ринків житлової нерухомості" визначили, що цінова динаміка на ринку житлової нерухомості на локальних ринках сильно різниться при порівнянні різних регіонів [2, с. 1-32]. На основі такого дослідження автори монографії розраховували параметри моделі, яка описувала регіональні ринки житлової нерухомості США та з параметрів якої можна робити висновки про автокореляцію, тренди тощо.

Наша стаття присвячена дослідженню динаміки на ринках житлової нерухомості найбільших міст в Україні. Також розглядається поділ та ідентифікація таких ринків нерухомості на циклічні та нециклічні. Запропонована модель може включати несиметричну

динаміку місцевого ринку, яка часто спостерігається і яка полягає у тому, що у періоди зростання на ринку ціни на нерухомість стабільно і швидко зростають, проте коли ринок починає спадати, то вже не спостерігається аналогічної реакції. Навпаки, зменшення цін відбувається дуже й дуже повільно [5, с. 22-23]. Окрім цього, чим довше ринок перебував у стані, коли ціни на нерухомість були завищені, тим більша ймовірність виникнення корекції цін до рівноважного рівня. Наше дослідження ґрунтується на основі даних пропозиції житлової нерухомості в більших містах України: Києва, Харкова, Одеси, Донецька, Дніпропетровська, Львова [10].

У довгостроковому періоді рівноважні ціни на житлову нерухомість додатньо корельовані з доходами на душу населення та від'ємно корельовані з вартістю фінансування (іпотека) [3, с. 423-425; 6, с. 133-137]. Стандартне відхилення між рівноважною і актуальною ціною на ринку житлової нерухомості можна використовувати для здійснення класифікації цього ринку на циклічний та нециклічний, які мають свої певні особливості. Так циклічний ринок нерухомості характеризується відносно сильнішою автокореляцією порівняно із нециклічним ринком. Що стосується автокореляції на ринку нерухомості, то вона виявляється більше у періоди зростання ринку, ніж у періоди спаду. У результаті, ціни на житлову нерухомість схильні збільшуватися у періоди зростання, проте не схильні знижуватися у періоди падіння ринку, що свідчить про наявність на ринку житлової нерухомості властивості "спротиву" цін до падіння.

Дослідження динаміки на ринку житлової нерухомості дають часткове розуміння процесів, що відбуваються. Проте на ринку спостерігаються явища, які ще не до кінця опрацьовані вченими. Наприклад, нам доводиться спостерігати, що цінова динаміка на ринку житлової нерухомості відрізняється в різних регіонах у межах однієї країни. Такі дослідники, як Дж. Абрахам, П. Хендершотт, М. Занді, Ч. Чен виходили з такої ситуації шляхом простого поділу регіональних ринків нерухомості за географічним принципом, а вже потім проводили свої дослідження над такими групами [1, с.195-200; 8, с. 15]. Водночас цей поділ може призвести до того, що в одну групу можуть потрапити місцеві ринки житлової нерухомості, що відрізняються своєю динамікою. Отже, для кращого аналізу змін на ринках нерухомості необхідно мати

більш об'єктивні механізми класифікації груп таких ринків з подібними характеристиками динаміки [5, с. 12]. Окрім цього, ми часто можемо спостерігати на ринку нерухомості асиметричну поведінку коливання цін на різних етапах розвитку: підйомах та спадах. Ця асиметрія полягає в тому, що на етапах підйому ринку нерухомості ціни на житло можуть швидко зростати без видимих на це причин, що в кінцевому випадку може призвести до утворення, відомого у фаховій літературі як "цінова бульбашка" [1, с. 194]. Проте на етапах спаду на ринку житлової нерухомості ціни опираються загальним тенденціям, спостерігається певна протидія, в результаті чого падіння до досягнення рівноважної ціни займає довший проміжок часу. Таким чином, у статті також розглядається швидкість реверсії до рівноважної ціни та інші фактори, що на неї впливають, окрім вже зазначеного стандартного відхилення актуальних цін на житлову нерухомість від рівноважного рівня цін. Для цього при аналізі сили, з якою ціна прямує до рівноважного рівня, до уваги будуть взяті тривалості періодів, коли вартість нерухомості буде вважатися переоціненою (переважати рівноважну) або недооціненою (менше рівноважної).

На ринку житлової нерухомості України за період, який охоплено статистичними даними, спостерігалися значні зміни цін як у бік збільшення, так і у бік зменшення. Це стосується усіх місцевих ринків житлової нерухомості. Наші статистичні дані відповідають розповсюдженому припущенню про те, що ціни на нерухомість не можуть зростати або знижуватися нескінченний час або на необмежені величини. Таким чином, повинен існувати певний рівень рівноважних цін на ринку нерухомості в певний момент часу, який постійно буде відрізнятися у різних регіонах [7, с. 318]. Ціни на нерухомість при цьому не можуть дуже довго різнитися від рівноважних цін. Очевидно, що для цього ціна повинна коригуватися ринком до рівня такої рівноважної ціни [4, с. 38]. А тому слід почати з визначення рівноважної ціни та факторів, які її формують. Припустимо, що рівноважна ціна описується наступною залежністю:

$$P_{it}^* = f(x_{it}) \quad (1)$$

де P_{it}^* - рівноважна ціна на локальному ринку і у певний період часу t в логарифмічній формі, x_{it} - набір макроекономічних показників у логарифмічній формі для локального ринку і у певний період часу t . Набір показників може змінюватися з метою найкращого відображення відмінностей на ринку житлової нерухомості, що можуть впливати на визначення рівня рівноважної ціни.

Наразі наявні різні макроекономічні показники для аналізу рівноважної ціни, наприклад, середньомісячна заробітна плата, обсяг виконаних будівельних робіт, індекс споживчих цін, введення в експлуатацію житла тощо. Очевидно, що позитивні зрушення в макроекономічних факторах будуть сприяти підвищенню цін на житлову нерухомість, а несприятливі події, навпаки, знижувати.

За допомогою формули 1 ми зможемо розрахувати рівноважну ціну на житлову нерухомість та прогнозувати її на наступні періоди. Припускаємо, що зміни описуються процесом авторегресії з поверненням до середнього - ARMR. Це припущення зумовлено тим, що коливання реальних цін

відбувається навколо рівноважного рівня. При цьому коливання з часом зменшуються та все менше і менше відрізняються від рівня рівноважної ціни. Таким чином на "переоціненому" ринку нерухомості будемо спостерігати уповільнення або падіння цін, а на "недооціненому" ринку будемо спостерігати швидке зростання цін, в обох випадках у напрямку рівноважного рівня. Отже, у модель слід ввести схему повернення до середнього. Модель ARMR для ціни на нерухомість у певному короткостроковому періоді матиме наступний вигляд:

$$r_{it} = a_i + a_1 r_{it-1} + b \times (P_{it-1} - P_{it-1}^*) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

де r_{it} - щомісячні темпи зростання ціни на житлову нерухомість на локальному ринку і у період t , r_{it-1} - це щомісячні темпи зростання ціни на житлову нерухомість на локальному ринку і у період $t-1$, P_{it-1}^* - це довгострокова рівноважна ціна на житлову нерухомість на локальному ринку і у період $t-1$ в логарифмічній формі (отримана з оцінки формули 1), P_{it-1} - це актуальна ціна на житлову нерухомість на локальному ринку і у період $t-1$ в логарифмічній формі. Значення показників $P_{it-1} - P_{it-1}^*$ є мірою визначення того, чи ціни на нерухомість є завищеними, чи заниженими на локальному ринку і у період $t-1$.

Параметр b для вищезгаданої "переоцінки" вочевидь має бути від'ємним, оскільки це відповідатиме припущенню про те, що ціни на ринку житлової нерухомості схильні змінюватися у бік рівноважного рівня цін. Ця модель не передбачає, що чим більше реальна ціна на нерухомість відрізняється від рівноважної ціни в певному періоді, тим більший зворотній ефект це може мати на зміну ціни у наступному періоді.

Параметри ARMR моделі розкривають нам характеристики динаміки на ринку житлової нерухомості. Зокрема, з цієї моделі ми очікуємо отримати відносно невеликі коефіцієнти авторегресії для локальних ринків, на яких зміна цін відбувалася поступово за значний проміжок часу і не сильно при цьому відрізнялася від рівноважного рівня цін. Нехай такий тип ринку будемо вважати нециклічним. Тому для таких ринків будь-яка суттєва подія, що впливає на підвищення ціни, ймовірніше не вплине суттєво на наступні періоди, а відповідні коливання ціни від рівня рівноважних будуть коригуватися процесом моделі - повернення до середнього. Натомість для локальних ринків, які характеризуються більш циклічними коливаннями, коефіцієнт авторегресії вочевидь повинен бути більшим порівняно із нециклічними. Тобто при виникненні на ринку певних суттєвих подій, що впливають на зміну цін, ймовірніше, це суттєво вплине на наступні періоди, що для цін на ринку нерухомості буде означати значні коливання від рівня рівноважних цін. Значення параметру повернення до середнього відобразить характер коригування цін на ринку до рівня рівноважних. Чим більше значення цього параметра, тим швидше ринок буде коригувати відхилення від рівноважних цін, що сприятиме ідентифікації такого ринку як нециклічного.

Окрім цього, зауважимо, що ринок нерухомості демонструє таку характеристику, як низька чутливість до спадних трендів. Тобто, коли ринок

нерухомості починає втрачати позиції та починає спадати, то ціни на житло зменшуватимуться відносно повільніше, ніж у періоди, коли на ринку панують оптимістичні настрої в періоди зростання. Це можна пояснити поведінкою продавців нерухомості на ринках, що спадають. Продавці втрачають бажання продавати свою житлову нерухомість за новими, відкоригованими ринком у бік зменшення, цінами. Через це вони знімають з продажу свою нерухомість, чим відповідно зменшують загальний обсяг пропозиції на ринку. Проте такі їх дії сприяють тому, що на ринку разом із зниженням платоспроможного попиту зменшується обсяг пропозиції, що не дає цінам швидко падати. Для моделювання впливу спротиву до спадних тенденцій використовуємо підхід, відповідно до якого будемо використовувати в моделі різні параметри автокореляції для періоду коли ринок житлової нерухомості зростає і для періоду, коли ринок спадає:

$$r_{it} = \begin{cases} a_i + a_{11}r_{it-1} + b \times (P_{it-1} - P_{it-1}^*) + \varepsilon_{it}, & r_{it-1} > 0 \\ a_i + a_{21}r_{it-1} + b \times (P_{it-1} - P_{it-1}^*) + \varepsilon_{it}, & r_{it-1} < 0 \end{cases} \quad (3)$$

Спротив до спадних тенденцій на спадаючому ринку нерухомості буде вочевидь виявлятися в моделі меншими коефіцієнтами авторегресії: $a_{11} > a_{21}$. Отже, будь який вплив на ціновий рівень у періоди спаду ринку буде мати менші наслідки на темпи зміни цін у наступних періодах. Чим більше ринок нерухомості буде перебувати у стані, коли ціни на ньому вищі за рівноважний рівень, або навпаки нижчі, тим більше зростає ймовірність того, що у наступному періоді відбудеться корегування її до рівня рівноважної ціни. Відповідно, це має означати, що значення $P_{it-1} - P_{it-1}^*$ повинно мати вплив на залежність між ціною на житлову нерухомість та тривалість періоду, в якому ринкові ціни відрізнялися від рівноважного рівня. Для відображення такого ефекту на рівень цін слід внести у формулу 3 відповідні зміни:

$$r_{it} = \begin{cases} a_i + a_{11}r_{it-1} + s_{it-1} \times b \times (P_{it-1} - P_{it-1}^*) + \varepsilon_{it}, & r_{it-1} > 0 \\ a_i + a_{21}r_{it-1} + s_{it-1} \times b \times (P_{it-1} - P_{it-1}^*) + \varepsilon_{it}, & r_{it-1} < 0 \end{cases} \quad (4)$$

де s_{it-1} - це кількість періодів, у яких ринок нерухомості перебував у стані або вище рівня рівноважної ціни (переоцінений), або нижче рівня рівноважної ціни (недооцінений).

Для нашої статті були використані щомісячні дані стосовно цін пропозиції на ринку житлової нерухомості для шести найбільших міст України: Києва, Харкова, Донецька, Дніпропетровська, Одеси та Львова. Запропоновані дані охоплюють період з січня 2003 року по березень 2012 року [10]. Зауважимо, що такої вибірки достатньо для дослідження, при цьому до неї потрапили періоди як зростання, так і спаду ринку житлової нерухомості.

При дослідженні рівноважної ціни було використано різні доступні макроекономічні показники та їх комбінації. Серед них слід назвати середньомісячну заробітну плату, обсяг виконаних будівельних робіт, введення в експлуатацію житла, чисельність населення, індекс споживчих цін тощо. У результаті такого дослідження можна зробити висновок, що середньомісячна заробітна плата має найбільший вплив на формування рівноважної ціни на

ринку житлової нерухомості. Водночас багато показників не мають відчутного впливу на зміну рівноважної ціни на ринку житла, наприклад, зміни у рівні безробіття та чисельності населення не призводять до відчутних змін у рівноважних цінах на житлову нерухомість. Таким чином, основним досліджуваним показником обрано саме середньомісячну заробітну плату як індикатор загального економічного стану локального ринку нерухомості. Дані щодо середньомісячної заробітної плати подано Головними управліннями статистики у Київській, Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській та Львівській областях.

Отже, після оцінки моделі, використовуючи статистичні дані щодо цін на локальних ринках житлової нерухомості в якості залежної змінної, можна оцінювати короткострокові моделі авторегресії з поверненням до середнього, що описана в формулах 3 та 4.

У статті розглядаються можливості моделювання ринку житлової нерухомості України за допомогою ARMR моделі, пропонується здійснювати поділ локальних ринків нерухомості за характером їх циклічності та пропонуються необхідні зміни в модель для вивчення ефектів від тривалості спадних і зростаючих тенденцій та спротиву спадним трендам на параметр повернення до середнього в ARMR моделі. Використовуючи статистичні дані з локальних ринків житлової нерухомості найбільших міст України, ми можемо диференціювати два відмінні типи їх динаміки: циклічний та нециклічний. Проведені розрахунки свідчать, що на циклічних ринках коефіцієнти авторегресії більші, ніж на нециклічних ринках. З економічної точки зору це означає, що на таких типах ринку відхилення цін від рівноважного рівня більші, а циклічність помітніша. Також на основі даних, що демонструють періоди зростання цін, коефіцієнти автокореляції більші, ніж при оцінці параметрів моделі при зменшенні цін, що свідчить про наявність певного спротиву цін на житлову нерухомість до падіння. Окрім цього проаналізовано вплив тривалості перебування ринку нерухомості у стані вище рівня рівноважної ціни (переоцінений), або нижче рівня рівноважної ціни (недооцінений) на вірогідність зміни характеру тренду цін на протилежний.

Як серед дослідників ринку житлової нерухомості, так і серед його учасників поширене переконання про існування певного рівноважного рівня цін на локальних ринках житлової нерухомості. При цьому така рівноважна ціна на ринку майже завжди відрізняється або в більший, або в менший бік від реальних цін купівлі-продажу житла. Але з плином часу реальні ціни на житло прямують до рівноважних. Модель дозволяє дослідити вплив поточних подій та тенденцій на формування тренду у наступних періодах, а процес повернення до середнього описує збільшення та зменшення різниці між реальними цінами та рівнем рівноважних цін. Отже, запропонована у нашій статті модель авторегресії із поверненням до середнього описує більшість аспектів поведінки цін на ринку житлової нерухомості. Запропонована модель також може використовуватися для здійснення прогнозів цінової динаміки кожного локального ринку житлової нерухомості України.

Список літератури

1. Abraham, J. Bubbles in Metropolitan Housing Markets / J. Abraham, P. Hendershott // *Journal of Housing Research*. – 1996. – №7. – p.191-207.
2. Capozza, D. An Anatomy of Price Dynamics in Illiquid Markets: Analysis and Evidence from Local Housing Markets / D. Capozza, P. Hendershott, C. Mack // *Real Estate Economics*. – 2004. – №32. – p.1-32.
3. Gallin, J. The Long-run Relationship between House Prices and Income: Evidence from Local Housing Markets / J. Gallin // *Real Estate Economics*. – 2006. – №34. – p.417-438.
4. Malpezzi, S. A Simple Error Correction Model of House Prices / S. Malpezzi // *Journal of Housing Economics*. – 1999. – №8. – p.27-62.
5. Meen G. The Time-Series Behavior of House Prices: A Transatlantic Divide / G. Meen. // *Journal of Housing Economics*. – 2001. – №11. – p.1-23.
6. Oikarinen, E. Household Borrowing and Metropolitan Housing Price Dynamics – Empirical Evidence from Helsinki / E. Oikarinen // *Journal of Housing Economics*. – 2009. – №18. – p.126-139.
7. Sing, T. Price Dynamics in Public and Private Housing Markets in Singapore / T. Sing, I. Tsai, M. Chen // *Journal of Housing Economics*. – 2006. – №15. – p.305-320.
8. Zandi, M. Is the Price Right? / M. Zandi, C. Chen // *Regional Financial Review*. – 2006 – p.11-25.
9. На рынке недвижимости Украины наступила оттепель [Електронний ресурс] // *Контракты UA*. – 2012. – Режим доступу: <http://kontrakty.ua/article/44161>. – Назва з домашньої сторінки інтернету.
10. Вартість квартир (ціни на житло) [Електронний ресурс] : статистичні дані / Консалтингова компанія SV-Development. – Режим доступу: http://www.svdevelopment.com/ua/web/flat_costs/. – Назва з домашньої сторінки інтернету.

РЕЗЮМЕ

Урсуленко Александр

Динамика на рынке жилой недвижимости

В статье рассмотрены ценовые колебания на рынке жилой недвижимости используя ARMR модели. Установлено, что цены на недвижимость на растущем рынке имеют тенденцию к превышению равновесной цены. В противоположном случае, при ухудшении рыночных условий, цены не проявляют склонность к стремительному падению.

RESUME

Ursulenko Oleksandr

Residential real estate dynamics

The article deals with price fluctuations in the real estate market while using ARMR model. It is proved that the real estate prices in a growing market tend to exceed the equilibrium price. In the opposite case, when there is the deterioration in market conditions, prices do not exhibit a tendency to a rapid decline.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2012 р.

**УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ З УРАХУВАННЯМ
ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ АСИМЕТРИЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

У статті подається аналіз нерівномірності соціально-економічного розвитку національної економіки у розрізі регіонів, а також закономірностей виникнення цієї асиметрії. Розглядається досвід державного регулювання територіального поділу праці окремих країн світу останніх десятиліть.

Ключові слова: асиметрія соціально-економічного розвитку, відтворювальні асиметрії, нерівномірність, регіон, валовий регіональний продукт, регіональна політика.

Розвиток української економіки на сучасному етапі характеризується невідповідностями різних показників суспільного відтворення. Асиметрія соціально-економічного розвитку територій будь-якої країни є обставиною, яка була притаманна будь-якій економіці, однак це явище не є позитивним, оскільки свідчить про структурні проблеми у менш розвинених регіонах. Саме тому це питання потребує детальнішого вивчення.

Звертаючись до характеристики стану розробленості проблеми в українській та світовій економічній думці, слід передусім зауважити, що аналізоване питання лежить на перетині таких дисциплін, як регіоналістика та макроекономіка.

Питання нерівномірності регіонального розвитку піднімається в науці здавна. Так ще французькі філософи-просвітники стверджували, що відмінності між територіями зумовлені географічним розташуванням. Цей підхід надалі розвивав, зокрема, І. Мечніков. Ідея врахування транспортних витрат в економіці була вперше запропонована у працях А. Вебера, В. Лаунхардта, І. Г. фон Тюнена. У. Айзард та П. Хаггет запровадили термін «регіональна наука». Теорія «полісів зростання» Ф. Перру (на основі теорії інновацій Й. Шумпетера) пояснює швидший розвиток окремих регіонів саме у взаємозв'язку з міжнародною торгівлею. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем регіональної економіки зробили відомі українські вчені-економісти О. Боровська, В. Гесць, Б. Губський, М. Долішній, С. Дорогунцов, І. Лукинов, Ю. Пахомов. Звертає на себе увагу також своєрідне тлумачення регіональної асиметрії в інтерпретації російського дослідника К. Павлова.

Асиметрія розвитку регіонів – такий стан територіальної структури національного господарства, якому відповідають значні розбіжності у значеннях макроекономічних показників окремих регіонів: середня зарплата, додана вартість, інвестиції, заощадження, імпорт тощо на душу населення. В Україні просторова асиметричність національної економіки – стан, наявність якого констатується за багатьма ознаками. Тож мета цієї статті – проаналізувати місце асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів у системі інших відтворювальних асиметрій, властивих національній економіці.

Однією з найважливіших умов ефективного

управління виробництвом в ринкових умовах є визначення та врахування різноманітних відтворювальних асиметрій (вживаються також терміни нерівномірність, диспропорція), оскільки вони посилюють мінливість економічного середовища. Їх усунення або зменшення потенційних негативних наслідків, що виникають у соціально-економічній системі внаслідок їх впливу, дозволить істотно поліпшити функціонування цієї системи. Тому інформація про відтворювальні диспропорції для управлінських структур будь-якої соціально-економічної системи є важливою умовою підвищення її ефективності в умовах мінливості середовища. Крім того, у структурі системи управління необхідно виділити блок управлінських рішень, прийнятих на основі помилкової інформації. Цілком може бути, що цей блок стане ключовим у загальній системі управління. До нього в умовах турбулентності середовища увійдуть також методи прийняття управлінських рішень, спрямованих на усунення виявлених проблем асиметричності соціально-економічного розвитку. Проте, як показує досвід розвитку світової економіки, цілісність народного господарства є скоріше винятком, ніж правилом. Тож характерною рисою будь-якої національної економіки є також й територіальна асиметричність її розвитку. Навіть у тих нечисленних країнах, в яких господарство носить комплексний характер, аналіз динаміки економіки свідчить про асиметричний характер розвитку окремих сегментів, галузей і регіонів. [1].

Асиметрія як характерна властивість розвитку будь-якої національної економіки підтверджується численними прикладами. Справедливість цієї тези очевидна щодо тих країн (а їх більшість), комплексний характер економіки яких дуже слабо виражений (тобто для них характерні значні відтворювальні асиметрії, відсутність або слабкий розвиток важливих галузей економіки тощо). Стосовно ж тих держав, які зуміли сформувати відносно цілісне і збалансоване господарство – США, Німеччини, Японії, деяких інших – це також є правильним, оскільки в економічній історії і цих країн переважали періоди асиметричного розвитку окремих ланок і елементів економіки: достатньо згадати Японію і Південну Корею після Другої світової війни, коли ставка робилася на розвиток окремих галузей, або ж період соціалістичної індустріалізації, коли переважний розвиток отримала

важка промисловість; згадаємо також капіталістичну індустріалізацію, яка починалася з легкої промисловості.

Отже, нерівномірність соціально-економічного розвитку є об'єктивною основою виникнення різного роду відтворювальних асиметрій. До об'єктивних чинників їх виникнення можна зарахувати різний ступінь органічної будови капіталу в різних галузях народного господарства (для міжгалузевих асиметрій), територіальні відмінності в забезпеченості природними ресурсами, трудовими ресурсами, природно-кліматичні особливості (для регіональних асиметрій), циклічні коливання, зміни в співвідношенні «попит-пропозиція» (для загальноекономічних функціональних і елементних асиметрій). Присутні також суб'єктивні фактори виникнення різного роду соціально-економічних асиметрій – помилки в стратегії і тактиці здійснюваних реформ, прорахунки в економічній політиці тощо.

Якщо значення суб'єктивних чинників виникнення відтворювальних асиметрій можна значною мірою зменшити, то роль об'єктивних факторів можна знизити лише за зміни умов. Таким чином, повністю усунути причини виникнення асиметричності неможливо, тому вона немінуча за будь-яких умов і в будь-якій суспільній системі. Однак, оскільки асиметричність впливає на соціально-економічну ефективність, велике значення має всебічне її вивчення, тобто виявлення причин, умов і факторів виникнення асиметричності, типологізація і класифікація її видів, кількісна оцінка асиметричності, розробка методів її усунення.

Саме тому в економічній теорії повинен з'явитися розділ, у якому слід розробити загальну теорію соціально-економічних асиметрій. Оскільки виділяють різні їх види – загальноекономічні (наприклад, у системі «виробництво – розподіл-обмін-споживання» між різними її елементами), міжрегіональні, міжгалузеві, внутрішньорегіональні, внутрішньогалузеві, – у цій загальній теорії відтворювальних нерівномірностей повинні з'явитися нижчі за ієрархією підрозділи, в яких аналізуються особливості згаданих нерівномірностей. Так само і в економічній статистиці, можливо, з'являться розділи, в яких розглядаються питання оцінки впливу будь-якого різновиду відтворювальної асиметрії на соціально-економічну ефективність, розроблятимуться системи показників певного виду асиметрії тощо. У менеджменті, на наш погляд, також має з'явитися розділ, у якому будуть аналізуватися особливості управління соціально-економічними системами на основі виявлених відтворювальних асиметрій.

Зрозуміло, коли йдеться про необхідність формування загальної теорії, в якій досліджуються різноманітні проблеми виникнення та подолання відтворювальних асиметрій (а також йдеться про появу відповідного розділу в економічній статистиці), зовсім не мається на увазі, що вона постане на абсолютно порожньому місці. Нині чимало проблем, пов'язаних з нерівністю, асиметрією, вивчені досить докладно. Особливо багато спеціальних досліджень присвячено галузевим і регіональним асиметриям. Саме на їх основі можна побачити, що існує чимало спільного у різного роду відтворювальних асиметриях – ця обставина і є основою необхідності створення

загальної теорії про відтворювальні асиметрії. Однак сказане зовсім не означає, що кожному з різновидів асиметрій не притаманні специфічні особливості – навпаки, саме ці також слід вивчати в межах зазначеної теорії.

Щоб переконатися в актуальності розробки такого роду теорії, розглянемо деякі типові проблеми, пов'язані з асиметриями. Одним із найбільш відомих і вивчених різновидів є регіональні, які притаманні практично всім країнам, у тому числі й зовсім невеликим за площею. Існує два погляди на проблему територіальної нерівності: відповідно до першого для того, щоб економіка будь-якої держави нормально розвивалася, соціально-економічні відмінності між регіонами не повинні бути занадто великі; за другого підходу регіональна нерівність не тільки немінуча, але і є стимулом для відстаючих, депресивних територій, у зв'язку з чим численні контрасти (наприклад, «центр – периферія») становлять не дефект розвитку, а закономірний процес.

Раніше вже зазначалося, що соціально-економічна нерівність, у тому числі й територіальна, – глибинна основа суспільного розвитку, тому поява регіональних асиметрій закономірна. Більше того, територіальні асиметрії нерідко є стимулом для чергового етапу розвитку, що здійснюється здебільшого наступним чином: в окремих центрах зосереджуються новітні технології, творча і підготовлена частина трудового потенціалу. Поступово ці центри стають «полюсами зростання», тому що техногенний вплив і стрибок ефективності від них здійснюється вшир, на периферію, що зрештою веде до ослаблення контрастів.

З двох розглянутих поглядів другий досить точно відображає територіальний аспект процесу інноваційного розвитку. Однак і перший підхід правильно демонструє відтворювальний процес, оскільки, якщо соціально-економічні відмінності між районами країни дуже істотні, це справді може серйозно позначитися на нормальному функціонуванні економіки країни.

Існує кілька підходів до класифікації регіонів. За станом та умовами функціонування регіони поділяють на такі групи: регіони-лідери; регіони сталого розвитку; застійні; піонерні регіони; регіони-аутсайди; регіони з надзвичайною ситуацією. Залежно від місця, яке регіон займає в інноваційному процесі, розрізняють за типологією наступні: креативні та інновативні, де зароджуються і апробуються базисні нововведення; адаптивні території, здатні широко впроваджувати інновації на стадії їх масового поширення; консервативні – ареали, які не приймають значних інновацій [2, 3]. Диференційований підхід до формування економічної політики на територіальному рівні відбувається за вказаною класифікацією. У зв'язку з цим значне зацікавлення становить аналіз досвіду вирішення проблеми усунення (точніше, пом'якшення) територіальної нерівності (регіональної асиметрії) за межами України.

Так, наприклад, держава може активно втручатися в питання, пов'язані з форсованим освоєнням нових районів економічно розвинених країн. У післявоєнний період ядром програм розвитку нових районів, прийнятих урядами США, Канади, Австралії, Швеції, Норвегії, Данії, було створення інфраструктури, в першу чергу – транспортної – саме в реалізації цих

найбільш капіталомістких і найменш прибуткових проектів особливо яскраво виявився вирішальний вплив допомоги держави на процес освоєння нових районів у країнах розвинутого капіталізму [4]. Значення державної допомоги в будівництві транспортних комунікацій у освоєваних районах особливо велике у зв'язку з високими транспортними витратами.

Певний інтерес становить аналіз питань господарського освоєння слабозрозвинених районів. У Західній Європі «смуга слабого розвитку» (економіка слабозрозвинених районів носить переважно аграрний характер, причому нерідко екстенсивного характеру) охоплює насамперед середземноморську зону – південні і південно-західні райони Франції, південні райони Італії та Іспанії, Греція та Португалія тощо. Нині у практиці склалися деякі загальні методологічні установки з розробки програм для слабозрозвинених районів. У районах із достатнім демографічним потенціалом і хорошими умовами постачання електроенергії та сировини програми можуть передбачати створення «полюсів зростання», тоді як у слабозрозвинених районах з низькою щільністю населення їх створення вважається недоцільним [1]. Паралельно з цим окреслюється перелік заходів щодо раціоналізації сільського та комунального господарства.

Поширення проблеми депресивних районів у розвинутих країнах пов'язане з їх занепадом. Весь комплекс заходів, спрямованих на заохочення

промислового розвитку депресивних районів, поділяють на дві основні групи: методи загального характеру і методи фінансового характеру. Вивчають питання господарської політики і в інших районах, наприклад у «пром'яжних». Таким чином, існує чимало підходів для прийняття управлінських рішень, в основі яких лежить облік різноманіття регіональних асиметрій. У сукупності ці методи і складуть блок у структурі управлінської системи, заснованої на обліку відтворювальних асиметрій.

Статистичні дані свідчать, що в Україні питання асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів стоїть доволі гостро. Так, застосувавши до національної економіки критерій, що використовується у Європейському Союзі та полягає у зарахуванні до депресивних регіонів тих, чий валовий регіональний продукт становить менше як 75% від валового національного продукту, дістанемо такий красномовний факт: у 2009 році в Україні 47 відсотків населення проживало саме в таких регіонах [5], а 56 відсотків – у регіонах, де показник нижче середнього по країні (зауважимо, що до кризи у регіонах «нижче середнього» проживало 60 відсотків населення). Лише у 8 регіонах з 27 середньодушовий показник ВРП перевищував загальнонаціональний.

Асиметрія регіонального розвитку виникає не тільки в умовах періоду здійснення чи прискорення реформ. Втім, чимало асиметрій дісталися вітчизняному суспільству у спадок від соціалістичної епохи. Так соціалістична індустріалізація республік

Таблиця 1. Валовий регіональний продукт на душу населення в Україні за 2009 рік (відповідно до прийнятих Держкомстатом Стандартів поширення статистичних даних інформація за 2010 рік буде доступна у квітні 2012)

Регіон	ВРП у 2009 р., грн./особа	у відсотках від середнього
АР Крим	13933	70,26
Вінницька	12145	61,24
Волинська	11796	59,48
Дніпропетровська	27737	139,86
Донецька	23137	116,66
Житомирська	11419	57,58
Закарпатська	10081	50,83
Запорізька	20614	103,94
Івано-Франківська	12485	62,95
Київська	21769	109,77
Кіровоградська	13096	66,03
Луганська	16562	83,51
Львівська	14093	71,06
Миколаївська	17050	85,97
Одеська	20341	102,57
Полтавська	22337	112,63
Рівненська	11699	58,99
Сумська	13631	68,73
Тернопільська	10240	51,63
Харківська	21228	107,04
Херсонська	12256	61,80
Хмельницька	11780	59,40
Черкаська	14393	72,57
Чернівецька	9383	47,31
Чернігівська	13121	66,16
м. Київ	61088	308,03
м. Севастополь	16966	85,55
Україна	19832	100,00

без урахування регіональних умов призводила до зайвої насиченості окремих територій важкою промисловістю і ігнорування розвитку легкої, харчової та інших галузей, що виробляють товари масового попиту [6]. Виникнення територіальної асиметрії пов'язане не тільки з суб'єктивними прорахунками і помилками, але й має об'єктивну основу. Наприклад, переважна більшість паливно- та енергоємних виробництв розміщена на Сході України, в той час, як чималі енергетичні ресурси були зосереджені переважно на сході СРСР; з іншого боку, туди було внесено значні інвестиції при створенні різних галузей індустрії, які погано забезпечені робочою силою, обладнанням тощо.

Розпад СРСР призвів до загострення багатьох регіональних асиметрій унаслідок розриву господарських зв'язків між колишніми союзними республіками. Наприклад, істотно ускладнилася останнім часом робота на металургійному заводі вторинної переробки в Молдові (місто Тирасполь), бо металобрухту в республіці для нього недостатньо, а в Україні, звідки цей брухт ввозиться, діє експортне мито на нього [7]. У кризовому становищі знаходиться цілий комплекс білоруських підприємств важкого і середнього машинобудування, який був побудований без урахування віддаленості цих підприємств від баз металургійної промисловості; те саме стосується нафтопереробного комплексу Білорусі. Останнім часом загострюються регіональні екологічні проблеми. Чимала кількість міст, які є найважливішими промисловими осередками України (Маріуполь, Запоріжжя, Дніпродзержинськ, Нікополь, Калуш), перенасичені шкідливими виробництвами, де забруднення навколишнього середовища в кілька (інколи в сотні) разів перевищує гранично допустимі концентрації, що призводить до підвищеної захворюваності та смертності населення (дитяча смертність та онкологічна захворюваність у цих містах найвища) [8].

Деякі автори виділяють такі основні стійкі патології регіонального розвитку в колишньому СРСР, які дісталися у спадок і сучасній Україні, як і іншим державам СНД:

- значні бюджетні трансферти і різкий поділ регіонів на регіони-донори і регіони-реципієнти;
- деформація інвестиційних потоків (капітал рухається від регіонів, де він може бути використаний з максимальною віддачею, в регіони, де він використовується менш ефективно);
- відсутність зв'язку між припливом капіталу та інфраструктурної облаштованістю території, зсув виробництва в неосвоєні регіони;
- деформація інвестиційних циклів, штучна депресія в регіонах зі сприятливою ринковою кон'юнктурою і невичерпним ресурсним потенціалом унаслідок постійного вилучення фінансових ресурсів;
- формування регіонів з надмірною галузевою диверсифікацією;
- консервація відсталої галузевої структури в регіонах і перешкоди на шляху вдосконалення структури в напрямку від первинних і вторинних видів діяльності до третинних і четвертинних;
- асиметрія рівнів розвитку галузей спеціалізації та сервісного комплексу, а також інші негативні регіональні тенденції та явища [9].

Таким чином, існує значне число різновидів територіальних асиметрій. Як і будь-яке негативне явище, вони можуть мати стійкий або нестійкий характер, бути оборотними чи необоротними, визначатися як суб'єктивними, так і об'єктивними факторами. Регіональні асиметрії у розвитку національної економіки класифікуються за такими основними групами [10]:

- регіональний розподіл природного комплексу;
- асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів;
- територіальні асиметрії в енергетичному комплексі;
- регіональні асиметрії у промисловості;
- територіальні асиметрії в аграрно-промисловому комплексі;
- територіальний розподіл транспортного комплексу.

Можливість здійснення наукової класифікації видів територіальних диспропорцій безпосередньо пов'язана з вирішенням проблеми визначення та характеристики «регіональної норми». Питання лише в тому, що таке «нормальний регіон» і «депресивний регіон» (можлива й інша назва). Ключовим аспектом цієї проблеми є вибір критеріїв та розробка системи показників, на основі яких можливе визначення регіональної норми та відхилення від неї. Як вважають окремі дослідники, доцільним є виділення групи узагальнюючих синтетичних показників, що визначають основні економічні процеси суспільного виробництва [11].

Світова економічна криза, що сприяє загостренню регіональних асиметрій, поставила перед регіоналістикою як науковим напрямком безліч вкрай актуальних проблем, що вимагають негайного вирішення. У регіональній науці часто недооцінюється багатогаспектний об'єктивний суперечливий характер розміщення продуктивних сил, передовсім населення. У дослідженнях різних регіонів і поселень слабо враховуються регіональні та місцеві особливості соціально-економічного розвитку, екологічної ситуації, національні та демографічні чинники [11; 12].

Мета науки, що вивчає територіальні асиметрії (її можна назвати регіональною патоекономікою [13; 14]), – вирішувати такого роду методологічні проблеми. Зрозуміло, в ній повинно бути враховане і використане все те цінне і позитивне, що було накопичене радянською регіоналістикою. В економічно розвинених країнах плідно розробляються і з успіхом застосовуються методи державного програмування (у тому числі і регіонального) економіки, багато в чому запозичені з арсеналів системи управління і планування соціалістичної економіки.

Разом з тим, для розвитку регіональної економіки велике значення має використання досягнень регіоналістики в розвинених країнах. У них давно вже успішно вивчається проблема подолання регіональних асиметрій на основі програмування. У цілому виділяються чотири основних напрямки, які відповідають найважливішим типам регіональних проблем:

- програми освоєння нових районів;
- програми розвитку (індустріалізації)

- слаборозвинених районів;
- програми розвитку промислових депресивних районів;
 - програми і заходи для густонаселених районів з високою концентрацією виробництва [13; 14].

Вивчення територіальних особливостей за умов активної лібералізації економіки є однією з найважливіших і найактуальніших проблем регіональної економіки. До цього слід додати, що регіональний аспект за умов ліберальних реформ є одним із найменш вивчених, а без урахування територіальних особливостей в економічній політиці періоду прискорення реформ істотно знижується ефективність їх здійснення.

Підсумовуючи сказане, пропонуємо оцінювати територіальні асиметрії на основі наступних груп показників:

1. Рівень та темпи зростання валового внутрішнього (регіонального) продукту (ВВП або ВРП), у т. ч. на душу населення.

2. Рівень та темпи зростання експорту.

3. Коефіцієнт покриття імпорту експортом.

Таким чином, змінити на краще той стан справ, що склався, на наш погляд, можна лише на основі розробки концепції державної регіональної політики в умовах прискорення реформування економіки, що розпочалося у 2010 році. Саме тому програма реформування економіки повинна містити не лише розділи, що стосуються соціальних та фінансових питань, а також функціонування окремих критично важливих галузей економіки (таких, як енергетика, сільське господарство, металургія тощо), але й розділ, присвячений регіональним питанням. Світовий досвід доводить, що за умов прискорення реформ в економіках зростає загроза посилення відтворювальних асиметрій у всіх вимірах, що нами розглядалися, і в регіональному також. Урядові інфраструктурні проекти повинні стосуватися не лише заходів з приводу конкретних подій (типу Євро-2012), а й інших пріоритетів та часового горизонту, оскільки загострення існуючих асиметрій соціально-економічного розвитку регіонів – негативне явище, яке вимагає подолання.

Список літератури

1. Павлов, К. В. Региональные эколого-экономические системы [Текст] / К. В. Павлов. — М. : Магистр, 2009. — 351 с.
2. Региональные диспропорции : оценка и пути их преодоления [Текст] / Н. М. Ратнер, В. А. Ятнов, О. Н. Нестеренко, Л. М. Капустина. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1996. — 111 с.
3. Сторонянська, І. З. Структурна дивергенція економічного розвитку регіонів України / І. З. Сторонянська, Г. В. Возняк [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_34/statti/1_2.htm
4. Региональное программирование в развитых капиталистических странах [Текст]. — М. : Наука, 1974.
5. Региональная экономика : новые подходы [Текст] / Под ред. Л. А. Козлова, И. А. Ильина, Б. М. Штульберга и др. — М. : Наука, 1993. — 126 с.
6. Дмитриева, О. Г. Региональная экономическая диагностика [Текст] / О. Г. Дмитриева — СПб. : Изд-во университета экономики и финансов, 1992. — 272 с.
7. Про ставки вивізного (експортного) мита на брутто легюваних чорних металів, брутто кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням № 441-V від 13 грудня 2006 року [Електронний ресурс] : закон України — Режим

доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/441-16>

8. Некрасов, Н. Н. Региональная экономика (теория, проблемы, методы) [Текст] / Н. Н. Некрасов — М. : Экономика, 1975. — 344 с.
9. Мазанова, М. Б. Территориальные пропорции народного хозяйства СССР [Текст] / М. Б. Мазанова — М. : Наука, 1974. — 206 с.
10. Лузин, Г. П. Патозкономика, или общая теория переходных, кризисных социально-экономических процессов и состояний [Текст] / Г. П. Лузин, К. В. Павлов — Мурманск : Обл. кн. изд-во 1999. — 579 с.
11. Сапожников, А. Д. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил (критический анализ) [Текст] / А. Д. Сапожников — М. : Мысль, 1981. — 249 с.
12. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення [Текст] / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2010. — 48 с.
13. Павлов, К. В. Паталогические процессы в экономике [Текст] / К. В. Павлов. — М. : Магистр, 2009. — 461 с.
14. Павлов, К. В. Управление экономикой в условиях воспроизводственных диспропорций [Текст] / К. В. Павлов // Общество и экономика. — 2002. — № 3-4. — С. 62-71.

РЕЗЮМЕ

Усков Максим

Управление национальной экономикой с учетом воспроизводства асимметрий: региональный аспект

В статье дается анализ неравномерности социально-экономического развития национальной экономики в разрезе регионов, а также закономерностей возникновения этой асимметрии. Рассматривается опыт государственного регулирования территориального разделения труда отдельных стран мира последних десятилетий.

RESUME

Uskov Maksym

Management of the national economy including reproductive asymmetries: the regional dimension

In this article there has been done the analysis of uneven social and economic development of the national economy in the regions and patterns of the asymmetry. An experience of government regulation of the territorial division of labor of some countries in recent decades is considered.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

У статті на основі теорії аналізу подається обґрунтування важливості розвитку України як морської країни. Розглянуто основні аспекти розвитку цієї галузі держави, особливо її Південного регіону, проаналізовано основи транзитного потенціалу, окреслено стратегію позиціонування України в глобальному морському ринку. Доведено, що посилення частки міжнародного поділу праці в стабілізації економічного зростання зумовлює підвищення значущості ринку морської торгівлі, а, отже, оптимізації його ресурсного стану.

Ключові слова: інтеграція, транзитні перевезення, міжнародний поділ праці, глобальний морський ринок, морська рента.

Актуальність теми обумовлена тим, що географічний потенціал України в глобальному ринку морської торгівлі не реалізований. Територіальне море, виняткова економічна зона країни, розмір якої трохи менший, ніж сухопутна частина України, змушує з увагою ставитися до її транспортного й іншого господарського освоєння. Однак морський фактор розвитку країни ще недостатньо осмислений, його вплив на розвиток всього народного господарства недооцінений, морський потенціал не використовується достатньою мірою. Для України, економіка якої залежить від ефективної участі в міжнародному поділі праці, особливого значення набуває проблема розвитку морського потенціалу країни як чинник її безпеки.

Мета роботи - дослідити необхідність розвитку морського потенціалу України для безпеки країни. Завдання статті полягає в аналізі основних аспектів розвитку світової торгівлі, основ національного розвитку морського транспорту, а також - у визначенні стратегії позиціонування України в глобальному морському ринку. Вибір об'єкта обумовлений відсутністю обґрунтування важливості розвитку України як морської держави. Предмет дослідження - необхідність розвитку відповідного потенціалу країни.

Рівень розвитку транспортної системи держави - одна з найважливіших ознак її технологічного прогресу і цивілізованості. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більше посилюється при інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство і посідання в ньому місця, що відповідає рівню високорозвиненої держави.

Основною метою економічного розвитку будь-якої країни є забезпечення внутрішніх потреб і ефективність участі у світових економічних зв'язках [5, с.137]. Ці фактори визначають завдання розвитку морського транспорту.

Вигідне географічне розташування України, і в першу чергу - Південного регіону, створює об'єктивні передумови для збереження на довгострокову перспективу спеціалізації країни в міжрегіональному поділі праці на забезпечення морських транзитних зв'язків і їх комплексного обслуговування в морських

портах країни.

Об'єктивні умови трансформаційних процесів у розвитку України обумовлюють її спрямованість на входження у світову економічну систему і насамперед на економічну інтеграцію з провідними західноєвропейськими державами. Цей процес, безумовно, призведе до зростання товарообмінних операцій та співпраці між країнами. Крім того, геостратегічне розташування України дозволяє їй бути вигідним мостом для транзитних перевезень товарів і пасажирів між державами Європи, Азії та Близького Сходу. Однією з визначальних систем, що забезпечують вантажні та пасажирські перевезення на території України, є транспортна система, до якої в ринкових умовах висуваються високі вимоги щодо якості, регулярності та надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезення пасажирів, строків та вартості доставки. Згідно з цим стан транспортних комунікацій України має відповідати вимогам Європейської інтеграції.

В умовах глобалізації економічних відносин і посилення інтеграційних процесів необхідно визначити перспективні сукупні результати ізолюваного і взаємопов'язаного розвитку на основі мегапроектів. Вони, зрештою, повинні представляти цільові програми, які включають локальні проекти досягнення відповідності окремих ланок і усього логістичного ланцюга головним вимогам. Висока вартість і капіталомісткість вимагає концентрації ресурсів та управління грошовими потоками [1, с. 372].

У процесі залучення транзитних вантажів морські порти вступають у пряму конкурентну боротьбу з закордонними портами, що породжує особливу їх поведінку на ринку транзитних послуг. Головна відмінність полягає в більш вигідній участі портів в обслуговуванні транзитних вантажів. У результаті відбувається об'єктивний процес концентрації транзиту в окремих провідних портах і портових агломераціях країни, в яких склалися особливо сприятливі умови для його обслуговування: розвинена інфраструктура (транспортні підходи, складські площі, глибоководний причальний фронт і т. д.), великий припортовий промисловий потенціал, висококваліфіковані кадри і ін.

Специфіка ринку транзитних вантажів полягає в

підвищеному зацікавленні, яке демонструють зарубіжні, в першу чергу - сусідні чорноморські країни, до транзиту вантажів через територію України і її морські порти. Найбільш масштабно для української сторони цей інтерес втілюється через геоелекономічні фактори [2, с. 94]. У загальному плані під геоелекономічними факторами слід розуміти вияви переважно зовнішніх впливів (з-за межами України) на масштаби ділової активності вітчизняних суб'єктів ринку. Слід також зазначити, що геоелекономічні впливи простежуються не у всіх сферах вітчизняної економіки, а тільки у тих із них, які становлять значний інтерес для зарубіжних держав. При цьому важелі впливу не вичерплюються лише економічними заходами. Мова йде, як правило, про комплексний вплив з елементами зовнішньополітичного та інших видів впливу на ситуацію. Наочним прикладом недоврахування геоелекономічних факторів у процесі економічного обґрунтування введення в дію нових перевантажувальних комплексів може слугувати глибоководний нафтотермінал у Південному порту, сполучний нафтопровід Східний-Броди, які призначалися для транзиту каспійської нафти в країни Західної Європи. Зміна геоелекономічної ситуації в Закавказзі і Туреччині, яка не була вчасно помічена і повною мірою досліджена українською стороною, призвела до збитків від недовикористання введених у дію нафтоперевантажувальних потужностей.

Формування міжнародної економіки в умовах глобалізації і на основі принципів Світової організації торгівлі (СОТ) визначає завдання національних економічних систем, спрямованих на стійкість формування активного платіжного балансу або отримання порівняльних переваг [3, с.205]. Ця тенденція визначає параметри виробництва, інвестиційного процесу і, як наслідок, розвиток морського транспорту. При цьому останній стає найважливішою умовою захисту економічних інтересів і оптимізації експорту послуг.

Морський потенціал України є сукупністю природних ресурсів та створених людською діяльністю надбань, які використовуються в процесі морської діяльності в інтересах народу України. Спрямованість державної морської політики повинна сприяти подальшому зміцненню позицій України як морської держави, створення сприятливих умов для досягнення цілей і рішення задач розвитку морської діяльності.

Поступова реалізація першочергових заходів, реформування власності дозволить підприємствам водного транспорту досягти параметрів, що відповідають його ролі в економіці України.

Морський транспорт виконує в основному перевезення на морських і океанічних напрямках між країнами, розташованими як на різних континентах, так і в межах одного морського басейну. На морському транспорті України працює близько 65 тисяч осіб. Тобто, за винятком перевантажувальних робіт, судноремонтна галузь відрізняється відносно низькою трудомісткістю [6, с. 45].

Зараз багато країн чорноморського регіону претендують на регіональне лідерство. Це і Румунія, яка заявляє про те, що порт Констанца – морські ворота регіону на шляху Європа-Азія; і Туреччина, кораблі якої поки домінують у регіональних перевезеннях; і Росія, на території якої формуються величезні вантажопотоки для морського перевезення.

Однак на сьогодні визнаного регіонального морського лідера в чорноморському регіоні немає. Цей факт свідчить про те, що всі перераховані вище переваги, які знаходяться на боці Румунії, Туреччини, Росії, не є вирішальними для перетворення держави в морський центр регіону.

Визначальним у питанні формування останнього є комбінація, а точніше нерозривна єдність таких факторів, як морська інфраструктура, морське законодавство і морські кадри. Навіть при наявності порівняно непоганої інфраструктури, яка існує в Україні, відсутність або нерозвиненість морського законодавства є непереборною перешкодою на шляху зростання морської могутності України.

Розвиток морської галузі свідчить про поступове перетворення України з морської держави в "країну біля моря". Від колись найбільшого у світі Чорноморського пароплавства залишилися лише спогади. Складні часи переживають і інші національні судноплавні компанії. До кризи морегосподарський комплекс розвивався стихійно, освоюючи нові вантажопотоки, вводячи в дію нові потужності. У цих умовах можна було б і не брати до уваги відсутність злагодженої системи адміністрування. Однак криза вимагає активної ролі менеджменту. І виявилось, що він до цієї ролі зовсім не готовий.

У процесі розвитку національного морського транспорту в умовах жорсткого зовнішнього впливу і обмеженості інвестиційних ресурсів постала низка проблем, які раніше стримували розвиток економічної самостійності підприємств, але не були вирішальними у процесі управління економічним зростанням. У період глобалізації та інтеграції виникли негативні явища в механізмі управління становленням нових країн як морських держав. Найважливішою закономірністю економічного розвитку є нерівномірність зростання випуску по роках досліджуваного періоду і істотна відмінність темпів економічного зростання за окремими групами країн [8, с. 692]. Ця особливість ускладнює планування розвитку судноплавного комплексу, обслуговуючого відповідні транспортно-економічні зв'язки. Темпи зростання морської торгівлі перевищують приріст промислової продукції. У цих умовах принциповим завданням судновласників стає використання інтенсивних форм нарощування провізної здатності з метою збереження прийнятної функціональної ефективності діяльності флоту. Істотною проблемою слід вважати недостатність темпів відновлення об'єктів виробничої інфраструктури, що негативно позначається на забезпеченні безперервності виробництва й обігу товарів. Оптимізація темпів розвитку торговельних портів впливає на прискорення приросту ефективності виробничого сектора країни.

Експорт українських товарів у 2010 році виріс на 29,6%, але поки ще не повернувся до докризового рівня – рекордний показник у \$66,9 млрд. був досягнутий за підсумками 2008 року [9]. Зміна географічної структури українського експорту показує, що експортери змогли утриматися на ключових для себе ринках.

Коли більшість економістів захоплені впливом нових технологій, на економічні процеси у досліджуваній нами галузі звертають не надто багато уваги. Не виглядає можливим використовувати повною мірою доступний державі апарат примусу у

вигляді силових органів. Важко підібрати визначення орендної плати, яку можна отримати з використання контролюваного морського простору. Виникає питання, чи справедливо розподіляється ця "морська" рента в період глобалізації?

Ще К. Маркс у своїх роботах вказував на те, що результатом перевезення є зміна місця перебування, а отже, те, що пропонує споживачам галузь транспорту, є саме переміщення. Переміщення – продукт транспортного підприємства, яке зазвичай відбувається в просторі. Для морського транспорту – серед морських просторів. Для порту – на кордоні моря і суші [4, с. 68].

У популярних економічних теоріях товарне виробництво описується у термінах взаємодії виробничих ресурсів (факторів виробництва) – землі, капіталу, праці. К. Маркс прямо вказував, що море – предмет праці, тобто те, до чого додаються інші фактори виробництва – праця і капітал для отримання додаткової вартості. Таким чином, з точки зору економічної теорії, море виступає в якості базису виробництва, тобто землі.

"Морська" рента вже була предметом розгляду економістів. Однак, у своїх роботах останні здебільшого зверталися до використання водних живих ресурсів, тобто рибальства, а не до моря для цілей морського транспорту.

Сьогодні весь світовий флот з 103392 судів приводять у рух руки 1 млн. 225 тис. моряків, забезпечуючи фрахт у більше 400 млрд. доларів США. Загалом світова торгівля росла на 12% на рік [10]. У той же час фрахтові ставки зросли лише на 7%, що вказує на загальне зниження вартості морського транспортування в сукупній ціні товарів [11]. У ціні товару морська транспортна складова вимірюється ліченими відсотками, а то й частками відсотка.

Таке співвідношення ціни транспортної складової в ціні товару для кінцевого споживача відображає загальний процес оптимізації шляхів доставки товарів. Таким чином, з точки зору економіки порт характеризується також і вигідним географічним розташуванням, що дозволяє оптимізувати транспортний процес, домогтися зниження транспортних витрат за рахунок скорочення маршрутів, зменшення часу обробки та перевезення вантажу.

Геоенормічний фактор, пов'язаний з використанням території України в якості зручної сполучної ланки між різними міжнародними регіонами, слід розглядати в якості нового перспективного резерву, здатного в адекватних масштабах замінити скорочуваний транзит вантажів через порти України. Наша країна володіє потужним транзитним потенціалом. Через її територію проходить найкоротший шлях з Азії в Європу. Використання геоенормічного фактора має найважливіше значення для посилення транзитної безпеки як України загалом, так і її портів зокрема [7, с.120].

Для України успішна експлуатація транзитної функції можлива тільки при тісній взаємодії з сусідніми державами, в першу чергу з Росією. Вивільняються потужності українських портів через скорочення постачань звідти, і вони можуть бути заповнені транзитом вантажів з третіх країн, що підвищить транзитну безпеку українських портів

зокрема й України загалом.

Проведений аналіз потенціалу України дозволив виявити наявні резерви, за допомогою яких необхідно своєчасно адаптувати сформовану портово-промислому структуру до прогнозованих нових тенденцій розвитку транзиту. Основними пріоритетами повинні стати:

- збереження і подальше нарощування обсягів транзитної торгівлі через порти України, в першу чергу вантажів у контейнерах;
 - створення мережі спеціалізованих припортових комплексів обробки транзитних вантажів;
 - забезпечення збалансованості портово-промислової інфраструктури та створення резервних зон інфраструктурного розвитку портів.
- Морські порти України в межах прилеглих до них припортових зон не мають ресурсу територіального розвитку. У першу чергу це стосується Одеського і частково Іллічівського портів. Спостерігається дефіцит вільних площ в окремих терміналах (зокрема у контейнерному терміналі Одеського порту), що призводить до стримування їх оперативної діяльності.
- Перспективною формою організації вільних територій повинні стати зони інфраструктурного розвитку портів (ЗІРП). ЗІРП є компактними територіальними утвореннями, як правило, розташованими на певній відстані від морських портів, що мають з ними тісні та мобільні транспортно-економічні зв'язки з поставки товарів і вантажів.

Список літератури

1. Беренс, В. *Руководство по оценке эффективности инвестиций [Текст]* / В. Беренс, П. М. Хавранек. – Москва: Изд-во Интерэксперт, 1995. – 528 с.
2. Винников, В. В. *Проблемы комплексности развития морского транспорта Украины [Текст]* : монографія / В. В. Винников. – Одесса: Изд-во Феникс, 2005. – 350 с.
3. Жихарева, В. В. *Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний [Текст]* : монографія / В. В. Жихарева. – Одесса: Изд-во ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 480 с.
4. Маркс, К. *Капитал: критика политической экономии [Текст]* / К. Маркс. Т.1. – Москва: Изд-во Эксмо, 2011. – 1200 с.
5. Миусов, М. В. *Стратегия позиционирования национального морского в глобальном транспортном рынке [Текст]* / М. В. Миусов, Н. Т. Примачев ; Под общ. ред. Н. Т. Примачева. – Одесса : Изд-во Автограф, 2006. – 244 с.
6. Примачев, Н. Т. *Принципы интеграции в торговом судоходстве [Текст]* / Н. Т. Примачев. – Одесса: Изд-во Феникс, 2006. – 360 с.
7. Примачев, Н. Т. *Структура и параметры развития рынка транспортных услуг [Текст]* / Под общей ред. доктора экономических наук, проф. Н. Т. Примачева. – Одесса: Изд-во «ИздатИнформ», 2008. – 268с.
8. Пугель, Т. А. *Международная экономика [Текст]* / Т. А. Пугель, П. Х. Линдерт. – Москва: Изд-во Дело и Сервис, 2003. – 800 с.
9. *Офіційний сайт Державного Комітету Статистики України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. *World shipping and shipbuilding markets. Annual review 2011 (3.9 mo)* Barry Rogliano Salles - 11 boulevard Jean Mermoz, 92200 Neuilly sur Seine, France.
11. Hart, J. A. *The politics of international economic relations* / J. A. Hart. – вид. 7th ed., Wadsworth Cengage Learning, 2010.

РЕЗЮМЕ

Фрасинюк Татьяна

Направления развития морского потенциала государства

В статье на основе теории анализа дано обоснование важности развития Украины как морского государства. Рассмотрены основные аспекты развития морской отрасли страны, особенно ее Южного региона, проанализированы основы транзитного потенциала, обоснованная стратегия позиционирования Украины в глобальном морском рынке. Усиление доли международного разделения труда в стабилизации экономического роста предопределяет повышение значимости рынка морской торговли, а, следовательно, оптимизации его ресурсного состояния.

RESUME

Frasynyuk Tetyana

Directions of sea capacity development in the state

The substantiation of the importance of the development of Ukraine as a Maritime state is given in the article. The main aspects of development of the marine industry of the country, especially its southern region, and the basis of the transit potential are analyzed. Positioning strategy of Ukraine in the global Maritime market is considered. Strengthening of the international labour division's share in the stabilization of the economic growth determines the increasing importance of the market of Maritime trade, and, therefore, optimizes its resource status.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2012 р.

Галина ХРИСТЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аграрної економіки та організації агробізнесу,
ВП НУБіП України "Бережанський агротехнічний інститут"

Ірина ГУРСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аграрної економіки та організації агробізнесу,
ВП НУБіП України "Бережанський агротехнічний інститут"

ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕЛИКОТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Обґрунтовано переваги великотоварного зерновиробництва в умовах ринкових трансформацій. Досліджено вплив розмірів сільськогосподарських підприємств на ефективність зернового господарства регіону. Доведено, що великотоварне виробництво є основою впровадження інновацій.

Ключові слова: великотоварне виробництво, інновації, концентрація, ефективність, зернове господарство, сільськогосподарські підприємства.

Аграрний сектор економіки Західного регіону України характеризується процесом парцелізації, результатом якого є скорочення посівних площ, поголів'я тварин, зменшення обсягів виробництва продукції, постійне зростання її собівартості і, як наслідок, збитковість основних галузей сільського господарства у більшості підприємств.

Формування ефективного аграрного сектору як основної складової національної економіки в умовах ринкових відносин залежить від численних факторів. Важливе значення у забезпеченні стабільного розвитку та підвищенні ефективності функціонування сільського господарства мають розміри підприємства. Останнє обмежує можливості застосування інноваційних технологій, використання сучасних високопродуктивних засобів механізації, раціональних форм організації виробництва та праці.

Дослідженнями вчених-економістів доведено доцільність створення та функціонування великотоварних підприємств. Зокрема, теоретичним, практичним та методологічним аспектам вирішення зазначеної проблеми присвячені праці вітчизняних науковців, а саме: В. Я. Амбросова [1], Я. П. Березівського [2], П. М. Макаренка [5], Т. Г. Маренич [6], Л. Ю. Мельника [7], В. Я. Месель-Веселяка [8] та інших. Проте питання впливу розмірів сільськогосподарських підприємств на ефективність виробництва залишається надзвичайно актуальним і потребує подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування економічних переваг великотоварного виробництва у зерновому господарстві в сучасних умовах глобалізації економіки.

Формування ефективного розвитку зернової галузі в умовах ринкових трансформацій залежить від численних факторів. Вітчизняні аграрії-економісти одноставні в тому, що ефективність виробництва підвищується із збільшенням розмірів підприємства [1; 4; 10]. Поділяємо думку окремих науковців, які вважають, що стратегія успішного розвитку зернового

господарства має бути зорієнтована на великотоварні підприємства, адже вітчизняний та світовий досвід переконують, що дрібні товаровиробники не можуть повною мірою розв'язати проблему забезпечення та гарантування продовольчої безпеки держави [1; 8].

Дослідження свідчать, що вирощування зернових культур на невеликих відмежованих ділянках характеризується спрощеною технологією і високою трудомісткістю їх виробництва. Дрібнотоварне виробництво не має перспективи розвитку. Адже високоефективне ведення зернового господарства забезпечують великотоварні підприємства, які виступають основою впровадження інновацій.

Складний фінансовий стан суб'єктів господарювання не дозволяє запроваджувати інноваційні елементи технологій виробництва зерна. В результаті чого сучасний рівень урожайності зернових культур досягає лише 40-50% від їхніх потенційних можливостей. Така ситуація не дає можливості сільськогосподарським підприємствам виробляти конкурентоспроможну продукцію. Ось чому нині першочерговим завданням зернового господарства є перехід на інноваційну модель розвитку, яку забезпечують великотоварні підприємства.

Слід зазначити, що розміри підприємства не є чинником прямого впливу на результати господарської діяльності. Проте вони виступають важливою умовою для ефективного використання інших чинників. Великотоварні підприємства можуть на 100% використовувати чинники науково-технічного прогресу по всіх напрямках його складових: біологічних, технічних, технологічних, економічних, організаційних, управлінських, соціальних. Водночас фактори цих складових у підприємствах середнього розміру можуть бути впроваджені на 40-50%, а у малих – на 15-20% [1, с. 17]. Саме тому великі підприємства мають стати основою залучення досягнень науково-технічного прогресу.

Проведене нами групування

Таблиця 1. Ефективність зернового виробництва залежно від розміру земельних угідь сільськогосподарських підприємств Тернопільської області, 2010 р.*

Показники	Групи підприємств за розмірами земельних угідь, га				У середньому на 1 господарство
	I до 500	II 501-1000	III 1001-2000	IV понад 2000	
Кількість підприємств, од.	80	68	55	59	262
У середньому припадає на господарство: сільгоспугідь, га	256,1	760,9	1355,1	5203,0	1732
ріллі, га	249,5	737,6	1307,6	5132,3	1698
Площа зернових і зернобобових, га	188,9	495,8	907,7	2964,5	1044
Урожайність, ц/га	21,6	22,9	27,1	32,9	30,0
Площа озимої пшениці, га	66,8	207,8	405,1	1502,2	497,6
Урожайність, ц/га	21,9	22,1	25,2	29,2	27,4
Частка виручки зернових і зернобобових у структурі товарної продукції, %	19,5	48,5	53,5	31,3	33,7

*Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

сільськогосподарських підприємств за площею земельних угідь свідчить, що із збільшенням розміру господарства ефективність його діяльності підвищується (табл. 1). У свою чергу, збільшення розміру підприємства за земельними угіддями означає зростання концентрації виробництва, яка сприяє кращому використанню земельних ресурсів і підвищенню економічної ефективності господарювання.

Із даних табл. 1 видно, що господарства четвертої групи, в яких середній розмір сільськогосподарських угідь становив 5203,0 га, використовували земельні ресурси найефективніше. У них середня урожайність зернових і зернобобових культур становила 32,9 ц/га, у тому числі озимої пшениці – 29,2 ц/га, або була

більшою порівняно з господарствами першої групи відповідно у 1,5 та 1,3 раза.

Невеликі площі посіву зернових культур не дають змоги повною мірою використовувати інноваційні фактори розвитку. Зосередження виробництва зерна у великотоварних підприємствах дозволить застосувати сучасні засоби механізації та технології, що сприятиме підвищенню продуктивності праці, поліпшенню якості продукції й загалом забезпечуватиме ефективне ведення зернового господарства.

Проведені дослідження показали, що економічна ефективність аграрного виробництва тісно пов'язана, насамперед, із розміром господарств за площею сільськогосподарських угідь (табл. 2).

Таблиця 2. Економічна ефективність концентрації зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2010 р.*

Показники	Групи за площею зернових, га				У середньому на 1 господарство
	I до 250	II 251-500	III 501-1000	IV понад 1000	
Кількість підприємств, од.	56	57	61	78	252
Площа с.-г. угідь, га	310	608	1041	4321	1796
Площа зернових і зернобобових, га	161	397	718	2541	1086
Частка зернових і зернобобових у площі с.-г. угідь, %	51,9	65,3	69,0	58,8	60,5
Виробничі витрати на 1 га, грн	1867,2	1994,7	2188,2	3075,5	2804,3
Урожайність, ц/га	19,8	21,9	25,6	32,3	30,0
Повна собівартість 1 т, грн	965,9	1021,2	948,5	1002,0	995,2
Прибуток (збиток), грн/га	237,3	94,1	317,4	349,1	319,3
Прибуток (збиток), грн/т	110,1	49,9	152,2	127,0	125,1
Рівень рентабельності (збитковості), %	11,4	4,9	16,0	12,7	12,6

*Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

За результатами здійсненого групування у 2010 р. найбільш ефективно функціонуючою була четверта група, яка становила 31% від загальної кількості досліджуваних господарств (табл. 2). Це підприємства, що мають у середньому 4,3 тис. га сільськогосподарських угідь з часткою зернових у їх структурі 58,8%. Господарства забезпечили найвищу урожайність (32,3 ц/га), найвищий рівень прибутку на 1 га посівної площі (349,1 грн.).

Порівняно найнижчу собівартість реалізованого зерна (948,5 грн./т) досягнуто господарствами третьої групи. У результаті ці підприємства одержали найвищий рівень прибутку на 1 т реалізованого зерна та рентабельності (відповідно 152,2 грн. та 16%).

Можна стверджувати, що висока економічна ефективність виробництва зерна досягається у підприємствах із розмірами зібраної площі понад 500 га.

Дослідження провідних вчених-економістів доводять, що навіть при обмеженій можливості застосування новітніх технологій значну роль відіграє розвиток великотоварного виробництва. Великі підприємства мають раціональні галузеві пропорції,

високі й стабільні економічні показники господарської діяльності [3, с. 37-38].

Виявлено чітку тенденцію впливу зростання концентрації виробництва зернових на економічну ефективність галузі (табл. 3).

Таблиця 3. Вплив концентрації виробництва зерна на його ефективність у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2010 р.*

Групи за обсягом виробництва, т	Кількість підприємств у групі, од.	Вироблено		Реалізовано		Собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн	Рівень рентабельності, %	Виручено на господарство, тис. грн	Реалізовано, % до виробництва
		усього, тис. т	на 1 господарство, т	усього, тис. т	на 1 господарство, т				
До 1000	102	47,4	465	45,4	445	109,7	-1,3	482	95,7
1001-3000	81	143,6	1773	115,7	1429	95,8	11,1	1520	80,6
3001-5000	24	90,6	3776	75,1	3128	100,8	11,4	3514	82,8
Понад 5000	45	538,4	11965	462,2	10272	99,2	14,6	11685	85,9
У середньому на 1 господарство	252	820,1	3254	698,5	2772	99,5	12,6	3105	85,2

*Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

Слід зауважити, що збільшення валового збору зернових тісно корелює із підвищенням рентабельності. Так найвищого рівня виробництва зернових і найвищого рівня рентабельності досягнуто у четвертій групі – 538,4 тис. т і 14,6%, що порівняно із другою групою більше відповідно на 394,8 тис. т і 3,5%. Зернова галузь є прибутковою у трьох групах, а у першій групі – збитковою, що пояснюється високою собівартістю продукції (109,7 грн./ц).

Таким чином, проведене групування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за їх розміром загалом свідчить про те, що із

збільшенням розмірів підприємства і підвищенням його концентрації ефективність виробництва зернових має тенденцію до зростання.

Значні економічні переваги великомасштабного аграрного виробництва підтверджуються практикою передових господарств різних форм господарювання Тернопільської області (табл. 4). Так великі сільськогосподарські підприємства мають набагато кращі можливості для ефективного використання наявних ресурсів, виробництва конкурентоспроможної продукції.

Таблиця 4. Переваги виробництва зернових у великих сільськогосподарських підприємствах різних форм господарювання Тернопільської області*

Показники	У середньому на 1 сільськогосподарське підприємство області	у т. ч. передові підприємства			
		ТОВ «Україна» Підволочиського району	ПАФ «Горинь» Лановецького району	ПОП «Іванівське» Теребовлянського району	ТОВ «Мрія-центр» Гусятинського району
2008 р.					
У середньому господарство використовує: площу с.-г. угідь, га	1521	13013	6017	4376	11920
площу ріллі, га	1466	13013	6017	4376	11920
Зібрана площа зернових і зернобобових, га	984	7152	3521	2514	5261
Урожайність зернових і зернобобових, ц/га	36,1	63,8	58,0	71,1	66,5
2010 р.					
У середньому господарство використовує: площу с.-г. угідь, га	1712	13813	6410	4437	14566
площу ріллі, га	1678	13672	6410	4437	14566
Зібрана площа зернових і зернобобових, га	1235	7015	3690	2385	7804
Урожайність зернових і зернобобових, ц/га	29,0	50,6	60,6	67,3	26,3

*Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

Найвищої ефективності, зокрема, досягли ТОВ «Україна» Підволочиського, ТОВ «Мрія-центр» Гусятинського, ПОП «Іванівське» Тербовлянського та ПАФ «Горинь» Лановецького районів. У цих підприємствах урожайність зернових і зернобобових у 2008 р. відповідно становила 63,8; 66,5; 71,1 і 58,0 ц/га, а середній показник по області був на рівні 36,1 ц/га. У 2010 р. цей показник склав відповідно 50,6; 26,3; 67,3; і 60,6, а по області – 29,0 ц/га. Основною причиною низької урожайності зернових і зернобобових культур у ТОВ «Мрія-центр» Гусятинського району у 2010 р. є відсутність посівів кукурудзи.

Таким чином, переваги великих підприємств, насамперед за земельними угіддями, як показали дослідження, полягають у наступному:

1. Великі підприємства порівняно з малими більш раціонально і ефективно використовують земельні ресурси. В них більші масиви посівних площ та вища урожайність культур. Головний ефект полягає у тому, що вони мають кращі можливості для використання науково обґрунтованої системи сівозмін, застосування інноваційних технологій виробництва зернових культур.

2. У великих господарствах є передумови і можливість ефективніше використовувати основний капітал, зокрема сільськогосподарську техніку, машини, знаряддя і обладнання, приміщення тощо. Створюються кращі умови для використання виробничої інфраструктури, закупівлі новітньої високопродуктивної техніки, застосування інноваційно-інтенсивних технологій.

3. Великі сільськогосподарські підприємства мають можливість самостійно здійснювати переробку сільськогосподарської сировини у готову, кінцеву продукцію, її зберігання і реалізацію через фірмові магазини тощо. Крім того, наявність у великих підприємствах елеваторних потужностей дає можливість реалізувати продукцію не в період масового збирання, а в інші місяці із сприятливою ринковою кон'юктурою, що забезпечує товаровиробникам значно вищі прибутки.

4. У великих підприємств є кращі можливості для ефективнішого використання робочої сили, забезпечення раціонального режиму праці і відпочинку, доцільного поєднання виробничої і соціальної інфраструктури. Використання спеціалізації і кооперації праці сприяє підвищенню її продуктивності.

5. У великому виробництві виявляється ефект економії на масштабах, найповніше використовується синергетичний ефект за рахунок поєднання великого, середнього та малого виробництва в єдиній системі господарювання, що доведено світовою наукою і практикою.

Наші дослідження показали, що розміри більшості діючих господарств не дають змоги вести рентабельне виробництво, а тому виникає потреба його наукового обґрунтування, як правило, на новій техніко-технологічній та організаційній основі. Високу ефективність зернового господарства, як і загалом зернопродуктового підкомплексу, можна забезпечити за умови раціональної організації діяльності сільськогосподарських підприємств, яка повинна об'єднувати чинники виробництва, що передбачають використання сучасних інноваційних технологій, високопродуктивної техніки, досягнення оптимальної концентрації галузей.

Список літератури

1. Амбросов, В. Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій [Текст] / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 14-19.
2. Березівський, Я. П. Формування великотоварних аграрних підприємств асоційованого типу [Текст] / Я. П. Березівський // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2010. – № 16. – С. 67-74.
3. Березін, О. В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку [Текст] : монографія / О. В. Березін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
4. Бойко, В. І. До проблем формування ринку зерна [Текст] / В. І. Бойко // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 35-38.
5. Макаренко, П. М. Переваги й обмеження концентрації виробництва у сільському господарстві [Текст] / П. М. Макаренко, Ю. П. Макаренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №3 (15). – С. 65-70.
6. Маренич, Т. Г. Трансформаційна динаміка та механізми економічного регулювання агроформувань (питання теорії, методології, практики) [Текст] : монографія / Т. Г. Маренич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 454 с.
7. Мельник, Л. Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств [Текст] / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 79-86.
8. Месель-Веселяк, В. Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 13-20.
9. Основні економічні показники роботи сільгоспідприємств Тернопільської області за 2010 рік [Текст] : стат. бюлетень. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2011. – 61с.
10. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України [Текст] / О. М. Шпичак, О. В. Боднар, І. В. Кобута; за ред. О. М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
11. Сільське господарство Тернопільської області за 2010 рік [Текст] : стат. збірник. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2011. – 215с.

РЕЗЮМЕ

Христенко Галина, Гурская Ирина

Организация крупнотоварного производства как направление инновационного развития зернового хозяйства

Обоснованы преимущества крупнотоварного зернопроизводства в условиях рыночных трансформаций. Исследовано влияние размеров сельскохозяйственных предприятий на эффективность зернового хозяйства региона. Доказано, что крупнотоварное производство является основой внедрения инноваций.

RESUME

Khrystenko Halyna, Gurs'ka Iryna

Organization of large commodity production as direction of innovative development of grain growing

There have been grounded the advantages of large commodity of corn production in the conditions of market transformations. The influence of sizes of agricultural enterprises on efficiency of the grain growing of region has been investigated. It is proved that a large commodity production is a basis of introduction of innovations.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2012 р.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

У статті висвітлено методологію аналізу структури зайнятості населення в регіональному перерізі на сучасному етапі розвитку економіки України, і розглянуто методики дослідження аналізу змін в структурі зайнятості населення.

Ключові слова: зайнятість, структура зайнятості населення, лінійний та квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень зайнятості населення, інтегральний обсяг інтенсивності структурних зрушень зайнятості населення.

Новітня парадигма соціально-економічного розвитку суспільства потребує фундаментальних досліджень сучасних ринкових відносин. Поглиблення соціально-орієнтованих структурних змін у зайнятості населення супроводжується притаманними їм високими темпами динамізму і оновлення. Багатокритеріальна оцінка розвитку сфери зайнятості, її структурної збалансованості - одна з важливих проблем сучасної економічної науки.

Методологія аналізу структури зайнятості населення є недостатньо вивченим аспектом структурної трансформації економіки в Україні. Цьому питанню присвячено праці вітчизняних вчених С. І. Бандура, В. В. Близнюка, Д. П. Богині, І. К. Бондара, В. Я. Брича, В. І. Герасимчука, О. А. Грішньої, М. І. Долішнього, Т. А. Заяць, С. М. Злупка, А. М. Колота, Г. І. Купалової, Е. М. Лібанової, Л. С. Лісогор, Ю. М. Маршавіна, В. В. Онікієнка, І. Л. Петрової. Водночас опрацювання вітчизняних фахових джерел свідчить, що багато питань залишилися поза увагою науковців.

Метою нашої статті є уточнення і визначення методології аналізу структури зайнятості населення регіону та системи важливих її пріоритетів через необхідність вирішення цих проблем.

Аналіз структури зайнятості можна здійснювати на основі методу зсуву складових шляхом виділення трьох складових: національної (NS), галузевої або видів економічної діяльності регіону (IM), регіональної (LF) на прикладі найманих працівників [7, с.113]. Вдосконаливши методологію, можна її пристосувати до кожного виду структури зайнятості регіону. [19, с.3-5]

$$NS = K * Z_{\sigma} ; \quad (1)$$

$$IM = (Z_p - Z_{\sigma}) ; \quad (2)$$

$$LF = (Z_L - Z_p) ; \quad (3)$$

де K - чисельність зайнятих за компонентою кваліфікаційної структури зайнятості населення в регіоні в базовому періоді;

Z_{σ} - зміна числа зайнятих кваліфікаційної структури зайнятості населення загалом по Україні за досліджуваний період;

Z_p - зміна числа зайнятих за компонентою кваліфікаційної структури зайнятості населення в Україні за досліджуваний період;

Z_L - зміна числа зайнятих компонентою кваліфікаційної структури зайнятості населення в регіоні за досліджуваний період.

На основі розрахунку лінійних і квадратичних коефіцієнтів вивчено секторальну структуру зайнятості населення на. До I сектору внесено зайнятих у лісовому і сільському господарстві та у добувній промисловості, до II сектору зайняті у промисловості (без добувної), будівництві, транспорті, до III сектору - зайняті у торгівлі і сфері послуг [2, с.128-141]. Цю методологію, вдосконаливши, можна використовувати і в інших класифікаційних структурах зайнятості населення.

При детальному вивченні структури зайнятості потрібно використовувати узагальнюючі показники, які характеризують зміну структури. З допомогою останніх можна оцінити структурні зміни в зайнятості за чітко визначений інтервал, дати характеристику ступеня стабільності (або зміни) структури [11, с.151-155]. До цієї групи показників можна віднести наступні:

- лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень

$$\bar{\Delta}_a = \frac{\sum_{i=1}^k |(d_{ij} - d_{ij-1})|}{k}, \quad (4)$$

де d_{ij} - доля i - і структурної частини сукупності в j - й період,

d_{ij-1} - доля i - і структурної частини сукупності в j -1 - й період,

k - число структурних частин сукупності.

- квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень

$$\delta_a = \sqrt{\frac{\sum_1^k (a_{ij} - a_{ij-1})^2}{k}}, \quad (5)$$

– квадратичний коефіцієнт відносних структурних зрушень

$$\delta_a = \sqrt{\frac{\sum_1^k (a_{ij} - a_{ij-1})^2}{a_{ij-1}} * 100} \quad (6)$$

Для оцінки структурних трансформацій зайнятості також доцільно використовувати такий показник, як індекс інтенсивності структурних змін, стосовно якого існує декілька методичних підходів. Так на думку вченого-економіста В. Герасимчука [3], індекс інтенсивності структурних змін становить суму показників зміни питомої ваги галузей у загальній чисельності зайнятих. Відповідно цей показник за період t порівняно з періодом $t - 1$ повинен розраховуватися за формулою:

$$I_e = \sum_{i=1}^n (E_{i,t-1} - E_{i,t}), \quad (7)$$

I_e – інтегральний індекс інтенсивності структурних зрушень, процентні пункти або частки одиниці;

E_t – частка галузі в загальній чисельності зайнятих у періоді;

i – кількість галузей.

Чим більшим є значення I_e , тим інтенсивніше відбуваються структурні зрушення в зайнятості, тим менше подібна нова структура зайнятості з базовою.

Системним є підхід до визначення інтегрального обсягу інтенсивності структурних зрушень, обґрунтований американським дослідником Д. М. Лілієном [20], який також передбачає характеристику розгляду пріоритетів конкретних значень конкретного показника. Досвід використання індексу структурних зрушень в аналізі загальної галузевої структури зайнятості пов'язаний з дослідженням галузевої структури зайнятості, у тому числі - з поділом за статтю. Відповідно до підходу Д. М. Лілієна,

$$I_e = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{E_{it}}{E_t} (\Delta \log_e E_{it} - \Delta \log_e E_t)^2} \quad (8)$$

де E_{it} – зайнятість населення за видом економічної діяльності (галузі) i у році t ; E_t – загальна чисельність зайнятих економічною діяльністю (в економіці) в році t ; n – кількість виокремлених видів економічної діяльності. Індекс свідчить, наскільки зміни чисельності зайнятих в окремих видах економічної діяльності (галузях) відповідають зрушенням загальної чисельності зайнятих у економіці загалом.

Методологія врахування впливу регіональної специфіки на динаміку і напрями структурних зрушень у сфері зайнятості полягає в оцінці зміни регіональних показників відносно національних і передбачає оцінку різниці між реальним регіональним зростанням зайнятості та потенційним, що могло б існувати в регіоні, якби останній мав структуру зайнятості, ідентичну національній. Загальне зрушення конкретного регіонального індикатора зайнятості складається з двох частин: пропорційної та диференціальної.

$$S_p = \sum_i \left(\frac{E_{it}^i}{E_{i0}^i} - \frac{E_{nt}^i}{E_{n0}^i} \right) E_{i0}^i, \quad (9)$$

$$S_d = \left(\sum_i E_{it}^i - \frac{E_{nt}^i}{E_{n0}^i} E_{i0}^i \right). \quad (10)$$

де: S_d – диференціальний зсув, S_p – пропорційний зсув; 0 і t – періоди часу, i – індекс галузі, E_t – зайнятість у секторі i у регіоні r , E_k – регіональна зайнятість, E_n – національна зайнятість у секторі i , E_k – загальна зайнятість.

Пропорційне зрушення пояснюється впливом національної виробничої структури, а також змінами продуктивності, модернізацією основних фондів, упровадженням у виробництво нових інноваційних видів продукції тощо. Внаслідок цього регіон, що спеціалізується на відсталих, низькотехнологічних галузях із спадною динамікою, буде виявляти негативне пропорційне зрушення, тобто скорочення зайнятості. Що стосується регіону зі значною питомою вагою зайнятих у перспективних секторах економіки, то вони характеризуються позитивним пропорційним зрушенням зайнятості (тобто зростанням її обсягів).

Диференціальний зсув вимірює вплив особливостей регіональної структури. Регіон, що характеризується позитивним диференціальним зрушенням, має місцеві переваги за окремими видами економічної діяльності [16, с.566].

Якісний аналіз структурних зрушень у зайнятості здійснюється шляхом оцінки темпів зростання і розміру частки галузей у загальній чисельності зайнятих в аналізованому періоді. Одночасно оцінюється якість змін зайнятості в галузях, де доцільне її скорочення. Аналогічна методика може бути застосована до аналізу професійно-кваліфікаційної та статеві-вікової структури зайнятих.

Наступним важливим методом оцінки структури зайнятості в регіоні є рейтинговий метод [14, с.204] – оцінка в зіставленні з усім розподіленням сукупності. Оцінка в порівнянні не тільки з середньою величиною, але й з розподілом сукупності з усіма її параметрами дає більше інформації, дозволяє більш точно вказати місце регіону за рівнем досягнутого результату. Рейтинговий метод заснований на ранжуванні територіальних одиниць за значеннями показників структури зайнятості від 1 до n . Ранги відображають місце території в загальному ряді розподілу за певним показником. На основі значення рангів визначається середній ранг території за кожним показником. Середній ранг виконує функцію рейтингу:

$$R_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m R_{ij}, \quad (11)$$

де R_i – рейтинг i - тої територіальної одиниці,

R_{ij} – ранг рейтингу i - тої територіальної одиниці за j – м показником,

m – число показників.

Чим менше значення R_i , тим краще становище має територія за сукупністю характеристик структури зайнятості населення.

Оцінка зміни тенденцій рівня структури зайнятості здійснюється за допомогою рейтингу тенденції (R_t), відображаючи зміни як окремих рангів, так і середнього рангу території за період, що розглядається t :

$$R_t = R_{t1} - R_{i0}, \quad (12)$$

де R_{t1} , R_{i0} – ранги (рейтинги) i – тої територіальної

одиниці, відповідно в поточному і базовому періоді.

До недоліків рейтингового методу можна зарахувати те, що, на відміну від оцінки, в зіставленні з середньою величиною, цей метод дозволяє визначити тільки місце території в певному ряду визначення за тими чи іншими характеристиками структури зайнятості. Оцінка порівняно з усім розподілом сукупності і оцінка порівняно із середніми результатами сукупності регіонів в аналізі повинні доповнювати один одного. Рейтинговий метод не дозволяє визначити вплив кожного з факторів на структуру зайнятості населення.

Для аналізу з використання великої кількості взаємопов'язаних ознак доцільно застосувати спеціальні методи та алгоритми. Ці методи потребують значних обчислень, для ефективного застосування яких необхідно мати обчислювальну техніку та спеціальне програмне забезпечення. Серед цих методів найуживанішими є методи факторного та кластерного аналізу.

Факторний аналіз – це сукупність методів обробки даних, призначених для розв'язання задач структурного аналізу явищ, які подаються як випадкові процеси [8, с. 54].

У «Економічній енциклопедії» факторний аналіз визначено як вид комплексного аналізу господарської діяльності, за допомогою якого з'ясовують і класифікують фактори, які впливають на певні явища та процеси. Метою такого аналізу є з'ясування, які із факторів (їх сукупність) справляють визначальний вплив на встановлені процес, явище тощо[6, с.786]

Основною передумовою факторного аналізу є існування таких ознак, які безпосередньо не спостережувані; виявити і оцінити їх можна тільки в процесі обробки і аналізу отриманих даних за конкретними первинними ознаками.

Головною метою цього аналізу є перехід від чисельної множини характеристик і параметрів структури зайнятості до мінімальної кількості некорельованих головних чинників, які б зберігали усю інформацію щодо причинно наслідкового механізму формування структури зайнятості[16, с. 564].

Суть факторного аналізу полягає в тому, що групу сильно скорельованих ознак можна пояснити та описати невеликою кількістю прихованих (латентних) факторів, які безпосередньо не спостерігаються, але від них залежать значення ознак цієї групи. Факторний аналіз дає змогу виявити латентні фактори, описати залежність між факторами та первинними ознаками, обчислити значення всіх побудованих таким чином факторів для кожного об'єкта. У результаті виникає можливість без значних втрат інформації перейти від аналізу в термінах великої кількості первинних ознак до аналізу в термінах порівняно невеликої кількості факторів.

З вищенаведеного можна подати лінійну модель факторного аналізу.

$$Z_i = A_{i1}F_1 + A_{i2}F_2 + \dots + A_{ij}F_j \quad (13)$$

або

$$Z_i = \sum_{j=1}^l A_{ij} F_j \quad (14)$$

де A_{ij} – ваги (вони називаються факторними

навантаженнями) на j число ознак.

На думку авторів монографії “Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи” під редакцією С. І. Бандура, невід'ємною складовою інтегрального аналізу сфери зайнятості населення є кластерний аналіз, що дав би можливість виділення різних типів регіонів за певними ознаками, тобто регіональна класифікація. Це дало можливість урахувати специфіку регіонів при скороченні кількості досліджуваних об'єктів з кількох десятків або сотень до кількох груп, які характеризуються чітко вираженими якісними особливостями. Це можуть бути ареали, що знаходяться на різних полюсах розвитку: проблемні території або, навпаки, території динамічного розвитку (чи такі, що мають значний потенціал для цього) тощо.

Кластер – нове структурне утворення у багатоелементній системі, виникнення, подальше формування або зникнення якого визначається взаємодією внутрішніх особливостей наявної структури системи із зовнішніми чинниками.[18]

Алгоритми кластерного аналізу дають змогу поділити сукупність об'єктів на однорідні за певним формальним критерієм подібності групи (кластери). Основною властивістю цих груп є те, що об'єкти, які належать одному кластеру, більш подібні між собою, ніж об'єкти з різних кластерів. Таку класифікацію можна виконувати одночасно за досить великою кількістю ознак.

Результатом багатовимірного групування є розподіл сукупності спостережень на однорідні групи. У процесі багатовимірного групування досліджується структура сукупності. Оскільки кожний з n об'єктів сукупності характеризується набором з m ознак, то виокремлення однорідних груп може проводитися або за об'єктами, або за ознаками.

Вибір критеріїв з метою зарахування регіону до певного класу є досить складним завданням. Він визначається державною стратегією у сфері зайнятості та ринку праці, прогнозованою (бажаною) інтенсивністю регіонального вирівнювання економічних і соціальних показників, можливостями регулювання, насамперед фінансовими. Автори виокремлюють два підходи до аналізу регіональних сегментів сфери зайнятості. За першим підходом, на першому етапі аналізу здійснюється класифікація регіонів за показниками зайнятості та ринку праці, на другому - оцінюються особливості функціонування ринків праці виокремлених груп регіонів. Другий підхід заснований на групуванні регіонів з подібним рівнем розвитку сфери зайнятості і типом поведінки індикаторів ринку праці.

Спираючи на перший підхід, можемо класифікувати регіони за показниками структури зайнятості, а потім зіставити індикатори ринку праці.

У економічній літературі при постановці задачі побудови оптимальної процедури класифікації p -мірних спостережень $X_i = X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{in}$ класифіковані спостереження інтерпретуються як вибірка з генеральної сукупності, зображеної сукупністю k класів (одномодальних генеральних сукупностей) із щільністю імовірності

$$F(X) = \sum_{j=1}^k \pi_j f_j(X) \quad (15)$$

де: π - апіорна ймовірність появи у вибірці

елементів класу j з щільністю $f_j(x)$, тобто π_j - це питома вага елементів класу j в генеральній сукупності. [4, с. 77]

Числове значення кожної ознаки вважається координатою n -вимірного простору, де кількість вимірів n відповідає кількості ознак. Відносна однорідність типологічної групи визначається обчисленням відстані між об'єктами з досліджуваної сукупності $X_i = X_1, X_2, \dots, X_n$, або ступеня близькості об'єктів, тобто їхньої подібності. Об'єднання елементів у групи здійснюється за мінімальною відстанню між ними. Відстань визначається за узагальненим законом Евклідової відстані (приймається, що кривизна простору дорівнює нулю):

$$r = \sqrt{(a_2 - a_1)^2 + (b_2 - b_1)^2 + \dots + (\pi_2 - \pi_1)^2} \quad (16)$$

де r - відстань між елементами кластера; a, b, c - значення ознак.

Більш доцільним є другий підхід, застосування якого дає змогу ідентифікувати типові регіональні проблеми функціонування сфери зайнятості, оскільки до основи групування покладено не лише статичні, а й динамічні показники, зокрема фактори розвитку. У цьому випадку типологія повинна будуватися з урахуванням тих чинників і ознак, що відіграють основну роль у характеристиках регіонів і відповідають меті та завданням дослідження.

У межах цього процесу пропонується використати та адаптувати до умов дослідження зайнятості регіонів такі уніфіковані принципи методики сегментації в контексті маркетингових ринкових досліджень:

- принцип відмінності між групами (типами, класами) регіонів;
- принцип подібності регіонів, що належать до одного класу (типу, групи);
- принцип забезпечення достатньо великої місткості типу;
- принцип вимірюваності характеристик сфери зайнятості;
- принцип досяжності регіонів.

Новітні методологічні підходи до вирішення проблем структури зайнятості населення слід здійснювати з використанням концептуальних підходів. При цьому однією з важливих передумов такої оцінки є усвідомлення високої динамічності, багатофункціональності і поліструктурності будови зайнятості в економічній системі. Її поділ проходить відповідно до обраних економічних критеріїв на підсистеми, між якими існує тісний взаємозв'язок і певна субординація, що розрізняються між собою особливостями і тенденціями руху, головними змінами. Тому запропоновані методи повинні ввійти до інтегрального аналізу структури зайнятості населення регіону, який вимагає єдності всіх його складових.

Список літератури

1. Аналіз стану і прогнозування регіонального ринку праці / С. І. Бандур та ін. - К., 1999. - 114 с.
2. Бараник, З. П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка: монографія / З. П. Бараник. - К.: КНЕУ, 2007. - 392 с.
3. Герасимчук, В. І. Проблеми трансформації зайнятості і розвитку ринку праці України (методологія, аналіз, шляхи

вдосконалення) / В. І. Герасимчук. - К.: ТОВ "Принт Експрес", - 2001. - 503 с.

4. Глинський В. В. Статистичний аналіз : навчальний посібник / В. В. Глинський, В. Г. Іонін. 2-ге видання, перероблене і доповнене. - М. : Інформаційно-видавничий дім "Філін", 1998. - 264 с.
5. Грішнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / О. А. Грішнова. - К.: Знання, 2004. - 535 с.
6. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавничий центр «Академія». - Т.3, 2002.-952 с.
7. Жихор, О. Аналіз змін у структурі зайнятості Львівської області / О. Жихор // Регіональна економіка. - 2006, № 3.- С.112-119.
8. Іващенко, П. О. Багатомірний статистичний аналіз / П. О. Іващенко, І. В. Семеняк, В. В. Іванов. - Х.: Вид-во "Основа" при Харк. ун-ті, 1992. - 144 с.
9. Калініна, С. П. Ринок праці та зайнятість : теоретико - методичний аспект : монографія / С. П. Калініна. - Донецьк, 2005 - 227с.
10. Котляр З. А. Структура занятості населення: проблемы совершенствования / З. А. Котляр; Отв. ред. Б. Д. Бреев. - Москва «Наука», 1989.
11. Кустовська О. В. Демографічний розвиток регіону (статистичний аналіз і моделювання) / О. В. Кустовська. - Тернопіль: Економічна думка, 2008. - 326 с.
12. Лібанова, Е. М. Ринок праці в економічній системі : навч. посібник / Е. М. Лібанова, Д. П. Мельничук. - Житомир : ЖІТІ, 2002. - 260с.
13. Лісогор Л. С. Формування ринку праці в Україні: монографія / Л. С. Лісогор. - Київ, 2003. - 202 с.
14. Національний ринок праці та його молодіжний сегмент: методологія, практика, перспективи розвитку / Т. А. Заяць, В. Л. Каховська / За редакцією чл.-кор. НАН України д.е.н., проф. Б. М. Данилишина. - Київ: Фенікс. - 312с.
15. Онікієнко, В. В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В. В. Онікієнко, Л. Г. Ткаченко, Л. М. Ємельяненко; За ред. В.В. Онікієнка. - К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. - 286 с.
16. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. - Черкаси.: Брама-Україна, 2006. - 760 с.
17. Терон, І. В. Методологія побудови регіональних рейтингів продуктивної зайнятості населення України / І. В. Терон // Зайнятість та ринок праці : міжвідомчий науковий збірник. Випуск 20. - Київ, 2005. - 163 с. - с. 27
18. Ткачук, І. Г. Організація виробництва за кластерною моделлю : навчальний посібник / І. Г. Ткачук, С. О. Кропельницька, А. Д. Петруняк. - Івано-Франківськ: Видавництво "Плай" ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2009. - 280 с.
19. Ціжма, Ю. І. Концептуальні основи дослідження структури зайнятості населення / Ю. І. Ціжма // V Міжнародна науково-практична конференція "Сучасні наукові досягнення - 2010" (Чехія, м. Прага 27.01.2010 - 5.02.2010 року) с. 3-5
20. Lilien D. M. Sectoral Shifts and Cyclical Unemployment / D. M. Lilien // Journal of Political Economy. - 1982. - V 90. - № 4.

РЕЗЮМЕ

Цижма Юрий, Цижма Оксана

Современные подходы к анализу структуры занятости населения региона

В статье отражена методология анализа структуры занятости населения в региональном разрезе на современном этапе развития экономики Украины, усовершенствованы существующие и разработаны новые методы анализа изменений в структуре занятости населения.

RESUME

Tsizhma Yuriy, Tsizhma Oksana

Modern approaches to the analysis of the structure of employment in the region

In the article the methodology of research of the structural transformation of the population employment in a regional development on the modern stage of the economy of Ukraine is described. The new methods of research and changes of the structure are developed.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Роман ЦІЩИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет

Наталія КОТИС

кандидат економічних наук,
викладач кафедри державного і муніципального управління,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ, ЯКІ СТОСУЮТЬСЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Проаналізовано основні підходи до оцінки стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств. Досліджено проблеми статистичного забезпечення вивчення домогосподарств. Обґрунтовано напрямки удосконалення організаційного забезпечення статистичної оцінки стану сектору домашніх господарств.

Ключові слова: організаційне забезпечення, статистична база, статистичне обслуговування, сектор домашніх господарств.

Трансформаційні процеси у суспільстві істотно змінили умови функціонування національної економіки. Ступінь адаптації до ринкових умов господарювання втілюється у результатах діяльності сектору домашніх господарств, рівні життя та добробуту населення, закріпленні соціально-економічних змін. Ринкові перетворення спричинили структурні зрушення у домашніх господарствах, висунули нові вимоги до їх економічної поведінки, розширили поле діяльності, активізували виконання властивих їм функцій споживання, заощадження, інвестування, відтворення населення, змінили соціально-економічні засади функціонування.

Вищезазначене підкреслює необхідність проведення комплексного і всебічного вивчення стану, особливостей функціонування та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств. Проте недосконале статистичне обслуговування та проблема надійності статистичних оцінок зумовлює брак інформації стосовно багатьох аспектів функціонування сектору домашніх господарств. Це ускладнює успішність реформ, розробку дієвих соціально-економічних програм, моніторинг ефективності їх виконання, а також проведення теоретичних та прикладних наукових досліджень. Одним із найважливіших факторів стабільного розвитку країни, а зокрема сектору домашніх господарств, є багатоаспектне, якісне, релевантне, надійне та своєчасне статистичне забезпечення управління на всіх рівнях. Для постачальників офіційної статистичної інформації стає все більш необхідним застосування прогресивних методів збирання і обробки даних та суттєве підвищення ефективності використання інформації з усіх наявних джерел для забезпечення управління розвитком сектору домашніх господарств та постійно зростаючих потреб користувачів. Зазначене зумовлює особливу актуальність дослідження проблеми організаційного забезпечення статистичного дослідження

особливостей функціонування та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств України.

Значну увагу вивченню різних аспектів функціонування домогосподарств приділяють сучасні вітчизняні науковці І. Боднар, С. Злупко, Т. Кізіма, М. Литвак, Е. Лібанова, В. Мандибуря, А. Мельник, Н. Можайкіна, І. Осипова, С. Панчишин, А. Ревенко, М. Савлук, Н. Федірко та ін. Серед зарубіжних вчених цією проблематикою займаються С. Барсукова, В. Жеребін, Н. Манохіна, А. Олейник, В. Радаєв, А. Романов, А. Сурінов, С. Тютюнникова, К. Чабану та ін.

Окремим питанням забезпечення якості та надійності статистичної інформації при здійсненні аналізу сучасних соціально-економічних процесів присвячені праці таких вчених, як: К. Бейкер, П. Ван де Лан, М. Ді Зіо, М. Д'Оразіо, С. Ресслер, Д. Рубін та М. Сану.

Низку теоретичних та прикладних аспектів статистичного обслуговування для адекватної оцінки стану та тенденцій розвитку сектору домогосподарств запропонували такі науковці: О. Васечко, С. Герасименко, О. Гладун, А. Головач, А. Єріна, В. Захожай, С. Ігнатов, І. Калачова, В. Колесник, І. Манцуров, О. Осауленко, В. Паніотто, Н. Парфенцева, С. Пирожков, М. Пугачова, Г. Сапортой, В. Саріогло, В. Швець та ін.

Незважаючи на значний обсяг матеріалів із вказаної проблематики у науковій літературі, слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку статистики лише формулюються основні принципи та створюються засади, на основі яких можна вирішити широкий спектр проблем комплексного дослідження сектору домашніх господарств та напрямків його розвитку.

Метою статті є аналіз наявних джерел статистичних даних та оцінка статистичного обслуговування, необхідних для дослідження стану сектору домашніх господарств, вивчення організації та методики статистичного супроводу управлінської

сфери підтримки його розвитку та визначення напрямків роботи щодо їх удосконалення.

Для досягнення зазначеної мети автори визначили наступні завдання: провести оцінку статистичної бази, що застосовується в Україні для вивчення стану домогосподарств та визначити доцільність її використання; проаналізувати вітчизняний та зарубіжний досвід організації статистичного обслуговування вивчення сектору домашніх господарств; охарактеризувати методики, що пропонуються для дослідження життєдіяльності сектору домашніх господарств; обґрунтувати необхідність комплексного використання статистичних даних з різних джерел в офіційній статистиці; виявити проблеми вітчизняної практики статистичного обслуговування функціонування та розвитку сектору домашніх господарств; розробити пропозиції щодо удосконалення системи його статистичних оцінок.

Комплексний підхід до дослідження стану та тенденцій розвитку домашніх господарств вимагає застосування різноманітних типів інформації, які нададуть можливість визначити масштаби та напрями соціальних зрушень у країні, фактори найбільш вагомого впливу на життєдіяльність вітчизняних домогосподарств, розробити ефективну соціальну політику, тобто досягнути максимального позитивного результату у покращенні становища домогосподарств, забезпечення сприятливих та рівних умов для розвитку особистості, покращення рівня та якості життя, зростання позитивної оцінки громадськістю політики соціального захисту [1, с. 65-66].

Соціально-економічний стан сектору домашніх господарств України визначається на основі інформації, отриманої з різноманітних джерел – переписів населення, державних вибіркового обстежень, даних статистики праці, демографічної та соціальної статистики, статистики національних рахунків, адміністративних даних тощо [2].

Основною інформаційною базою для дослідження стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств є державні статистичні спостереження. До них належать, перш за все, переписи населення та спеціально організовані вибіркові обстеження домогосподарств, які проводить Державний комітет статистики України.

Обстеження умов життя домогосподарств є унікальним джерелом для комплексних досліджень. Воно дає змогу здійснювати аналіз різноманітних сфер життєдіяльності домогосподарств залежно від рівня їх доходів (витрат), складу, наявності дітей, місця проживання та інших ознак [2; 3]. Обстеження умов життя домогосподарств допомагає отримати додаткову інформацію щодо соціальних та економічних питань, якої не містить державна статистична звітність. Дані цього обстеження надають можливість дослідити чутливість домогосподарств до змін в економічній та соціальній політиці, визначити фактори впливу на їх соціальне становище. Сьогодні потреба у такій інформації гостро відчувається при аналізі ефективності заходів з реалізації основних напрямів соціально-економічної політики та формуванні концепції соціальної держави.

Міжнародним валютним фондом у 2009 році було проведено моніторинг дотримання Україною вимог Спеціального стандарту поширення даних, до якого

наша країна приєдналася ще у січні 2003 року. Результати звіту засвідчили, що Україна у повному обсязі виконує усі положення, визначені цим стандартом, а низка показників навіть перевищує його вимоги [4].

Попри позитиви у розвитку статистичної бази для дослідження стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств, зазначимо, що вітчизняне статистичне обслуговування має нерозв'язані проблеми, а саме: покращення якості статистичної продукції та інформації, забезпечення адекватності інформаційно-комунікаційних технологій і сучасних вимог управління, визначення типології об'єктів вибіркового обстеження та ін. Статистичні результати вивчення стану та розвитку сектору домашніх господарств не завжди задовольняють потреби користувачів, зокрема ті, що пов'язані із розробкою та прийняттям управлінських рішень щодо його розвитку. Процес збереження й поширення даних не завжди ефективний і потребує модифікації та удосконалення.

Постачання якісної статистичної продукції для дослідження стану та структурних зрушень у секторі домашніх господарств слід розглядати як один з основних напрямів розвитку національної статистичної системи на сучасному етапі. Якісне статистичне забезпечення дослідження життєдіяльності сектору домашніх господарств – це отримані у встановлені строки надійні дані стосовно характеристик генеральної сукупності домогосподарств, які з максимальною повнотою відповідають потребам користувачів, узгоджені з наявними якісними даними з інших джерел і доступні для використання. У нашому випадку воно значною мірою досягається вибором типології домогосподарств і їх класифікацією.

Головною умовою для класифікації є можливість поділяти домогосподарства на якісно відмінні групи. При комплексному аналізі сектору домашніх господарств виникає необхідність групування домогосподарств за різноманітними характеристиками – демографічними, соціальними, економічними [5, с. 25]. Проте, як показує аналіз, групування домогосподарств при різних обстеженнях не збігаються, тобто немає гармонізованої типології [6, с. 87-89]. Тому для забезпечення якісного дослідження розвитку сектору домашніх господарств необхідне застосування багатогранної типології та удосконалення класифікації на базі різноманітної інформації з урахуванням міжнародної практики у цій сфері.

Потребує вирішення і проблема комплексного використання інформації за даними різних обстежень та з адміністративних джерел. Необхідно забезпечити можливість її зіставлення та об'єднання шляхом спеціальних розробок у кожному конкретному випадку. Так, зокрема, результати переписів населення і вибіркового обстеження умов життя домогосподарств фактично доповнюють одне одного. Переписи є джерелом даних за усіма одиницями спостереження, але по дуже обмеженому колу фундаментальних ознак. Спеціалізовані обстеження дають набагато більш детальні дані, але стосовно певної частини (вибірки) одиниць [7, с. 144]. Лише на підставі комплексного аналізу цих даних з'являється можливість ефективного моніторингу стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств.

Адже дані переписів надають змогу встановити основні характеристики одиниць спостереження та їх розміщення, а результати обстежень – визначити взаємозв'язки між ознаками.

За допомогою статистичного злиття даних можна оцінювати соціальні показники на основі більших за обсягом масивів інформації, ніж ті, що були отримані за результатами конкретних обстежень. Так злиття даних досліджень умов життя домогосподарств і економічної активності населення дозволило б оцінювати показники, які вимірюються в обох обстеженнях на значно більших масивах. Для реалізації такої можливості необхідно працювати у напрямку пошуку ефективних методик гармонізації програм цих обстежень.

Теоретичне та практичне вирішення цих проблем дасть змогу поглибити аналіз стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств, робити прогнози щодо змін у типології домогосподарств, реалізації ними своїх функцій, зокрема економічної, що забезпечить належне статистичне обслуговування управління розвитком сектору домашніх господарств і надасть можливість ухвалювати більш обґрунтовані управлінські рішення.

У контексті удосконалення статистичної методології дослідження функціонування та розвитку сектору домашніх господарств актуальною є проблема проведення адаптації національних методологічних засад дослідження життєдіяльності домогосподарств органами державної статистики до вимог міжнародних та європейських стандартів.

Важливим кроком у цьому напрямку є реформування національного законодавства з питань статистики та його адаптація до Принципів офіційної статистики ООН та вимог Європейського союзу. Уваги вимагає внесення низки змін і доповнень у законодавство, яке стосується як статистики, так і суміжних галузей [8, с. 163]. Необхідними заходами слід вважати розроблення принципів функціонування органів державної статистики, гармонізованих з кодексом діяльності європейської статистики, та порядку проведення самооцінки діяльності органів державної статистики.

Для ефективного організаційного забезпечення статистичного дослідження функціонування сектору домашніх господарств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо його розвитку, потрібно здійснити низку розробок, а саме [5, с. 33]: комплексу методологічного забезпечення з побудови, актуалізації та експлуатації основи вибірки для проведення обстежень домогосподарств та системи моніторингу її якості; методологічних підходів до оптимізації дизайну вибірки домогосподарств, які беруть участь в обстеженнях умов їх життя, з метою забезпечення можливостей для підвищення надійності оцінювання показників бідності на регіональному рівні; методологічне забезпечення для підвищення ефективності методів та процедур обробки та аналізу даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств; методичні рекомендації щодо умов інтеграції панельного обстеження, яке здійснюється в країнах ЄС з питань доходу, бідності та соціальних винятків до програми обстеження умов життя домогосподарств із забезпеченням можливостей розробки даних з використанням різних підходів; методики комплексної оцінки ефективності контролю якості

роботи статистиків з проведення вибірових обстежень домогосподарств; проведення пілотного модульного опитування домогосподарств, які беруть участь в обстеженні умов їх життя, щодо ефективності програм соціальної допомоги; впровадження стандартного модульного опитування домогосподарств, які беруть участь в обстеженні умов їх життя, щодо ефективності програм соціальної допомоги.

Впровадження нових методик у практиці проведення статистичних досліджень для вдосконалення процесу вивчення стану сектору домашніх господарств України, визначення тенденцій розвитку та його підтримки повинні здійснюватись шляхом суттєвого розширення сфери їх застосування, розробки нових підходів, що базуються на прогресивних інформаційних технологіях, підвищення ефективності використання результатів обстежень через їх гармонізацію, застосування спеціальних методів узгодження даних з різних джерел, надання користувачам агрегованих і первинних даних статистичних обстежень, комплексного використання статистичної звітності та вибірових спостережень.

Таким чином, унаслідок реалізації вищеперерахованих заходів щодо вдосконалення організаційного забезпечення дослідження стану та тенденцій розвитку сектору домашніх господарств України докорінно зміниться організаційна структура та система управління органів державної статистики, розширяться можливості збирання та оброблення даних, буде удосконалена методологія усіх напрямів економічної та соціальної статистики, покращені аналітичні можливості використання статистичної інформації для прийняття управлінських рішень щодо розвитку сектору домашніх господарств і прогнозування соціально-економічних процесів у країні.

Список літератури

1. Ціцик, Н. В. Проблеми комплексної оцінки функціонування домашніх господарств України [Текст] / Н. В. Ціцик // *Наука молода : збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету*. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – № 13. – С. 64 – 68
2. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. *Про затвердження Методологічних положень з підготовки стандартних звітів щодо якості результатів державних вибірових обстежень населення (домогосподарств) [Електронний ресурс] : наказ від 05.06.2008 р. N 178 / Державний комітет статистики України*. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_c8/pg_gbnzsu/index.htm.
4. *Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс] / Міжнародний Валютний Фонд*. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>.
5. Ціцик, Н. В. Статистичні оцінки у системі інституційного забезпечення розвитку домогосподарств [Текст] / А. Ф. Мельник, Н. В. Ціцик // *Вісник Тернопільського національного університету*. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – № 3. – С. 24- 34.
6. Гладун, О. М. Гармонізація програм статистичних спостережень при проведенні обстежень домогосподарств [Текст] / О. М. Гладун / *Проблеми статистики: щорічник наук. праць*. – К.: НДІ статистики Держкомстату України. – 2002. – Вип. 4. – С. 86-89.
7. Терещенко, Г. І. Статистичне об'єднання даних різнопланових обстежень домогосподарств [Текст] /

Г. І. Терещенко // Проблеми статистики: [зб. наук. праць].
– К. : НТК статистичних досліджень Держкомстату
України, 2005. – Вип. 7. – С. 142-146.

8. Збірник основних нормативно-правових актів у галузі
державної статистики України [Текст] / Головне
управління статистики у Тернопільській області, 2008 –
С. 163.

РЕЗЮМЕ

Цицик Роман, Котис Наталія

**Проблеми організаційного забезпечення
статистичного обслуговування дослідження
стану і тенденцій розвитку сектора
домашніх господарств України**

Проведен аналіз основних підходів оцінювання
стану регіону і тенденцій розвитку сектора
домашніх господарств. Досліджені проблеми
статистичного забезпечення вивчення домогосподарств.
Обґрунтовані шляхи удосконалення
організаційного забезпечення статистичної
оцінки стану домашніх господарств.

RESUME

Tsishchyk Roman, Kotys Natalia

**Problems of organizational ensuring of statistical
research relating to the conditions and tendencies of
household sector of Ukraine**

Main approaches to the assessment of the state of the
household sector and tendencies of its development are
analyzed. The problem of statistical ensuring the study of
households is researched. The trends of organizational
improvement of statistical evaluation of the household
sector condition are grounded.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні тенденції розвитку українського туристичного ринку у зіставленні зі світовими показниками. Наведено та проаналізовано основні показники, які характеризують наявне становище розглянутої сфери в Україні та світі. Зосереджено увагу на бізнес- та міському туризмі, підкреслено перспективність сільського екотуризму. Розроблено рекомендації щодо впровадження механізмів розвитку туризму країни.

Ключові слова: туризм, туристичний потік, інфраструктура, регіональні особливості, перспектива України.

Туризм став значним соціальним і політичним явищем, яке впливає на економіку багатьох країн і цілих регіонів. Це вигідна і високоприбуткова галузь, яку можна порівняти за параметром ефективності інвестиційних вкладень з нафтогазовидобувною та переробною промисловістю, а також з автомобілебудуванням. Світовий досвід і практика економічної, соціальної та політичної стабільності розвинених країн підтверджують факт: географічне розташування держави, її природно-кліматичні ресурси і визначні пам'ятники стають загальним благом лише засобами туризму. При дослідженні теми не береться до уваги національна особливість України і можливість розгляду її туристичного потенціалу в аспекті сільського туризму, особливо в умовах поширення екотуризму у світі і прихильності до екологічно чистих товарів загального користування.

Дослідження цієї тематики становить інтерес для таких вчених, як Бондаренко М. П., Горбера О. Є, Сіренко К. В., Яремко Л. А. та інших вітчизняних дослідників. Крім того, на міжнародному рівні складаються щорічні звіти про туристичні потоки, такі, як UNWTO World Tourism Barometer.

Метою статті є аналіз сучасного стану туристичної сфери України. Завдання: вивчити тенденції розвитку туристичної сфери в Україні в аспекті властивих країні національних особливостей, визначити передумови подальшого поширення туризму, розробити рекомендації щодо удосконалення механізмів управління та розвитку туризму.

Генеральна Асамблея Всесвітньої Туристської Організації дає прогноз на трикратне збільшення обсягів світового туризму на найближчі двадцять років. У прийнятому на Асамблеї «Глобальному етичному кодексі туризму» надано наступну рекомендацію: «Туристська політика має проводитися таким чином, щоб вона сприяла підвищенню рівня життя населення відвідуваних районів і відповідала їх потребам».

Сьогоднішній турист віддає перевагу активному відпочинку в місцях з екологічно чистим довкіллям і ставить за мету культурне збагачення, самоосвіту. Для

виконання таких завдань Україна має великі туристично-рекреаційні можливості. Майже 15% території країни - це курорти, зони відпочинку, гірські та приморські ландшафти, придніпровські зелені зони, де збережені національні традиції, фольклор, музеї, церкви та інші архітектурні пам'ятки. Є більше 500 населених пунктів, які мають унікальну історико-культурну спадщину. Охороняється державою близько 30 національних і регіональних парків та садів відомих діячів української культури. Видатними є лікувальні ресурси - понад 400 джерел мінеральних вод та понад 100 родовищ цілющих грязей, що є унікальним як для України, так і для Європи [8, с. 86].

Значна частина цих ресурсів зосереджена в межах сільської місцевості, площа якої становить 69,3% території країни, і та лісових угідь, площа яких - 17,2% [9].

На сьогодні туризм - галузь у світі, що зростає найбільш стрімко. Приблизно десять відсотків світового валового продукту приносить міжнародна туристична індустрія. Біля 500 мільярдів доларів США становлять щорічні надходження від світової туристичної галузі та прогнозується їх зростання до одного трильйона у 2012 році [4, с.104].

Сільський зелений туризм - сектор економіки, який заслуговує найбільшої уваги в Україні. Він потенційно може забезпечити значний внесок в економіку села у вигляді нових робочих місць, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності, поповнення державного бюджету через сплату податків, сприяє зниженню імпорту та інтенсифікує використання місцевих сировинних ресурсів.

Іноземні туристи, шанувальники відпочинку в українському селі, як і регіональні споживачі, сплачують усі відповідні податки, такі, як податок на додану вартість та акцизний збір, і викликають сплату податків іншими господарюючими суб'єктами.

Сільський зелений туризм - індустрія експорту, яка відрізняється від інших експортних галузей одним важливим аспектом. Більшість експортерів вивозять свої товари з країни до споживача. У туризмі споживач

прибуває в країну для того, щоб придбати і спожити вироблені продукти та послуги. Це створює додаткові надходження в місцеву економіку.

У сільській місцевості, крім історико-культурних об'єктів, потенційно привабливі землеробство як етнографічне явище, поєднане з ритуалами: привітання з хлібом, сіллю та рушником, «толока» - участь громади при збиранні хліба, на сінокосі - «обжинки» - свято після збирання врожаю; промисли - полювання, рибальство, збиральництво, чумацтво; ремесла - лозоплетіння, бондарство, кушнірство (вироблення шкір для одягу); народна архітектура - будинок, клуня, хлів, комора, церкви і каплиці, млини та вітряки. український національний стрій, національна кухня.

В умовах несприятливої кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку, стагнації виробництва в найгіршому становищі опинилося українське село. У результаті соціально-економічного занепаду відбулось поглиблення демографічної кризи. У селах України нараховується 6,3 млн. житлових будинків, з яких 98% знаходяться у приватній власності. Середньорічна кількість працездатного населення, що проживає в селах, становить 6,4 млн. осіб, з них більше 0,5 млн. офіційно зареєстровані як безробітні, 3 млн. осіб належать до категорії незайнятого населення [9]. Як показує практика розвинених країн, у подоланні зазначених негативних тенденцій можуть зіграти роль несіельськогосподарські види діяльності, у першу чергу ті, що не потребують державних капіталовкладень. Існує можливість використання сільських територій, приватного житлового фонду. Розвиток сільського туризму забезпечить працевлаштування господарів, що надають послуги з сільського зеленого (агро-, еко-) туризму та мешканців, які займаються вишиттям, килимарством, ткацтвом, овочівництвом, садівництвом, бджільництвом, тваринництвом, у тому числі - конярством. Значну організаційну та методичну допомогу селянам мають надати сільські, селищні, міські, районні ради, які несуть безпосередню відповідальність за сталий розвиток підзвітних їм територій.

У порівнянні з власниками агросадіб, туроператори і турагенти знаходяться в безпосередньому наближенні до потенційних споживачів послуг - міських жителів, і можуть виконувати функції маркетингу та реалізації послуг у сфері сільського туризму, що в кінцевому результаті позитивно вплине на швидкий розвиток сільського зеленого туризму в Україні.

Існує суттєвий резерв для поповнення обігових коштів власників сільських садіб, що надають туристичні послуги. Більшість з них мають земельні паї, які здають в оренду, і за це отримують плату до трьох відсотків від вартості землі без урахування її кадастрової вартості, що дуже дешево. Слід значно підвищити орендну плату власникам земельних паїв, можливо до двадцяти відсотків від вартості врожаю, щоб створити матеріальну основу їх права володіння і забезпечити вихід з кризи українського села.

Якщо матеріальні і духовні ресурси України будуть задіяні належним чином, можна досягти позитивного результату в сільському зеленому туризмі. Як результат: зростання добробуту сільської родини, диверсифікація доходів сільського населення, зменшення міграції із сільської місцевості,

розширення спектру туристичних послуг в Україні, збільшення надходжень до місцевих бюджетів, підвищення конкурентоспроможності та привабливості країни, зростання обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій у сільських регіонах, збільшення кількості робочих місць у галузях, прямо або побічно пов'язаних із сільським туризмом.

Міський туризм в Україні поки не набув такої популярності, як у Європі. На нього припадає 40% всіх поїздок. За даними Європейської асоціації туроператорів, цей туристичний напрям з кожним роком приносить містам все більший прибуток. За дослідженнями компанії European Cities Marketing, у 2006 році основні міста Європи заробили на міському туризмі 540 млн. євро. З тих пір прибуток від цієї галузі щороку зростає на 19 мільйонів євро [3, с. 66]. Тобто на сьогодні ця сума сягає 635 млн. За даними проміжного випуску Барометра міжнародного туризму ЮНВТО, в 2011 р. позитивні темпи зростання спостерігалися у всіх регіонах світу, разом із Близьким Сходом і Північною Африкою. Лідерами за темпами зростання стали Південна Америка і Південна Азія (+15%), за якими ідуть країни на південь від Сахари (+13%) і Центральна та Східна Європа (+12%). На початку 2011 року туристичні потоки у світі зросли приблизно на 5%, що практично досягає рівня 2012 року, коли був зареєстрований 7%-й приріст цього показника, що є позитивною тенденцією [7].

Досягти рівня повноцінних європейських туристичних центрів українським містам заважає цілий перелік проблем: нереставровані будівлі, погані дороги, брак паркувальних місць, сміття на вулицях. Але досить велику частку на туризм в бюджеті міста виділяють у Чернівцях, Луцьку, Ужгороді та в деяких невеликих містах Карпат, які не мають великих бюджетів, і туризм є єдиною сферою, яка приносить дохід. Міський туризм в Україні посідає незначну частину ринку, адже в 70% випадків українці схильні до пляжного відпочинку. Проте в деяких містах саме туристична сфера приносить у бюджет більшу частину прибутку. Це, наприклад, Кам'янець-Подільський, Ялта або Євпаторія.

Але у рейтингу Всесвітнього економічного форуму конкурентоспроможності у сфері туризму Україна посіла 85-е місце серед 139 держав світу [10]. Поряд з Україною розташовані в рейтингу Азербайджан і Намібія. За два останні роки показник України погіршився на вісім пунктів. Для того, щоб заробити на міському туризмі, необхідна співпраця бізнесу і влади.

Розглянемо детальніше перспективи бізнес-туризму. Понад 70% ринку цієї послуги складають корпоративні поїздки, у тому числі тури, що мають на меті стимулювати співробітників, зайнятих просуванням товарів компанії. Ще близько 16% припадає на поїздки, пов'язані з участю в з'їздах, конференціях, семінарах. Близько 11% мають відношення до роботи ярмарків і торгово-промислових виставок [5]. Щоденні витрати бізнесмена в середньому в три рази перевищують витрати звичайного туриста, тому найбільш відвідувані діловими людьми країни зацікавлені в цьому.

У Донецькій області 15% від загальної кількості туристів складають споживачі послуги бізнес-туризму. Попит на організацію ділових поїздок і бізнес-заходів за роки кризи знизився на 30%, а зараз демонструє

позитивну динаміку. Варто зазначити, що бізнес-туризм безпосередньо залежить від благополуччя бізнесу в Україні, від можливостей компанії мотивувати своїх співробітників і навчати їх.

Зростання потоку бізнес-туристів до України відбувається за рахунок сусідніх Росії та Білорусі. В українські компанії інкамінга стали більше звертатися не тільки люди, що їдуть у справах, а й організатори MICE (Meetings-Incentive-Conferences-Events)-проектів. У свою чергу багато великих компаній відкривають департаменти в'їзного туризму. Основна частина ділових подорожей (більше 85%) - поїздки по Україні. В останньому кварталі року часто проводяться наради та з'їзди, для літа-осені характерними є проведення зустрічей для згуртування команди [1].

За даними Держслужби туризму і курортів, у 2011 році найбільша кількість туристів, що відвідали Україну, прибула з Росії - 35% від загальної кількості, що в'їжджають в Україну, це складає близько 7 млн. осіб [3, с. 104]. Що стосується мультинаціональних корпорацій, інтересу до України як місця проведення ділових заходів поки не спостерігається. Найчастіше з цієї метою обирають Москву, незважаючи на дорожнечу розташування. Це відбувається через своєрідну «субординацію» - як правило, московським офісам підпорядкований регіон СНД та Східної Європи. Топ-менеджмент міжнародних компаній приїжджає в Україну із звичайним візитом. Найчастіше європейські бізнес-гості прибувають з Німеччини, Чехії, Франції, Польщі. Основна мета - відвідування дочірніх підприємств та компаній-партнерів, що знаходяться в Україні.

За словами учасників ринку, які обслуговують в'їзні MICE-заходи, бюджет проведених програм у цьому році становив у середньому близько 50 тис. дол. США. Спостерігається зменшення кількості людей у групах порівняно з докризовим періодом - з 50-300 до 20-50 осіб [1]. Тепер у складі MICE-груп переважає топ-менеджмент: замовників більше цікавить ефективність, ніж масовість виїзду. Розмір бюджету на поїздки в більшості компаній за останні два роки не збільшувався або ж, навпаки, переглядався в менший бік.

Робота інкамінг-компаній тісно переплітається з поселенням гостей у готелях. Збільшення кількості туристів є причиною збільшення попиту на кімнати, що спричиняє необхідність побудови нових готелів і перекваліфікації персоналу з метою досягнення європейського рівня обслуговування. Але в столиці і в регіонах не вистачає тризіркових готелів середньої цінової категорії. Ще одна відмінна риса українських готелів - висока вартість номерів, яка часто не відповідає якості. Туроператори активно впливають на просування готелів. Запущено проект компанії «Нью Лоджик» hotel4pro.com, що дозволяє бронювати онлайн більше 250 готелів в Україні та понад 30 тис. - за кордоном.

Значний вплив на розвиток туристичної галузі України здійснює проведення Євро-2012. Цей проект викликає інтерес у інвесторів, оскільки передбачає масштабний розвиток інфраструктури країни, при цьому об'єкти, які готуються в межах Євро-2012, призначені не тільки і навіть не стільки для чемпіонату, як для розвитку економіки країни. За час проведення чемпіонату очікуються до 1,2 мільйона іноземних туристів. Для порівняння, за весь 2010 рік Україну відвідало 1,3 мільйона туристів. Позитивні

очікування пов'язані з тим, що після Євро-2004 туристичний потік до Португалії збільшився на 50%, а в Австрію і Швейцарію після Євро-2008 - на 30% [6].

Таким чином для розвитку туристичної галузі в Україні необхідно: розробити законодавчу базу для регулювання процесів надання послуг туризму в селах; впровадити систему пільгового кредитування сільського населення для розвитку сільського туризму; провести маркетингові дослідження з метою подальшої розробки збутової політики з надання послуг; провести роботи з поширення національного бренда у світі; впровадити можливість віртуальних екскурсій з рекламною метою; створити інформаційні засоби і технології з даними клієнтської бази; створити на рівні країни та областей комп'ютеризованої системи бронювання і резервування місць та квитків.

Сучасна індустрія туризму - одна з найприбутковіших і найдинамічніших галузей світового господарства. Вирішення проблем, пов'язаних з туризмом, дозволить повноцінно виконати основну функцію держави - підвищення якості життя населення.

Список літератури

1. *Бизнес-тревел по-украински* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://utg.net.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=704&Itemid=1
2. Бондаренко, М. П. Система зміцнення конкурентних позицій туристичного сектору України / М. П. Бондаренко // *Актуальні проблеми економіки*. - 2011. - № 9. - С. 66-73.
3. Бондаренко, М. П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М. П. Бондаренко // *Економіка і прогнозування*. - 2011. - № 1. - С. 104-119.
4. Горбера, О. Е. Організація туристичної діяльності в системі світового ринку послуг / О. Е. Горбера // *Економіка та держава*. - 2010. - № 10. - С. 86-89.
5. Донбас - туристическая Мекка 2012 года [Електронний ресурс]: / Прилуцкий Алексей. - Режим доступу: <http://www.salon.donetsk.ua/rubrics/11597.php>
6. Євро створює акумулятивний ефект в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://euro2012.ukrinform.ua/comments/49075/>.
7. Международный туризм сохраняет темпы роста, несмотря на вызовы [Електронний ресурс]: / Рису Марсело. - Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2011-07-21/mezhdunarodnyi-turizm-sokhranyaet-tempy-rosta-nesmotrya-na-vyzovu>.
8. Сіренко, К. В. Аналіз туристичного ринку України в сучасних умовах розвитку економіки / К. В. Сіренко // *Актуальні проблеми економіки*. - 2010. - № 12. - С. 70-74.
9. Українське село запрошує! [Електронний ресурс] / Вовк Василь. - Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/297321>.
10. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2011.pdf.

РЕЗЮМЕ

Чайдак Алена, Трегубов Александр

Современные проблемы и перспективы развития туристической сферы в Украины

Рассмотрены основные тенденции развития украинского туристического рынка по сравнению с мировыми показателями. Приведены и проанализированы основные показатели, характеризующие существующее положение рассматриваемой сферы в Украине и мире. Сосредоточено внимание на бизнес- и городском туризме, подчеркнута перспективность сельского эко-туризма. Разработаны некоторые рекомендации по внедрению механизмов развития туризма страны.

RESUME

Chajdak Alyona, Tregubov Oleksandr

Current problems and prospects of tourism in Ukraine

The article considers the main trends of development of Ukrainian tourism market in comparison with global indicators. There have been presented and analyzed the basic parameters that characterize the existing situation of the considered areas in Ukraine and abroad. The emphasis is on business- and city-tourism. It has been highlighted on the prospects of rural eco-tourism. Some recommendations for the mechanisms of development of tourism of the country have been developed.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЕМНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті проаналізовано основні тенденції впливу глобальних, національних, галузево-секторальних чинників на функціонування національної економіки з позицій ресурсовикористання. Побудовано трендові моделі, що описують зміну одиничних показників ресурсоємності в динаміці, і факторні моделі, які описують вплив факторів на цю зміну. Сформовано теоретико-методологічні положення, які можуть бути покладені в основу сучасної парадигми управління ресурсоємністю національної економіки. Розроблено концептуальну модель управління ресурсоємністю національної економіки, зорієнтовану на підвищення її конкурентоспроможності.

Ключові слова: ресурсоємність національної економіки, парадигма управління ресурсоємністю національної економіки, ресурсовикористання, концептуальна модель управління ресурсоємністю національної економіки.

Входження України у глобальну економіку потребує формування науково обґрунтованої, цілісної, дієвої системи управління ресурсоємністю національної економіки, побудованої на засадах раціоналізації ресурсоспоживання, ресурсоощадності, ресурсозбереження, інноваційності, інформатизації та інтелектуалізації господарської діяльності. Водночас механізми управління діяльністю у сфері ресурсовикористання, які діють сьогодні у межах загального механізму управління національною економікою, не забезпечують виконання завдань щодо зниження матеріальної складової ресурсоємності і підвищення її нематеріальної складової. Актуальність окресленої проблематики з одного боку обумовлюється відсутністю належного наукового підґрунтя щодо вирішення проблематики управління ресурсоємністю національної економіки, що зумовлює недовіру відповідних механізмів управління у практиці функціонування національної економіки, а з іншого – посилюється необхідністю перегляду парадигми економічного розвитку, виходячи з вичерпання потенціалу економічного зростання за рахунок експорту сировини та реформування системи економічної безпеки на засадах підвищення її реагування на нові глобальні виклики.

Проблематика дослідження окремих аспектів ресурсоємності національної економіки знайшла відображення у працях І. Антоненко, Р. Близького, В. Леонтєва, Ю. Мазіна, В. Микитенко, А. Ноткіна, М. Портера, В. Полтеровича, В. Попова, Р. Солоу, Є. Уорнера, В. Тарасової та ін. Проте, незважаючи на наявність напрацювань науковців у цій сфері, проблематика формування сучасної парадигми управління ресурсоємністю національної економіки залишається відкритою.

З огляду на вказане метою цієї статті є формування системи теоретико-методологічних положень, які можуть лежати в основі сучасної парадигми управління ресурсоємністю національної економіки. Досягнення мети потребує: аналізу чинників, які детермінують розвиток економічної системи; концептуального обґрунтування сутності дефініції

„ресурсоємність національної економіки” та її складових і на цій основі визначення завдань управління; окреслення об’єктів і суб’єктів управління; формування концептуальної моделі управління ресурсоємністю національної економіки.

У фаховій літературі дефініція „парадигма” трактується: по – перше, як система теоретичних, методологічних та аксіологічних установок, які взяті за зразок розв’язування наукових задач і які поділяють усі члени наукового співтовариства; по-друге, як система форм, уявлень та цінностей одного поняття, які відображають його видозміну, історичний шлях, заради досягнення ідеального поняття [1]. Враховуючи вказане, парадигму управління ресурсоємністю національної економіки розглядатимемо як сукупність теоретичних і методологічних положень, цінностей та методів дослідження, прийнятих науковим співтовариством на сучасному етапі розвитку науки та економіки, що використовуються як певний зразок, стандарт, модель для наукового дослідження, інтерпретації, оцінки та систематизації наукових даних, для осмислення гіпотез і вирішення задач, що виникають у процесі управління ресурсоємністю національної економіки як у теоретичній, так і у практичній площині. Вважаємо, що її формування повинно базуватись на врахуванні трьох типів чинників, що характеризують розвиток відкритих економічних систем, а саме: глобальних, національних, галузево-секторальних.

Так до основних глобальних чинників, або так званих „викликів глобалізації”, вплив яких необхідно врахувати при формуванні сучасної парадигми управління ресурсоємністю, на наш погляд, мають належати: перерозподіл сил та ресурсів у світі, зумовлений нерівномірним виходом країн з кризи; зростаючий попит на енергоефективну продукцію та “зелені” технології; дефіцит ресурсів (у першу чергу води, енергії) на фоні зростаючої чисельності населення; зниження темпів економічного зростання розвинених країн світу; переформатування світової економіки, запровадження нових принципів глобального управління; слабкість та недовіра глобального та регіонального управління при

вирішенні завдань розвитку глобальної економічної системи в умовах загострення конкуренції і глобальних інтересів; проблема визначення нової економічної моделі розвитку [2]

Серед національних чинників, що характеризують розвиток економіки України у сфері ресурсовикористання, можна виокремити:

1) слабкі позиції у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності (зокрема, 82 місце серед 133 країн у рейтингу Всесвітнього Економічного Форуму за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2011-2012 рр. [3]), що, насамперед, обумовлено неефективним використанням ресурсів;

2) високий рівень матеріальної складової ресурсоемності національної економіки. Так, аналізуючи показники природокористування, слід зауважити певні позитивні тенденції щодо зниження показників природоемності у динаміці 2001-2010 рр. (землеємності – від 0,021 га./коп. у 2001р. до 0,004 га./коп. у 2010 р.; лісоємності – від 0,006 га./коп. у 2001 р. до 0,001 га./коп. у 2010р.; водоємності – від 0,3443 м³/грн. у 2001р. до 0,005 м³/грн. у 2010р.,

природоемності II типу – від 0,0296 кг. викидів/грн. у 2001р. до 0,0061 кг. викидів/грн. у 2010р. (рис. 1)). Однак, це зниження відбулось на фоні перенавантаженості земельних ресурсів (освоєність земель сягає 72% при порогових значеннях 60-65%; розораність – 58% при допустимому значенні 40%); нестачі лісових ресурсів (їх площа сягає 15% при необхідному значенні 22-25%); низькому ступені водозабезпечення та зростання обсягів викидів шкідливих речовин у довкілля. Іншими проблемами у сфері ресурсоемності є висока енергоемність ВВП, матеріалоемність та фондоємність. Так, хоча показник енергоемності у 2010р. знизився до 0,62 кг. у. п./грн., тоді як у 2001 р. складав 0,91 кг. у. п./грн., його значення досі у 2,6 рази перевищує середнє значення показника енергоемності в інших країнах світу. Значення показника матеріалоемності економіки знизилось від 1,31 грн./грн. у 2001 р. до 0,87 грн./грн. у 2010 р. при пороговому рівні 0,5. Щодо фондоємності економіки, то її рівень знизився від 2,54 грн./грн. у 2001 р. до 2,5 грн./грн. у 2010р. при пороговому рівні не більше 1,15 (рис. 1);

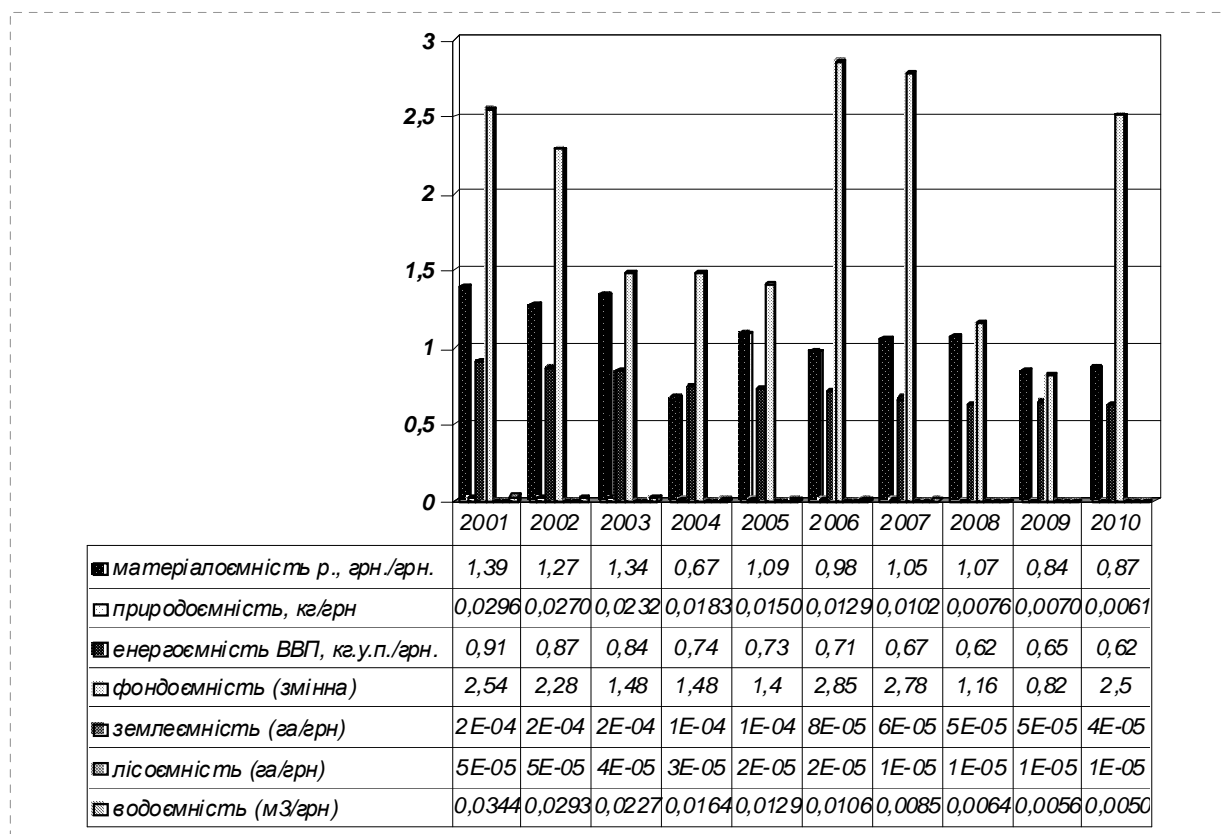


Рис. 1. Одиничні показники ресурсоемності національної економіки у динаміці 2001-2010 рр. *

*Розраховано за даними [4;5]

3) низький технологічний розвиток національної економіки (80 позиція у рейтингу ВЕФ у 2009-2010 рр. за індексом технологічної готовності [3]), що значною мірою обумовлюється незадовільним фінансуванням НДДКР та призводить до низької наукоємності ВВП (на науково-технічні роботи припадало у 2010р. лише 0,008 грн. на 1 грн. ВВП), при наявності значного інтелектуального капіталу суспільства, свідченням чого є те, що за індексом економіки знань Україна у

2009р. посіла 51 позицію серед 145 країн у рейтингу Всесвітнього Банку [5];

4) відсутність у практиці управління національною економікою механізму управління ресурсоемністю як окремого складового елемента. Так, окремі складові використовуються в межах загального механізму управління національною економікою, до характерних особливостей якого можна віднести: фрагментарний характер планування; неадекватність планових

індикаторів реаліям функціонування економіки; розпорошеність функціональних повноважень щодо управління ресурсоемністю між різними органами державної влади та місцевого самоврядування й інституційними одиницями інших секторів економіки; низький ступінь формалізації діяльності суб'єктів управління з питань ресурсовикористання; наявність певних економічних стимулів лише щодо енергозбереження та природокористування; фіскальний характер інструментарію регулювання; фрагментарний характер діючої системи контролю за використанням ресурсів, що охоплює здебільшого енергетичні і природні ресурси.

Оцінюючи галузево-секторальні чинники, які потребують першочергового врахування при формуванні сучасної парадигми управління ресурсоемністю національної економіки, варто виокремити: по-перше, домінування виробництв III-IV технологічного укладів, а саме: у структурі реалізованої продукції превалює частка видів промислової діяльності III – IV технологічних укладів, тоді як на V технологічний уклад припадає лише близько 3%, на VI – менше 1% загального обсягу реалізованої продукції, що посилюється проблемою нераціональної структури інвестування, коли у домінуючих ВЕД акумулюється основна сума інвестиційних ресурсів; по-друге, зниження ефективності за критерієм забезпеченості основним капіталом у сфері діяльності транспорту і зв'язку; зниження ефективності за критерієм рівня використання інвестиційних ресурсів у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, будівництві, торгівлі; зниження ефективності за рівнем споживання матеріальних ресурсів у промисловості, будівництві, діяльності транспорту та зв'язку; зниження ефективності економіки за критерієм сукупних витрат, понесених на створення одиниці продукту; зниження ефективності економіки за критерієм рівня забруднення навколишнього природного середовища [7, с. 152-153]

Враховуючи вплив окреслених чинників на функціонування економіки України в основі формування сучасної парадигми управління ресурсоемністю національної економіки, на наш погляд, мають бути закладені теоретико-методологічні положення щодо сутності явища та управління ним, окреслення основних завдань управління, визначення об'єктів і суб'єктів.

У цьому контексті зауважимо, що з огляду на різноаспектність проблематики ресурсоемності, ця категорія, на наш погляд, повинна розглядатись з позицій полікритеріального підходу, що передбачає її розгляд з таких позицій, як: агрегований макроекономічний показник, який акумулює економічні результати виробництва і відображає стан використання ресурсів країни в процесі створення одиниці ВВП; як детермінанта конкурентоспроможності держави і компонент її економічної безпеки; як напрям виявлення резервів для забезпечення підвищення ефективності використання ресурсів у процесі створення одиниці ВВП; як результат, що виявляється у підвищенні (зниженні) конкурентоспроможності, досягненні (погіршенні) економіко-екологічної і соціального ефектів; як індикатор екологічного ризику, пов'язаного із можливістю виникнення його окремих виявів, зокрема: недопостачання природних ресурсів у

процесі ресурсоспоживання; швидкого вичерпання природних ресурсів, зумовленого їх нераціональним використанням; погіршення якості та виснаження природних ресурсів у результаті неналежного поводження з ними [8, с. 13]. Водночас вважаємо доцільним вивчення цієї категорії з позицій синтезу витрат матеріальних і нематеріальних ресурсів, що припадають на одиницю створеного ВВП. До показників, які характеризують матеріальну складову ресурсоемності, належать: енергоемність ВВП, природоемність першого (земле-, водо- та лісоємність) і другого типів, капітало-, матеріало- та фондоємність; до показників, що характеризують її нематеріальну складову – працеемність, наукоємність, технологічну емність, інформаційну емність, інтелектуалоемність. Відповідно управління ресурсоемністю національної економіки - це сукупність цілеспрямованих процесів і дій, здійснюваних суб'єктом управління через використання спеціального економічного інструментарію з метою зниження рівня ресурсоемності і підвищення конкурентоспроможності держави.

Враховуючи те, що науковці розглядають проблематику ресурсовикористання національної економіки крізь призму таких проблем, як: забезпечення енергетичної безпеки (Сухоруков А. І.) [9]; досягнення економічного зростання (Р. Лукас, Л. Калдор, П. Ромер, Р. Солоу,); підвищення рівня життя населення (Дудолад О. С.) [10]; досягнення екологоефективності (О. В. Дакалюк, В. В. Микитенко) [11; 12]; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки (М. Дряхлов, М. Портер, Дж. Сакс, В. Хартман, К. Штольман) [13;14], з огляду на сучасні виклики глобалізації та особливості функціонування національної економіки, вважаємо, що управління ресурсоемністю національної економіки має бути зорієнтоване насамперед на підвищення її конкурентоспроможності;

Об'єктами управління ресурсоемністю національної економіки можуть виступати: матеріальна та нематеріальна складові ресурсоемності національної економіки; ресурсоемність або її складові в окремих видах економічної діяльності; макроекономічні явища і процеси, які безпосередньо пов'язані із нею. Суб'єктами управління можуть бути органи влади різних організаційно-правових рівнів управління, а також керівники підприємств, установ і організацій, які у своїй діяльності здійснюють ресурсовикористання.

Економічним підґрунтям для управління ресурсоемністю національної економіки може слугувати запропонована концептуальна модель (рис. 2), вибір якої здійснено на основі результатів наведених вище аналітичних оцінок та побудові трендових і факторних моделей (табл. 1). Результати моделювання дозволять констатувати, що з позицій ефективного ресурсовикористання і підвищення конкурентоспроможності для національної економіки є бажаним розвиток економіки України за оптимістичним сценарієм, який передбачає зниження показників матеріальної складової ресурсоемності, а результати факторного моделювання дали змогу визначити вплив макроекономічних явищ і процесів на зміну ресурсоемності, на основі чого сформовано основні концепти управління нею, які лягли в основу запропонованого формування концептуальної моделі. Такими концептами визначено: управління

ресурсоемністю – невід’ємна функція усіх суб’єктів економічних відносин; ресурсозбереження – процес раціоналізації ресурсоспоживання та підвищення конкурентоспроможності; модернізація основного капіталу національної економіки – засіб зниження матеріальної складової ресурсоемності і забезпечення конкурентоспроможності; інновації – основне джерело ресурсозбереження та формування конкурентних переваг; активізація інтелектуального капіталу в процесі створення одиниці ВВП – можливість підвищення ресурсоефективності виробництва і

конкурентоспроможності; координація діяльності економічних агентів з приводу розподілу ресурсів та їх аллокації – основа формування висококонкурентного ринкового середовища.

У межах цієї моделі визначено основні цілі, інструментарій їх реалізації. Розроблена модель зорієнтована на підвищення конкурентоспроможності й передбачає удосконалення окремих елементів інституційного забезпечення в перерізі таких його складових, як: нормативно-правове, організаційно-економічне, інформаційно-методичне.

Таблиця 1. Економіко-математичні моделі, що описують зміну одиничних показників ресурсоемності в динаміці та їх залежність від різних факторів*

№ п/п	Одиничний показник ресурсоемності	Трендова економіко-математична модель	Факторна економіко-математична модель	Умовні позначення
1	Працеемність	$Y = 0,00011 - 11,1t + 0,0077t^2$ R=0,99	$Y = 0,45 - 1,54x_1$ R=0,93	R – коефіцієнт кореляції; x ₁ – продуктивність праці; x ₂ – продуктивність інвестицій; x ₃ – фондоозброєність; x ₄ – сукупна факторна продуктивність; x ₅ – інноваційний фактор
2	Фондоємність	$Y = 0,0000425 - 424t + 0,106t^2$ R=0,956	$Y = 6,734 - 15,47x_1$ R=0,77	
3	Капіталоємність	$Y = EXP^{-128+0,0639t}$ R=0,585	$Y = 0,62x_5 - 0,1787$ R=0,63	
4	Матеріалоємність	$Y = 0,000722 - 71,9t + 0,0179t^2$ R=0,795	$Y = 2,125 - 4,798x_2 - 2,83x_3^2$ R=0,93	
5	Наукоємність	$Y = 0,88256 - 0000435t$ R=0,839	$Y = 0,0144 - 0,0026x_1 - 0,0033x_4^2$ R=0,94	

* Розраховано за допомогою програми STADIA на основі даних [4].

Кінцевою метою реалізації комплексу заходів, окреслених у межах концептуальної моделі, є зниження матеріальної, підвищення нематеріальної складової ресурсоемності й зростання на цій основі її конкурентоспроможності. Основними цільовими орієнтирами, які сприятимуть досягненню вказаного, є: раціоналізація природокористування, зниження матеріалоємності національної економіки, диверсифікація управління фінансовими ресурсами, підвищення енергоефективності економіки, активізація людського капіталу як чинника оновлення виробництва, забезпечення ефективного використання нематеріальних ресурсів.

Пропоновані теоретико-методологічні положення можуть бути покладені в основу сучасної парадигми управління ресурсоемністю національної економіки, а також слугувати науковим підґрунтям для формування дієвої системи управління цією категорією національної економіки, що у підсумку дозволить забезпечити підвищення її конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Матеріал з Вікіпедії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%>
2. Global Risks Report 2011 Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network. World Economic Forum in collaboration with: Marsh & McLennan Companies, Swiss Reinsurance Company, Wharton Center for Risk Management, University of Pennsylvania. World Economic Forum, January 2011
3. The Global Competitiveness Report 2010-2011 // World Economic Forum, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gcr.weforum.org>.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України <http://naer.gov.ua/archives/3633>
6. Knowledge Assessment Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/kam>
7. Чикало, І. В. Пріоритети структурної корекції національної економіки з позицій забезпечення ефективності її ресурсоспоживання / Чикало І. В. // Економічний простір: Зб. наук. праць. – №50. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – С. 147 – 160
8. Мельник, А. Ф. Управління ресурсоемністю національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності: теоретико-методологічний аспект / А. Ф. Мельник, І. В. Чикало // Вісник ТНЕУ. – Т.: Економічна думка, 2009. – № 2. – С. 7 – 22.
9. Сухоруков, А. І. Проблеми інноваційної безпеки України / А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2002. – №2. – С. 75-81
10. Дудолад, О. С. Вплив обмежених енергоресурсів на якість життя населення (на прикладі Харківського регіону): автореферат дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / О. С. Дудолад. – Харків, 2006. 201
11. Дакалюк, О. В. Еколого-економічні механізми управління промисловими підприємствами: монографія / О. В. Дакалюк. – Хмельницький: Тріада – М, 2008. – 202с.
12. Микитенко, В. В. Енергоефективність промислового виробництва / НАН України; Об'єднаний ін-т економіки / О. М. Алімов (відп. ред.). – К., 2004. – 281с.
13. Портер, М. Конкуренція / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вільямс», 2005. – 608с.
14. Sachs J. D. Natural Resource Abundance and economic Growth / J. D. Sachs, A. M. Warther // NBER Working Paper Series. Working Paper. 5398, 1995.

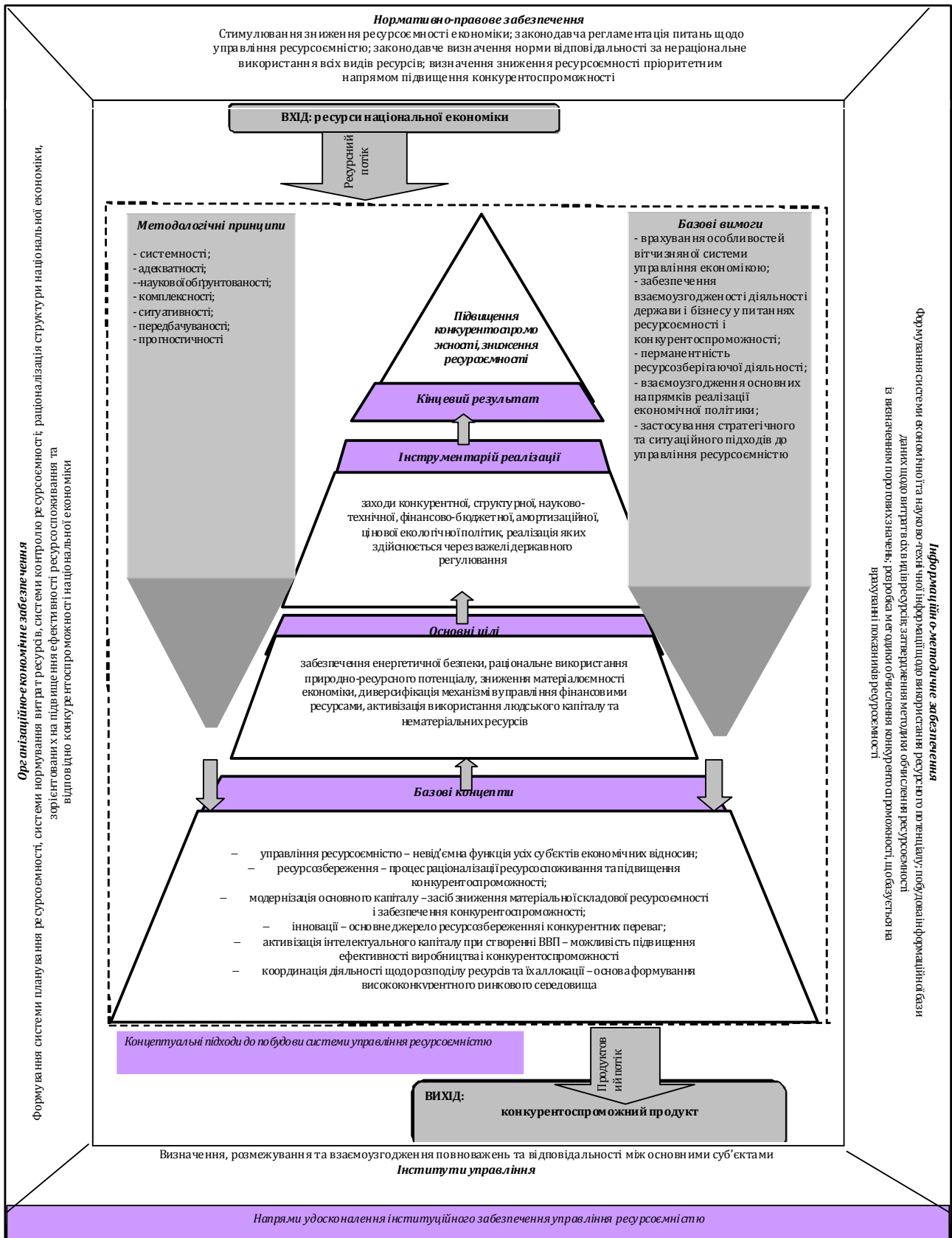


Рис. 2. Пропонована концептуальна модель управління ресурсоемістю національної економіки, зорієнтована на підвищення її конкурентоспроможності*

* Розроблено автором

РЕЗЮМЕ

Чикало Инна

Формирование современной парадигмы управления ресурсоемкостью национальной экономики: концептуальные и аналитические аспекты

В статье проанализированы основные тенденции влияния глобальных, национальных, отраслево-секторных факторов на функционирование национальной экономики и позиций ресурсопотребления. Построены трендовые модели, которые описывают изменение единичных показателей ресурсоемкости в динамике и факторные модели, которые описывают влияние факторов на эту смену. Сформированы теоретико-методологические положения, которые могут быть в основе современной парадигмы управления ресурсоемкостью национальной экономики. Разработана концептуальная модель управления ресурсоемкостью национальной экономики, сориентирована на повышение ее конкурентоспособности.

RESUME

Chykalo Inna

Forming of modern paradigm of national economy resource intensity management: conceptualls and analyticals aspects

In the article there have been analysed the basic tendencies of influence of global, national, sectorial factors on functioning of national economy from the positions of resource intensity. Trend models, which describe the change of single indexes of national economy resource intensity in a dynamics and factor models which describe influence of factors on this changing are formed in the article. Theoretical-methodological positions which can be fixed in basis of modern paradigm of national economy resource intensity management are considered there. The conceptual model of national economy resource intensity management is worked out. It is oriented on the increasing of its competitiveness.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Розглянуто причини диференціації доходів населення України та диференціації споживання продуктів харчування, визначено основні напрямки подолання цих проблем, досліджено зміни сукупних витрат домогосподарств при введенні зниженої ставки ПДВ на продукти харчування.

Ключові слова: малозабезпечені, диференціація доходів населення, податок на додану вартість, товари першої необхідності.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України породжує необхідність пошуку різноманітних інструментів підтримання малозабезпечених верств населення, покращення рівня життя, забезпечення гідних умов існування, особливо на шляху вступу України до Європейського Співтовариства.

Заходи щодо усунення диференціації доходів населення та підвищення рівня життя, аналіз динаміки і структури споживання детально розглянуті у роботах Г. О. Кундєєвої [5], В. М. Фомішиної [8], проте основними засобами вирішення цих питань розглядаються прогресивні ставки прямих податків та перегляд соціальних пільг. Однак брати до уваги потенціал прямих податків, коли мова іде про малозабезпечені верстви населення, – недоречно, правильнішим у цьому випадку буде використання непрямих податків, що чинять безпосередній вплив на формування ціни товарів широкого вжитку (у т.ч. товарів першої необхідності). Особливості прогнозування ПДВ розглянуто у наукових працях Ю. М. Воробйова, В. М. Горбачук, Н. Л. Ковтунович, А. В. Матвійчук, П. В. Мельник, Л. П. Сідельникової, Ф. О. Ярошенко та ін. На жаль, особливості прогнозування ставок ПДВ у контексті ціноутворення товарів не отримали належного фахового опрацювання, що обумовило вибір теми.

Метою статті є дослідження впливу зміни ставки ПДВ на рівень життя малозабезпечених верств населення через механізм ціноутворення.

Гіпотеза дослідження – при введенні зниженої ставки ПДВ на продукти харчування частка витрат цього виду у загальних споживчих витратах має зменшитися. З урахуванням того, що цей показник на сьогодні складає більш ніж половину сукупних споживчих витрат населення, такі дії частково поліпшать стан малозабезпечених верств населення.

В Україні з 1992-1993 рр. набула поширення «Концепція людського розвитку», розроблена групою експертів ПРООН. Концепція як особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління методологія виходить із визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. Вона виходить з первинної самоцінності розвитку людини, з того, що виробництво існує заради розвитку людей, а не люди – заради розвитку виробництва.

Формування споживчого попиту є частиною державного регулювання чинників, які зумовлюють цей процес. Забезпечення соціальної стабільності неможливе без створення та підтримання стабільного платоспроможного споживчого попиту. Визначальним джерелом споживчого попиту в ринковій економіці є реальні доходи домогосподарств [9].

Аналіз показників життєвого рівня населення України свідчить, що у 2010 р. частка громадян із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум, складала 21,8% від загальної чисельності населення та збільшилась порівняно з 2009 р. на 6,3%. В абсолютному вираженні ці показники складають 9,7 млн. осіб у 2010 р. та 6,9 млн. осіб у 2009 р. [1]. Звісно, порівняно із ситуацією 2000-2006 рр. цей показник значно зменшився, проте 9,7 млн. чоловік, що знаходяться за межею бідності, – це майже п'ята частина населення України.

Частка витрат на харчування є загальноновизнаним показником, який використовується для характеристики рівня соціально-економічного розвитку країни. Цей показник в Україні залишається високим, особливо у зіставленні з даними інших країн, що розглядається як один з головних критеріїв бідності. У 2008 р. було проведено вибіркове опитування домогосподарств щодо їх самооцінки відносно доступності окремих товарів та послуг [4]. За оцінками респондентів щодо наявності у них обмежень у сфері харчування 11% домогосподарств (у 2007р. – 9%) повідомили, що не мали вдосталь коштів для щоденного споживання недорогих продуктів.

Значна диференціація доходів населення країни обумовлює диференціацію у споживанні продуктів харчування. Це не було б настільки небезпечним для основної частини громадян, якби домогосподарства з мінімальними доходами споживали продукти в обсягах, які відповідають фізіологічним нормам. А для цього, як свідчать дані вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України, необхідно збільшити грошові доходи понад 40% населення країни [5].

Для вирішення проблеми диференціації доходів населення України та зменшення диференціації споживання продуктів харчування, пропонується, як один з варіантів реформування універсального акцизу, введення зниженої ставки ПДВ на продукти харчування в розмірі 10% та поступове зниження до 5%.

Проте економічна теорія передбачає, що вплив

зниження таких податків не буде повністю перенесено на споживачів, але замість цього буде покриватися за рахунок збільшення прибутку роздрібними торговцями [10].

За допомогою імітаційного моделювання, здійснюваного в пакеті Vensim, дослідимо, яким чином такі зміни відобразяться на рівні життя малозабезпечених верств населення. Метою імітаційного моделювання є дослідження зміни розміру сукупних споживчих витрат домогосподарств при введенні зниженої ставки ПДВ на продукти харчування. Об'єктом імітаційного моделювання є процес формування та розподілення сукупних витрат домогосподарств.

Сукупні витрати домогосподарств інтегруються у часі, тому у програмі Vensim вони були відображені у якості рівня, на який впливають інші змінні (рис. 1).

Всі вихідні дані для моделювання в пакеті Vensim бралися з статистичних даних Державного комітету статистики України за 2010 рік [3]. Сукупні витрати домогосподарств складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат.

До споживчих сукупних належать витрати на продукти харчування та безалкогольні напої, алкогольні напої та тютюнові вироби, непродовольчі товари та послуги (суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, суми пільг на оплату телефону, проїзду у транспорті, туристичних послуг, путівок для лікування, оздоровлення та відпочинку, на оплату ліків, вітамінів, інших аптекарських товарів, медичних послуг (у тому числі - стоматологічних, проведення обстеження та отримання процедур, лікування в стаціонарі тощо)).

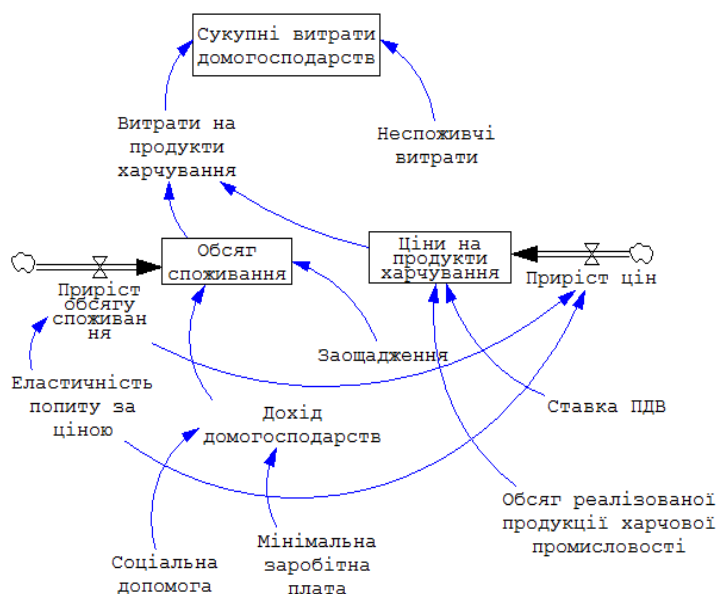


Рис. 1. Діаграма потоків моделі

Неспоживчі сукупні витрати складаються з грошових та негрошових витрат домогосподарства на допомогу родичам та іншим особам, витрат на купівлю нерухомості, на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель, на купівлю великої рогатої худоби та багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, вкладів до банківських установ, аліментів, податків (крім прибуткового), зборів, внесків та інших грошових платежів, використаних заощаджень, позик та повернутих домогосподарством боргів.

Для моделювання відбиралися наступні елементи: на рівень «Сукупні витрати домогосподарств» чинять вплив змінні – витрати на продукти харчування та неспоживчі сукупні витрати. Замість загальних споживчих витрат для аналізу бралися саме витрати на продукти харчування, тому що вони займають найбільшу частку у споживчих сукупних витратах.

Витрати на продукти харчування визначаються відповідно обсягом спожитої продукції та цінами на спожиті продукти харчування.

Обсяг споживання (або обсяг спожитої продукції) формує попит на продукти харчування. На обсяг

споживання впливає наявний дохід домогосподарств та заощадження. Наявний дохід домогосподарств розраховувався в нашому випадку як сума мінімальної заробітної плати та соціальної допомоги (пільг та субсидій готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, компенсаційних виплат за невикористане право на санаторно-курортне лікування, за пільговий проїзд окремих категорій громадян тощо), тому що досліджуємо прошарок населення, який знаходиться на межі бідності.

Вхідний потік до обсягу споживання буде приріст обсягу споживання, залежно від його розміру, доходів і заощаджень домогосподарств буде змінюватися й обсяг споживання. Приріст обсягу споживання продуктів харчування залежить від еластичності попиту за ціною. Отже, еластичність буде впливати й на приріст цін (який буде визначатися відношенням приросту обсягу споживання до еластичності попиту). Величина попиту обернено пропорційна до ціни, тому цінова еластичність попиту буде мати завжди від'ємне значення. Але знак «мінус» при обчисленні опускають і беруть до уваги лише абсолютне значення цінової еластичності доходу.

Коефіцієнт еластичності визначається як відношення зміни обсягу попиту чи пропозиції (зростання чи зменшення у %) до зміни цін (у %). Якщо коефіцієнт еластичності перевищує одиницю, то попит еластичний, якщо коефіцієнт еластичності менший за одиницю, то попит нееластичний.

До предметів розкоші належать ті блага, для яких коефіцієнт еластичності попиту за доходом більший за одиницю, а до предметів першої необхідності, для яких цей коефіцієнт менший за одиницю.

Досліджуючи еластичність попиту, економісти згрупували чинники, що впливають на неї по групах і виявилось, що найбільшу роль на зміну еластичності попиту мають наступні фактори: замінюваність товару, питома вага витрат на товар у бюджеті споживача, належність товару до предметів розкоші чи до предметів першої необхідності, доповнюваність товару, період часу, за який простежується зміна еластичності [7].

Коефіцієнти цінової еластичності попиту для кожного товару чи послуги визначаються за допомогою відповідних розрахунків. Ці коефіцієнти є різними для різних країн. Практика, на думку учених, свідчить про те, що коефіцієнт цінової еластичності на хліб становить 0,15, на яловичину — 0,64, на яйця — 0,32, на елект-роенергію — 0,13, на одяг і взуття — 0,20, на квитки до кінотеатру — 0,87 [2].

Для імітаційного моделювання значення коефіцієнту еластичності на продукти харчування бралися усереднені – 0,3 (коефіцієнт еластичності на продукти харчування в будь-якому разі буде менший 1). При цьому для темпу «Приріст обсягу споживання» задавалася формула, у якій враховувалися: еластичність попиту > 1; еластичність попиту < 1; та еластичність попиту = 1. Тобто в цьому випадку еластичність продуктів харчування менше одиниці, тому обсяг споживання цих товарів майже не змінюється, а змінюються лише витрати на продукти харчування та сукупні витрати при зміні цін.

На рівень «Ціни на продукти харчування» впливають такі змінні: ставка ПДВ (через формування ціни), обсяг реалізованої продукції, приріст цін. Вплив ставки ПДВ на ціни можна пояснити наступним чином. На початковому етапі формується оптова ціна вироблювача, яка повинна відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції та забезпечити необхідний рівень прибутковості. При визначенні відпускної ціни підприємства в ціні враховується ПДВ та інші непрямі податки.

При встановленні відпускної ціни, крім рівня витрат і бажаного рівня прибутку, беруться до уваги: якість продукції, її конкурентоспроможність; співвідношення попиту і пропозиції на ринку певного продукту; еластичність попиту (визначаються можливі обсяги реалізації при різних рівнях цін); середньогалузевий рівень цін і рівень цін лідера в галузі; цілі, які переслідує підприємство при виробленні цінової політики.

При реалізації продукції через підприємства роздрібною торгівлі формується роздрібна ціна, в якій враховано роздрібну торговельну націнку, яка за своїм економічним змістом і структурою аналогічна постачальницько-збутовій націнці. У будь-якому випадку націнка – це ціна послуг посередницької або організації торгівлі. Вона може встановлюватися у вигляді надбавки або знижки. При встановленні надбавки вона встановлюється у відсотковому відношенні до ціни, за якою посередник придбав продукцію [6].

При моделюванні торговельна націнка (надбавка) не враховувалась за відсутністю статистичних даних. Тому припускається, що при зміні ставки ПДВ і відповідно зниженні ціни, підприємства роздрібною торгівлі не збільшуватимуть націнку на продукти харчування.

При дотриманні таких вимог сукупні споживчі витрати домогосподарств зменшаться. Результати прогнозування змін ставки ПДВ наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Результати прогону моделі із різними ставками ПДВ

Розмір ставки ПДВ	Період, що прогнозується			
	12 міс	24 міс	36 міс	48 міс
	Розмір сукупних витрат домогосподарств, млн. грн.			
20%	3,82	3,99	4,10	4,56
10%	3,66	3,49	2,73	2,507
5%	3,19	3,16	2,39	1,067

З табл. 1. видно, що при збереженні основної ставки ПДВ 20% сукупні споживчі витрати домогосподарств збільшуються з 3,82 млн. грн. до 4,56 млн. грн. на кінець періоду, що прогнозується (48 місяців). Тобто при ставці ПДВ 20% та запланованому підвищенні мінімальної заробітної плати, яка прямо впливає на розмір наявного доходу малозабезпечених верств населення, витрати на продукти харчування збільшуються при тому, що еластичність продуктів харчування змінюється незначними темпами. Причиною цього може бути перехід населення на більш якісні продукти харчування або зростання обсягу споживання при збільшенні наявного доходу та за умови, що ціни на продукти харчування залишаються більш-менш стабільними.

При зниженні ставки ПДВ до 10% розмір сукупних витрат домогосподарств на початковому періоді прогнозування (12 міс.) зменшується порівняно із першим варіантом прогнозування (20% ставка), проте

різниця невелика. Однак вже на кінець періоду прогнозування сукупні витрати домогосподарств зменшуються до 2,56 млн. грн. Це можна пояснити тим, що при зменшенні ціни на продукти харчування, що стають доступними для споживання найбільш вразливих верств населення, їх частка у загальних сукупних витратах зменшується, навіть якщо обсяг споживання залишився на попередньому рівні. При такому варіанті більша частина доходу населення залишається для накопичення та інвестицій.

Третій варіант прогнозування – зниження ставки ПДВ до 5%. Це з одного боку найліпший результат, бо сукупні витрати домогосподарств зменшуються до мінімального рівня – 1,067 млн. грн. Проте слід мати на увазі, що ця імітаційна модель має недоліки: при прогнозуванні не враховувались зміни надходжень ПДВ до бюджету при різних ставках податку, витрати на адміністрування податку при застосуванні диференційованих ставок, приріст цін не враховував

зміну торгової націнки роздрібними торговцями та рівень інфляції. Тому, звичайно, отримані результати можуть істотно відрізнятись від результатів застосування диференційованих ставок ПДВ на практиці, причиною чого є неможливість урахування всіх факторів, що впливають на досліджуваний процес.

Отже, встановлення нижчої ставки ПДВ (10%) на продукти харчування є соціально справедливим заходом, який дасть змогу людям з низькими доходами придбати певні види життєво необхідних товарів і послуг. Якщо зменшуються витрати на продукти харчування, то відповідно збільшується схильність домогосподарств до заощаджень.

Виходячи з реалій, вважаємо, що існує необхідність державного втручання у процес ціноутворення та певного перерозподілу національного доходу на користь найбільш вразливих верств населення.

Список літератури

1. Бюджет та економіка. Основні тенденції січня-березня 2011 р. / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К: ДГВП «Зовнішторгвидав України», 2011. – 12 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Econ/2010/budget&economy_Q1_2011_ukr.pdf
2. Ватаманюк З.Г. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка [Електронний ресурс]: навч. посібник для студентів ВУЗів / З.Г.Ватаманюк, С.М.Панчишин. – К.: Видав. Дім "Альтернатива". – 2001. – 608с. – Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,257/id,11288/
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Доповідь "Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Кундеева Г. О. Вплив рівня диференціації доходів населення на вирішення продовольчої безпеки домогосподарств / Г. О. Кундеева // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. - №4 (8). – С. 259-267.
6. Планування ринкових цін на підприємстві. Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/>
7. Федосов В.М. Теорія фінансів / Федосов В.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/11650301/finans/finans_domogospodarstv
8. Фомішина В. М. Обсяги та структура споживання домогосподарств в умовах трансформації економіки України / В.М. Фомішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/...er/.../EC210_46.pdf
9. Фомішина В. Споживчий елемент сукупного попиту як чинник економічного зростання / В.Фомішина // Банківська справа. – 2006. - № 5-6. – С. 74 – 85.
10. Combat Poverty Agency. Promoting equity in Ireland's tax system. – 2006. – С. 11

РЕЗЮМЕ

Чичкова Валерія

Пути повышения уровня жизни малообеспеченных слоев населения

Рассмотрены причины дифференциации доходов населения Украины и дифференциации потребления продуктов питания, определены основные направления решения этих проблем, исследованы изменения совокупных расходов домохозяйств при введении сниженной ставки НДС на продукты питания.

РЕЗЮМЕ

Chychkova Valeria

Ways to improve the living standards of the poor layers of the population

The author has examined the causes of inequality of income of the Ukrainian population and the differentiation of food consumption. There have been defined the main directions for solving these problems. The changes in total household expenditure with the introduction of a reduced VAT rate on food are investigated.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2012 р.

СЕРЕДОВИЩЕ НОВІТНІХ ПРОСТОРОВИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Аналізуються новітні просторові форми організації суспільства, зокрема технопарки, технополіси, наукогради та інші. Розкриваються особливості їх функціонування та специфіка як середовища концентрації й розвитку трудового потенціалу. Акцентується увага на нагальному вирішенні питання здійснення переходу до інтелектуально-інформаційної моделі розвитку національної економіки на основі збалансованості глобального, національного, регіонального, місцевого розвитку трудового потенціалу в межах конкретної просторової форми.

Ключові слова: трудовий потенціал, просторові форми організації суспільства, інтелектуально-інформаційна модель розвитку національної економіки.

Дослідження новітніх просторових форм організації суспільства як середовища концентрації трудового потенціалу та його розвитку є актуальним щонайменше з двох причин. По-перше, з'являються особливі вимоги до якісно-кількісних характеристик трудового потенціалу. По-друге, носії трудового потенціалу в таких формах мають можливість жити в кращих умовах порівняно з іншими поселеннями, отримувати більші доходи, мати доступ до інноваційних концепцій, технологічних знань, що дозволяє активно розвивати креативну складову у структурі трудового потенціалу.

Однією із апробованих новітніх просторових форм організації суспільства як середовища концентрації трудового потенціалу можна вважати технопарки, технополіси, наукогради тощо.

Технопарк як сучасна організаційна форма взаємодії науки, освіти, техніки та виробництва є локомотивом створення науково-інноваційних комплексів, орієнтованих на розробку та впровадження у виробництво науково – технічних досягнень у передових і наукомістких галузях економіки. Системотворчою основою утворення та функціонування технопарків виступає замкнутість циклу продукування технологічних інновацій на принципі поєднання зусиль освітніх університетських комплексів, науково-дослідних центрів, конструкторсько-виробничої бази великих промислових компаній.

Так перший у світі технопарк «Силіконова долина», створений ще у 50-х роках ХХ століття, переслідував мету комерціалізації розробок Стенфордського університету у США та сконцентрувався на проривному розвитку мікроелектроніки у взаємодії із провідними підприємствами-виробниками [10]. На сьогодні «Силіконова долина» є найбільшим у світі технопарком та просторово окреслюється як науково-промислова агломерація.

Разом із соціальною метою [4] - зменшення рівня безробіття в окремих депресивних районах, створення та функціонування технопарків супроводжується також розбудовою виробничої та фінансової інфраструктури, що сприяє зростанню загальної

зайнятості. Однак, оскільки специфіка створення та функціонування технопарків пов'язана здебільшого із високими технологіями (електронні, інформаційні, хімічні, біотехнологічні), у структурі зайнятості є відчутний дисбаланс у реалізації потенціалу праці менш кваліфікованою частиною працездатного населення, зокрема тими, що не належать до наукової чи науково-виробничої сфери.

Національний рух зі створення технопарків фактично було розпочато із прийняттям Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» у 1999 році. Законом було визначено правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка" (м. Київ), "Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона" (м. Київ), "Інститут монокристалів" (м. Харків), "Вуглемаш" (м. Донецьк), "Інститут технічної теплофізики" (м. Київ), "Київська політехніка" (м. Київ), "Інтелектуальні інформаційні технології" (м. Київ), "Укрінфотех" (м. Київ), "Агротехнопарк" (м. Київ), "Еко-Україна" (м. Донецьк), "Наукові і навчальні прилади" (м. Суми), "Текстиль" (м. Херсон), "Ресурси Донбасу" (м. Донецьк), "Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій" (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса), "Яворів" (Львівська область), "Машинобудівні технології" (м. Дніпропетровськ) [5].

Досвід функціонування технопарків в Україні сьогодні, на жаль, не можна вважати абсолютно успішним. Хоча технопарки є чи не єдиними реально діючими інноваційними структурами в державі, вони не виконують консолідуючої функції, не сприяють створенню підприємницьких інноваційних структур та не претендують на роль регіональних центрів розвитку інноваційної діяльності [7]. Брак фінансування та законодавчо-правова нестабільність не лише негативно позначаються на кінцевих результатах діяльності технопарків, але і сприяють тому, що талановиті висококваліфіковані кадри (особливо молоді) надають перевагу реалізації власного потенціалу у закордонних інноваційних

структурах, а не у вітчизняних.

Територіальним зрізом центрів концентрації виникнення та впровадження новітніх технологій та інновацій виступають технополіси. Останні просторово об'єднують науково-дослідні установи, фінансово-кредитні інститути, інноваційні фонди, великі промислові компанії, консультаційно-інформаційні та обчислювальні центри в межах промислово-наукових зон і є найвищою формою інтеграції людини, науки, техніки та інформації.

Формування та розвиток технополісів передбачає прискорене впровадження новітніх технологій. Вони безпосередньо пов'язані також із досягненням цілей та загальнонаціональних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Так яскравим прикладом досягнення синергії у розвитку є практика запровадження технополісів у Японії. За підтримки уряду у країні активно реалізується програма створення в малих містах зон новітніх технологій, метою яких є піднесення економіки на вищій шабелі технологічного розвитку та одночасне стимулювання розвитку периферійних префектур. Технополіси, що розташовуються у районах зі слабким розвитком наукомістких виробництв, на базі університетів у досить короткий період часу перетворюються у міста, навколо яких накопичується потенціал найбільш кваліфікованих працівників та дослідників.

Головною метою технополісів є провадження прикладних наукових досліджень та комерціалізація їхніх результатів. Така просторова форма організації суспільно-економічного життя є місцем, де у атмосфері творчості, ініціативності, креативності, змагальності найповніше мають змогу втілитися якісні складові трудового потенціалу. Попри усі позитиви для якісних характеристик трудового потенціалу, у середовищі технополісів, подібно, як і у технопарках, переваги застосування отримують, як правило, висококваліфіковані кадри, у той час, як відчутним є брак місткості ринку праці для працівників ненаукомістких професій та меншої кваліфікації.

Інноваційною просторовою формою концентрації трудового потенціалу виступають також наукогради. Поняття наукограду з'явилося на початку 1990-их рр. і початком свого існування завдячує тенденціям загальносвітового розвитку останніх десятиліть, домінантою яких є визначальний вплив науки та технологій на світовий та національні соціально-економічні поступки. Новітня організаційно-правова форма функціонування провідних наукових центрів у просторовій формі наукограду забезпечує збереження та розвиток унікального наукового потенціалу та суттєво докладається до регіонального та національного соціально-економічного зростання загалом.

Наукогради як споріднені з технополісами, технопарками новітня інноваційна форма концентрації трудового потенціалу основою власного розвитку має науково-виробничий комплекс. Російський досвід їх функціонування, зокрема, пропонує визначати їх як муніципальне утворення з містоутворюючим науково-виробничим комплексом, що є сукупністю організацій, які здійснюють наукову, науково-технічну, інноваційну діяльність, експериментальні розробки, випробовування, підготовку кадрів відповідно до державних пріоритетів розвитку науки і техніки [8; 9]. Для

наукоградів характерна як висока концентрація інтелектуального потенціалу, так і замкнутість усього циклу від отримання наукового знання до конструкторського опрацювання та промислової реалізації [1]. Спеціалізація містоутворюючого підприємства визначає також спеціалізацію наукограду як моноспеціалізованого міста, хоча практичне поєднання в окремих містах розвитку двох-трьох основних напрямків спеціалізації на їх основі дозволяє означити останні як поліорієнтовані міста. Оскільки містоутворюючі підприємства більшості наукоградів виконують не лише науково-дослідні функції у галузі авіації, космосу, атомного комплексу, приладобудування, генно-інженерної індустрії тощо, але й військово-промислові функції та здійснюють окрему діяльність, що пов'язана з необхідністю дотримання державної таємниці з метою охорони національної безпеки, більшість наукоградів є закритими територіальними утвореннями.

Розглядаючи наукогради як новітню інноваційну просторову форму концентрації трудового потенціалу, слід зауважити, що ці спеціальні територіальні утворення, забезпечуючи високоінтелектуальне середовище діяльності, сприяють найперше розвиткові психоемоційних, когнітивних, професійно-кваліфікаційних характеристик, якостей та можливостей носіїв праці, зокрема містоутворюючої ланки населення – науково-інженерних працівників високої кваліфікації. Високий освітній рівень містян наукоградів, особлива інтелігентна атмосфера спілкування та специфічні життєві позиції у мешканців сприяють згуртованості науково-інженерної громадськості, що знаходить своє втілення також у територіальній відособленості наукоградів, ментально та просторово віддалених від мегаполісів та великих промислових центрів.

Розвиткові трудового потенціалу в частині відтворення освітньо-кваліфікаційних характеристик, якостей та можливостей носіїв праці сприяє також наявність розвиненої власної навчально-виховної бази із підготовки висококваліфікованих спеціалістів за відповідними профілями спеціалізації містоутворюючих підприємств. Однак вузькість ринку праці та слабкий розвиток інших, окрім науково-технічної, сфер діяльності на перший план висуває проблеми забезпечення професійної зайнятості висококваліфікованих працівників на можливої професійної переорієнтації спеціалістів в умовах криз соціально-економічного розвитку. Як зазначається у [3], особливістю наукоградів є, власне, висока концентрація кваліфікованих працівників близьких професій і вузьких спеціальностей, аж до унікальних, що у ринкових умовах негативно відображається на мобільності науково-інженерних кадрів, можливість їх професійного використання в інших сферах. Окрім того, ці негативні тенденції посилюються і у зв'язку з існуванням суттєвого дефіциту спеціалістів вищої менеджерської ланки, що здатні стати провідними суб'єктами сприяння створенню нових та проривному розвиткові наявних наукомістких виробництв та супровідних ринкових інфраструктурних інститутів та науково-бізнесових центрів.

Не дивлячись на те, що інноваційно-креативне середовище наукоградів сприяє притоку молодого наукового покоління та, відповідно, усуває перелік медико-фізіологічних проблем, пов'язаних із загальнонаціональними тенденціями старіння

продуктивного прошарку населення, наукогради як новітня інноваційна просторова форма концентрації трудового потенціалу все ж не покриває достатньою мірою усіх потреб щодо відтворення та розвитку демографічно-біологічних характеристик, якостей та можливостей носіїв праці.

Насамперед специфіка праці на багатьох містоутворюючих підприємствах наукоградів (особливо зорієнтованих на розробки військово-промислового профілю) характеризується високим рівнем небезпеки та напруги, що у сукупності із вузькістю мережі лікувально-профілактичних закладів не сприяє формуванню міцного фонду здоров'я, та через інші ціннісно-психологічні позиції щодо сприйняття інституту сім'ї та чисельності дітнародження т. зв. «успіхоорієнтованого» молодого населення наукоградів досить неоднозначно відбивається на показниках демографічної ситуації в цих спеціальних територіальних утвореннях. Окрім того, з огляду на високі адаптивні та мобільні характеристики значна частина молодих носіїв науково-технічного потенціалу користується із ситуації поживлення потоків міжнародної трудової міграції в умовах світової конкурентної боротьби за високоінтелектуальні кадри, та надає перевагу реалізації власного потенціалу на більш оплачуваних ринках праці.

У переліку спеціалізованих організаційних форм концентрації трудового потенціалу в окрему категорію виокремлюються такі форми, як вільні (спеціальні) економічні зони, території пріоритетного розвитку тощо.

Вільні економічні зони створені у більш ніж 80 країнах, зокрема в США, Японії, Німеччині, Великій Британії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Росії, Китаї тощо. Вони формуються, як правило, у припортових містах, поблизу основних залізниць та автомагістралей, регіонах із значним рекреаційно-туристичним потенціалом, а також в окремих промислових пунктах та регіонах.

Законодавчо визначені території, на яких створюється та діє спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок використання і дії законодавства, окрім забезпечення належних економіко-правових умов для концентрованого залучення іноземних інвестицій, інтенсивного впровадження передових технологій, розбудови сучасної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури, отримують вагомі передумови для ефективного використання трудового потенціалу, появи нових робочих місць та підготовки кваліфікованих кадрів.

Зокрема, із залученням до роботи на підприємствах зони іноземних працівників, національному працівнику надається можливість вивчати кращий іноземний досвід; контрактна основа оплати праці без механізмів обмеження заробітної плати у спеціальній (вільній) економічній зоні створює ряд переваг, що у сукупності сприяє притоку трудових ресурсів на відповідні території [6].

Так на території України з 1999 до 2004 року було створено 11 СЕЗ і в дев'яти регіонах запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності (ТПР) [2]. Однак у 2005 році були скасовані пільги зі сплати податку на прибуток і ПДВ для суб'єктів, які реалізують інвестиційні й інноваційні проекти в СЕЗ і ТПР, що істотно загальмувало подальший розвиток

цих організаційних форм.

Проведений огляд просторових форм організації суспільства як середовища концентрації трудового потенціалу та їх впливу на останній дозволяє констатувати, що жодна із розглянутих форм не забезпечує усіх вимог щодо найоптимальнішого якісно-кількісного процесу формування, використання та розвитку трудового потенціалу.

У одних формах (як-от: ідея ідеального середньовічного міста) існують перманентні умови для особистісної реалізації потенціалу праці та відсутні можливості щодо розвитку когнітивно-психологічних характеристик, у той час, як інші просторові форми (як-от: великі міста, технополіси), найповніше сприяючи розвиткові таких характеристик, блокують якісне зростання інших складових трудового потенціалу (демографічно-біологічних, морально-етичних характеристик, якостей, можливостей носіїв праці).

Через потребу у негайній активізації процесів якісно-кількісного формування, використання та розвитку трудового потенціалу нагальним постає питання здійснення переходу до інтелектуально-інформаційної моделі розвитку національної економіки на основі збалансованості глобального, національного, регіонального, місцевого розвитку трудового потенціалу в межах конкретної просторової форми.

Інноваційна модель розвитку трудового потенціалу має сприяти зростанню попиту на висококваліфіковані кадри та повинна стати суттєвим поштовхом до створення нових організаційних форм у комплексі «людина – наука – інновація – виробництво». Однак для того, щоб існуючий національний ресурс праці генерував проривні інноваційні ідеї з метою їх подальшого застосування у виробництві товарів та послуг, необхідно створити підґрунтя для реалізації його інноваційних можливостей.

Належні умови відтворення та розвитку трудового потенціалу детермінуються темпами та результативністю вирішення ключових проблем його сучасного кризового стану. Насамперед іде мова про узгодження якості професійно-освітнього та кваліфікаційного рівня працівників відповідно до потреб ринку праці, заробітної плати та реальної вартості робочої сили на ринку праці, досягнення розумних пропорцій міграційного сальдо, вирівнювання демографічних показників трудового потенціалу.

Список літератури

1. Агирречу, А. А. *Особенности формирования наукоградов России [Текст] / А. А. Агирречу // Проблемы урбанизации на рубеже веков / Отв. ред. А. Г. Махрова. – Смоленск : Ойкумена, 2002. – С. 133-144.*
2. *Вільні економічні зони в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>*
3. Гривина, И. В. *Особенности социально-экономического развития монопрофильных городов различных типов. Наукограды [Текст] / И. В. Гривина // Пути активизации социально-экономического развития монопрофильных городов России. – Вып. 54. Библиотека местного самоуправления. – М.: «МОНФ», 2004. – С.94-108.*
4. *Економічна енциклопедія [Текст] : У трьох томах. Т.3 / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.*
5. *Про спеціальний режим інноваційної діяльності*

технологічних парків [Електронний ресурс] : закон України від 16 . 07.1999 р. № 991-XIV.- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

6. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон [Електронний ресурс] : закон України № 2673-XII від 13.08.1992 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Мазур, А. А. Технологические парки Украины – достижения и проблемы [Електронний ресурс] / А. А. Мазур, Н. В. Осадчая. – Режим доступу: <http://iee.org.ua>.
8. О мерах по развитию наукоградов как городов науки и высоких технологий [Електронний ресурс] : указ Президента РФ от 07.11.97 № 1171. – Режим доступу: <http://infopravo.by.ru>.
9. О статусе наукограда Российской Федерации [Електронний ресурс] : федеральный закон от 07.04.99 №70-ФЗ. – Режим доступу : <http://mon.gov.ru>.
10. Sturgeon ,T. J. How Silicon Valley Came to Be [Електронний ресурс] / Timothy J. Sturgeon, Massachusetts Institute of Technology. – Режим доступу : <http://ipc-lis.mit.edu/globalization>.

РЕЗЮМЕ

Черный Роман

Среда новейших пространственных форм организации общества как фактор развития трудового потенциала

Анализируются новейшие пространственные формы организации общества, в частности технопарки, технополисы, наукограды и другие. Раскрываются особенности их функционирования и специфика как среды концентрации и развития трудового потенциала. Акцентируется внимание на срочном решении вопроса перехода в интеллектуально-информационной модели развития национальной экономики на основе сбалансированности глобального, национального, регионального, местного развития трудового потенциала в рамках конкретной пространственной формы.

RESUME

Chornyi Roman

The environment of new spatial forms of social organization as a factor in the development of labor potential

The new forms of spatial organization of society have been analyzes. Features of their functioning are determined. The specificity as a medium concentration and development of labor potential is considered. The attention has been paid to the urgent determination of the transition to the intellectual and information model of the national economy through the balance of global, national, regional and local labor potential development within a particular spatial form.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2012 р.

ТЕОРІЯ ГЛОБАЛІЗМУ В ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Досліджено поняття «глобалізація», розроблено структуру методично-понятійного апарату глобалізаційних процесів, розглянуто регіоналізацію як тенденцію світового розвитку.

Ключові слова: глобалізм, глобалізація, регіоналізація.

На сучасному етапі основною тенденцією системних трансформацій визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно-економічних відносин. Сьогодні глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Зміни відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а, отже, мають універсальний характер.

Глобалізація – вид геополітики, спрямований на поширення свого політичного, економічного та культурного впливу з боку будь-якої країни або кількох країн на весь світ (планету). Етимологічно слово «глобалізація» походить від латинського слова *globus* – куля та французького *global* – загальний. Сутнісний зміст поняття «глобалізація» багатогранний, у найширшому сенсі під ним розуміють переростання національних і регіональних проблем у загальносвітові та формування нового господарського, соціального і природно-біологічного глобального середовища. Конкретними сферами глобалізації є економіка, науково-технічні технології, етичні цінності (глобальна етика), нові загрози міжнародній стабільності та безпеці (міжнародний тероризм, транснаціональна злочинність, глобальне розповсюдження зброї масового знищення) й ін.

Цілком очевидно, що глобалізація несе не лише позитив, вона породжує нові суперечності і проблеми у світовому співтоваристві, які стали причиною виникнення такого явища, як антиглобалізм. У науці наприкінці ХХ ст. сформувалася окрема галузь знань, предметом дослідження якої стали, з одного боку, глобалізація і антиглобалістична боротьба, а з другого – глобалізм і антиглобалізм, і яка отримала назву «глобалістика» [1]. Як окрема галузь соціально-гуманітарного знання, глобалістика має свій предмет, методологічний підхід, інструментарій, понятійний і категоріальний апарат. Таким чином, глобалістика – це наука про глобалізм і антиглобалізм, глобалізацію і антиглобалістичну боротьбу.

У сучасних наукових дослідженнях термін «глобалістика» вживається для позначення нового, такого, що виникло на перетині окремих наук. Відтак у найширшому сенсі глобалістика – це науковий напрям та галузь знань, який стосується дослідження проблем планетарного масштабу, тобто проблем, властивих планеті Земля [2].

За результатами систематизації сучасних поглядів на теорію глобалізму схематично зобразимо глобалістську картину світу у вигляді послідовних причинно-наслідкових зв'язків (рис. 1.).

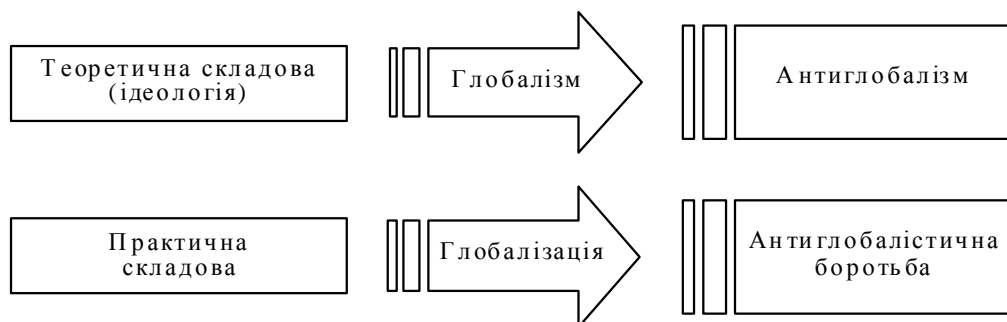


Рис. 1. Структура методично-понятійного апарату глобалізаційних процесів

Надбудову (верхню частину) глобалістської картини світу утворює теорія (ідеологія) глобалізму і антиглобалізму, основу (нижню частину) – політична практика, спрямована або на культурне домінування у світі, тобто на глобалізацію, або на опір їй, тобто на антиглобалістичну боротьбу.

Слід підкреслити, що сьогодні всі країни світу тією чи іншою мірою охоплені процесами глобалізації, а в економічному житті суспільства вони виявляються все яскравіше, динамічніше, їх вплив на різні сфери

господарської діяльності стає все відчутнішим, хоча й не завжди позитивним. В економічній науці термін «глобалізація» був запропонований соціологами [1; 3; 4], а його появу в наукових дослідженнях пов'язують зазвичай з ім'ям американського соціолога Р. Робертсона, який у 1983 р. використав поняття «globality» у назві однієї зі своїх статей, у 1985 р. дав тлумачення поняття «globalization», а у 1992 р. виклав свою концепцію глобалізму в окремій книзі [5]. Серед перших економістів, які використали це поняття,

називають Дж. Макліна [6-7].

На відміну від широкого трактування поняття глобалізації як різновиду геополітики, в контексті економічних досліджень глобалізацію визначають як процес трансформації економічних і господарських структур у напрямі становлення цілісної, єдиної світової гео економічної реальності. Важливою рисою сучасності є те, що під впливом вказаних процесів світова економіка як сукупність національних господарств та їх економічних і політичних взаємин набуває нової якості: глобалізація стає найважливішою формою і одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя. Вона охоплює найважливіші процеси соціально-економічного розвитку світу, сприяє прискоренню економічного зростання і модернізації. Під впливом глобалізаційних процесів змінюються інституційна й функціональна структура світової економіки, організація міжнародних економічних відносин, з'являються нові закони та закономірності, котрі потребують детального дослідження з метою ефективного використання переваг, які є наслідком зазначених процесів.

Глобалізація як об'єктивне явище активно вивчається науковцями та практиками. З огляду на актуальність дослідження проблем глобалізму та їх впливу на життя суспільства чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці цій тематиці, серед яких слід відзначити М. Алле [8], О. Білоруса [9], П. Герста та Г. Томпсона [10], Г. Колодко [11], Д. Гелда та Е. Мак-Грю [12], Дж. Сороса [13], О. Мозгового [14], Д. Лук'яненка [15], Т. Циганкову [16], З. Луцишин [17].

Дослідження впливу глобалізаційних процесів на банківську діяльність як невід'ємну складову економічної системи розпочнемо із з'ясування сутності основних понять та формування відповідного апарату. Зауважимо, що зараз у наукову термінологію введено багато словосполучень, пов'язаних з глобалізацією. Останнє корелює, але не збігається з поняттям «глобальні проблеми сучасності»: у першому випадку йдеться про процеси, в другому – про проблеми, ним охоплені. Варто звернути увагу й на те, що термін «глобалізація» відбиває об'єктивні зміни, які часто відбуваються поза нами, тоді як схожий термін – «глобалізм» – характеризує зміни в суб'єктивній сфері. Щодо сутнісного змісту поняття «глобалізація», то слід зазначити, що сучасні проблеми та тенденції розвитку глобалізаційних процесів досліджуються різними науками та науковими школами, тож однозначного його трактування не склалося.

Незважаючи на численні визначення глобалізації, які зустрічаються у світовій літературі, повного і вичерпного формулювання, очевидно, не існує через багатогранність і складність самого процесу. Відомий учений Т. Левітт визначав глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються транснаціональними компаніями [18]. Нині переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціально-економічний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля.

У сфері економіки суть глобалізації полягає у зростанні обсягів міжнародних торгових, фінансових

та інвестиційних потоків, їх взаємозв'язку, коли розвиток усіх сфер економічного життя все більше визначається дією не національних і регіональних, а загальносвітових чинників [19]. В економічній енциклопедії глобалізація трактується як категорія, що відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х рр. ХХ ст. набуває форм постійного й неухильного зростання міжнародного переплетіння національних економік [20].

На іманентну притаманність глобалізаційному процесу агрегованого характеру та принципів системності звертають увагу багато науковців, які займаються цими проблемами. Так у працях Б. М. Смітєнко зазначається, що межа між внутрішньонаціональними і міжнародними економічними відносинами поступово стирається [21]. Зростають масштаби зв'язків, що реалізуються у системі міжнародних економічних відносин та виходять на регіональний і загальносвітовий глобальний рівень, залишаючи все менше країн поза межами цілісної взаємозв'язаної й взаємозумовленої системи відносин. У методологічному плані важливим є те, що, як наголошується в багатьох дослідженнях, глобалізація не ґрунтується на будь-якій окремій економічній, соціальній чи філософській теорії, їй притаманні риси неолібералізму і технократичного підходу до економічного розвитку, що по суті й зумовило формування глобалістики як окремого наукового напрямку.

Досить нетрадиційним є визначення глобалізації як антиподу процесу інтернаціоналізації. Прихильники такої позиції стверджують, що обидва процеси притаманні сучасній світовій економіці, але вони полярно протилежні та перебувають у стані протидії, оскільки їх підґрунтя антагоністичні. Основною відмінністю між ними, на їхню думку, є те, що інтернаціоналізація об'єднує, а глобалізація роз'єднує і зіштовхує. По суті глобалізація як новий феномен характеризує якісно нову фазу інтернаціоналізації економічного життя, яка супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зменшенням або зняттям різноманітних бар'єрів між країнами для трансграничного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і посиленням міжнародного інформаційного обміну. За таких умов зростає ступінь відкритості національних економік. Отже, глобалізація трактує світ як зв'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок, який постійно інтегрується. На відміну від цього, інтернаціоналізація, про яку говорили і писали економісти до 1980-х рр., означає світ з активними взаєминами між незалежними національними і регіональними ринками. Таким чином, за своєю глибинною суттю глобалізацію слід визнати найвищою стадією інтернаціоналізації всіх чинників виробництва, що, охоплюючи національні економіки, поступово формують цілісну економічну систему світу.

Аналізуючи взаємозв'язки глобалізації і регіоналізації, науковці стверджують, що глобалізація виявляється у постійно зростаючій взаємозалежності національних економік і спрямована на активізацію світових інтеграційних процесів, на створення єдиної світової економіки, єдиного політичного, правового і культурно-інформаційного простору.

Регіоналізація як тенденція світового розвитку перебуває у взаємозв'язку з глобальним процесом та передуює глобалізації. У фаховій літературі прийнято вирізняти два типи регіоналізму: відкритий і закритий [22]. Відкритий регіоналізм є первинним щодо інтеграції різних структурних одиниць у напрямі економічної глобалізації. Той, що закритого типу, протидіє глобалізації та спрямований на захист регіональних інтересів, спираючись виключно на власні фінансові ресурси.

Поза сумнівом, глобалізація є одним із великих і складних феноменів, що відбуваються не лише в економічній сфері, а й інших аспектах життєдіяльності економічного суспільства. Глобалізація – це розширення, поглиблення і прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного людського життя. У світовому науковому доробку зібрано значну кількість аргументів, які свідчать про глобалізаційні процеси у політиці, культурі, інформаційних потоках [23-25]. Цілком очевидно, що по суті глобалізація у широкому сенсі є міждисциплінарним об'єктом дослідження. Наприклад, представники технічних наук розглядають таке поняття, як «техноглобалізм», яке виявляється у поєднанні нововведень і нових технологій, що виникають в окремих країнах, в єдиний загальносвітовий комплекс технічних знань, та стверджують, що «глобалізація – це процес формування і подальшого розвитку єдиного загальносвітового фінансово-економічного простору на базі нових, переважно комп'ютерних, технологій».

За результатами проведеного дослідження можемо констатувати, що загалом погляди науковців на сутність глобалізації та напрями її впливу на економіку досить близькі і не містять принципових суперечностей. Тож подамо узагальнене визначення глобалізації.

Глобалізація – це об'єктивний процес формування, організації, функціонування і розвитку принципово нової всесвітньої, всеосяжної системи соціально-економічних відносин на основі поглиблених взаємозв'язків і взаємозалежності в усіх сферах міжнародного співробітництва.

Однією з найважливіших і найдинамічніших сфер прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків. Так у 2006 р. 65 тис. транснаціональних корпорацій контролювали понад 70 % сукупного світового капіталу. У цьому сенсі глобалізацію слід відрізняти від вільної торгівлі, яка не має таких довготривалих наслідків для окремих країн. Як зазначають багато авторів, глобалізація і зростання нестабільності, що характеризують в останні десятиліття розвиток світової економіки, особливо чітко виявляються в банківському секторі, найбільш чутливому до зовнішніх чинників. Дійсно, сучасний банк – це високотехнологічний фінансовий інститут, який обслуговує будь-які складні комерційні операції і проекти, а отже, суттєво залежить від зовнішнього середовища.

У найширшому сенсі фінансова глобалізація – це ідеологія, політика та практика об'єднання національних грошових систем через їх заміщення

«світовими грошима». Досліджуючи проблеми глобалізації, неможливо обійти увагою ідеологічні концепції глобалізму, в яких здійснено спроби представити загальну геополітичну картину світу та передбачити напрями розвитку світової спільноти. Серед головних ідеологів – Ж. Атталі, З. Бжезінські, І. Валлерстейн, К. Поппер, Ф. Фукуяма. Так одним із перших теоретиків «відкритого суспільства» став відомий філософ і політолог Карл Поппер, який визначав його «як тип соціальної організації, у межах якої затверджуються і розвиваються інституції, сприяючи свободі тих, хто шукає вигоди» [26]. Його книга «Відкрите суспільство і його вороги» вийшла приблизно за п'ятдесят років до того, як у окремих європейських країнах був знищений соціалізм і з'явилися перші паростки реальної глобалізаційної політики [26]. На ідеї К. Поппера в подальшому почав спиратися відомий мільярдер і філантроп Джордж Сорос.

Заслуговує на увагу концепція виникнення глобалізму, висунута Ж. Атталі, який виділив в історії розвитку людства три епохи – релігійну (культ Бога), де уособленням релігійного ладу став священник, завойовницьку (культ сили) з появою постаті вождя (король, цар) і торгової (культ грошей), де ключовою фігурою став фінансист або торговець. Дві перші епохи в розвитку суспільства Ж. Атталі розглядає як невдалі спроби глобалізації, які не забезпечили остаточного стирання меж між державами, оскільки глобалізаційний потенціал релігії і озброєної сили виявився недостатнім, щоб довести об'єднання людства до кінця. Третя спроба глобалізації людства, на його думку, буде здійснена представниками фінансової еліти, яких Ж. Атталі називає «новими кочовиками», які є провісниками нової форми торгового ладу, нового світового порядку, справжніми громадянами світу, позбавленими національних та культурних забобонів.

У своїй концепції Іммануїл Валлерстейн розбив суспільство на три типи: «мінісистеми», «світові імперії» та «світові економіки». Перші є маленькими суспільствами, для яких характерна єдність культури, тоді як другі – світові імперії, в межах яких виявлялися різні культури. Останній же тип суспільства («історична система»), на думку І. Валлерстейна, – не що інше, як капіталізм («капіталістична система»), який охопив всю земну кулю до кінця XIX ст. [27].

У своїх працях Френсіс Фукуяма ввів поняття «кінець історії», маючи на увазі не що інше, як закінчення (обрив, межу) загального інформаційного розвитку: у ліберальному капіталізмі, який знайшов найбільший вияв у США, він бачив вінець людських прагнень у сфері суспільного прогресу. Ф. Фукуямою також розроблена ідейна база мондіалізму, у якій він стверджував, що людство завжди рухалося від ірраціонального до раціонального [28].

Лідером серед теоретиків глобалізації за рівнем своєї агресивності став Збігнев Бжезінський. Свою ідеологію глобалізму він виклав у головній геополітичній праці «Велика шахівниця. Панування Америки і його геостратегічні імперативи», де під «великою шахівницею» мається на увазі весь світ, а під малою «шахівницею» – Євразія. На його думку, саме Євразія є тією «шахівницею», на якій продовжується боротьба за світове панування, і така боротьба зачіпає геостратегію – стратегічне управління

геополітичними інтересами [29].

На відміну від Ж. Атталі й І. Валлерстейна, схильних думати, що фінансово-економічний і культурний центр нового світового порядку зміститься у майбутньому до Японії, «великий шахіст» зберігає його на нескінченне майбутнє за єдиною і безперечною наддержавою – США.

Інший погляд полягає в тому, що глобалізаційний тренд останніх двадцяти років зовсім не є безпрецедентним у світовій історії і охоплює трикутник «Північна Америка – Японія – Західна Європа», в якому сконцентровані міжнародні інвестиції й торгівля [30]. Схожим є підхід Роберта Уейда, який вважає, що значна частина земної кулі (Африка, Південна і Середня Азія) досить мало залучилася до глобалізаційних процесів, обсяги їх торгівлі незначні порівняно з національними економіками, а інвестиції у національні компанії значно перевищують інвестиції останніх за кордоном [31]. Несуттєво відрізняється підхід Л. Зевіна, який стверджує, що «поки що ми маємо справу не з інтеграцією господарських систем країн, а лише із зростанням значення зовнішньої торгівлі й міжнародних ринків капіталу» [32]. Як бачимо, ідеологи глобалізму досліджують не лише сутнісний зміст явища, а й геополітичні проблеми сучасності.

Вважаємо, що в процесі дослідження феномену глобалізації як основної тенденції світових трансформаційних процесів доцільно дотримуватися логіки розвитку світової економіки як єдиної системи, у межах якої практично не існує економічної відокремленості держав; активізується обмін продуктами праці і науково-технічними досягненнями; виробництво стає інтернаціональним, виникають міжнародні компанії-монополісти; з'являється міжнародний капітал, що вільно циркулює між країнами.

У сучасних умовах основною тенденцією системних трансформацій визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно-економічних відносин. Остання охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Економіка жодної країни не спромоглася повноцінно функціонувати, ізолювавши себе від світової економічної системи. Лише взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або транснаціональних корпорацій дозволяють стати учасником глобалізації світової економіки.

Глобалізація – це об'єктивний процес формування, організації, функціонування і розвитку принципово нової всесвітньої, всеосяжної системи соціально-економічних відносин на основі поглиблених взаємозв'язків і взаємозалежності в усіх сферах міжнародного співробітництва. Її слід трактувати як вектор світового структурного розвитку, тобто єдиний напрям економічного розвитку будь-якої країни у межах закритої планетарної економіки з позицій вибору ефективної стратегії соціально-економічного розвитку, спрямування якої полягає в максимізації позитивних і мінімізації негативних наслідків глобалізаційних процесів.

До позитивних наслідків глобалізації належать такі: вільний рух трудових ресурсів та переміщення капіталу, активний розвиток міжнародних фінансових ринків та міжнародної торгівлі і, як наслідок,

посилення конкуренції, поширення технологій та їх інтенсивне використання.

Негативним виявом глобалізації є збагачення окремих країн за рахунок країн, що розвиваються, фінансові піраміди (понад 90 % капіталу у світі – це спекулятивний капітал), збільшення диференціації доходів між країнами, посилення фінансової залежності країн, які розвиваються, що виявляється, насамперед, у збільшенні зовнішніх боргів останніх, суттєве зростання різновидів та рівня ризиків. Позитивний і негативний вплив глобалізації тісно пов'язані між собою.

Список літератури

1. Синева, В. М. Влияние глобализации на банковский бизнес [Текст] / В. М. Синева // Деньги и кредит. – 2003. – № 5.
2. Абдуллин, А. Р. Основы глобалистики [Текст] : учеб. пособие / А. Р. Абдуллин. – Уфа : РИО БАГСУ, 1999. – 128 с.
3. Делягин, М. Мир 2010-2020 годов: некоторые базовые тенденции и требования к России [Электронный ресурс] / М. Делягин. – Режим доступа: <http://www.forum.msk.ru>.
4. Панова, Г. С. Российские банки в зеркале мировых тенденций [Текст] / Г. С. Панова // Банковские услуги. – 2002. – № 12. – С. 2-11.
5. Robertson, R. Globalization Social Theory and Global Culture [Text] / R. Robertson, University of Aberdeen / Paper 0-8039-8187-2, 1992. Globalization; Social theory and Global culture. – London, 1992.
6. Шатковська, А. О. Роль международных финансовых организаций в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс] / А. О. Шатковська. – Режим доступа: <http://www.jurenergo.kiev.ua/>.
7. Арутюнян, Г. Разновекторная глобализация, перманентный хаос и диалог цивилизаций [Электронный ресурс] / Г. Арутюнян. – Режим доступа: <http://www.noravank.am>.
8. Алле, М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста: эмпирическая очевидность [Текст] / Морис Алле. – М. : ТЕИС, 2003. – 314 с.
9. Белорус, О. Глобальные трансформации и стратегии развития [Текст] / О. Белорус, Д. Лукьяненко и др. – К. : Ориане. – 2000. – 424 с.
10. Герст, П. Сумніви в глобалізації [Текст] : пер. з англ. / Пол Герст, Грегем Томпсон. – К. : К.І.С., 2002. – 306 с.
11. Колодко, Г. В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн [Текст] / Гжегож В. Колодко. – К. : Основні цінності, 2002. – С. 202.
12. Гелд, Д. Глобалізація / антиглобалізація [Текст] : пер. з англ. / Д. Гелд, Е. Мак-Грю. – К. : К.І.С., 2004. – 180 с.
13. Сорос, Дж. Джордж Сорос про глобалізацію [Текст] / Дж. Сорос. – К. : Основи, 2002. – 173 с.
14. Міжнародні фінанси [Текст] / за заг. ред. О. Мозгового. – К. : КНЕУ, 2005. – 504 с.
15. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації [Текст] / за ред. Д. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
16. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ [Текст] / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.
17. Луцишин, З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації [Текст] / З. Луцишин. – К. : ВЦ «Друк», 2002. – 320 с.
18. Levitt, Th. The Globalization of Markets [Text] / Theodore Levitt // Harvard Business Review. – # 61. – 1983. – May/June. – P. 92-102.
19. Лукашевич, В. М. Глобалистика [Текст] / В. М. Лукашевич. – Л. : Новий світ—2000, 2004. – С. 13—16.
20. Глобалізація [Текст] // Економічна енциклопедія; Т. 1. – К. : Академія, 2000. – С. 264—265.
21. Международные экономические отношения [Текст] : учеб. / под ред. Б. М. Смитиенко. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 512 с. – (Высшее образование).

-
22. Ломоносовские чтения – 2004 / Россия и социальные изменения в современном мире: Сб. науч. докладов. – М.: МАКС Пресс, 2004.
 23. Wade, R. *Globalization and its limits* [Text] / R. Wade // Berger S., Dore R. (eds.) *National diversity and global capitalism*. Inthaca, NY, 1996. – 240 p.
 24. Krugman, P. *Peddling prosperity* [Text] / P. Krugman. – N.Y., 1994.
 25. Reich, R. B. *The world of nations* [Text] / R. B. Reich // World Institute for Development Economics Research, Knopf. – N.Y., 1991.
 26. Popper K.R. *The Open Society and its Enemies* [Text] / K. R. Popper. – Volume 1, London and Henley, 1945. – 448 p.
 27. Wallerstein, I. *World-Systems Analysis* [Text] / I. Wallerstein // *Social Theory Today*/ Ed. by A. Giddens & J. H. Turner. – Cambridge: Polity Press, 1987. – P. 309–324.
 28. Фукуяма, Ф. *Конец истории и последний человек* [Текст] / Ф. Фукуяма. – М.: ЭСКО, 2001. – 320 с.
 29. Бжезински, З. *Великая шахматная доска* [Текст] / З. Бжезински. – М.: Политика и жизнь, 2001. – 480 с.
 30. Hirst, P. *Globalization in Question* [Text] / P. Hirst, G. Thompson. – London, 1996.
 31. Wade, R. *Globalization and its limits* [Text] / R. Wade // Berger S., Dore R. (eds.) *National diversity and global capitalism*. Inthaca, NY, 1996. – 240 p.
 32. Зевин, Л. *Национальные экономические системы в глобальных процессах* [Текст] / Л. Зевин // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. – № 11. – С. 17.

РЕЗЮМЕ

Чуб Елена

Теория глобализма в трансформации мировых экономических отношений

Исследовано понятие «глобализация», разработана структура методически-понятийного аппарата глобализационных процессов, регионализация как тенденция мирового развития.

RESUME

Chub Olena

Theory of globalism in the transformation of world economic relations

There has been explored the concept of "globalization". The methodological and conceptual structure of the system of globalization is developed. Regionalization is considered as the trend of world development.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2012 р.

ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В последние годы возросло влияние нетарифного регулирования во внешнеэкономической деятельности в связи с ослаблением роли тарифных ограничений, что вызвано регулированием внешней торговли Всемирной торговой организацией (ВТО). В статье рассматриваются нетарифные меры, используемые в отрасли машиностроения, приводятся их примеры. Предлагается способ преодоления нетарифных барьеров с помощью создания международных стратегических альянсов.

Ключевые слова: нетарифные барьеры, технические барьеры, машиностроение, международные стратегические альянсы.

Большинство стран регулирует доступ импортных товаров на национальные рынки, применяя меры с целью защиты собственных производителей. С этой целью прежде всего используются нетарифные меры в торговле. Тарифные ограничения остаются важнейшими инструментами внешнеторговой политики, но их роль постепенно слабеет. Тарифы снижаются в связи с регулированием внешней торговли ВТО, ведь в современных условиях практически невозможно рассчитывать на полноправное участие какого-либо государства в мировой торговле без членства в этой международной организации, в связи с этим в последние годы возросло влияние нетарифного регулирования во внешнеэкономической деятельности.

Исследованиям тарифных и нетарифных мер посвящены труды следующих белорусских и зарубежных ученых: К. Борисова, С. Василевского, Е. Галанжина, С. Жамкочьяна, В. Медведева, А. Новикова, В. Свинухова, Л. Татарышкиной, А. Тура, Г. Турбан, С. Филиппенко, Н. Чагунавой.

Необходимо дать определение нетарифному регулированию. Нетарифное регулирование – механизм государственного регулирования, включающий экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия и заключающийся во введении количественных и иных ограничений, с помощью которых государство оказывает непосредственное воздействие на субъектов внешнеэкономической деятельности, определяет структуру внутреннего рынка, ограждая его как от импортных поставок, так и от возможностей дефицита отечественных товаров на этом рынке [1, с. 1].

В 2006 году ЮНКТАД выступила с инициативой по пересмотру классификации нетарифных мер. Обновленная и усовершенствованная классификация включает следующие 16 разделов: санитарные и фитосанитарные меры; технические барьеры в торговле; предотгрузочная инспекция и другие формальности; меры контроля цен; лицензии, квоты, запреты и другие меры количественного контроля;

налоги, сборы и другие аналогичные тарифам меры; финансовые меры; меры по ограничению конкуренции; связанные с торговлей инвестиционные меры; ограничения для распространения; ограничения на послепродажное обслуживание; субсидии; ограничения государственных закупок; интеллектуальная собственность; правила происхождения; меры, связанные с экспортом [2, с. 1].

В настоящее время в машиностроительной отрасли широко используются следующие ограничения доступа импортных товаров на национальные рынки, которые изображены в таблице 1.

В международной торговле применение количественных и административных мер ограничено строгими рамками (в частности правилами ВТО), поэтому государства стремятся использовать технические барьеры как дополнительную меру регулирования, право введения которой находится во внутренней их компетенции. Технические барьеры – это препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с их несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки и маркировки и другим требованиям [3, с. 4]. Применение технических барьеров вызвано объективными требованиями производства и потребления, в то же время они могут играть протекционистскую роль.

Существуют национальные и международные технические стандарты, которые иногда не совпадают, например, для торговли со странами Евросоюза нужно соблюдать евронормы, в основу которых были положены национальные стандарты стран-членов.

Так, чтобы соответствовать Положению Евросоюза об отходах в электронной и электрической промышленности и Инструкции по ограничению использования определенных вредных веществ в электронной и электрической промышленности, производители должны будут найти заменители для таких веществ, как тяжелые металлы, а также

Таблица 1. Меры нетарифного регулирования в машиностроительной отрасли

Название мер	
Технические барьеры	Технические требования и нормы
	Требования по энергетической маркировке
	Требования к маркировке и упаковке
	Получение сертификата безопасности, происхождение
Дотации	
Создание фондов поддержки производителей	
Предоставление налоговых льгот, субсидий, льготных условий приобретения земли	
Меры экологической защиты	
Технические барьеры	

включить в дизайн своей продукции утилизированные или переработанные отходы. Экспортеры развивающихся стран могут испытывать недостаток финансовых и технических возможностей для соответствия таким требованиям.

Рост сектора электронных и электрический товаров предоставляет возможности для тех развивающихся стран, которые могут производить и собирать эту продукцию по более низкой цене (Китай, Филиппины, Таиланд и Малайзия). Но, из-за того, что рост индустриальных экономик привел к серьезным экологическим проблемам, развивающиеся страны столкнулись с новыми требованиями и стандартами, которые направлены на уменьшение загрязнений, стимулирование переработки (повторного цикла), ликвидацию использования вредных веществ в электронной и электрической промышленности. Эти требования сильно влияют на цену для производств и сборочных производств развивающихся стран [4, с. 2].

При защите национальных отраслей, производящих наукоемкую продукцию и НИОКР, основной формой нетарифных методов регулирования является создание выгодных условий для разработки и внедрения новых технологий и поддержки инноваций. При этом государство принимает на себя часть расходов на НИОКР, создает систему налоговых льгот и кредитов.

В автомобилестроении достаточно эффективными средствами нетарифных методов регулирования являются завышенные требования по экологической защите, особые требования к размещению иностранных инвестиций, ограничение ввоза подержанных товаров.

Так в Южной Корее импорт небольшой группы товаров, прежде всего автомобилей, сдерживается за счет непрямых ограничений, таких, как обложение повышенным налогом владельцев автомобилей с высокими техническими параметрами (среди них преобладают владельцы именно импортных транспортных средств), трудности получения кредита на приобретение импортных автомобилей и другие [5, с. 95].

Развитые страны-участницы ВТО зачастую используют нетарифные барьеры в качестве протекционистских мер, которые запрещены ВТО. Так, например, до вступления России в эту организацию при осуществлении поставок российской техники в Болгарию, Литву или Германию от российских производителей, помимо получения сертификата безопасности, требовалось прохождение дорогостоящей и длительной процедуры испытания, тогда как американская и европейская техника в таких испытаниях не нуждалась [6, с. 9]. Такая мера способствует искусственному ограничению

международной торговли и является запрещенной ВТО.

Анализ мировой практики использования нетарифных ограничений в отрасли машиностроения показал, что степень защиты внутренних рынков и национальных, прежде всего в развитых странах, высока. Применение нетарифных барьеров развитыми странами возрастает по мере развития промышленного производства в развивающихся странах и направлено на защиту всей отрасли. В развивающихся же странах нетарифное регулирование призвано обеспечить защиту стратегически важных продуктов.

В последние десятилетия получила распространение такая форма экономической интеграции компаний как международные стратегические альянсы. Их исследованию в современной экономической науке посвящено немалое количество работ. Наибольший вклад в изучение этого феномена внесли зарубежные экономисты. Подходы и акценты в их работах менялись. Если в 80-е и 90-е годы прошлого века основное внимание уделялось осмыслению природы стратегических альянсов, особенностям их проявления в различных отраслях и сферах, то с начала 2000-х годов анализ начинает смещаться в сторону фундаментального исследования стратегических альянсов и перспектив их развития. Среди наиболее серьезных и известных трудов зарубежных авторов можно выделить работы Ансоффа И., Гаретта Б., Гомеса-Кессерса Б., Даннинга Дж., Джана Э., Джона-Хана П., Доза И., Друкера П., Дюссожа П., Есино М., Кэмбелла Э., Моклера Р., Мэлджерса Ф., Портера М., Рихтера Р., Робинсона М., Саммерса Лачс. К., Спекмена Р., Стрикленда А., Тае Хуна О., Томпсона А. Дж., Хэмела Г., Уоллеса Р., и других. Особенностью большинства указанных работ является то, что они выполнены на основе использования значительного фактологического материала. Различные аспекты процесса развития стратегических альянсов на постсоветском пространстве нашли отражение в работах российских авторов Дагаева А. А., Ефимова А. В., Карпухиной Е. А., Ливеицева Н. Н., Листопада М. Е., Ноздревой Р. Б., Петрова А.Н., Пивоварова С.Э. и других.

Проблемами кластеров, ТНК и интегрированных объединений занимались следующие зарубежные, российские и отечественные ученые: Богдан Н. И., Бабина Э.П., Быков А. А., Градобитова Л. Д., Кравец Л. М., Либман А., Мовсесян А., Онгоро Т. Н., Портер М., Шимов В. Н., Шмарловская Г. А., Яшева Г. А. В отечественной экономической науке проблемы интеграции Республики Беларусь в мировую экономику изучали Давыденко Л. Н., Дайнеко А. Е.,

Медведев В. Ф., Мясникович М. В., Никитенко П. Г., Новикова И. В., Санько А. Г.

Балашевич М. И., Данильченко А. В., Петровская Л. М. разрабатывали вопросы интернационализации белорусских предприятий.

Проблематика преодоления нетарифных барьеров во внешнеэкономической деятельности с помощью создания международных экономических альянсов остается недостаточно исследованной.

В современной экономической литературе встречается несколько определений международного стратегического альянса (МСА), трактующих данное понятие с различных точек зрения. Американские ученые А. Томпсон и Т. Стрикленд предложили следующее: «Стратегический альянс - это кооперативное соглашение между компаниями, выходящее за пределы их обычных взаимоотношений, но не предполагающее слияния или полного партнерства» [7, с. 220].

Французские ученые Б. Гаретт и П. Дюссож конкретизировали определение и назвали альянсом «объединение независимых компаний, которые намерены заняться специфическим родом производства или хотят реализовать проект, используя интеллектуальные и материальные ресурсы друг друга, вместо того, чтобы действовать самостоятельно или идти по пути слияния или присоединения» [8, с. 5]. М. Портер определяет альянсы как «долгосрочные соглашения между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие до слияния фирм» [9, с. 45].

Итак, международный стратегический альянс – это соглашение о долговременной кооперации двух или более юридически независимых организаций, расположенных в разных странах, для совместного решения задач на основе общих экономических интересов, включая получение «синергетического эффекта» от совместного использования ресурсов или структур управления, которое может принимать следующие организационные формы: совместное предприятие, консорциум, соглашение с долевым участием, соглашение без долевого участия.

Одним из мотивов создания международных стратегических альянсов является проникновение на новые рынки и преодоление нетарифных барьеров. Альянсы фирм дают возможность получить доступ к защищенному рынку и снизить нетарифные барьеры, так как новая фирма входит в них в паре с союзником по альянсу и под его прикрытием. Альянсы помогают ответить на вызов конкурентов, уже проникших на рынок ранее.

Так японская компания по производству автомобильных покрышек «Bridgestone» в целях сохранения конкурентных позиций на мировом рынке противостояния в международной конкурентной борьбе и выхода на рынок США заключила альянс с поставщиком колес для автомобилей «Firestone», что позволило ко всему прочему получить доступ и к европейским заводам последнего [10, с. 1].

Наиболее высокая концентрация альянсов в сфере телекоммуникаций, производстве компьютеров, фармацевтике, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности, микроэлектронике, вычислительной техники, биотехнологий, новых материалов. Во многом это объясняется целью снижения характерных для этих отраслей высоких

издержек по входу в отрасль, высоких тарифных и нетарифных барьеров.

Для машиностроительной отрасли самой распространенной организационной формой международных стратегических альянсов являются совместные предприятия, которые могут быть единственным способом получения доступа на рынок стран, имеющих высокие нетарифные барьеры и ограничения импорта.

Создание и функционирование совместных предприятий дает инвестору следующие преимущества:

- для СП практически во всех странах предусмотрен довольно либеральный режим со стороны принимающего государства: будучи зарегистрированными, они пользуются теми же правами, что и полностью национальные предприятия;
- нередко привлечение местного партнера позволяет получить определенные льготы: льготные условия приобретения земельного участка, прямые государственные субсидии, налоговые льготы и т. д.

Опыт осуществления подобного сотрудничества уже имеется у всех крупнейших автозаводов России. В качестве реальных или потенциальных иностранных партнеров выступают такие известные автомобилестроительные компании, как «Фиат», «Дженерал Моторс», «Рено», «Дэу», «Форд» и др.

Так Китай ведет активные переговоры с Казахстаном о возможности экспорта китайских автомобилей в Центральную Азию. Казахстан является крупным рынком в Центральной Азии. Кроме того, Республика Казахстан является членом недавно созданного Таможенного союза. Для выхода на рынок Таможенного союза Китай планирует создание совместных предприятий. Не менее выгодным для китайского автопрома является и белорусский рынок. Китайский холдинг «Джилли» заинтересован в создании производства легковых автомобилей в Беларуси с той же целью [11, с. 1].

Эти процессы не могут не вызывать беспокойства российского правительства, так как в национальный автопром инвестированы собственные колоссальные средства. Для защиты российского автопрома в России будет введен новый сбор на ввозимые в страну автомобили – эксперты предполагают, что именно он поможет защитить российские автозаводы от наплыва иномарок после снижения таможенных пошлин. Речь в данном случае идет о так называемом утилизационном сборе. По словам премьер-министра России, руководство Казахстана и Беларуси поддерживает идею введения подобного сбора. Предполагается, что при импорте автомобилей из-за рубежа, автопроизводители будут платить утилизационный сбор «живыми деньгами». А вот те компании, которые собирают машины в России, станут предоставлять только некие «гарантии утилизации» [12, с. 1]. Этот пример подтверждает эффективность использования стратегических альянсов в целях преодоления нетарифных барьеров во внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, в последнее время возросло значение нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности, это связано с тем, что тарифы снижаются в связи с регулированием

внешней торговли соглашениями ВТО. В отрасли машиностроения используются следующие меры нетарифного регулирования: технические барьеры, дотации, создание фондов поддержки производителей, создание выгодных условий для разработки и внедрения новых технологий и поддержки инноваций, предъявление повышенных требований по экологической защите, ограничение ввоза подержанных товаров, экспортный контроль. Создание международных стратегических альянсов помогает компаниям эффективнее решать задачи доступа к новым рынкам, снижая нетарифные барьеры. Альянсы фирм дают возможность получить доступ к защищенному рынку и снизить нетарифные барьеры, так как новая фирма входит в них в паре с союзником по альянсу и под его прикрытием.

Список литературы

1. Навойчик, Ю. Ф. Нетарифное регулирование / Ю. Ф. Навойчик // Консультант Плюс: Беларусь. Комментарии законодательства [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: ООО «Юрспектр». – Дата доступа: 15.05.2011.
2. Халилова, Н. Нетарифные меры требуют большей прозрачности / Н. Халилова // Мосты. – 2009. – №7 – С. 16-17.
3. Толочко, О. Н. Современные методы государственного регулирования внешней торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности (общий подход) / О. Н. Толочко // Консультант Плюс: Беларусь. Комментарии законодательства [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: ООО «Юрспектр». – Дата доступа: 11.05.2011.
4. Electrical and Electronic Equipment [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp>. – Date of access: 26.06.2011.
5. Республика Корея // МЭИМО. – 2002. – №5, – С. 95.
6. Вестник «СОЮЗАГРОМАШ» – 2006. – №3. – С. 8-9.
7. Томпсон, А. А. мл. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ.-М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
8. Гарретт, Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож; пер. с фр. – М.: ИНФРА-М, 2002.
9. Портер, М. Международная конференция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993.
10. Интернационализация маркетинговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bargu.by/1093.html>. – Дата доступа: 02.01.2011.
11. Китайский автопром выходит на рынок Таможенного союза [Электронный ресурс] / БЕЛТА, 2011. – Режим доступа: BelarusChina - Китайский автопром выходит на рынок Таможенного союза.htm – Дата доступа: 27.12.2011.
12. Иномарки: Россия придумала новые ограничения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://auto.mail.ru/article.html?id=36854> – Дата доступа: 06.04.2012.

РЕЗЮМЕ

Шаврук Юлія

Подолання нетарифних бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності шляхом створення міжнародних стратегічних альянсів в галузі машинобудування

В останні роки посилення впливу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ослабленні роль тариф скорочення, з регулювання зовнішньої торгівлі Світової організації торгівлі (СОТ). У цій статті обговорюється нетарифних заходи, що використовуються в галузі машинобудування, їх приклади. Пропонується спосіб подолання бар'єрів нетарифних через створення міжнародних стратегічних альянсів.

РЕЗЮМЕ

Shavruk Yuliya

Overcoming nontariff restrictions in foreign-economic activity on the basis of creating international strategic alliances in machine-building industry

Lately the influence of nontariff regulation in foreign-economic activity has increased in connection with weakening of tariff restrictions caused by the World Trade Organization (WTO) regulation of foreign trade. Non-tariff measures used in machine-building industry are considered in the article, the examples of them are given. The way of overcoming nontariff barriers on the basis of creating international strategic alliances is suggested.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Проведено аналіз основних фінансово-господарських показників державних лісгосподарських підприємств України у динаміці. Простежено зміни обсягів реалізації лісопродукції, прибутковості та рентабельності лісових підприємств у розрізі обласних управлінь лісового та мисливського господарства. Виявлено та обґрунтовано тенденції до зниження рівня рентабельності та прибутковості підприємств у зв'язку із негативними наслідками у економіці, поглибленням світової та внутрішньодержавної економічної кризи.

Ключові слова: лісгосподарські підприємства, фінансово-господарські показники, обсяг реалізації лісопродукції, прибутковість, рентабельність.

Лісовий сектор економіки становить близько 5% промисловості України. Поряд із цим господарська діяльність лісових підприємств забезпечує інші галузі економіки лісовою продукцією головного та побічного користування. Діяльність підприємств лісового господарства та їх фінансово-господарський стан є чітким індикатором розвитку інших галузей та спаду чи зростання економіки. Перш за все лісові підприємства забезпечують сировиною галузі на первинному ринку лісової продукції. Зниження обсягів заготівлі деревини та темпів її реалізації є чітким показником уповільнення темпів зростання у будівельній галузі, меблевому виробництві, целюлозно-паперовій, хімічній, інших галузях. Найбільшим споживачем деревини в Україні є будівельний комплекс. На промислове та житлове будівництво витрачається близько 60% половника та будівельного лісу [4, с. 15-16]. Одним із основних показників фінансово-господарського стану підприємств лісового господарства є обсяги реалізації лісопродукції (насамперед деревини) та темпи її зростання, а також показники прибутковості та рентабельності.

Мета роботи – проаналізувати основні фінансово-господарські показники державних лісгосподарських підприємств України за останні 3 роки та прослідкувати тенденції щодо змін у обсягах реалізації лісопродукції, динаміки їх прибутковості та рентабельності. У нашому дослідженні ми спираємось на звітні та статистичні матеріали Державного агентства лісових ресурсів України за 2008-2010 рр., фахові джерела [1, с. 48-78; 2, с. 56-89; 3, с. 51-92].

Дослідження основних фінансово-господарських показників підприємств лісового господарства України здійснено на основі групування підприємств у розрізі природних зон України. Це зумовлено тим, що підприємства лісового господарства перебувають у різних кліматичних та ґрунтово-гідрологічних умовах, що значно впливає на інтенсивність росту та поширення лісів, їх приріст та запас. Ці чинники значно впливають на господарську діяльність підприємств, предметом праці яких є землі лісгосподарського призначення. Тому їх стан та структура є визначальними для обсягів лісозаготівлі,

породного та якісного складу лісової продукції. Дані щодо площі земель лісгосподарського призначення та динаміки обсягів реалізації продукції наведено у таблиці 1.

За даними таблиці 1, загальний обсяг реалізації продукції лісового господарства державними підприємствами станом на 2008 рік складав 2964788 тис. грн. У 2009 році спостерігалось зниження обсягів реалізації продукції до рівня 2816404 тис. грн., що було зумовлено розвитком світової кризи та кризових явищ у деяких галузях (зокрема у будівництві) у межах України. У 2010 році обсяги реалізації продукції значно зросли та становили 3602512 тис. га, що значно перевищило показник 2008 року. Якщо впродовж 2008-2009 рр. темпи зростання обсягів реалізації продукції лісового господарства знизилися порівняно із попереднім роком до 95%, то уже впродовж 2009-2010 рр. спостерігалось зростання темпів реалізації до рівня 138% порівняно із попереднім роком.

Найбільші обсяги реалізації продукції були характерними для Житомирського та Рівненського управлінь лісового та мисливського господарства (ОУЛМГ). Слід зазначити, що ці підприємства також зберігали позитивні тенденції щодо темпів росту і у кризовий період (близько 101%). Позитивні тенденції у 2009 році, який відрізнявся зниженням загальних обсягів реалізації лісопродукції, спостерігалися у державних лісгосподарських підприємствах Запорізької, Сумської, Луганської, Чернівецької областей та АР Крим. Поряд із цим низка підприємств Херсонської, Харківської, Кіровоградської, Черкаської, Чернігівської та інших областей у 2009 році істотно знизили обсяги реалізації лісопродукції (до 61,0 - 89%). У 2010 році відбулося суттєве поживлення економіки, зокрема – активізація ринку лісопродукції. Завдяки цьому майже всі лісгосподарські підприємства (за винятком підприємств Миколаївського ОУЛМГ) значно збільшили обсяги реалізації порівняно із 2009 роком. Найвищі темпи зростання (близько 140%) були у Житомирському, Волинському, Чернігівському, Київському, Полтавському та Донецькому ОУЛМГ. Лісгосподарські підприємства інших управлінь

Таблиця 1. Площі земель лісогосподарського призначення та динаміка обсягів реалізації продукції підприємствами лісового господарства України у 2008-2010 роках (за даними Держлісагентства України)

Обласні управління лісового та мисливського господарства	Площа земель лісогосп. призначення, тис. га	Обсяг реалізації продукції за роками, всього:					
		2008 р. тис. грн.	темپ росту до 2007р., %	2009 р. тис. грн.	темп росту до 2008р., %	2010 р. тис. грн.	темп росту до 2009 р., %
Волинське	481,8	156956	101	141603	90,2	189567	134
Житомирське	750,4	448908	117	448690	101,3	627795	140
Рівненське	704,8	327626	121	341852	101,4	413935	121
Чернігівське	394,4	220706	112	171014	81,8	231111	133
Вінницьке	212,0	121046	114	114588	94,5	146339	128
Київське	394,9	214315	110	206132	95,8	279778	137
Полтавське	192,0	66400	117	59057	89,4	80885	137
Сумське	280,3	190708	117	194571	102,0	244902	126
Тернопільське	156,3	52103	101	47012	90,2	57397	125
Харківське	298,1	85065	109	66456	77,7	78240	118
Хмельницьке	186,5	129636	115	123929	95,6	142971	115
Черкаське	279,7	118530	112	104230	88,1	136083	130
Дніпропетровське.	98,1	7556	128	5969	79,7	6727	113
Донецьке	126,4	9871	123	9083	92,0	11980	132
Запорізьке	76,8	7047	116	7569	107,0	9092,3	118
Кіровоградське	119,3	47677	120	41876	87,7	51589	123
Рескомлісу АР Крим	249,7	14020	114	15409	112,7	16185	107
Луганське	331,5	33411	113	35028	101,6	47239	130
Миколаївське	68,6	7823	101	7296	93,2	7644	105
Одеське	201,2	20756	93	15710	75,3	14937	95
Херсонське	171,6	24307	134	14999	61,0	16223	107
Закарпатське	494,3	156419	109	157391	100,0	188789	123
Івано-Франківське	468,3	154638	119	154533	100,2	191456	125
Львівське	520,7	218709	102	194353	87,6	252052	130
Чернівецьке	175,4	130554,4	119	138054	104,9	159596	115
Всього	7433,2	2964788	113	2816404	95	3602512	128

зберегли значні темпи зростання (107 - 130%).

Динаміку фінансування земель лісогосподарського призначення державними лісогосподарськими підприємствами наведено у таблиці 2.

За даними таблиці 2, частка фінансування лісового фонду за рахунок власних коштів утричі перевищує рівень бюджетного фінансування. Цілком закономірним є розподіл бюджетного фінансування за регіонами. Найбільше фінансування (140 - 201 грн./га) за Держбюджетом отримують підприємства степової зони (Миколаївське, Херсонське, Запорізьке ОУЛМГ). Найнижчий рівень фінансування (7 - 10 грн./га) характерний для лісових господарств Полісся (Чернігівське, Волинське, Житомирське, Рівненське ОУЛМГ), покриття витрат яких здійснюється за рахунок власних коштів.

Спостерігається зростання обсягів фінансування 1 га лісової площі як за рахунок Держбюджету, так і за рахунок власних коштів. Загалом спостерігається тенденція до зростання цього показника для усіх підприємств галузі впродовж 2008-2010 рр. Збільшення витрат обумовлене збільшенням обсягів лісогосподарського та лісокультурного виробництва, зростанням вартості паливно-мастильних матеріалів, витрат на утримання та обслуговування лісогосподарської техніки, зростанням заробітної плати тощо. Загальне зростання на фінансування 1 га лісової площі відбувалося за рахунок Держбюджету (37 - 56 грн.). Фінансування із власних коштів дещо

зменшилося у 2008 році (із 142 грн. до 135 грн.). У 2010 році зросли витрати до рівня 155 грн. за рахунок власних коштів. Майже в усіх лісогосподарських підприємствах відмічається зниження обсягів фінансування 1 га лісової площі у 2009 році, що здебільшого зумовлено зниженням обсягів реалізації лісогосподарської продукції. Тенденції до зростання збереглися лише у Вінницькому, Сумському, Запорізькому, Луганському, Івано-Франківському ОУЛМГ та Рескомлісу АР Крим. У 2010 році відбулися зворотні тенденції щодо зростання цього показника.

Одним із важливих показників фінансової діяльності підприємств є прибутковість та рівень рентабельності підприємств. У таблиці 3 наведено динаміку прибутку та рентабельності підприємств лісового господарства України.

За даними таблиці 3, загальний чистий прибуток державних підприємств лісового господарства у 2008 році становив 59469,3 тис. грн. У 2009 році спостерігалось зниження отримання чистого прибутку до рівня 30682 тис. грн. У 2010 році відбулося зростання чистого прибутку до 32963 тис. грн., проте цей показник не досяг рівня 2008 року.

Для більшості лісогосподарських підприємств чистий прибуток значно знизився у 2009 році. Особливо слід зауважити зниження цього показника у Київському ОУЛМГ (із 16074 тис. грн. до 1017 тис. грн.). Таке катастрофічне зниження відбулося внаслідок надзвичайно глибокої кризи у

Таблиця 2. Динаміка фінансування 1 га землі лісгосподарського призначення державних підприємств лісового господарства України (за даними Держлісагентства України), грн./га

Обласні управління лісового та мисливського господарства	Динаміка фінансування за роками, всього:					
	За рахунок фонду держбюджету			За рахунок власних коштів		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Волинське	7,2	11,4	12,6	132,3	128,0	135,3
Житомирське	8,5	12,4	13,3	140,1	124,6	164,2
Рівненське	10,4	12,6	15,2	163,7	153,0	200,3
Чернігівське	6,2	10,3	8,7	119,4	73,3	91,9
Вінницьке	22,4	34,4	43,2	228,7	230,8	294,0
Київське	40,5	46,6	55,2	164,5	120,0	168,1
Полтавське	61,6	73,6	89,5	188,3	172,8	197,0
Сумське	15,3	20,6	21,3	154,1	162,8	187,8
Тернопільське	52,1	54,5	69,0	105,9	98,1	120,2
Харківське	51,4	60,3	71,7	249,6	184,5	212,2
Хмельницьке	26,4	33,7	40,8	182,6	155,0	186,9
Черкаське	20,7	24,0	27,0	162,2	143,4	182,1
Дніпропетровське	118,5	156,2	213,2	70,8	60,4	65,8
Донецьке	99,3	128,8	166,8	59,8	47,6	66,8
Запорізьке	140,0	175,0	222,1	57,0	58,1	69,6
Кіровоградське	75,1	105,4	121,6	235,6	180,7	177,3
Рескомлісу АР Крим	71,0	88,8	118,4	31,2	33,6	39,0
Луганське	93,0	116,4	148,2	53,0	67,3	91,1
Миколаївське	201,3	261,0	292,2	87,4	83,2	63,0
Одеське	98,9	121,2	151,9	67,7	61,1	59,1
Херсонське	159,6	157,9	194,0	127,8	84,9	71,0
Закарпатське	13,0	13,7	20,7	321,3	126,8	223,7
Івано-Франківське	26,0	24,6	30,5	154,0	156,1	195,1
Львівське	23,9	29,3	27,6	106,6	83,0	114,9
Чернівецьке	20,0	19,1	21,6	161,7	135,1	177,7
Всього	37	45	56	142	135	155

будівельній галузі 2008 року, яка найбільш загострилася у Києві та Київській області. Незважаючи на це, деякі підприємства зберегли позитивні тенденції до зростання чистого прибутку (Рівненське, Чернівецьке, Хмельницьке ОУЛМГ). Проте більшість із них у 2010 році за рівнем прибутковості не досягли рівня 2008 року. Негативні наслідки у економіці, розвиток світової та внутрішньодержавної економічної кризи значно знизили рентабельність лісгосподарських підприємств, для більшості із яких упродовж 2008 -2010 рр. відбулося зниження цього показника.

Висновки.

1. Упродовж 2008 - 2010 рр. спостерігалися тенденції до зниження обсягів реалізації лісопродукції у 2009 році (із 2964788 тис. грн. до 2816404 тис. грн.) та зниження темпів росту цього показника до 95%. У 2010 році обсяги реалізації лісопродукції значно зросли (до 3602512 тис. га), а загальні темпи приросту склали 138%.

2. Частка фінансування лісового фонду за рахунок власних коштів утричі перевищує рівень бюджетного фінансування. Спостерігається зростання обсягів фінансування 1га лісової площі як за рахунок Держбюджету (від 37 грн. до 56 грн.), так і за рахунок власних коштів. Зниження обсягів фінансування із власних коштів знизилося у 2008 році (із 142 грн. до 135 грн.), що зумовлено поглибленням кризових явищ.

3. Упродовж 2008-2010 рр. загальний чистий прибуток державних підприємств лісового господарства значно зменшився. Найбільш негативні тенденції спостерігалися у 2009 році (зниження

чистого прибутку з 59469,3 тис. грн. до 30682 тис. грн.). У 2010 році відбувалося зростання чистого прибутку (до 32963 тис. грн.), проте цей показник не досяг рівня 2008 року.

4. Негативні наслідки у економіці, поглиблення світової та внутрішньодержавної економічної кризи значно знизили рівень рентабельності та прибутковості лісгосподарських підприємств. Незважаючи на позитивні тенденції, які спостерігалися останніми роками, фінансовий стан підприємств за показниками прибутковості та рентабельності залишається нижчим, ніж у 2008 році.

Список літератури

1. Матеріали щодо підсумків роботи підприємств Державного комітету лісового господарства України за 2008 рік / До засідання колегії Держкомлісгоспу України 29.01.2009 р. – 154 с.
2. Матеріали щодо підсумків роботи підприємств Державного комітету лісового господарства України за 2009 рік / До засідання колегії Держкомлісгоспу України 21.01.2010 р. – 191 с.
3. Матеріали щодо підсумків роботи підприємств Державного комітету лісового господарства України за 2010 рік / До засідання колегії Держкомлісгоспу України 21.01.2011 р. – 191 с.
4. Сіякевич, І. М. Економіка галузей лісового комплексу [Текст] / І. М. Сіякевич. – Львів : Світ, 1996. – 184 с.

Таблиця 3. Динаміка показників прибутку та рентабельності державних підприємств лісового господарства України (за даними Держлісагентства України)

Обласні управління лісового та мисливського господарства	Динаміка прибутку та рентабельності за роками					
	чистий прибуток, тис. грн.			рентабельність лісопродукції, %		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Волинське	1679,6	1018	1627	6,2	5,3	5,0
Житомирське	6256,6	6046	5575	8,7	7	5,5
Рівненське	2398,1	3412	2447	6,3	6	2,8
Чернігівське	2046,4	1443	1275	8,0	5	5,1
Вінницьке	4486,2	1576	1505	5,0	2,8	2,0
Київське	16074,0	1017	2887	3,0	3	2,7
Полтавське	1356,6	707,1	779,5	8,5	12	5,2
Сумське	3921,1	3559	3002	12,1	9	5,2
Тернопільське	416,0	228	260	3,9	4	3,2
Харківське	373,1	336,5	355	4,4	5	6,5
Хмельницьке	987,6	1191	902	3,9	4	3,8
Черкаське	2133,7	1058	1340	8,4	1	3,6
Дніпропетровське	238,7	84,5	80	10,0	4	2,9
Донецьке	485,3	161,5	254	16,3	27	27,0
Запорізьке	158,0	134,7	76	9,0	6	5,0
Кіровоградське	1162,1	630	836	12,0	4	7,0
Рескомлісу АР Крим	454,8	356	452	2,0	2	0,1
Луганське	985,9	721,2	604,8	6,0	2	8,0
Миколаївське	155,6	184,1	254	38,4	58	60,2
Одеське	251,4	453,7	255,8	1,1	4	2,4
Херсонське	195,0	93	114	0,0	-31	6,6
Закарпатське	1639,9	1105	1380	3,5	2	-0,2
Івано-Франківське	9582,5	2067	2363	2,7	3	2,6
Львівське	1517,4	1429	2122	4,3	4	4,5
Чернівецьке	513,7	1670	2217	1,6	7	6,1
Всього	59469,3	30682	32963	-	-	-

РЕЗЮМЕ

Шершун Николай

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий лесного хозяйства Украины

Проведен анализ основных финансово-хозяйственных показателей государственных лесохозяйственных предприятий Украины в динамике. Выявлены изменения объемов реализации лесопродукции, прибыльности и рентабельности лесных предприятий в разрезе областных управлений лесного хозяйства. Выявлены тенденции к снижению уровня рентабельности и прибыльности предприятий в связи с негативными последствиями в экономике, углубления мирового и внутригосударственного кризиса.

RESUME

Shershun Mykola

The analysis of financial and economic activity of the enterprises of the forestry of Ukraine

It is lead the analysis of the basic financial - economic parameters forestry enterprises of Ukraine in dynamics. Tendencies to change of volumes of realization of forest production, profitableness and profitability of the forestry enterprises of regional forestry enter are revealed. of regional managements of a forestry are revealed. Tendencies to reduction in a level of profitableness of the enterprises are revealed in connection with negative consequences in economy, deepening of world and interstate crisis.

Стаття надійшла до редакції 09.02.2012 р.

УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ У ГАЗОТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми управління енергозбереженням у газотранспортній галузі та окреслено напрями його вдосконалення. Розроблено систему ефективного управління енергозбереженням.

Ключові слова: енергозбереження, рівні управління, система управління.

Світова економіка стала на шлях енергоефективного виробництва. Для України це сигнал про активізацію енергоощадної політики абсолютно в усіх галузях народного господарства і особливо в газотранспортній, яка є основою будь-якого виробництва. Важливим на сьогодні є вступ в Європейське Співтовариство, і однією із основних умов його забезпечення є створення енергоефективної економіки. Тому необхідно адаптувати її до умов енергоефективного господарства та створити ефективну вертикаль управління енергозбереженням.

Дослідженням та вдосконаленням структури управління енергозбереженням промислових підприємств займаються В. Білодід, М. Гнідий, С. Денисюк, М. Ковалко, М. Кулик, О. Суходоля та багато інших. Існує єдина думка, що в Україні, на відміну від промислово розвинених країн, досі не створено державної вертикалі, що регулює та забезпечує необхідну ефективність використання енергоресурсів [1-5].

Традиційно в основі систем управління енергозбереженням стоїть головний виконавчий орган енергозберігаючої політики – Кабінет Міністрів України або колишнє Національне агентство України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів (Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України).

Дослідження наукових праць щодо проблеми управління енергозбереженням вказали на необхідність побудови нової системи державного управління, що дозволить значно спростити фінансування, керування, регулювання та контроль процесу енергозбереження, забезпечить чіткість і прозорість прийняття рішень.

Державне управління енергозбереженням відбувається через ієрархію цілей. На рисунку 1 зображена його удосконалена структура.

На загальнодержавному рівні організований механізм державного управління енергозбереженням, існують законотворчі органи, котрі забезпечують нормативно-правову базу, а також функціонують органи виконавчої влади, котрі розробляють державну політику енергозбереження. Тобто на загальнодержавному рівні у законотворчому секторі визначаються умови та напрями енергозбереження, а виконавчий сектор забезпечує створення та реалізацію цієї політики відповідно до визначених умов та напрямів.

Значної уваги потребує галузевий та регіональний рівень управління, оскільки вони ближче знаходяться

до суб'єкта управління, до його виробничої діяльності, що дозволяє враховувати рекомендації нижчого рівня. Оскільки загальнодержавний рівень управління енергозбереженням та енергоефективністю сформований, то необхідно більшу увагу зосередити на створенні, розвитку та вдосконаленні галузевого, регіонального рівня та рівня самого підприємства.

На рисунку 2 зображена галузева структура управління енергозбереженням.

Газотранспортна галузь України є ваговою складовою паливно-енергетичного комплексу, проте не самостійною. Безпосереднє управління газотранспортною галуззю здійснює НАК «Нафтогаз України» [8]. Практично весь паливний сектор, окрім вугільного, керується цією компанією, вона є однією із найбільших у світі вертикально-інтегрованих компаній. Компанія містить такі галузеві напрями: видобуток і переробка, транспортування, розподіл та реалізація [9].

Керівництво газотранспортною галуззю здійснює дочірня компанія «Укртрансгаз» і разом з НАК «Нафтогаз України» утворюють галузевий рівень управління енергозбереженням, тут створюються галузеві програми енергозбереження.

До складу ДК «Укртрансгаз» входять 16 структурних підрозділів на правах філій, виробничі об'єкти яких знаходяться в усіх областях України. Основними об'єктами є шість управлінь магістральних газопроводів (УМГ): «Київтрансгаз», «Харківтрансгаз», «Львівтрансгаз», «Прикарпаттрансгаз», «Донбастрансгаз», «Черкаситрансгаз», які здійснюють транспортування газу. Усі газотранспортні управління, за винятком УМГ «Черкаситрансгаз», мають у своєму складі підземні сховища газу (ПСГ) [10].

На рисунку 3 зображена структура управління енергозбереження на рівні типового підприємства газотранспортної галузі.

Основним підрозділом, котрий регулює процес ефективності використання енергоресурсів на рівні підприємства, є відділ екології природних ресурсів та енергозбереження. У сфері виробничої діяльності група енергозбереження відділу підпорядковується начальнику відділу, а в складі відділу – заступнику головного інженера. Очолює групу енергозбереження провідний інженер відділу з питань енергозбереження, який, як і решта працівників відділу і групи, призначається на посаду і звільняється з посади наказом директора УМГ.

Група енергозбереження відділу екології



Рис. 1. Схема державного управління енергозбереженням

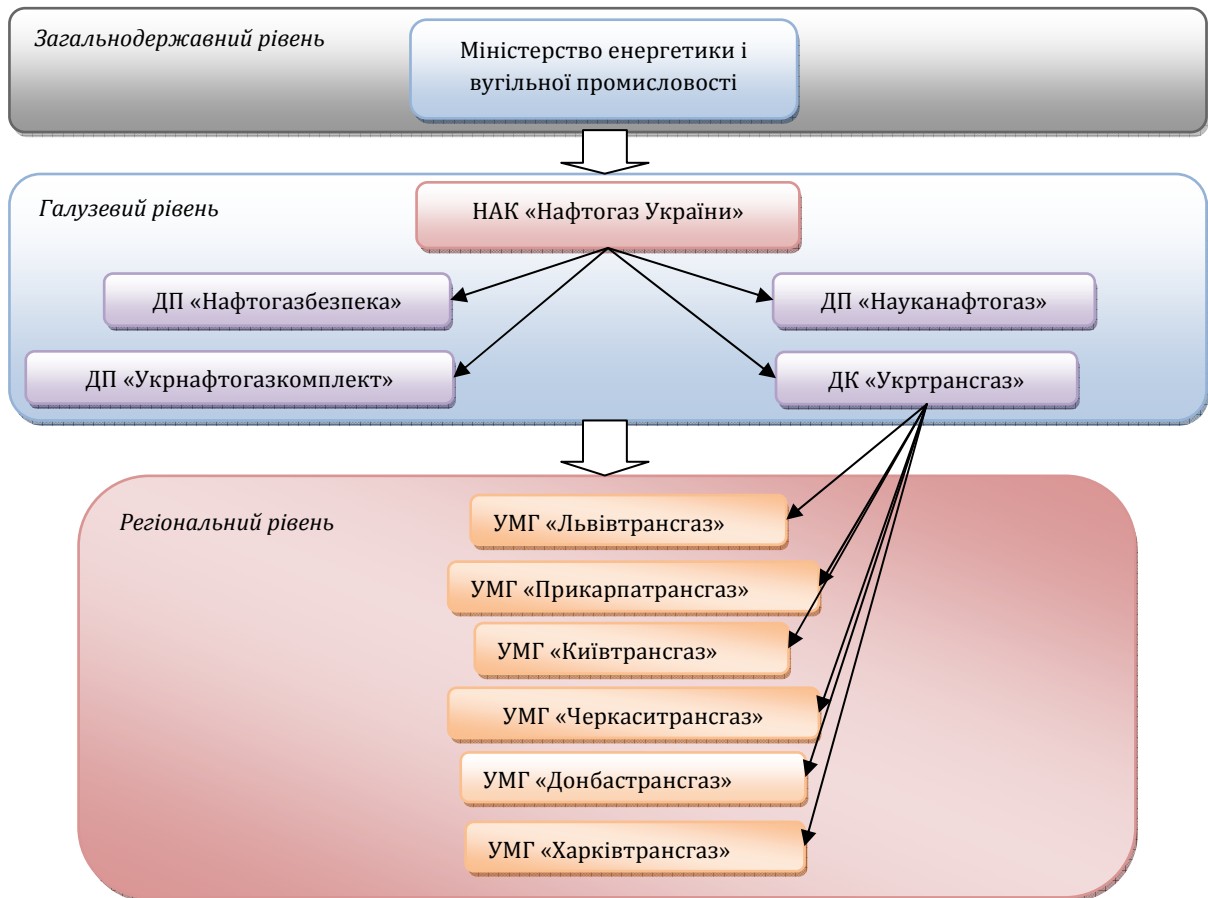


Рис. 2. Галузевий та регіональний рівень управління енергозбереженням у газотранспортній галузі



Рис. 3. Система управління використанням енергетичних ресурсів на типовому підприємстві ГТСУ

природних ресурсів та енергозбереження діє на основі положення, затвердженого директором УМГ. У цьому положенні визначені кваліфікаційні вимоги до працівників відділу, необхідні знання, права, завдання та обов'язки, визначена взаємодія відділу з іншими структурними підрозділами підприємства.

Ми вважаємо, що, окрім вищеназваних відділів, до структури управління енергозбереженням на підприємстві необхідно включити: диспетчерський відділ, відділ експлуатації компресорних станцій, відділ головного енергетика і відділ газовимірювання та метрології. Необхідність урахування їх у структурі управління енергозбереженням пояснюється тим, що важливим чинником впливу на процес виробництва та енергоефективності є технічний, тобто він характеризує ефективність роботи компресорних станцій як основного джерела витрат енергоресурсів. Моніторинг та контроль за станом енергосилового обладнання здійснює відділ головного енергетика, а диспетчерський відділ дозволяє слідкувати за виробничою потужністю. Отже, всі перераховані об'єкти дозволяють сформувати і повністю забезпечити велику статистичну базу щодо енерговикористання у виробництві. Така управлінська схема енергозбереження дозволить здійснювати моніторинг за трьома основними компонентами виробничого процесу: виробничою потужністю, яка забезпечує прибутковість виробництва, техніко-технологічною базою (моніторинг дозволить оцінити ефективність використання) а також ефективністю використання ПЕР (сприятиме скороченню їх перевитрат).

Отже, забезпечення ефективності використання енергетичних ресурсів на будь-якому підприємстві можливе при:

- забезпеченні необхідної виробничої потужності;
- повному і ефективному використанні технічної бази, зокрема компресорних станцій;
- ефективному обліку енергоресурсів.

Для забезпечення ефективного управління будь-яким процесом, у тому числі й енергозбереженням,

окрім забезпечення надійної вертикально-інтегрованої структури державного управління та регулювання, необхідно розробити ще й алгоритм ефективного управління, схема якого зображена на рисунку 4.

Процес управління можна розділити на декілька взаємопов'язаних етапів, зображених на рисунку 4.

Спочатку здійснюється збір і обробка інформації щодо проблемного питання, тобто ефективності використання енергетичних ресурсів.

Стартовою точкою при аналізі енергозбереження є енергетична статистика, тобто необхідно розробити систему статистичних документів, на основі котрих можна було б оцінювати для початку ефективність використання енергетичних ресурсів, адже енергозбереження виступає результатом ефективності використання ПЕР. Основним документом енергетичної статистики повинен стати енергетичний баланс. Слід зауважити, що в Україні ще не затверджена його єдина форма, а тому в цьому напрямку необхідно проводити дослідження, шукати його оптимальні варіанти. На нашу думку, енергетичний баланс як один із документів загальнодержавної статистичної звітності повинен бути єдиним і містити всі витрати енергоносіїв. Як додатки до цього енергобалансу, можуть бути розшифровані всі статті енерговитрат за джерелами надходження та напрямками використання.

Впровадження на підприємствах обов'язкового ведення енергетичної статистики дозволить оптимізувати процес управління енергетичними потоками, виявити вузькі місця виробництва щодо високої енергомосткості і швидко знайти спосіб їх уникнення, завдяки чому покращиться енергоменеджмент на підприємстві. Основою енергетичної статистики на всіх підприємствах повинен стати ефективний енергооблік, тобто необхідне встановлення лічильників високої точності.

На основі сукупності статистичних даних проводять аналіз ефективності використання



Рис. 4. Етапи ефективного управління енергозбереження магістрального транспортування газу

енергетичних ресурсів. Систематизацію статистики використання енергетичних ресурсів необхідно здійснювати відповідно до використовуваного обладнання. У газотранспортній галузі основним обладнанням є ГПА. Для синтезу вихідних даних щодо енергоспоживання необхідно здійснювати порівняння в часовому вимірі.

Завдяки синтезу статистичних даних використання енергетичних ресурсів у виробничому процесі визначаються вузькі місця енергоефективності, вивчається детальніше проблема неефективного використання енергоресурсів.

Дослідження проблемних місць виробничого процесу дозволяє поставити перед працівниками підприємства цілі для досягнення мети.

Наступним етапом ефективного управління процесом енергозбереження на промисловому підприємстві є вибір методу управління, на якому формується виробничо-управлінська структура: побудова виробничих та управлінських взаємозв'язків.

Для забезпечення ефективності проведеної енергоефективної політики важливо враховувати чинники впливу на процес енергозбереження. Всебічне їх дослідження дозволить скоротити всі витрати виробництва і забезпечить оптимальне моделювання складеної ситуації. На основі прогнозованої ситуації з урахуванням усіх зовнішніх та внутрішніх чинників обирається метод управління.

Останній етап ефективного управління енергозбереженням – оцінка ефективності вибраного методу, яка відбувається на основі використання та аналізу показників ефективності використання енергетичних ресурсів. Для зіставності такі ж показники необхідно розраховувати на першому етапі.

Таким чином, сьогодні система управління енергозбереженням потребує вдосконалення по всій ієрархії управління. На загальнодержавному рівні створені і функціонують органи управління енергозбереженням. Галузевий, регіональний рівень

та рівень підприємства потребують удосконалення. Отже, побудова ефективної вертикалі управління енергозбереженням повинна починатися з рівня підприємства, поступово інтегруючись у вищі рівні. Сучасна система управління повинна бути спрямована на забезпечення такої якості відносин, яка дозволить задовольняти постійно зростаючі суспільні потреби (зростання ВВП, НВП та ін.) при мінімально можливих затратах енергоресурсів. Саме такий підхід до побудови системи управління енергозбереженням був покладений в основу формування вертикалі управління енергозбереженням в нашій статті.

Список літератури

1. Кулик, М. М. Основи політики підвищення енергетичної ефективності та головні заходи з енергозбереження в економіці України [Текст] / М. М. Кулик, В. Д. Білодід, М. В. Гнідий // Проблеми загальної енергетики. – 2007. – №15 – с.7-16
2. Особливості використання ПЕР [Текст] / М. П. Ковалко, С. П. Денисюк // Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України. – К.,1998. – С. 68-125,144-157.
3. Суходоля, О. М. Розвиток державного управління енергоефективністю: теорія та практика [Текст] / О. М. Суходоля // Зб. наук. пр. ІЕД НАНУ: Спец. випуск. - К.: ІЕД, 2004. - С. 31-35.
4. Суходоля, О. М. Розвиток державного управління енергоефективністю: теорія та практика [Текст] / О. М. Суходоля // Зб. наук. пр. ІЕД НАНУ: Спец. випуск. - К.: ІЕД, 2004. - С. 31-35
5. Суходоля, О. М. Перешкоди реалізації політики енергозбереження в Україні: політичні та економічні аспекти [Текст] / О. М. Суходоля // Менеджер. Вісник Донецької державної академії управління. – 2003. – № 3.
6. Проект енергетичної стратегії України на період до 2030 року та дальшу перспективу [Текст] / А. К. Шидловський та ін. // Електронний журнал "ЕСКО". – 2005. – № 11. – С. 242.
7. Комплексна державна програма енергозбереження України [Текст] / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К. : КМУ, 1996. – 220 с.
8. Розгонюк, В. В. Реалізація політики енергозбереження в

НАК «Нафтогаз України» [Текст] / В. В. Розгонюк, В. С. Бондаренко, В. А. Огородник // Нафтова і газова промисловість. – 2003. - №3. – С. 3-4.

9. Макар, Р. М. Енергозбереження – основа перспективного розвитку нафтогазового комплексу України [Текст] / Р. М. Макар, І. І. Ключак, М. П. Лінчевський [та ін.] // Нафтова і газова промисловість. – 1995. - №4. – С. 3-6
10. Говдяк, Р. М. Трубопровідне транспортування природного газу в XXI ст. Проблеми і перспективи розвитку [Текст] / Р. М. Говдяк // Нафтова і газова промисловість. – 2001. - №2. – С. 29-32.

РЕЗЮМЕ

Шыйко Вера

Управление энергосбережением в газотранспортной отрасли Украины

Рассмотрены проблемы управления энергосбережением в газотранспортной отрасли и показаны направления его совершенствования. Разработана система эффективного управления энергосбережением.

RESUME

Shyiko Vira

Managing a process of saving energy in Ukraine's gas transport network

The problems of energy saving in gas transportation network are considered. The ways of their improving are shown. Efficient management of energy saving system is developed.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2012 р.

Нестор ШПАК

доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

Марія ГНАТЮК

аспірантка,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Обґрунтовано сутність, місце і роль об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) вищих навчальних закладів як засобу диверсифікації джерел фінансування. Виокремлено зовнішні та внутрішні проблеми, які виникають на шляху комерціалізації ОІВ ВНЗ. Окреслено шляхи вирішення проблеми генерації ідей та їх трансформації в об'єкти інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, об'єкти інтелектуальної власності, промислова власність, комерціалізація, диверсифікація, інститут винахідництва.

У сучасних умовах орієнтації на інноваційну модель економіки вищий навчальний заклад (ВНЗ) веде не тільки освітянську та наукову діяльність, але й інноваційну, створюючи через інноваційні розробки умови для соціально-економічного розвитку країни [1, с. 448]. Скорочення державного фінансування вищих навчальних закладів і встановлення конкурсного порядку формування державних замовлень на підготовку кадрів вимагає від ВНЗ докладання всіх зусиль для забезпечення стабільного функціонування, поряд із впровадженням інноваційних методів і технологій освіти та перспективних наукових досліджень. Продуктом наукових досліджень у ВНЗ є, зокрема, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація яких сприятиме диверсифікації джерел фінансування діяльності закладів.

На шляху комерціалізації ОІВ існує низка проблем, які умовно можна розмежувати за ступенем впливу ВНЗ на їх вирішення – зовнішні та внутрішні. До зовнішніх проблем належать ті, вплив на які ВНЗ мінімальний, натомість внутрішні проблеми можуть бути вирішені власними зусиллями ВНЗ. Аналіз зовнішніх та внутрішніх проблем і доступні шляхи вирішення останніх є предметом нашого дослідження.

Останнім часом проблеми комерціалізації результатів інноваційної діяльності розглядаються в багатьох іноземних та вітчизняних виданнях, зокрема, у працях Г. Андрощука, Є. Єгоричева, П. Завліна, В. Зінова, О. Новосельцева, О. Орлюк, М. Паладія, Р. Перерви, Ю. Суїні, П. Цибульова, В. Чеботарьова, А. Чухна, Н. Чухрай, Н. Шпака. У них з різним ступенем теоретичного та практичного висвітлення розкрито сутність комерціалізації, методи, способи і специфіку її проведення; трансформації інтелектуальної власності (ІВ) в інноваційний продукт; систему управління інтелектуальною власністю; окремі складові механізми комерціалізації. Серед фахівців і практиків немає єдності у поглядах щодо суті комерціалізації результатів інноваційної діяльності, методів і способів її проведення, цілісної системи управління процесом

комерціалізації, оцінювання її потенціалу [2].

У статті поставлено низку завдань, серед яких: виявлення суті понять «диверсифікація», «комерціалізація»; дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду комерціалізації ОІВ; виявлення зовнішніх та внутрішніх проблем на шляху комерціалізації ОІВ ВНЗ в Україні; дослідження умов розвитку генерації ідей у ВНЗ.

У зв'язку з обмеженням державного фінансування ВНЗ, зниженням кількості випускників шкіл [3], скороченням державного замовлення на кількість випускників ВНЗ, підвищенням вартості комерційних освітніх послуг, підвищенням конкуренції між ВНЗ України, впливом агітаційної роботи закордонних ВНЗ (з можливістю навчатися безкоштовно або на умовах надання стипендій та грантів) виникає проблема недостатньої наповненості ВНЗ студентами, яка може призвести до скорочення штату професорсько-викладацького складу та наукових співробітників. У таких критичних умовах для збереження професорсько-викладацького складу та наукових шкіл і стабілізації фінансового стану вищого навчального закладу вимушений шукати нові джерела фінансування своєї діяльності (диверсифікувати), які б забезпечували стабільність його фінансового стану. Диверсифікація є поняттям, яке не має однозначного визначення. Диверсифікація (від лат. *diversus* — різний, *facere* — робити) — це одночасний розвиток декількох або багатьох взаємно не пов'язаних технологічних видів обслуговування або виробництва, розширення асортименту послуг або виробництва [4].

До основних джерел фінансування діяльності ВНЗ належать: кошти із загального фонду державного бюджету та за надання освітніх послуг; кошти від надання в оренду площ та обладнання; благодійні внески від юридичних та фізичних осіб; надходження за виконання госпдоговорів; інші доходи згідно з чинним законодавством [5]. Новим джерелом фінансування діяльності ВНЗ може стати комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності

ВНЗ.

Одним із важливих завдань сучасного ВНЗ є досягнення і підтримка балансу між виконанням науково-освітньої місії та вимог економічної активності. Питання виживання ВНЗ на сьогодні безпосередньо пов'язане з комерціалізацією продуктів його наукової діяльності. Наукова діяльність ВНЗ в її завершеному вигляді становить інтелектуальну власність, яка фактично є продуктом, придатним до комерціалізації. ВНЗ як продуценти і власники об'єктів інтелектуальної власності відіграють вагомий роль у інноваційній політиці держави. В розвинених країнах об'єкти інтелектуальної власності цінуються вище від природних багатств, а інновації – від інвестицій [6, с. 31].

У законодавстві України термін «комерціалізація» замінено фразою «залучення інтелектуальної власності до господарського обороту», однак цей термін широко використовується в економічній літературі, оскільки є найважливішим елементом інноваційного процесу [7, с. 8].

На думку О. М. Ляшенко, «комерціалізація» – це будь-яка діяльність, яка спрямована на генерування доходу від використання результатів наукових досліджень, вмінь і навичок. Основною формою комерціалізації є практичне використання прав на інтелектуальну власність з метою трансформації результатів інноваційної діяльності у продукти і послуги на ринку [7, с. 8].

З точки зору досягнення максимального комерційного ефекту доцільно зосередити зусилля ВНЗ на комерціалізації одного з видів інтелектуальної власності – промислової власності. Об'єктами промислової власності в Україні є: винаходи (пристрої, речовини, штами мікроорганізмів, способи), топографії інтегральних мікросхем, промислові зразки, корисні моделі, зазначення походження товарів, фірмові найменування, знаки для товарів і послуг.

У міжнародній патентно-ліцензійній практиці діють різні організаційно-економічні механізми та моделі комерціалізації наукових досліджень і прав ІВ ВНЗ. Для підвищення ефективності процесу передавання результатів наукових досліджень у промисловість ВНЗ стали засновувати спеціальні структури з просування технологій, створені з використанням державного бюджету – офіси та центри з трансферу технологій (завдяки прийняттю в 1980 р. у США закону Бей-Доула, який дозволив ВНЗ подавати заявки на ІВ та продавати ліцензії), відділи ІВ, ліцензування та патентування. Найвідоміші з них: офіс з трансферу технологій Каліфорнійського університету (створений ще у 1926 р.), Німецьке товариство Фраунгофера (засноване у 1952 р.), Британська технологічна група (існує з 1948 р.) як національна корпорація з комерціалізації здобутків науки і техніки [8, с. 46]. Мета здійснення таких структурних змін єдина – передача розробок споживачам з вигодою для ВНЗ [9, с. 72]. Наприклад, Оксфордський університет у Великобританії (17 000 студентів) має у своєму складі створену у 1998 р. дочірню компанію Isis Innovation Limited для трансферу власних технологій. Сумарний річний дохід цього навчально-науково-інноваційного комплексу – \$ 5 млрд. Бюджет Массачусетського технологічного інституту (10 000 студентів) – \$ 1.83 млрд., при цьому в його бізнес-оточення входять 4 тис. підприємств

випускників і співробітників, чий дохід становить \$ 480 млрд. на рік [8, с. 47]. Національний науково-дослідний Томський політехнічний університет (Росія) відкрив проектно-конструкторський інститут (ПКІ), вклавши 60 млн. рублів до 2015 р. ПКІ буде займатись впровадженням нових розробок університету в технічні рішення і проекти та просуванням високотехнологічних розробок на ринок [10].

Головна особливість закордонних центрів трансферу технологій – створення повного інноваційного ланцюга (управління портфелем ІВ ВНЗ, співпраця з дослідниками для виявлення та захисту ІВ [7, с. 11], проведення маркетингових досліджень, допомога в ліцензуванні, створення spin-out компаній, юридичні консультації, ведення переговорів, складання угод), який дає змогу провести проект від ідеї до малого підприємства з перспективами зростання [9].

Як свідчить зарубіжний досвід, служби з передавання технологій ВНЗ стають самокупними орієнтовно через десять років, оскільки досить часто доходи від ліцензування винаходів ВНЗ є малими порівняно з бюджетами на їх дослідження [8, с. 47]. Проте суспільна економічна вигода полягає у активній економічній діяльності: процесі комерціалізації, створенні нових малих і середніх підприємств у сфері технологій, створенні нових робочих місць, більших надходжень до державного бюджету у вигляді податків [8, с. 51].

В Україні інфраструктура інноваційного середовища ще недостатньо розроблена, а наявні структурні підрозділи управління ІВ ВНЗ виконують покладені на них завдання і функції частково. У межах проекту UNI4INNO при підтримці Європейської комісії (програма Tempus IV) «Університети для інновацій» передбачається створення центрів «Інноваційний офіс» в університетах, які входять до новоствореної мережі проекту: Національний аерокосмічний університет імені Н. Е. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (Харків); Донбаська державна машинобудівна академія (Краматорськ), Національна металургійна академія України (Дніпропетровськ); Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова (Одеса); РВНЗ «Кримський гуманітарний університет» (Ялта); Національний університет «Львівська політехніка» [11]. Цей Інноваційний офіс виконуватиме не тільки інформаційно-консультативну функцію, а й юридичну підтримку договорів з користування прав ІВ. Діяльність офісу буде спрямована на: ефективну організацію інноваційних процесів; залучення внутрішнього науково-технічного потенціалу до промислово-комерційної діяльності; забезпечення умов самофінансування; запровадження надання послуг для сторонніх організацій; реалізацію прав ІВ та майнової власності [12, с. 103].

Розглянемо зовнішні проблеми, які виникають перед ВНЗ на шляху комерціалізації його розробок:

1. *Множинність трактувань в понятійному апараті щодо управління ІВ.* Ця проблема виникла перш за все через відсутність закріплення понять на законодавчому рівні. Через це «інновації», «інноваційна діяльність», «комерціалізація», «управління ІВ», «трансфер технологій» та ін. автори трактують, спираючись на власні тлумачення [13, с. 54]. Ясне і однозначне визначення цих термінів є

важливим, оскільки ці дефініції та їх систематизація складають теоретичну базу досліджень управління ІВ. Це сприятиме систематичному і послідовному розвитку науки у вказаній області.

2. *Недосконала законодавча база:* у правовій сфері відсутні нормативні документи інноваційної діяльності та правового статусу об'єктів інноваційної структури; відсутня законодавча база, яка надає можливість державним ВНЗ створювати малі інноваційні *start-up* компанії для комерціалізації своєї ІВ; відсутні податкові стимули, які б сприяли створенню інноваційних компаній; обмежено права ВНЗ розпоряджатися ІВ унаслідок особливостей організаційно-правової форми державних ВНЗ [14]. На сьогодні ВНЗ не мають права здійснювати підприємницьку діяльність з об'єктами інтелектуальної власності, тобто працівники університетів, інститутів і науково-дослідних центрів не мають права розпочинати будь-яку підприємницьку діяльність, залучати спонсорів, самостійно проводити патентування розробок, виконаних у межах службових обов'язків [15]. Унаслідок цього виникає проблема, що талановитий винахідник віддає перевагу розвитку своєї діяльності за кордоном. Для усунення цієї проблеми необхідні відповідні законодавчі ініціативи з урахуванням позитивного міжнародного досвіду (за прикладом закону Бей-Доула у США) [9, с. 72].

3. *Відсутність ринку ІВ.* Якщо у державі відсутній ринок ІВ, то й відсутня ефективна наука, а з нею ефективна освіта [16, с. 64]. Необхідним є формування ринку ІВ з відповідним правовим забезпеченням.

4. *Недостатній попит на наукові дослідження з боку промислових підприємств.* За часів планової економіки розробки ВНЗ рекомендувались промисловим підприємствам до впровадження, видавались відповідні накази і циркулярні листи, в яких рекомендувалось використовувати запропоновану розробку на конкретних підприємствах у певних кількостях [13, с. 61]. На сучасному етапі економічного розвитку промислові підприємства неохоче замовляють і купують НДДКР у державних ВНЗ з таких причин: великі підприємства не займаються модернізацією, або недостатньо модернізують обладнання; бажання підприємств отримати результат у короткі терміни; створення компаній стримується відсутністю законодавчої бази; необхідність конкуренції з зарубіжними аналогами спонукає підприємства виставляти завищені критерії рівня завершеності розробок ВНЗ, що є не завжди можливим для ВНЗ через відсутність необхідного обладнання та кваліфікованих кадрів; підприємства вигідніше замовляють нову технологію і розробку за кордоном з можливістю сервісу та гарантійного обслуговування, чого не може забезпечити ВНЗ.

5. *Недостатнє фінансування НДДКР.* На сучасному етапі через обмеженість бюджетних коштів основні засоби на наукові дослідження в основному розподіляються між пріоритетними проектами [9, с. 74]. Недостатнє фінансування НДДКР викликало трудову еміграцію наукових та технічних кадрів, згорання багатьох наукових шкіл, моральне застаріння матеріально-технічної бази науково-технологічних досліджень, використання в Україні запозичених технологій не найвищої якості, зростання ролі іноземних інвесторів [6, с. 35].

6. *Тіньова економіка.* Через нерозвиненість і непрозорість вітчизняного ринку у веденні конкурентної боротьби істотна роль відводиться зв'язкам, родинним відносинам, лобюванню інтересів, фаворитизму та іншим неринковим інструментам [1, с. 457]. Світова практика впровадження розробок в інноваційне виробництво через технопарки в Україні була дискредитована через схеми «відмивання грошей» шляхом державного фінансування окремих підприємств і галузей [12, с. 97].

7. *Обмеження даних для здійснення економічного аналізу.* При дослідженні діапазону комерціалізації ОІВ ВНЗ України виникають перешкоди, пов'язані з конфіденційністю інформації та відсутністю доступу до фінансових даних [1, с. 455].

Висвітлені зовнішні проблеми не можуть бути вирішені зусиллями ВНЗ і потребують врегулювання на законодавчому рівні.

Крім того, є ще цілий перелік внутрішніх проблем, які можуть бути вирішені ВНЗ самостійно. До внутрішніх проблем можна віднести:

1. *Недостатнє розуміння ролі ІВ в діяльності ВНЗ.* Займаючись освітньою та науковою діяльністю, ВНЗ досить часто недооцінюють роль ІВ в його діяльності. Зарубіжні університети давно користуються перевагами управління і реалізації ІВ, створюючи конкурентоздатну продукцію на світових ринках. Якщо політика ВНЗ спрямована на комерціалізацію ІВ, то програми підвищення кваліфікації працівників ВНЗ стають невід'ємною частиною мотиваційних механізмів.

2. *Кадрова політика ВНЗ.* Досвід зарубіжних ВНЗ свідчить про заходи зі стимулювання своїх працівників розкривати свої винаходи, зокрема через виплати винагороди. Таке стимулювання може бути закріплене законодавчо або здійснюватись на основі наказу ректора про порядок виплати винагороди працівникам [1, с. 457].

3. *Дефіцит професіоналів.* Здебільшого у відділах комерціалізації прав інтелектуальної власності ВНЗ працює недостатня кількість персоналу, що пов'язано знову ж таки з проблемою державного фінансування ВНЗ. Як свідчить досвід розвинених країн, центр трансферу технологій задля отримання результату вимагає наявності таких спеціалістів: маркетолога у сфері інновацій, юриста, патентного повіреного, досвідченого бухгалтера, фахівців зі складання бізнес-планів.

4. *Низький рівень упровадження наукових досліджень і розробок.* Науково-технічний рівень розробок у нашій державі знижується. В Україні щорічно видається 15-20 тис. патентів, з них, за даними Департаменту інтелектуальної власності, менше 1% знаходять своє застосування на ринку. Для порівняння: у Каліфорнійському університеті США (лідер 2009 р. серед освітніх установ за кількістю опублікованих заявок) із 400 запатентованих винаходів, тільки 50 було реалізовано у вигляді ліцензій, з яких 16 принесли хоч якийсь прибуток і тільки 1 ліцензія дала прибуток близько \$ 1 млн. [9, с. 72].

5. *Незначна кількість міжнародних патентів.* У зв'язку з недостатністю коштів ВНЗ не можуть собі дозволити необхідне їм одержання міжнародних патентів (порядку \$ 20 000 за 1 патент) та підтримання їх чинності. За відсутності міжнародного

патентного захисту потенційні інвестори не ризикують вкладати свої кошти. Проте наявність міжнародних патентів для ВНЗ збільшує можливість просування своїх продуктів на міжнародних ринках [17, с. 166].

6. *Створення ОІВ.* Винахідництво і раціоналізаторство втратили характер масового руху, що ускладнює перспективні можливості розвитку економіки інноваційним шляхом [6]. Дані Держкомстату свідчать про тенденцію до скорочення чисельності науковців в Україні більше ніж утричі – з 313 тис. вчених у 1990 році до 94,1 тис. у 2008 році. Усе це призвело до зниження патентної активності національних заявників в Україні, внаслідок чого у 2009 році до національного патентного відомства України надійшло на 15,5 % менше заявок, ніж у 2008 році. Поєднання двох негативних чинників – впливу економічної кризи на стан економіки й одночасне значне підвищення суми зборів у зв'язку з входженням України до СОТ – стало причиною суттєвого зменшення кількості поданих заявок на винаходи в Україні [18, с. 17]. Низький рівень фінансування наукових та науково-технічних робіт є причиною спаду винахідницької активності й призводить до згортання процесів комерціалізації в державі [18, с. 19].

7. *Генерація ідей.* Розглянуті вище проблеми комерціалізації інтелектуальної власності ВНЗ апіорі передбачали наявність самої інтелектуальної власності (товару), яку механізми комерціалізації перетворювали на джерело фінансування (гроші) ВНЗ. Зважаючи на окреслене вище зниження патентної активності національних заявників, обсяг ІВ ВНЗ також зменшується, що тим самим призводить до зменшення отриманих коштів на фінансування ВНЗ. Таким чином, перед ВНЗ постає завдання підвищувати ефективність продукування кількості нових ідей, які можуть бути трансформовані в ОІВ, з подальшою їх комерціалізацією.

Для підвищення ефективності процесу створення інтелектуальної власності у ВНЗ, генераторами якої виступають науковці, викладачі та студенти, необхідна інтенсифікація їх творчого мислення шляхом упровадження в навчальний процес дисциплін «Основи технічної творчості», «Патентознавство та авторське право», «Креатологія та інноватика», «Теорія технічних систем», «Інтелектуальна власність», «Прогнозування розвитку технічних систем». Позитивний досвід викладання таких дисциплін в НТУУ «Київський політехнічний інститут» відображається в динаміці винахідницької діяльності студентів і дозволяє рекомендувати необхідний мінімум дисциплін творчого напрямку для школярів 10-11 класів, бакалаврів, магістрів і аспірантів [19, с. 15].

Необхідність розвитку творчого мислення шляхом спеціалізованого навчання давно практикується за кордоном. У розвинених країнах підготовку винахідників здійснюють ще зі шкільного віку, наприклад: Нова винахідницька дитячо-юнацька школа (м. Віленхол, Великобританія) [20], Академія винахідників ім. Роберта Боша (м. Варшава, Польща) [21], винахідницька школа-ліцей №142 (м. Красноярськ, Росія) [22]. У США розвиток творчого мислення підтримується практично у кожній школі [23]. Існують різноманітні проекти зі стимулювання та заохочення до винахідницької діяльності, що сприяє

ефективній участі в інноваційних проектах ВНЗ. В Україні вагому роль у виявленні здібностей і розкритті наукового потенціалу з молодшого шкільного віку відіграють спеціалізовані позашкільні навчальні заклади – Малі академії наук учнівської молоді (наприклад, Мала технічна академія на базі Національного університету «Львівська політехніка», Малий Каразинський університет на базі Харківського національного університету ім. В. Каразіна), які сприяють підготовці потенційних абітурієнтів [24]. Позитивні наслідки розвитку творчого мислення для науки і економіки країн підтверджуються діяльністю, зокрема, Національного інституту винаходів (м. Ясси, Румунія) [25], Міжнародного інституту винахідництва і бізнесу (м. Баку, Азербайджан) [26], Інституту інноваційного управління (м. Красноярськ, Росія) [27], Сколковського інституту науки і технологій (с. Сколково Московської обл., Росія) [28].

Наведені вище приклади підкреслюють актуальність створення в Україні на базі технічних університетів міждисциплінарних Інститутів винахідництва з креативною формою навчання, які б комплектувалися абітурієнтами із творчим мисленням. Наявність таких інститутів дозволить збільшити кількість абітурієнтів і сконцентрувати відповідних студентів, що само по собі сприятиме їх творчому розвитку та генеруванню ідей. Ці інститути готуватимуть як винахідників (за програмами, наприклад, «Теорія рішення винахідницьких задач» (ТРВЗ) і «Функціонально-вартісний аналіз» (ФВА), так і фахівців з комерціалізації ОІВ, об'єднання зусиль яких буде запорукою постійного зростання кількості ідей та їх комерціалізації задля забезпечення фінансової незалежності ВНЗ.

Сьогодні фахівців з комерціалізації ОІВ розпочав готувати Національний університет «Львівська політехніка» за магістерською спеціальністю «Управління інноваційною діяльністю», де ключовими дисциплінами є «Трансфер технологій», «Креативний менеджмент», «Інноваційний менеджмент» тощо. Окрім цього, створення таких інститутів сприятиме збільшенню кількості абітурієнтів, підвищенню конкурентоспроможності і престижу ВНЗ та економічному розвитку країни загалом.

У сучасних умовах основна увага має бути зосереджена на безперервності і розширенні процесу генерації ідей, які стануть базою для створення нових ОІВ [29].

Реалізація комерціалізації ОІВ передбачає врахування окреслених проблем зовнішнього (вирішення яких лежить поза компетенцією ВНЗ) та внутрішнього (які можуть бути вирішені ВНЗ самостійно) характеру. Виокремлено зовнішні проблеми на шляху комерціалізації: множинність трактувань у понятійному апараті управління ІВ; недосконала законодавча база; відсутність ринку ІВ; недостатній попит на наукові дослідження з боку промислових підприємств; недостатнє фінансування НДДКР; тіньова економіка; обмеження даних для здійснення економічного аналізу. До внутрішніх проблем зараховано: недостатнє розуміння ролі ІВ у діяльності ВНЗ; кадрова політика ВНЗ; дефіцит професіоналів; незначну кількість міжнародних патентів; створення ОІВ; генерацію ідей.

Для підвищення ефективності створення ОІВ, продуцентами якої виступають науковці, викладачі, студенти, необхідною є інтенсифікація творчого

мислення шляхом впровадження креативної форми навчання у ВНЗ. Для цього необхідно на базі технічних університетів створити міждисциплінарні Інститути винахідництва, які б комплектувалися абітурієнтами із творчим мисленням. Ці інститути в межах ВНЗ об'єднували б зусилля майбутніх винахідників і спеціалістів з комерціалізації ОІВ, що сприяло б ефективній комерціалізації новостворених ОІВ, забезпечивши тим самим нові джерела фінансування діяльності університетів.

Список літератури

1. Чухрай Н. І. Академічне підприємництво за кордоном та в Україні / Н. І. Чухрай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – №714. – С. 448-458.
2. Голубева Т. С. Механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності / Т. С. Голубева / Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент": Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 1. – Луцьк, 2010.
3. Ціна контракту у столичних ВНЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://www.osvita.org.ua/articles/731.html>.
4. Скоробогатов М. М. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах / М. М. Скоробогатов, О. І. Куцербова // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 18-21.
5. Буцька О. Ю. Джерела фінансування вищих навчальних закладів ВНЗ [Електронний ресурс] / О. Ю. Буцька. – Режим доступу з: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/financial-cash-flow-and-credit-311/7655-dzherelo-fnansuvannya-vischih-navchalnih-zakladov>.
6. Давимука С. Інтелектуальна власність в інноваційному розвитку економіки України: стан та прогностичні оцінки / С. Давимука // Інтелектуальна власність: Науково-практичний журнал. – 2010. – №12. – С. 31-38.
7. Ляшенко О. М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності / О. М. Ляшенко // Інноваційна економіка. – 2010. – №5. – С. 8-13.
8. Андрущук А. Університетські служби з передання технологій: моделі фінансування / А. Андрущук // Інтелектуальна власність: Науково-практичний журнал. – 2010. – №7. – С. 46-51.
9. Совершенна І. О. Університетські центри трансферу технологій – важлива ланка інноваційної структури [Електронний ресурс] / І. О. Совершенна. – Доступний з: http://www.nbv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2010_684/15.pdf.
10. Томський вуз открыл институт для внедрения разработок в промышленное производство [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://bujet.ru/article/132353.php>.
11. Трансфер технологій та захист прав інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://nauka.lp.edu.ua/index.php?id=6799&L=0>.
12. Формування інноваційної культури в українських університетах: практ. посіб. / За ред. Н. Я Качмар-Кос. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 124 с.
13. Соломатова Марина Владимировна. Разработка правового, организационного и экономического механизмов управления интеллектуальной собственностью технического вуза : диссертация кандидата экономических наук : 08.00.05 – Москва, 2007. – 183 с.
14. Цатурян Э. О. Основные проблемы коммерциализации деятельности ВУЗА на современном этапе [Електронний ресурс] / Э. О. Цатурян. – Режим доступу з: http://torvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1389&ELEMENT_ID=4318.
15. ВНЗ в Україні не можуть вільно патентувати інтелектуальну власність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://patentresult.com.ua/ua/news/vnz-v-ukrayni-ne-mozhut-vilno-patentuvaty-intelektualnu-vlasnist.html>.
16. Федорінов В. Шлях до ефективної освіти – через ринок інтелектуальної власності/ Федорінов Володимир, Кривунь Валентина, Корчак Олена // Інтелектуальна власність: Науково-практичний журнал. – 2011. – №1. – С. 63-68.
17. Шпак Н. О. Проблеми і перспективи управління нематеріальними активами підприємства / Н. О. Шпак, К. І. Дмитрів // Логістика : [зб. наук. пр.] / відп. ред. Є. В. Крикавський. – Л. : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2007. – 512 с. – (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка"; № 594). – С. 163-172.
18. Шенкаренко М. Вплив глобальної економічної кризи на патентну активність (статистичний аналіз) / М. Шенкаренко // Інтелектуальна власність : Науково-практичний журнал. – 2010. – N 8. – С. 15-19.
19. Кузнецов, Ю. М. Креативний підхід – головний інструмент в інноваційному прориві / Ю. М. Кузнецов // Інтелектуальна власність : Науково-практичний журнал. – 2011. – N 4. – С. 12-16.
20. New invention Junior School [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://www.skillspace.com/LearningSystem/PortalHome/Start.asp?Institution=newinvention&Campus=>.
21. Akademia Wynałazców im. Roberta Boscha [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://akademiiawynalazcow.edu.pl/>.
22. Изобретательские школы – основа подготовки специалистов к инновационной деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://triz-krsk.ru/1235.html>.
23. Eureka springs high school [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://www.eureka springshighschool.com/counselor.html>.
24. Західноукраїнський центр обдарованих і талановитих [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: http://www.wucgt.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=27&Itemid=63&lang=uk.
25. Institutul national de inventica [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://www.inventica.org.ro/>.
26. Международный институт изобретательства и бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://www.iiib.az-baku.com/>.
27. Институт инновационного проектирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://rus.triz-guide.com/42.html>.
28. Сколковский институт науки и технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://skolkovotech.ru/ru>.
29. Ларуш Л. Вы на самом деле хотели бы знать все об экономике? [Електронний ресурс] / Л. Ларуш. – Режим доступу з <http://insi.org.ua/reprint /AllAboutEconomics-LLaRouche.htm>.

РЕЗЮМЕ

Шпак Нестор, Гнатюк Мария Проблемы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в высших учебных заведениях

Обоснованы сущность, место и роль объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и их коммерциализация, как средство диверсификации источников финансирования высших учебных заведений. Выделены внешние и внутренние проблемы, возникающие при коммерциализации ОИС. Определены пути решения проблем генерации идей и их трансформации в объекты интеллектуальной собственности.

RESUME

Shpak Nestor, Hnatyuk Maria

Commercialization of intellectual property as the problem of self-repayment in higher education institutions

The nature, place and role of the objects of the intellectual property and commercialization as a mean of diversifying sources of financing in higher education institutions are considered. There have been singled out the external and internal problems that arise during the commercialization of university intellectual property. The authors presented the ways of solving the problem of generating ideas and transforming them into objects of intellectual property.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ЗАРУБІЖНИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

Проаналізовано практику утворення стратегічних альянсів, що набула поширення у сфері міжнародної співпраці. Доведено, що створення стратегічних альянсів більшою мірою спостерігається у високотехнологічних галузях промисловості, де діяльність компаній характеризується високим рівнем конкуренції, а сфери партнерства в стратегічних альянсах охоплюють такі напрями діяльності компаній як наукові дослідження і розробки, виробництво, маркетинг і продаж.

Ключові слова: стратегічний альянс, аналіз, високотехнологічна галузь, досвід, сфера партнерства.

Однією з форм партнерських відносин підприємств є стратегічний альянс (союз) – особливий вид співпраці двох або більше підприємств із загальними діловими цілями або формування їхньої коаліції. Стратегічні альянси підприємств (strategic alliance) у світовій економіці досить поширені, а в Україні є відносно новим явищем, що ще потребує свого дослідження. Їхнє створення розглядається як найбільш швидкий і дешевий шлях реалізації глобальної стратегії. Стратегічні альянси діють у молодих, динамічних і високотехнологічних сферах: біотехнологія, фармацевтика, мультимедіа, телекомунікації, комп'ютери, енергетика. У Європі та Азії стратегічні альянси виникають у таких "традиційних" галузях, як послуги, транспорт, логістика.

Активне використання позитивного досвіду створення стратегічних альянсів вітчизняними підприємствами дозволить оцінити і удосконалити власні виробничі і управлінські процеси і технології, перейняти все краще, чому можна навчитися у зарубіжного партнера, забезпечити можливість проникнення на нові ринки, доступ до яких ускладнений торговими бар'єрами або присутністю великих і впливових конкурентів.

Метою статті є аналіз основних тенденцій створення та функціонування зарубіжних та вітчизняних стратегічних альянсів.

Перше місце за кількістю створених стратегічних альянсів належить фармацевтиці/біотехнології. Фармацевтична промисловість сьогодні є одним з секторів-лідерів світової економіки, для якого характерні стійкі високі темпи зростання виробництва і прибутку, що пов'язано з широким використанням наукових досягнень у сфері генетики, клітинної інженерії і біотехнології, які дозволяють фармацевтичним компаніям розробляти і випускати лікарські препарати із значно поліпшеними фармако-кінетичними властивостями, доброю переносимістю і високою стабільністю.

Процес пошуку і розробки нових ліків є високо наукоємним, капіталомістким і ризикованим: вартість розробки та маркетингу одного успішного лікарського засобу може досягати \$ 2 млрд., а у світі в середньому лише 25 нових лікарських препаратів щорічно одержують дозвіл на подальший маркетинг. Частина

ліків може не пройти цю процедуру і, відповідно, вкладені у дослідження кошти не окупляться. За останні тридцять років сумарні витрати на виведення нових ліків на фармацевтичний ринок у розвинених країнах виросли майже в 10 разів [9]. На початку XXI століття різко підвищилася вартість проведення досліджень і розробок, а період випуску нових лікарських засобів подовжився [5].

Продуктивність 20 фармацевтичних компаній-лідерів світу протягом 90-х років XX століття зменшилася до 1,5 препарату щорічно на одну компанію. З 2000 року компанії виводили на ринок у середньому лише по одному інноваційному препарату. Зменшення кількості нових лікарських привело до того, що більшість компаній-лідерів ринку одержує до половини всього прибутку від продажу одного-двох оригінальних фармацевтичних продуктів. Закінчення терміну дії патенту на будь-який з них може спричинити різке падіння прибутку компанії [24].

Зростаючі наукоємність і капіталоемність фармацевтичного виробництва зумовили активізацію інтеграційних процесів у фармацевтичній галузі. Консолідація компаній фармацевтичної індустрії в умовах, коли інноваційна база багатьох з них не дозволяє вижити і розвиватися в умовах жорсткої конкуренції, а витрати, що спрямовуються на наукові дослідження і розробки, збільшуються, сприяє інтенсифікації наукових досліджень і виведенню на ринок інноваційних препаратів, економії коштів завдяки об'єднанню дослідницьких зусиль [9]. Тому багато великих фармацевтичних компаній світу беруть участь у стратегічних альянсах (Abbott (ABT), Amgen, Astellas, AstraZeneca (AZN), Baxter Bayer, Boehringer Ingelheim, Bristol-Myers Squibb, Johnson&Johnson (JNJ), Chugai, Eisai, Eli Lilly, Genentech (DNA), GlaxoSmithKline (GSK), Merck (MRK), Merck KgaA, Novartis (NVS), Novo Nordisk, Pfizer (PFE), Roche (RHHY), Sanryo, Sanofi-Aventis, Schering AG, Schering-Plough, Takeda, Wyeth (WYE) [7], що дозволяє їм заощадити до 15% поточних витрат, отримати доступ до додаткових кредитних ліній, підвищити капіталізацію, усунути дублювання діяльності [4].

Біотехнологічні компанії, які традиційно займаються розробкою нових лікарських субстанцій і одержують фінансування в основному за рахунок венчурних інвестицій і первинного публічного

розміщення акцій, також зіткнулися з певними труднощами у своїй діяльності. Проте інвестиційна привабливість таких компаній визначається не поточними фінансовими показниками, а вірогідністю успіху реалізації того або іншого проекту, який може забезпечити високі доходи інвесторам лише на етапі комерціалізації. Тому успіх інноваційних проектів, що реалізуються біотехнологічними компаніями, гарантувати достатньо складно [25].

Починаючи з 2002 року, біотехнологічними компаніям доводиться добувати капітал в достатньо скрутних умовах. Фінансові переваги інвесторів змінилися: вони стали менше цікавитися компаніями з багатобіжними ідеями і почали віддавати перевагу компаніям з вже існуючою або практично готовою до випуску новою продукцією і певними доходами [7].

Таким чином, біотехнологічні компанії випробовують нестачу фінансових коштів, а фармацевтичному сектору украї необхідно розширювати асортимент і підвищувати продуктивність. Для виходу з цього становища глобальні фармацевтичні компанії почали активно співпрацювати з біотехнологічними компаніями. Створення стратегічних альянсів на ранніх стадіях розробки нових лікарських препаратів виявилось вигідним обом сторонам. Протягом 1995-2008 років кількість зареєстрованих стратегічних альянсів у фармацевтичній і біотехнологічній галузях збільшилася майже в 3 рази - з 903 до 2603, відповідно [5].

Стратегічні альянси створювалися не лише в області наукових досліджень, але й у сфері маркетингу і виробництва. Сьогодні стратегічні альянси в маркетинговій сфері створюються між глобальними виробниками патентованих лікарських препаратів (представниками Великої Фарми) і генеричними компаніями. Зменшення прибутку глобальних фармацевтичних компаній через закінчення термінів дії патентів, гальмування процесів запуску інноваційних продуктів, економічний спад змушує їх переходити до сегменту генеричного бізнесу. Об'єднуючись з локальними генеричними компаніями в багатьох розвинених країнах і таких, що розвиваються, представники Великої Фарми можуть уникнути значного зменшення доходу за допомогою маркетингу патентованих (але таких, що втратили патентний захист) версій їхніх оригінальних препаратів за ціною, дещо більш високою, ніж генеричні препарати, навіть попри те, що конкуренція з боку генеричних версій юридично дозволена [26].

Створення стратегічних альянсів великих глобальних фармацевтичних компаній з генеричними компаніями і з локальними фармацевтичними компаніями країн, що розвиваються, відображає тенденцію розвитку світового фармацевтичного ринку, прогноз якого до 2013 року надано компанією IMS Healthcare (США). За цим прогнозом стрімкий підйом і стійке зростання протягом найближчих п'яти років будуть відбуватися у країнах, що розвиваються (Бразилія, Китай, Індія, Мексика, Росія, Південна Корея і Туреччина) [2]. Деякі з глобальних фармацевтичних компаній (AstraZeneca, Bristol-Myers Squibb, GlaxoSmithKline Plc) вже створюють стратегічні альянси з компаніями-партнерами цих країн.

Певний досвід стратегічного партнерства має вітчизняна фармкомпанія - ВАР "Фармак", яке налагодило виробництво рекомбінантного інсуліну

спільно з американською корпорацією Eli Lilly і одержало ексклюзивне право на випуск генно-інженерного інсуліну за технологією колег із США. Угода про співпрацю підписана у 2007 році. ВАР "Фармак" у межах стратегічного партнерства з німецькою компанією, назва якої не розголошується, стало ексклюзивним контрактним виробником сучасного лікарського засобу для діагностики органів і систем людини методом комп'ютерної томографії [8, с. 16].

Друге місце за кількістю створених стратегічних альянсів належить компаніям у сфері інформаційних комунікаційних технологій (ІКТ), які суттєво впливають на динаміку розвитку суспільства і світової економіки, є сучасною галуззю економіки, що прискорено розвивається і характеризується складним конкурентним середовищем. Стратегічні альянси у сфері ІКТ створюються переважно у виробництві електронних компонентів і обладнання, комп'ютерного, офісного і комунікаційного устаткування, розробленні програмного забезпечення і систем обробки інформації, телефонних комунікацій.

Розвиток сучасних ІКТ базується на використанні досягнень електронної промисловості, темп зростання якої в 3-4 рази випереджає середні темпи зростання промислового виробництва і валового продукту [21, с. 7]. Обсяг світового ринку електроніки, що є одним з найбільших у світі ринків промислової продукції, складає близько \$ 2 трлн.

Електронна промисловість належить до числа галузей, у яких витрати виробництва на одиницю продукції суттєво зменшуються при збільшенні обсягів виробництва. Тому конкурентні переваги одержують компанії, які здійснюють продаж у всьому світі, досягають найбільшого масштабу діяльності і обсягу валового прибутку.

Складність створення технологій електронних компонентів і наукоємних продуктів на основі електронних компонентів, висока вартість їхнього розроблення, прагнення до зменшення витрат виробництва і підсилення конкурентних позицій зумовили створення стратегічних альянсів у сфері ІКТ. До найуспішніших стратегічних альянсів, створених наприкінці ХХ - початку ХХІ століття в мікроелектронному бізнесі, належать співдружність фірм США Motorola, Apple, IBM у розробці мікропроцесора "Power PC", міжнародна співдружність фірм IBM (США), Toshiba (Японія), Siemens (Німеччина) у розробці в 1995 році чипа пам'яті місткістю 256 Мегабайт, міжнародна співдружність фірм IBM, Toshiba, Siemens, Motorola в перспективній розробці 1996-1998 рр. чипа пам'яті місткістю 1 Гігабайт, міжнародна співпраця фірм Toshiba і Siemens в розробці дешевих комерційних чипів пам'яті місткістю 1-16 Мегабайт, міжнародна співпраця фірм IBM і Siemens в розробці чипів пам'яті місткістю 16-64 Мегабайт, міжнародна співпраця фірм Toshiba і Motorola в розробці чипів пам'яті 16-64 Мегабайт, міжнародна співпраця фірм Samsung (Республіка Корея) і NEC (Японія) в розробці чипів пам'яті 256 Мегабайт-1 Гігабайт в 1996-2001 рр., міжнародна співпраця фірм Texas Instruments (США) і Acer (Тайвань) у розробці чипів пам'яті 256 Мегабайт-1 Гігабайт у 1996-2003 рр. [19].

Значний досвід формування стратегічних альянсів накопичений компанією Samsung Electronics, що сформувала значне число стратегічних альянсів з

іншими провідними світовими виробниками побутової електроніки, програмних і апаратних засобів. Серед спільних проектів компанії слід відзначити Samsung Austin Semiconductors (спільна конструкторсько-дослідницька робота з компанією Intel зі створення і розширення виробництва динамічних ОЗУ (RDRAM), домашні мережі і Windows CE (спільно з компанією Microsoft), мікропроцесори Alpha Chip (спільно з компанією Compaq), мікропроцесорні картки IC (спільно з компанією Siemens), телефонні системи стандарту CDMA з множинним абонентним доступом, заснованим на кодовому розподілі каналів (спільно з компанією IDC), кабельні модеми (спільно з компанією Cisco Systems), домашні мережі і Java (спільно з компанією Sun Microsystems), участь у розробках відеомагнітофонів нового покоління (сумісно з компанією Toshiba) [14]. Партнерства компаній передбачають співпрацю не лише у галузі ІКТ, але й у суміжних областях – нанотехнології (Samsung з компанією Nanosys), медицина (Philips і Neusoft Medical Systems Co. Ltd).

Третє місце за кількістю створених стратегічних альянсів посідає автомобільна промисловість. Використання у виробництві передових науково-технічних розробок, спрямованих на поліпшення якості, комфорту, економічності, екологічності та інших характеристик автомобілів, що випускаються, зумовлює постійність проведення наукових досліджень. В автомобілебудуванні найдорожчими є науково-конструкторські розробки, пошук нових технологічних рішень. На ці дослідження в грошовому еквіваленті припадає від 4 до 8 % обсягу продажів, а у недалекому майбутньому витрати на НДР складуть в грошовому еквіваленті більш 20% від обсягу готової продукції [12].

За умов постійного дорожчання НДР і подальшого запуску в серійне виробництво навіть великі відомі автомобілебудівні компанії, виробники запчастин і різного устаткування для обслуговування автомобілів прагнуть до утворення стратегічних альянсів, які дозволяють скоротити вартість НДР і одержати якісний продукт з прийнятною ціною, налагодити збут не лише в окремому регіоні. Подібна тенденція характерна як для розвинених ринків, так і для тих, що розвиваються [12].

Покажемо є досвід створення стратегічних альянсів в області проведення сумісних розробок гібридних силових установок між компаніями Toyota – Fuji; Toyota – Nissan; GM – BMW – Daimler – Chrysler; Volkswagen – Porsche); в області розробки двигунів японською компанією Mitsubishi з Daimler і Hyundai щодо бензинових і з Volkswagen щодо дизельних двигунів [11]. Яскравим прикладом співпраці автовиробників Mitsubishi Motors і концерну Peugeot Citroen є розробка автомобільної платформи, що використовується кожною компанією під свій імідж. На базі розробленої автомобільної платформи компанії випускають автомобілі під своїми марками: Mitsubishi Outlander XL, Peugeot 4007, Citroen C-Crosser. При цьому ці автомобілі схожі не тільки зовні, але і внутрішньою обробкою [12]. У 2010 році німецький автовиробник Daimler уклав угоду про стратегічну співпрацю з франко-японським концерном Renault-Nissan, у межах якого передбачається спільна розробка бензинових і дизельних двигунів нового покоління, а також електромобілів [18]. У 2010 році Toyota Motor Corporation і американська автомобільна компанія

Tesla Motors, орієнтована на виробництво електромобілів, домовилися про формування стратегічного альянсу для створення сучасних електромобілів [23].

Окрім доступу до технологічних ноу-хау, стратегічні альянси дозволяють розподілити ризики і витрати [10].

Унікальний досвід співпраці двох значних автомобільних корпорацій з 1999 демонструє альянс Renault Nissan, у межах якого проводиться спільна практика адаптації і збуту продукції партнера під власною торговою маркою (дабл-беджинг), взаємообмін деталями і вузлами, "перехресне" виробництво вантажопасажирських автомобілів, об'єднання ресурсів компаній Renault і Nissan у дослідницькій роботі, особливо в області передових технологій, серед яких – паливний елемент, значне скорочення витрат завдяки поєднанню закупівель і загальної бази постачальників [20].

Тенденцією останніх років стало створення спільних підприємств на територіях третій країн. У 2005 році в місті Колін (Чехія) було створено спільне підприємство Toyota Peugeot Citroen Automobile Czech, на базі якого на єдиній платформі випускаються субкомпактні легкові автомобілі всіх трьох брендів (Toyota Aygo, Peugeot 107, Citroen C1). Великі спільні моторні виробництва в Китаї мають Toyota, GM, Ford і Fiat. Стратегічні альянси подібного типу відкривають доступ до нових ринків [11].

Достатньо успішною у стратегічному партнерстві в автомобілебудуванні є російська практика. Прикладом є спільне підприємство компанії General Motors і ВАТ "АВТОВАЗ" за участю європейського Банку Реконструкції, яке створено у 2001 році з випуску автомобілів Chevrolet NIVA, що користуються стабільним попитом у споживачів [13]. У 2008 році ВАТ "АВТОВАЗ" вийшло на новий рівень стратегічного партнерства із світовими лідерами автомобільного бізнесу – альянсом Renault-Nissan. ВАТ "АВТОВАЗ" використовує технологічні пропозиції Renault в області платформ, моторів і коробок передач для оновлення і розширення в найкоротші терміни всього модельного ряду своєї продукції [17]. Найбільша автомобільна корпорація Росії "КАМАЗ" створила низку спільних підприємств із західними виробниками комплектуючих. Її серйозним стратегічним партнером є німецький концерн Daimler AG, який придбав в 2008 році 10% статутного капіталу корпорації "КАМАЗ". За результатами стратегічного партнерства компаній у 2009 році підписані договори про створення двох спільних підприємств – "Фузо КАМАЗ Тракс Рус" з випуску і продажів легких вантажних автомобілів Fuso Canter в Росії і "Мерседес-Бенц Тракс Схід" з виробництва і реалізації важких вантажних автомобілів Mercedes-Benz Actros і Axor [6,15].

Одним із напрямів створення стратегічних альянсів в автомобілебудуванні є контрактна збірка. У Росії найбільшими підприємствами з контрактної збірки автомобілів є компанії "Автотор" (BMW, GM, GMDAT, Kia, Chery, Yuejin), "ТагАЗ" (Hyundai), "ІжАвто" (Kia), ЗМА (SsangYong, Fiat), "УАЗ" (Isuzu) і АМУР (ZK, Geely, Tata).

В Україні контрактну "великовузлову" збірку автомобілів здійснює вітчизняна компанія ПАО "ЗАЗ", яка співпрацює з General Motors Daewoo Auto & Technology, Adam Opel, DaimlerChrysler, Automobile

Dacia S.A, FSO, TATA и АвтоВАЗ [17]. На основному і дочірніх виробництвах ПАО "ЗАЗ" випускають такі зарубіжні автомобілі як ВАЗ, Chery, Tata, Daewoo, Chevrolet, Opel і Mercedes-Benz. У ТзОВ "Кременчуцький автоскладальний завод" збираються легкові автомобілі ВАЗ, позашляховики SsangYong і вантажні автомобілі FAW. У корпорації "Богдан" на підприємствах у м. Луцьк і м. Черкаси збираються легкові автомобілі ВАЗ, KIA і Hyundai, а також грузовики і автобуси. ТОВ "Єврокар" випускає автомобілі Skoda, Volkswagen і Seat [1, с. 17].

Практика утворення стратегічних альянсів набула поширення у сфері міжнародної співпраці. Створення стратегічних альянсів більшою мірою спостерігається у високотехнологічних галузях промисловості, де діяльність компаній характеризується високим рівнем конкуренції. Сфери партнерства в стратегічних альянсах охоплюють такі напрями діяльності компаній як наукові дослідження і розробки, виробництво, маркетинг і продажі.

У Державній програмі прогнозування науково-технологічного і інноваційного розвитку України зазначено, що вітчизняна наука зберегла здатність, за певних умов, виконувати наукові розробки і одержувати результати світового рівня за такими напрямками: розробка новітніх розділів математики та теоретичної фізики, дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій, радіофізика міліметрового і субміліметрового діапазону, імунобіотехнологія, біосенсорика та молекулярна діагностика, біофізика рослин та біофізика, кріобіологія і кріомедицина, нейронаука, зокрема нейрофізіологія, інформатика, мікро- та оптоелектроніка, аерокосмічні технології [22.]

З урахуванням обмежених можливостей вітчизняних підприємств та держави щодо фінансування науково-дослідної діяльності утворення дослідницьких альянсів у чистому вигляді в Україні виглядає проблемним. Галузі, в яких спостерігаються найбільша кількість таких альянсів, в Україні недостатньо розвинені. Значно перспективнішими у вітчизняній економіці є стратегічні альянси, що утворюються у сфері виробництва і маркетингу. Можливим, на наш погляд, є створення стратегічних альянсів у декількох напрямках, тобто це може бути дослідницько-виробничий альянс, виробничо-маркетинговий, дослідницько-виробничо-маркетинговий.

Список літератури

1. Автопром України: що далі? [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://ua.autoreview.ru>
2. Алдобаева О. Новая структура мирового фармацевтического рынка // Провизор. — 2009. — № 15 [Електронний ресурс] / О Алдобаева. — Режим доступу : http://www.provizor.com.ua/archive/2009/№15/nsmfr_159.php?part_code=7242
3. Альянс Рено-АвтоВАЗ [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://www.renault.ua/world_of_renault/autovaz/, <http://korrespondent.net/russia/374626-avtovaz-i-renault-sozdali-sovmestnoe-predpriyatie>
4. Бурмистров В. В. Тенденции развития мирового рынка медицинской биотехнологии // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 3 (23) [Електронний ресурс] / В. В. Бурмистров. — Режим доступу : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1607>
5. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности / А. С. Васильев //

Мировая экономика и международные экономические отношения. — 2010. — №1(62). — С. 474 – 478.

6. Виньков А. Хочешь стать сильным – будь глобальным // Эксперт. — №2 (736) [Електронний ресурс] / А. Виньков, В. Краснова, Д. Сиваков. — Режим доступу : <http://expert.ru/expert/2011/02/hochesh-stat-silnyim-bud-globalnyim/>
7. Джонс Э. Стратегические альянсы в фармацевтических разработках: одна голова хорошо, а две — лучше // Провизор. — 2006. — № 1 [Електронний ресурс] / Э. Джонс, Л. Клифффорд. — Режим доступу : http://www.provizor.com.ua/archive/2006/№1/art_34.php
8. Исакова Д. Что мешает развитию украинской фармацевтики / Д. Исакова // Инвестгазета. — 2010. — № 16 — С. 24 – 26.
9. Кондратьев В. Глобальная фармацевтическая промышленность [Електронний ресурс] / В. Кондратьев. — Режим доступу : www.perspektivy.info/rus/ekob/perspektivy_razvitiya_osnovnyh_sektorov_mirovogo_khozajstva_posle_krizisa_2010-06-05.htm
10. Международное исследование. Перспективы развития автомобильной промышленности в ближайшие 5-10 лет [Електронний ресурс]. — Режим доступу : autoexpert.com.ua/news/automobil-car/1344-perspektivy-razvitiya-avtomobilnoj.html
11. Нестеренко Э. М. Современные тенденции консолидации мирового рынка автомобильной промышленности / Э. М. Нестеренко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 4 Т. 1. — С.157 – 163.
12. Овсянников В. Влияние глобализации на отраслевой рынок // Autoexpert. — 2009. — №2 [Електронний ресурс] / В. Овсянников. — Режим доступу : autoexpert.com.ua/stati/rynok-auto/370-vliyanie-globalizacii-na-otraslevoj-rynok.html
13. Официальный сайт ЗАО "Джи Эм-АВТОВАЗ" / <http://www.gm-avtovaz.ru/company/company/>
14. Официальный сайт компании Samsung / www.samsung.com
15. Официальный сайт компании "КАМАЗ" / <http://www.kamaz.ru/ru/company/>
16. Офіційний сайт БАТ "Фармак" / www.farmak.ua
17. Офіційний сайт компанії АвтоЗАЗ / <http://www.avtozaz.com/about/partners>
18. Рождение автогиганта: Daimler, Renault и Nissan объявили о создании альянса [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://automir.zahav.ru/Articles/642/daimler_renault_nissan
19. Саломатина, Л. Н. Тенденции развития мирового электронного бизнеса / Л. Н. Саломатина, С. Л. Передерий // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. — Донецк: ИЭП НАНУ, 2010. — С. 714 – 718.
20. Стратегический альянс Renault - Nissan [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.renault-duster.com.ua/alyans_renault_nissan, http://lada.ru/cgi-bin/smi.pl?id=594&prev=4&id_article=122498
21. Стратегия развития электронной отрасли в России до 2025 года. – Ассоциация производителей электронной аппаратуры и приборов [Електронний ресурс]— Режим доступу : <http://komitet2.km.duma.gov.ru>
22. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>
23. Терехов И. Toyota и Tesla создали стратегический альянс по производству электромобилей [Електронний ресурс] / И. Терехов. — Режим доступу : www.3dnews.ru
24. Усенко В. Слияния и поглощения на фармацевтическом рынке // Аптека. — 2006. — № 28 [Електронний ресурс] / В. Усенко. — Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/34433>
25. Шибалева А. Топ-10 IPO биотехнологических компаний в 2010 г. // Аптека. — 2011. — № 5 [Електронний ресурс] / А. Шибалева. — Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/70443>

-
26. Юдин В. Нам ли, генерикам, быть в печали: как чувствуют себя генерические препараты в мире и в Украине? // Аптека. — 2009. — № 35 [Электронный ресурс] / В. Юдин. — Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/9378>

РЕЗЮМЕ

Шульженко Лилия

Зарубежный и отечественный опыт создания стратегических альянсов

Проанализирована практика образования стратегических альянсов, получившая распространение в сфере международного сотрудничества. Показано, что создание стратегических альянсов в большей степени наблюдается в высокотехнологичных отраслях промышленности, где деятельность компаний характеризуется высоким уровнем конкуренции, а сферы партнерства в стратегических альянсах охватывают такие направления деятельности компаний как научные исследования и разработки, производство, маркетинг и продажи.

RESUME

Shul'zhenko Lilia

The foreign and domestic experience of strategic alliances making

The practice of strategic alliances making that is widely spread in the sphere of international cooperation has been analyzed. It is shown that strategic alliances making is spread mainly in the high-technological industries, where companies' activity is characterized by the high level of competitiveness. It is shown that partnership spheres in strategic alliances include such ways of companies' activity as scientific R&D, production, marketing and sales management.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2012 р.

РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто сутність та структуру реального сектора економіки як об'єкта дослідження в системі економічної безпеки держави. Окреслено основні ризики та загрози розвитку реального сектора економіки.

Ключові слова: економічна безпека держави, реальний сектор економіки, система, структура.

Реальний сектор економіки, де створюється значна додана вартість, виступає базисом конкурентоспроможності національної економіки. Від параметрів його розвитку і функціонування залежать домінуючі характеристики економічної безпеки держави. Це актуалізує проблему теоретико-методичного узагальнення ролі і місця, механізмів, інструментів та принципів засад державного регулювання розвитку економічних агентів базових видів економічної діяльності (як сектора економіки) в системі забезпечення економічної безпеки держави. Ці завдання особливо важливі в умовах її трансформаційних змін, за яких базові галузі економіки дедалі частіше зазнають впливу кризових ситуацій і мають низку проблем, як таких, що збереглися з часів первинного накопичення капіталу, так і набутих у посттрансформаційний період. Важливою умовою конструктивних економічних реформ є наукове осмислення ситуації життєздатності підприємств базових видів національної економіки, а саме об'єктивна оцінка її передумов, виокремлення базису, на основі якого здійснюється економічне зростання держави, посилення індустріальної могутності держави, збільшення загальнонаціонального багатства.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день серед науковців відсутній єдиний погляд щодо визначення поняття реального сектору економіки, його значення в економічній системі. Так окремі фахівці у своїх працях аналізують загрози динамічному розвитку реального сектора (М. Єрмошенко [6, с. 146], В. Лаптеєв [7, с. 23]), негативні прояви його структурних деформацій (В. Черковець [12, с. 51]), деструктивний вплив нераціональної фінансової політики держави на базові види економічної діяльності (Т. Барсегов [4], В. Наливайський [5, с. 150-160], А. Семенов [11, с. 181-188]). Однак наукового осмислення та обґрунтування потребує проблема визначення місця реального сектора економіки в системі економічної безпеки держави.

У зв'язку з цим метою статті є окреслення основних ризиків та загроз розвитку реального сектору економіки, а також його визначення як об'єкта дослідження в системі економічної безпеки держави.

Підставою для широкого розуміння реальної економіки (сектора) є створення (виробництво)

валового національного продукту, концепція та методологія обчислення якого склала теоретичну основу системи національних рахунків, офіційно прийнятої ООН. У межах системи національних рахунків сформоване й поняття економічного виробництва, що містить всі види економічної діяльності, які враховуються у ВВП (ВНП), у тому числі тіньового характеру – як легальні, так і неформальні (заборонені).

Для систематизації уявлення місця реального сектора в економічній системі, зокрема з позицій її безпеки, звернемося до сучасних теоретичних положень, в основі яких лежить критерій участі видів економічної діяльності у створенні суспільного продукту. Згідно з останнім до реальної економіки зараховується матеріальне виробництво, торгівля і сфера нематеріальних послуг, посередницька діяльність банків і страхових установ, які здійснюють свій внесок у ВВП, до фінансового сектора відносяться всі операції господарюючих суб'єктів, пов'язані з придбанням фінансових зобов'язань і фінансових активів на спекулятивній основі.

Адже, незважаючи на численні якісні і кількісні зміни, і досі значення матеріального виробництва не змінилося: галузі, що виробляють сировину та переробляють її, забезпечують відтворення сукупного суспільного продукту. Крім цього з'явилися нові наукоємні галузі виробництва, значення яких постійно зростає. Ці структурні зміни знайшли своє відображення в трисекторальній моделі структури економіки, запропонованої К. Кларком, і надалі доповненої С. Любимцевою [8, с. 39].

Відповідно до функціонально-відтворювальної моделі структури національної економіки частина економічної системи – реальна економіка містить три сектори: видобувні галузі, галузі, що виробляють кінцевий продукт (сюди ж входить частина грошового обігу, що обслуговує виробництво), і сферу матеріальних та нематеріальних послуг, які забезпечують функціонування факторів виробництва.

Другу частину становить фіктивна економіка, що охоплює інформаційне виробництво і віртуальний товарообіг, а також фінансовий ринок, пов'язаний з віртуальною частиною грошового обороту.

У зв'язку з тим, що інформаційна революція спричинила інтенсивне зростання нових технологій, що забезпечують надвисоку рентабельність

інвесторам, то до цього часу між фіктивною та реальною складовими економічної системи йде конкуренція за залучення інвестицій.

Як зауваження до розглянутої моделі додамо, що у зв'язку із масштабністю і швидкістю розвитку як фінансового сектора, так і галузей так званої нової інформаційної економіки, в найближчому майбутньому буде справедливим вислів М. Кастельса: «Нереальною економікою» потрібно швидше називати той світ, який зараз вважають «реальною економікою», оскільки в час капіталізму мережевих структур справжня реальність, де створюють і втрачають, розміщують і зберігають гроші, знаходиться у фінансовій сфері. Щоб фінансовий капітал міг працювати і конкурувати, він повинен спиратися на знання та інформацію, які отримують забезпечення завдяки інформаційним технологіям» [10, с. 148].

Наявність матеріальної та нематеріальної складових у структурі реального сектора економіки на основі дослідження основних функцій інституційних одиниць в рамках системи національних рахунків [9, с. 37] дозволяє віднести до реального сектора економіки таких суб'єктів, як нефінансові корпорації та домашні господарства.

Сегмент «нефінансові корпорації», що охоплює інституційні одиниці, основною функцією яких є виробництво товарів і нефінансових послуг з метою отримання прибутку. Ресурси цих одиниць формуються головним чином за рахунок надходжень від реалізації вироблених товарів і послуг. Оскільки основна мета нефінансових підприємств спрямована на виробництво з метою отримання прибутку в межах свого ринкового випуску, то раціонально їх віднести до суб'єктів реального сектора економіки.

Сегмент «домашні господарства», в якому інституціональною одиницею є домашнє господарство, яке виробляє товари і послуги як для власного споживання, так і для реалізації. Логічним видається віднести до реального сектору економіки тільки ту частину інституційних одиниць домашніх господарств, яка спрямована на реалізацію своїх товарів у ринковій формі, тим самим беручи участь у розподілі ВВП.

Інституційні одиниці інших секторів, що існують у системі національних рахунків, видається недоцільним зараховувати до суб'єктів реального сектора економіки через низку причин. Так, наприклад, до сегменту «фінансові корпорації» входять інституційні одиниці, зайняті фінансовими операціями та операціями зі страхування на комерційній основі незалежно від форм власності. Відповідно, фінансові корпорації є суб'єктами фінансового сектора економіки.

Недоцільно до реального сектора відносити й органи державного управління. Адже найважливішою функцією владних структур є перерозподіл національного доходу і багатства. Суб'єкти цього сегмента є інституційними одиницями неринкового випуску, не створюють доданої вартості і можуть виступати тільки як допоміжні інституційні одиниці при розподілі ВВП.

Ресурси організації сегмента «некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства» складаються здебільшого з внесків, пожертвувань, дарувань і доходів від власності. Відповідно, як і в органів державного управління, їх діяльність має

неринковий характер, а безпосередньо інститути є допоміжними інституційними одиницями для інших секторів.

Таким чином, у межах системи національних рахунків до реального сектора економіки можна віднести інституційні одиниці, основними функціями яких є виробництво товарів і надання ринкових нефінансових послуг, тобто нефінансові корпорації та домашні господарства як суб'єкти підприємницької діяльності.

Різноманітність теоретичних підходів до дослідження структури реального сектора і його взаємодії з іншими складовими економічної системи спричинила гострі дискусії. З одного боку, бар'єрами на шляху генерації і дифузії інновацій, розповсюдження нововведень в економіці є відсутність збалансованої взаємодії фінансового і реального секторів економіки, перш за все – недостатній рівень розвитку і якості фінансових інститутів. З іншого боку, інститути реального сектора економіки, що мають вільні грошові кошти, замість вкладення їх у нові технології і техніку, самі спрямовуються у фінансовий сектор із спекулятивною метою заради отримання високого прибутку.

Дж. Гунтер, С. Лоун і К. Робінсон [3, с. 31-48] досліджували взаємовплив фінансового і реального сектора економіки штату Техас протягом 1976-1990 рр. Це емпіричне дослідження показало, що реальний сектор мав досить сильний вплив на банківський, тоді як погіршення ситуації в банківському секторі Техасу не вплинуло на зниження темпів економічного зростання.

Сучасний етап розвитку економічних систем розвинених держав багато дослідників називають фінансовим капіталізмом у зв'язку з переважаючим впливом фінансового сектора над реальним. При цьому відсутня однозначність в оцінці цього впливу. Низка науковців вважає фінансовий ринок важливою детермінантою економічного зростання [1; 2]. Так Дж. Тобін і Дж. Стігліц відзначають негативний вплив фінансових ринків на реальний сектор економіки, але разом з цим вважають це тимчасовим явищем, інші (Х. Мінські, Р. Гутман) – безпосереднім наслідком самої логіки розвитку ринкової економіки.

Зауважимо, що взаємозв'язок фінансового і реального секторів економіки здійснюється через: обслуговування розрахунків між підприємствами як у грошовій формі, так і з застосуванням документарних видів операцій і корпоративних пластикових карток; обслуговування розрахунків підприємств з населенням – фізичними особами (працівниками цих підприємств); обслуговування боргових зобов'язань підприємств; кваліфіковане забезпечення інтересів підприємств на фінансових ринках; участь банків в управлінні підприємствами через механізм володіння акціями останніх і процедуру банкрутства, а також участь підприємств в управлінні банками; надання взаємних консультаційних послуг; надання банками депозитарних послуг із зберігання цінностей і цінних паперів підприємств; взаємодію в межах процесів фінансового інвестування і кредитування; фінансування інноваційно-активних підприємств з метою впровадження і розповсюдження інновацій; кредитування; страхування; короткострокові і довгострокові інвестиції в корпоративні цінні папери з метою підвищення їх вартості і з метою отримання

процентних доходів у майбутньому.

Проте важливим завданням державної політики в межах забезпечення економічної безпеки країни є виявлення структурних елементів реального сектора економіки передусім за для того, щоб через взаємодію реального сектору та його структурно-функціональних складових з іншими елементами економічної системи забезпечити стійке зростання та економічну безпеку держави. На основі узагальнення теоретичного базису місця реального сектора економіки в системі економічної безпеки держави видається доцільним стверджувати про концентрацію засобів мінімізації негативного впливу загроз на стабільний розвиток національного господарства за такими структурно-функціональними напрямками, як фінансова, зовнішньоекономічна, сировинно-ресурсна, продовольча, енергетична та технологічна, адже саме за цими складовими виявляються найбільш істотні

ризики для безпеки економіки (рис. 1). Причому динамізм економічних процесів, загострення конкурентних відносин, нестабільність економічних інститутів, фінансова напруга і складність структурних зрушень створюють кризові ситуації, загрози економічній безпеці країни, особливо в її реальному секторі. Це обумовлює необхідність аналізу негативних тенденцій, що перешкоджають ефективному функціонуванню реального сектора економіки, його сталому розвитку, а також розробки і вжиття дієвих заходів щодо зниження рівня загроз безпеці базових видів економічної діяльності. Загрози як деструктивні фактори безпеки реального сектора економіки породжуються нестійким станом внутрішнього та зовнішнього ринків, помилками в регулюванні реформаційних процесів, порушенням відтворювальних пропорцій та структурними дисбалансами в економічній системі.

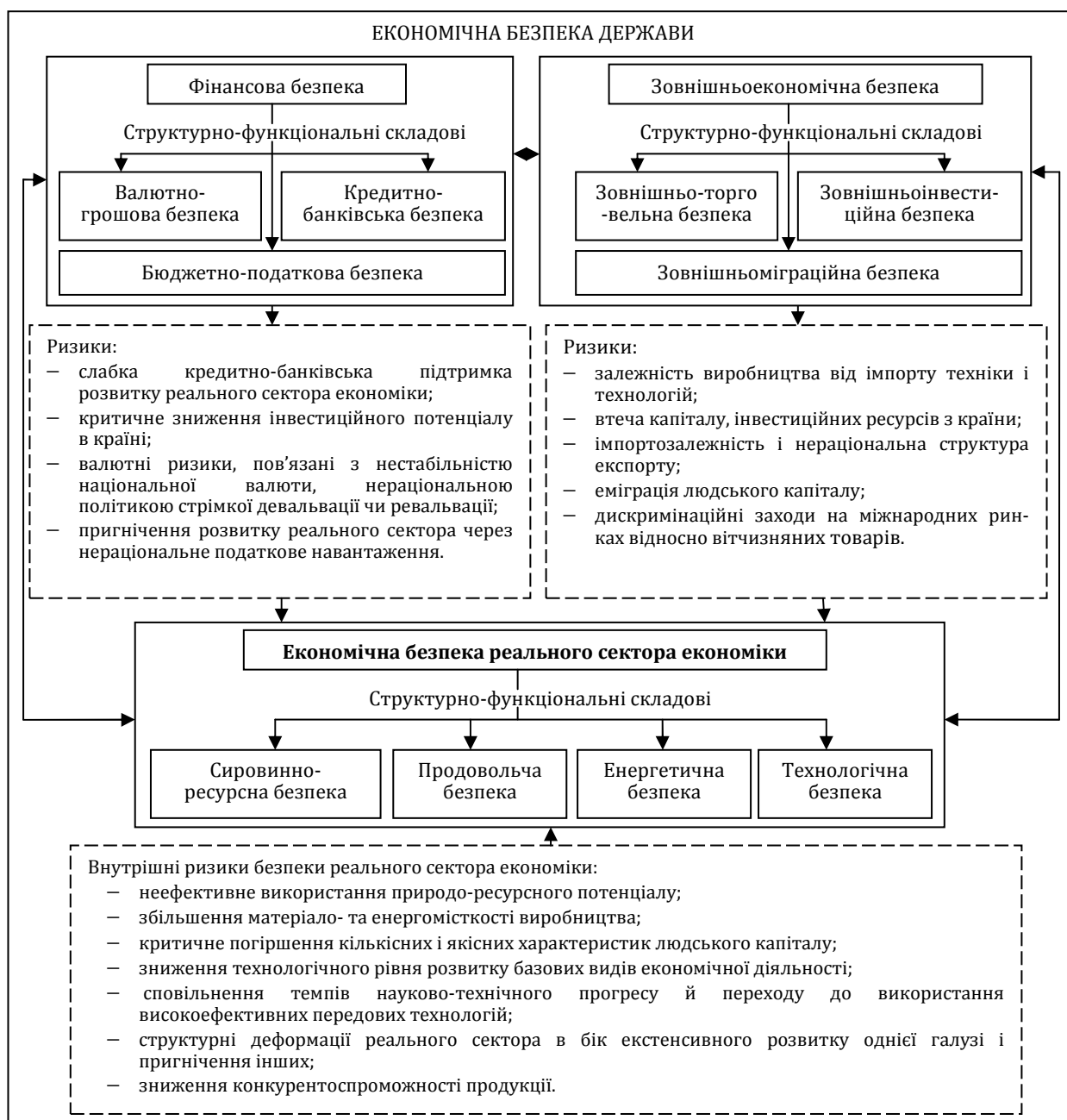


Рис. 1. Місце безпеки реального сектора економіки в системі економічної безпеки держави*

* Розробка автора

Оскільки реальний сектор функціонує у тісній взаємодії з фінансовим сектором, то це обумовлює виникнення взаємозалежностей між фінансовою безпекою держави та економічною безпекою реального сектора. Порушення стабільності фінансової безпеки (чи її складових -- валютно-грошової, бюджетно-податкової, кредитно-банківської) створює ризики для реального сектора, що виявляються через слабкість кредитно-банківської підтримки розвитку базових галузей, критичне зниження інвестиційного потенціалу в країні, нерациональну політику стрімкої девальвації чи ревальвації, пригнічення розвитку реального сектора через необґрунтоване податкове навантаження.

В умовах посилення впливу зовнішніх макроекономічних шоків на національні економіки, особливо під час глобальної фінансово-економічної кризи, збільшується чутливість реального сектора до змін у стані зовнішньоекономічної безпеки. Так зниження рівня зовнішньоторговельної, зовнішньоінвестиційної, зовнішньоміграційної безпеки (структурно-функціональних складових зовнішньо-економічної безпеки) може чинити деструктивну дію на розвиток реального сектора через механізми втечі капіталу, інвестиційних ресурсів з країни, посилення залежності виробництва від імпорту техніки і технологій, створення імпорто-залежності і нерациональної структури експорту, еміграцію людського капіталу.

Низку ризиків економічній безпеці реального сектора створюють його внутрішні структурні деформації, нестійкість розвитку базових видів економічної діяльності, що є джерелом виникнення загроз сировинно-ресурсній, продовольчій, енергетичній, технологічній безпеці. Так економічну безпеку реального сектора послаблює: неефективне використання природо-ресурсного потенціалу; збільшення матеріало- та енергоємності виробництва; критичне погіршення кількісних і якісних характеристик людського капіталу; зниження технологічного рівня розвитку базових видів економічної діяльності; сповільнення темпів науково-технічного прогресу й переходу до використання високоефективних передових технологій; структурні зміни реального сектора в бік екстенсивного розвитку однієї галузі і пригнічення інших; зниження конкурентоспроможності продукції.

Характерною ознакою останніх років стало те, що глобальна фінансово-економічна криза чинить безпосередню і сильну дію як на фінансовий, так і реальний сектори економіки, на систему взаємозв'язків між ними, а це істотно позначається на характеристиках економічної безпеки держави. Відбувається трансформація всіх міжсекторальних взаємозв'язків: основним трендом стає посилення, з одного боку, міжсекторальної дивергенції, з іншого боку, спостерігається домінування фінансового сектора над реальним. Фінансово-економічна криза загострює наявні суперечності між фінансовим і реальним сектором економіки, створює диспропорції між ними, знижує ефективність функціонування кожного з секторів економіки, збалансованість і результативність їх міжсекторальної взаємодії, а відтак мотивує розгляд секторів економіки в якості об'єктів економічної безпеки держави.

Отже, динамізм економічних процесів, загострення конкурентних відносин, нестабільність економічних

інститутів, фінансова напруга і складність структурних зрушень створюють кризові ситуації, загрози економічної безпеці країни, особливо в її реальному секторі. Це обумовлює необхідність аналізу негативних тенденцій, що перешкоджають ефективному функціонуванню реального сектора економіки, його сталому розвитку, а також розробки і вжиття дієвих заходів щодо зниження рівня загроз безпеці базових видів економічної діяльності. Загрози як деструктивні фактори безпеки реального сектора економіки породжуються нестійким станом внутрішнього та зовнішнього ринків, помилками в регулюванні реформаційних процесів, порушенням відтворювальних пропорцій та структурними дисбалансами в економічній системі.

Список літератури

1. Beck, T. *Stock markets, banks and growth: correlation or causality* [Електронний ресурс] / T. Beck, R. Levine // *Режим доступу*: <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docolec/bm/pr2670.pdf>.
2. *The Financial-Real Sector Nexus: Theory and Empirical Evidence* [Електронний ресурс] / David Blum, Klaus Federmaier, Gerhard Fink, Peter Haiss // *IEF Working Paper*. – № 43, September, 2002. – *Режим доступу*: <http://epub.wu.ac.at/196/1/document.pdf>.
3. Gunther, J. W. *Bank Credit and Economic Activity: Evidence from the Texas Banking Decline* [Текст] / J. W. Gunther, C. S. Lown, K. J. Robinson // *Journal of Financial Services Research*. – 1995. – P. 31–48.
4. Барсегов Г. Г. *Тенденции взаимодействия финансового и реального секторов экономики* : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Г. Г. Барсегов. — Саратов : Саратовский гос. социально-экономический ун-т, 2010. — 20 с.
5. *Влияние финансовых рынков на развитие корпораций реального сектора российской экономики* [Текст] : монография / Под ред. Наливайского В. Ю. ; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов-на-Дону, - 2009. – 248 с.
6. Ермошенко, М. М. *Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення* [Текст] : монографія / М. М. Ермошенко. – К.; 2001. – 309 с.
7. Лаптев, В. В. *Предпринимательское (хозяйственное) право и реальный сектор экономики* [Текст] / В. В. Лаптев : Российская акад. наук, Ин-т государства и права. – М. : Инфотропик Медиа, 2010. – 88 с.
8. Любимцева, С. *Законы структурной эволюции экономических систем* [Текст] / С. Любимцева // *Экономист*. – 2003. – № 10. – С. 39.
9. Моторин, Р. М. *Концептуальна схема аналізу розвитку інституційних секторів економіки України* [Текст] / Р. М. Моторин, К. Р. Приходько // *Статистика України*. – 2005. – № 1. – С. 34-40.
10. *Новая индустриальная волна на Западе. Антология* [Текст] / Под ред. В. Иноземцева. – М., 1999. – 498 с.
11. Семенов, А. *Взаємодія банківського і реального секторів економіки України: основні тенденції* [Текст] / А. Семенов // *Финансы, учет, банки*. – Выпуск № 1 (16). – 2010. – С. 181-188.
12. Черковец, В. *О содержании понятия «реальный сектор экономики» и роли материального производства* [Текст] / В. Черковец // *Российский экономический журнал*. – 2001. – № 11-12. – С. 51.

РЕЗЮМЕ

Юрків Надія

Реальный сектор экономики как объект исследования в системе экономической безопасности государства

Рассмотрены сущность и структура реального сектора экономики как объекта исследования в системе экономической безопасности государства. Определены основные риски и угрозы развития реального сектора экономики.

RESUME

Yurkiv Nadia

The real sector of economy as an object of study in the system of state economic security

The essence and structure of the real sector of economy as an object of study in the system of economic security is analyzed. Basic risks and threats of the real economy are determined.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2012 р.

Борис ЯЗЛЮК

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет

Андрій БУТОВ

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ БЕЗПЕРЕРВНОГО ПІДВИЩЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ДЕРЖАВНОГО ОРГАНУ

Стаття присвячена проблемам використання інноваційних технологій безперервного підвищення професійної компетентності персоналу в процесі реалізації місії державного органу.

Ключові слова: персонал, професійна компетентність, інноваційні технології, державні органи.

Система професійного навчання державних службовців нерозривно пов'язана з удосконаленням інституту державної служби і є складовою частиною її кадрового забезпечення. Тому розвиток державної служби і навчання кадрів є органічно взаємопов'язаними процесами. Створення системи безперервного професійного навчання державних службовців стало актуальною потребою та важливим фактором зміцнення державності та становлення якісно нових ринкових відносин в Україні.

Проблема вдосконалення професійної підготовки державних службовців обумовлюється змістом ринкових перетворень, коли значно зростає роль суб'єктивного фактора, рівня професіоналізму та компетентності апарату державного управління.

Практична управлінська діяльність свідчить, що зміст фахового навчання повинен нести в собі випереджаючий характер з огляду на динамічність суспільних процесів. На перший план реформування системи навчання вийшла соціальна природа професійної підготовки, оптимізація її змісту, відкритість новим технологіям, гарантії громадянам прав і рівних можливостей для професійної підготовки.

Відповідно до Комплексної програми підготовки державних службовців, затвердженої Указом Президента України від 9 листопада 2000 року № 1212, укладено Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1997 року № 167. Далі в Головному КРУ України Наказом № 473 від 28.12.2005 року затверджено Програму підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців органів державної контрольно-ревізійної служби, погоджену Радою по роботі з кадрами державної контрольно-ревізійної служби (далі ДКРС). Відповідно до цієї програми головним завданням системи підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців є зміцнення і послідовне поліпшення фахового рівня кадрового потенціалу органів ДКРС [11, 14, 17, 18, 20, 21].

Однак дослідження професійної компетентності

працівників КРУ в Тернопільській області дозволили виявити проблеми, які є наслідком низької професійної готовності державних службовців до якісного надання послуг, зокрема:

- відсутня регламентована процедура регулярного оновлення змісту навчання державних службовців відповідно до інституційних стандартів професійної діяльності та актуальних проблем практики демократичного державного управління;
- не відпрацьовано загальновизнаного підходу до розробки профілів компетенції посад і профілів компетентності працівників;
- зорієнтованість типових професійно-кваліфікаційних характеристик лише на посадову ознаку, обмеження функцій посади лише організаційно-розпорядчими та консультативно-дорадчими, ігнорування компетентнісної складової працівника, без якої неможливе якісне виконання функцій посади;
- типові професійно-кваліфікаційні характеристики посад працівників на сучасному етапі розвитку державного управління не зорієнтовані на специфіку їхньої діяльності на конкретних посадах, не враховують соціально-психологічного аспекту компетентності працівників, який перебуває у безпосередньому взаємозв'язку з діловими та професійними аспектами;
- не створені інституційні та навчальні передумови, відсутні зворотний зв'язок з результатами та стимули якісної професійної діяльності.

Це зумовлює необхідність пошуку нових, адекватних сучасним реаліям підходів та кадрових технологій з метою підвищення результа-тивності діяльності державних службовців. Від професійної компетентності та ділової активності кадрів, від їхнього прагнення до самовдосконалення залежать динамізм і результати їх роботи.

У системі контрольно-ревізійної служби здійснюється підготовка державних службовців - шляхом проведення профорієнтаційної роботи серед випускників шкіл і спрямування до навчальних закладів за державним замовленням талановитої

молоді з її числа для подальшого працевлаштування в контрольно-ревізійній службі, а також працівників контрольно-ревізійної служби та осіб, зарахованих до кадрового резерву з метою здобуття освіти відповідного кваліфікаційного рівня:

- спеціаліста, магістра за спеціальностями „Облік і аудит”, „Фінанси” у вищих навчальних закладах;
- магістрів державного управління за спеціальністю „Державне управління” у Тернопільському національному економічному університеті та Національній академії державного управління при Президентові України та її регіональних інститутах державного управління та інших навчальних закладах, що здійснюють підготовку магістрів за спеціальностями освітньої галузі „Державне управління”;
- магістрів державного управління за спеціальністю „Управління суспільним розвитком” у Національній академії державного управління при Президентові України.

Однією з форм підготовки державних службовців є навчання працівників в аспірантурі, докторантурі Тернопільського національного економічного університету, Національної академії державного управління при Президентові України, інших навчальних закладах або наукових установах за спеціальностями, спрямованими для професійної діяльності в контрольно-ревізійній службі. Підготовку магістрів державного управління на замовлення Голодержслужби здійснюють 9 провідних вищих навчальних закладів країни: Тернопільський національний економічний університет, Київський національний і Харківський державний економічний університети, Дніпропетровський, Одеський і Східноукраїнський державні університети, Донецький і Дніпродзержинський державні технічні університети, Івано-Франківський державний університет нафти і газу. У 1997 році за рішенням Уряду створена також Академія муніципального управління.

В КРУ важливе значення має підвищення кваліфікації державних службовців – організація навчання з метою оновлення та розвитку умінь і знань, необхідних для ефективного вирішення професійної діяльності. Підготовка державних службовців здійснюється за державним замовленням навчальними закладами за освітньо-професійними програмами, що розробляються навчальними закладами згідно з вимогами законодавства.

Основними видами підвищення професійної компетентності державних службовців контрольно-ревізійної служби, що забезпечують безперервність навчання, є: навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації державних службовців; тематичні постійні семінари; тематичні короткотермінові семінари; стажування; систематичне самостійне навчання (самоосвіта).

Навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації є основним видом підвищення кваліфікації державних службовців, спрямоване на оновлення та поглиблення їх економічної, правової, політологічної, управлінської, мовної та спеціальної фахової підготовки, включаючи вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду із зазначених питань.

Підвищення кваліфікації за професійними

програмами здійснюється в разі: зарахування до кадрового резерву, прийняття на державну службу, зайняття посади вищої категорії (протягом першого року), перед черговою атестацією державного службовця або за її підсумками, наявності виробничих потреб, а також враховується при щорічному оцінюванні державних службовців. Навчання повинно відбуватись не рідше одного разу на п'ять років. Професійні програми підвищення кваліфікації складаються відповідно до конкретних завдань, що передбачені професійно-кваліфікаційними характеристиками відповідних категорій посад державних службовців або вимогами щодо рівня кваліфікації та оцінки ефективності діяльності керівника підрозділу з урахуванням набутого практичного досвіду фахівця. Професійні програми розробляються регіональними центрами та навчальними закладами, які здійснюють підвищення кваліфікації державних службовців, і затверджуються ними за погодженням з контрольно-ревізійним підрозділом. Професійна програма повинна бути побудована за модульним принципом та містити три складові (загальну, функціональну і галузеву), кожна з яких, у свою чергу, має дві частини – нормативну (обов'язкову для вивчення всіма слухачами) та варіативну (вибіркову), навчальні модулі якої узгоджуються навчальними закладами із контрольно-ревізійним підрозділом, з огляду на конкретні потреби у навчанні.

Основна мета навчання за загальною складовою полягає у поглибленні знань слухачів з правових, економічних, соціально-гуманітарних дисциплін, формуванні умінь їх застосовувати в практичній діяльності, а також корегуванні світоглядних засад державного службовця для забезпечення адекватного розуміння ним своїх обов'язків і повноважень, які викладені в посадових інструкціях.

Цикл дисциплін, які мають увійти до функціональної складової професійної програми, повинні сприяти опануванню таких навчальних тем, які дозволяють державним службовцям розв'язувати поставлені перед ними завдання, тобто безпосередньо виконувати виконавчі функції і обов'язки, що визначені в посадових інструкціях. Метою галузевої складової є здобуття додаткових знань, умінь та навичок у певній галузі діяльності. Відповідно до рекомендацій Голодержслужби України щодо співвідношення складових професійної програми 50% загального навчального часу має становити її загальна складова, 33,3% – функціональна та 16,7% – галузева.

Вимоги до атестації за результатами підвищення кваліфікації. Визначаються форми атестації слухачів, які підвищили кваліфікацію (екзамен, випускна робота, комп'ютерне тестування тощо), критерії оцінки, виконання контрольних завдань). Термін підвищення кваліфікації за професійними програмами з відривом від роботи не повинен перевищувати чотирьох тижнів (не більше 216 навчальних годин).

Особи, які успішно пройшли атестацію за професійними програмами, отримують свідоцтво про підвищення кваліфікації встановленого зразка (додаток до Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1997 р, № 167) [8; 11; 14; 18; 20; 21].

Навчання за програмами тематичних постійно

діючих семінарів передбачає комплексне вивчення проблем державного управління, правових, економічних, соціальних, політологічних питань, підвищення рівня професійної та мовної культури державних службовців.

Тематичні постійно діючі семінари проводяться за програмами, що розробляються регіональними центрами та навчальними закладами, на базі яких проводяться семінари і затверджуються контрольно-ревізійними підрозділами на підставі рекомендацій Голодержслужби України.

Термін навчання визначається програмою семінару та не повинен перевищувати два тижні (108 навчальних годин). Тематичні постійні семінари закінчуються складанням заліків.

Тематичні короткотермінові семінари в Контрольно-ревізійному управлінні проводяться з метою вивчення актуальних питань державного управління, нових законодавчих і нормативно-правових актів, передового вітчизняного та іноземного досвіду тощо. До них також належить участь працівників служби у конференціях, симпозиумах, виставках тощо (у т. ч. за кордоном). Термін навчання на тематичних короткотермінових семінарах визначається програмою від одного до п'яти днів (не менше 8 навчальних годин і не перевищує 54). Ці види підвищення кваліфікації можливі для використання в системі контрольно-ревізійної служби для всіх категорій державних службовців, особливо для працівників бухгалтерської, кадрової, юридичної служб, сфери діловодства, комп'ютеризації, режимно-секретної роботи тощо. Проведення тематичних постійно діючих та короткотермінових семінарів може здійснюватися також на базі підрозділів контрольно-ревізійної служби.

Як одна із форм підвищення кваліфікації, може також застосовуватись стажування державних службовців з метою вивчення досвіду управлінської

діяльності, здобуття практичних та організаційних навичок за фахом тощо. Стажування регламентується вимогами Положення про порядок стажування у державних органах, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 01.12. 1994 № 804 [6; 17; 18].

Після стажування, що здійснюється за індивідуальним планом, державний службовець подає звіт про виконання плану стажування керівникові відповідного рівня. Систематичне самостійне навчання (самоосвіта) є складовою професійної діяльності кожного державного службовця, що забезпечує реалізацію принципу безперервності навчання і здійснюється шляхом самостійного вивчення відповідної літератури, інформаційних матеріалів, ознайомлення з передовим досвідом у тісному взаємозв'язку з іншими видами навчання. Систематичне самостійне навчання здійснюється за індивідуальним планом самоосвіти, затвердженим керівником відповідного рівня.

Нами було проведено опитування державних службовців КРУ в Тернопільській області. Розподіл відповідей на запитання „Чи повинна особа, яка вступає на державну службу в КРУ Тернопільської області, отримати необхідний мінімум знань для кваліфікованого виконання своїх обов'язків?“ (у % до всіх опитаних) представлено в табл. 1.

За результатами опитування державних службовців більшість (94%) висловили думку, що особа, яка вступає на державну службу в КРУ Тернопільської області, повинна отримати необхідний мінімум знань для кваліфікованого виконання своїх обов'язків. З них 23% вважають, що вона повинна їх отримати у спеціалізованому державному навчальному закладі (СДНЗ) до вступу на державну службу, 24% - що вона повинна їх отримати в СДНЗ протягом першого року роботи без відриву від виробництва табл. 1.

Таблиця 1. Результати опитування державних службовців КРУ в Тернопільській області*

№	Варіант відповіді	%
1.	Вона повинна їх отримати у спеціалізованому державному навчальному закладі (СДНЗ) до вступу на державну службу	23
2.	Вона повинна їх отримати в СДНЗ протягом першого року роботи з відривом від виробництва	15
3.	Вона повинна їх отримати в СДНЗ протягом перших трьох років роботи з відривом від виробництва	7
4.	Вона повинна їх отримати в СДНЗ протягом першого року роботи без відриву від виробництва	24
5.	Вона повинна їх отримати в СДНЗ протягом перших трьох років роботи без відриву від виробництва	10
6.	Повинна, однак вона може їх отримати самостійно у процесі виконання своєї роботи	15
7.	Ні, не повинна, державна служба нічим не відрізняється від іншої роботи. Якщо особу приймають на посаду, це означає, що вона вже володіє необхідними знаннями, вміннями і навичками	6

^{1*} Авторська розробка.

Слід зазначити, що серед опитаних керівників найменше серед усіх опитаних категорій тих, хто вважає, що працівники, які вперше стали на роботу в КРУ, не повинні отримувати спеціальних знань та вмінь чи можуть отримати їх самостійно в процесі

роботи. Як видно з наведених у таблиці даних, більшість опитаних сходяться на тому, що початківцеві державної служби повинен отримати спеціальні знання в спеціалізованому навчальному закладі, але респонденти суттєво розійшлися в думках щодо форми та часу отримання таких знань.

Розподіл відповідей на запитання „Хто повинен визначати характер навчання для початківця державної служби в спеціалізованому державному навчальному закладі?“

Із анкети видно бажання надати самостійності людині, що буде навчатися у спеціалізованому навчальному закладі. Розподіл відповідей на це запитання зображений на рис. 1.

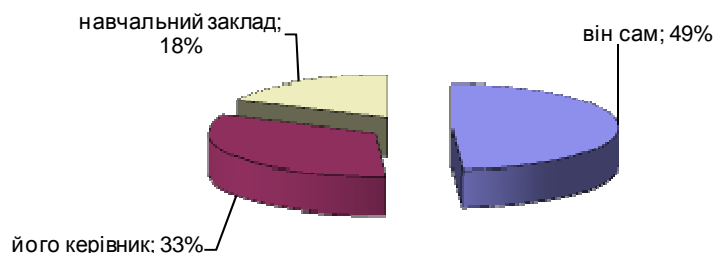


Рис. 1. Результати відповідей на запитання анкети опитуваних державних службовців КРУ в Тернопільській області*

* Авторська розробка.

75% респондентів КРУ в Тернопільській області зазначили, що треба акцентувати увагу на спеціальних знаннях, необхідних для конкретної роботи, однак у навчанні використовувати основні положення з професійної програми для державних службовців. Якщо поглянути на проблему навчання державних службовців через потребу опанування ними певного рівня знань у таких галузях, як ринкова економіка, державні фінанси, бюджетний процес, то кожен чиновник, залежно від своєї посади, повинен пройти курси підвищення кваліфікації з цих напрямків, а ті, хто спеціалізується безпосередньо у галузі фінансів, мають обов'язково пройти ґрунтовну підготовку за магістерською програмою, що визнається професійно-кваліфікаційними вимогами до посад.

У контрольно-ревізійній службі здійснюється економічне навчання – систематичне вивчення нормативних та інструктивних матеріалів, розбір актів ревізій, документальне оформлення ревізій і перевірок, обмін досвідом тощо.

Проведення економічних навчань (у підрозділах усіх рівнів) та загальних занять стало одним з основних і обов'язкових форм підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби, та здійснюється протягом року з періодичністю не менше двох разів на місяць за планами, які складаються щоквартально і затверджуються керівником відповідного рівня (економічні навчання) та піврічними (план проведення загальних занять), затвердженими керівником установи. За підсумками економічного навчання в кінці календарного року складаються заліки.

Для забезпечення ефективності економічного навчання та надання методичної допомоги підрозділам районної і міської ланок у організації можливе складання типових програм економічного навчання за участю відділів організаційної роботи та заступників начальників обласних КРУ з урахуванням сучасних вимог до контрольно-ревізійної роботи,

Підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби може проводитись у Тернопільському національному економічному університеті, а також Національній академії державного управління при Президентові України (I - IV категорії посад), у її регіональних інститутах державного управління, в центрах підвищення кваліфікації державних службовців при місцевих

держадміністраціях та в закладах освіти, які мають дозвіл відповідно до чинного законодавства на здійснення цього виду діяльності, а також у підрозділах контрольно-ревізійної служби (V - V II категорії посад).

Фінансування підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби здійснюється за рахунок передбачених для цієї мети бюджетних коштів.

Відповідальність за організацію, координацію і проведення роботи з підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби покладається на першого заступника Голови Головного КРУ України, в контрольно-ревізійних підрозділах в АР Крим, областях, містах Києві та Севастополі – на перших заступників начальників управлінь, у підрозділах районної та міської ланки – на начальників контрольно-ревізійних відділів. Начальники структурних підрозділів апарату Головного КРУ України та відділів апаратів обласного КРУ несуть відповідальність за стан навчання в очолюваних ними підрозділах.

Організаційне забезпечення підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби і контроль за якістю роботи, що проводиться у цьому напрямку, покладається на кадрові підрозділи контрольно-ревізійної служби.

Отже, на основі проведеного нами аналізу стану та механізмів формування професійної компетентності персоналу у процесі реалізації місії державного органу ми можемо зробити наступні висновки та пропозиції:

1. На сьогодні існує безліч систем оцінки персоналу, проте немає єдиної визначеної системи оцінки професійних і ділових якостей державного службовця, оскільки весь перелік систем оцінки стосується спеціалістів взагалі і не враховує специфіки державної служби.

2. В адміністративній науці виокремлюють дві основні форми щодо оцінки діяльності державного службовців: атестація та щорічна оцінка виконання державними службовцями покладених на них обов'язків і завдань.

3. У практичному використанні при реалізації оцінки професійної компетентності державних службовців основну увагу необхідно зосередити на оцінці фахової, методичної та соціальної компетенції,

що дозволить сформувати системну характеристику про діяльність окремих службовців.

4. Діагностика професійної компетентності починається ще на етапі підбору персоналу та проходження кандидатами конкурсу на зміщення вакантної посади. А від того, наскільки якісно буде підбрано персонал, і залежить успіх державного органу загалом, і тому цей етап відбору можна вважати одним з основних. Отже, для якісної діагностики професійної компетентності державних службовців, на нашу думку, необхідним є залучення чи введення в штат спеціалістів, які би професійно займалися проблемою кадрового забезпечення в державних органах. Це психологи, менеджери з персоналу, які, окрім професійних якостей претендентів, будуть оцінювати інтелектуальні, морально-етичні та психофізіологічні особливості кандидата.

5. Основними факторами та механізмами, від яких залежить рівень професійної компетентності персоналу, на нашу думку, є: вік працівника; освітній рівень; стаж роботи загалом та в органі ДКРС зокрема; плінність кадрів в органі; процес безперервного навчання персоналу; мотиваційні фактори та ін.

6. Головним завданням системи підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців є зміцнення і послідовне поліпшення фахового рівня кадрового потенціалу органів ДКРС: використання технологій безперервного підвищення професійної компетентності персоналу в процесі реалізації місії державного органу. Що успішно використовується в Контрольно-ревізійному управлінні в Тернопільській області. Відповідно до Наказу Головного КРУ України № 473 від 28.12.2005 року затверджено Програму підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців органів державної контрольно-ревізійної служби, погоджену з Радою по роботі з кадрами державної контрольно-ревізійної служби.

Список літератури

1. Андреева, Т. Руководитель будущего: набросок крупными мазками [Текст] / Т. Андреева // Новый персонал. – 2004. – №3. – С. 21-26.
2. Антоненко, А. А. Обучение и развитие персонала [Текст] / А. А. Антоненко // Управление персоналом. – 2006. – №8 (155). – С. 57-60.
3. Бушуев, С. Д. Динамическое лидерство в управлении проектами [Текст] : монография / С. Д. Бушуев, В. В. Морозов. – [2-е изд.]. – К.: Укр. асоц. упр. проектами, 2000. – 312 с.
4. Бригадир, М. Система механізмів, параметрів і критеріїв наукового проектування освітнього процесу як цілісної організації [Текст] / М. Бригадир // Психологія і суспільство. – 2001. – № 1. – С. 133-150.
5. Буряк, В. Розвиток професійно-педагогічних якостей у системі безперервної освіти [Текст] / В. Буряк // Вища школа. – 2005. – № 2. – С. 50-58.
6. Горбунова, И. Г. От оценки рабочих мест – к аттестации персонала [Текст] / И. Г. Горбунова, Н. Т. Леонова // Управление персоналом. – 2005. – № 23 (129). – С. 41– 43.
7. Про вищу освіту [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 20.
8. Про оплату праці [Текст] : закон України // Закони України. – К., 1997. – Т. 8. – С. 210– 218.
9. Про охорону праці [Текст] : закон України // Закони України. – К., 1996. – Т. 4. – С. 114– 133.
10. Про зайнятість населення [Текст] : закон України // Закони України. – К., 1999. – Т. 1. – С. 252–268.
11. Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) [Текст] : закон України // Закони України. – К., 1999. – Т. 15. – С. 332– 343.
12. Куриленко, В. С. Карьерное планирование на пользу всем [Текст] / В. С. Куриленко // Персонал Микс. – 2006. – № 7-8. – С. 66-67.
13. Мельник, А. Ф. Менеджмент державних установ та організації [Текст] : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Н. М. Кривокульська / за ред. А. Ф. Мельник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 464 с.
14. Мухаровський М. Персонал – новий об'єкт підтвердження відповідності [Текст] / М. Мухаровський // Персонал. – №11. – 2005. – С. 84-88.
15. Перукан, К. В. Современная система оценки и развитие персонала [Текст] / К. В. Перукан // Управление персоналом. – 2006. – №4 (151). – С. 60-63.
16. Про затвердження Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і Положення про єдиний порядок підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників державних підприємств, установ та організацій [Текст] : постанова КМУ від 8 лютого 1997р. №167.
17. Про порядок проведення атестації працівників керівного складу державних підприємств [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 1999 р. № 1571 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 35.
18. Самолова, И. А. Мотивация сотрудников [Текст] / И. А. Самолова // Управление персоналом. – 2006. – №11 (141). – С. 44-46.
19. Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій [Текст] : указ Президента України «від 10 листопада 1995 р. № 1035 195.
20. Про заходи щодо вдосконалення роботи з кадрами органів виконавчої влади з керівниками підприємств, установ і організацій [Текст] : указ Президента України // Вісник державної служби України. – 1995 р. – № 2.
21. Хорошильцева, Н. Исследование структуры мотивации специалистов при построении оплаты труда [Текст] / Н. Хорошильцева // Менеджмент и менеджер. – №7-8. – 2006. – С. 27-41.
22. Gasskov, V. Managing vocational training systems: A handbook for senior administrators [Text] / V. Gasskov. – Geneva, International Labour Office, 2000.
23. Дреслер, Г. Управление персоналом [Текст] / Г. Дреслер. – М.: Бинум, 1997.
24. De Cenzo, R. Human Resousce Management [Text] / Robins De Cenzo. – John Wiley & Sons, Inc. – NY: 1996. – 610 p.
25. Human Resource Management [Text] / Raymond A. Noe. – Irvin: Mc Graw – Hill. – 1996. – 671 p.

РЕЗЮМЕ

Язлюк Борис, Бутів Андрій

Использование инновационных технологий непрерывного повышения профессиональной компетентности персонала в процессе реализации миссии государственного органа

Стаття присвячена проблемам використання інноваційних технологій непрерывного підвищення професійної компетентності персоналу в процесі реалізації миссії державного органу.

RESUME

Borys Yazlyuk, Andriy Butov

The usage of innovative technologies of continuous improvement of professional staff competence during the implementation of the government mission

The article is devoted to problems of the usage of innovative technology of continuous improvement of professional staff competence during the implementation of the government mission.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

Інна ЯЦКЕВИЧ

кандидат економічних наук
доцент кафедри економічної та фінансової політики,
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Ангеліна ПЕТРАШЕВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова

Світлана НОВИЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова

ВЗАЄМОДІЯ МАЛОГО І ВЕЛИКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВЕНЧУРНА ФОРМА

У статті проаналізовано обсяг інвестицій в Україну, досліджено взаємовідносин малого та великого підприємства на основі венчурної форми. Визначено проблеми взаємовідносин між малими та великими підприємствами на основі венчурної форми та сформульовано особливості їхнього формування.

Ключові слова: велике підприємство, венчурна форма, взаємовідносини, інвестиції, мале підприємство.

Прагнення України вступити у вільний світовий ринок відбувається в умовах становлення зруйнованої в ході ринкових реформ української інноваційної сфери і високого ступеня зношеності технічної бази промислових підприємств. Для українських регіональних підприємств малого і великого бізнесу входження у вільний світовий ринок означає, перш за все, високий ступінь невизначеності їх майбутнього розвитку. Якщо великий український бізнес (металургія, зв'язок, транспорт) перебувають під державною увагою і контролем, то малий бізнес може «розчинитися» при активній діяльності зарубіжних транснаціональних компаній. Щоб вижити в умовах невизначеності зовнішнього оточення і зберегти свою самостійність, підприємства повинні бути конкурентоспроможними, мати властивості адаптивності та інноваційності.

Інноваційність повинна бути не самоціллю, а основою реакції підприємства на мінливість зовнішнього оточення, тобто його адаптивності. Тому рівень інноваційності підприємства, відповідно її техніко-технологічний та соціальний стан, повинні відповідати потребам ринку, а метою інноваційного розвитку виступає її конкурентоспроможність, обумовлена рентабельністю і інвестиційною привабливістю. В умовах вільного світового ринку підприємство може стати інвестиційно непривабливим навіть тоді, коли виробництво продукту залишається прибутковим, але його прибутковість знаходиться на рівні середньосвітового. Тоді виникає природний інтерес власника підприємства експлуатувати виробництво продукту якомога більше, а прибуток використовувати не на відшкодування використаного капіталу, а для інвестування в більш прибуткову (або хоча б більш привабливу) сферу діяльності.

Український малий бізнес не виходить, як правило, за межі внутрішнього ринку. І якщо він захищений від виведення капіталу, то може продовжувати функціонувати в межах української економіки і в умовах вільного світового ринку. Для оцінки інвестиційної привабливості такого бізнесу можна використовувати, наприклад, концепцію максимізації вартості підприємства, яка активно реалізовується в сучасному стратегічному менеджменті. Вартість підприємства має сильну кореляцію з двома фінансовими показниками: темп зростання обороту підприємства і різниця між рентабельністю інвестованого капіталу і вартістю капіталу. Ці показники нерозривно пов'язані з показником економічної доданої вартості, збільшення якої привабливе для будь-якого інвестора. Домогтися підвищення економічної доданої вартості підприємства можна при використанні стратегій розвитку і стратегій ефективності.

Застосування цих стратегій передбачає успішне маніпулювання ресурсами підприємства, прагнення використовувати по-новому все те, що в певний момент часу знаходиться в її розпорядженні, впроваджувати новачки, намагаючись досягти нових переваг у конкурентоспроможності в умовах вільного світового ринку. Для ефективного здійснення конкурентоспроможності малих підприємств є взаємодія з великими підприємствами.

Питаннями щодо взаємодії суб'єктів господарювання займалися такі вчені-економісти, як Варналій З., Ляховецький Л., Оласюк В., Осипов В., Пашута М. та ін. [1-5]. Предметом їх наукового зацікавлення стали особливості розвитку взаємовідносин малих і великих підприємств, функціонування, інтеграції, проблеми та пропозиції щодо їхнього вирішення. Однак зміни, які

відбуваються у зовнішньому середовищі, потребують подальших досліджень з урахуванням особливостей форм цих взаємовідносин.

Залежно від національних, технологічних та інших особливостей галузей регіонів можна спиратися на різні критерії виділення взаємовідносин малого та великого підприємства та їх організаційно-економічні форми, але найбільш перспективним напрямом є венчурна.

Метою статті є дослідження взаємовідносин малого та великого підприємництва на основі венчурної форми.

Першочерговою передумовою формування венчурної форми є залучення інвестиційних коштів у такі галузі як будівництво, металургія, транспорт, рибальство. Так за 2008–2010 рр. загальний обсяг інвестицій в основний капітал зменшився на 9198931 млн. грн. або на 26,6%, проте у 2010 р. порівняно з 2009 р. відбулось зростання на 19315,1 млн. грн. або на 12,7 %, що склало 171091,9 млн. грн. [6].

Найбільший обсяг інвестицій в основний капітал за 2008–2010 рр. відбувся в діяльність громадських

організацій – на 245,6 млн. грн., надання санітарних послуг, прибирання сміття, знищення відходів – 354,3 млн. грн., додаткові транспортні послуги та допоміжні операції – 4395,5 млн. грн. та діяльність готелів – 113,3 млн. грн.

Відбулось значне зниження інвестицій в основний капітал за 2008–2010 рр. у будівництво (60,2%), оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі (60,9%), оренду машин та устаткування, прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку (47,5%), діяльність пошти та зв'язку (45,2%) та в роздрібну торгівлю, ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку (42,8%).

Основними джерелами фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в Україні є кошти державного бюджету і місцевих бюджетів, кошти власних підприємств та організацій, кредитів банків та інших позик, кошти іноземних інвесторів, населення та інших джерел фінансування. Проте можна зазначити, що першочерговим джерелом інвестування суб'єктів підприємницької діяльності відбувається за рахунок власних коштів, табл. 1 [6].

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2008 – 2010 рр.

	Рік					
	2008		2009		2010	
	у факт. цінах, млн.грн.	питома вага, %	у факт. цінах, млн.грн.	питома вага, %	у факт. цінах, млн.грн.	питома вага, %
Усього	272074,1	100	192878	100	189060,6	100
у т.ч. за рахунок						
коштів державного бюджету	15402,9	5,66	8360,8	4,335	10952,2	5,8
коштів місцевих бюджетів	12498	4,59	5914,5	3,066	6367,7	3,4
власних коштів підприємств та організацій	161277,2	59,28	127435,4	66,070	114963,6	60,8
кредитів банків та інших позик	42981	15,80	25587,5	13,266	23336,2	12,3
коштів іноземних інвесторів	13791,2	5,07	10892,9	5,648	4067,7	2,1
коштів населення на будівництво власних квартир	9495,2	3,49	4795,9	2,486	4654,2	2,5
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	11589	4,26	5502,3	2,853	16176	8,6
інших джерел фінансування	5039,6	1,85	4388,7	2,275	8543	4,5

За 2008–2010 рр. відбулось зменшення обсягів капітальних інвестицій за всіма джерелами фінансування на 83013,5 млн. грн. або на 30,5 % за рахунок значного зниження інвестицій від іноземних інвесторів (70,5%) та коштів населення на будівництво власних квартир (51%). Це зменшення відбулося через соціально-економічну та політичну нестабільність в Україні.

В таких умовах без взаємодії будь-яка форма інтеграції приречена на провал. Використовуючи гнучкість, маневреність малих підприємств, великі підприємства мають можливість підвищити ефективність своєї діяльності, налагодити нові збутові канали, освоїти і впровадити нові технології (обладнання, продукцію, послуги), а суб'єкти малого підприємництва за допомогою великих підприємств забезпечують собі стабільність, додатковий дохід,

зменшення витрат, вивільнення фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані в інші стратегічно важливі сфери діяльності, такі, як дослідження, розробки, гарантію на тривалість функціонування на ринку тощо.

Все це підтверджується світовим досвідом, а саме: «Економіка західних країн базується на двох основах – на великих організаційно-господарських структурах, з одного боку, на малому бізнесі, – з іншого. Перша додає їй стабільності і керованості, відкриває шлях до широкомасштабної реалізації науково-технічних новацій; друга – створює конкурентне середовище, забезпечує виробництву гнучкість та індивідуалізацію» [7].

Таким чином можна зазначити, що венчурна форма при взаємодії великого і малого підприємства є об'єктивною необхідністю, обумовленою задачею

прискороного розвитку суб'єктів господарювання та української економіки і підвищення її конкурентоспроможності.

Венчурна форма – це організаційно-економічна форма взаємодії малого та великого підприємства, яка діє як комерційне науково-технічне підприємство, зайняте розробкою і впровадженням нових і новітніх технологій, обладнань та послуг на ринку з невизначеним заздалегідь доходом, тобто з ризикованим внеском капіталу. Дослідження венчурної форми дають змогу визначити необхідні передумови їхнього розвитку для малого підприємництва.

По-перше, це зростаюче проникнення зарубіжних підприємств інтелектуальної власності на український ринок. Причому це проникнення має не тільки характер прямої експансії (розширення впливу в певній сфері), але і форму інвестування у вітчизняні інноваційні проекти, особливо це помітно у галузі зв'язку. Так, наприклад, створюються підприємства, що надають послуги і продукцію зарубіжних виробників – це "МКМ – Телеком" (західний партнер – Siemens); "ЧеЗаРа" (американська компанія – Lucent Technologies); "МонІс" (словенська – «Іскрател»), (корейська – Daewoo); "Алкатель" (французька – NSU), AMI-Partners, 3Com та Sonoria та ін. [8, 9].

По-друге, це певний інтерес, що виявляють українські підприємці до нововведень, які не потребують значних інвестицій.

Венчурні підприємства (інноваційні, впроваджуючі) повинні засновувати вчені, інженери, винахідники, які прагнуть втілити в життя новітні досягнення науки і техніки з розрахунком на матеріальну вигоду. Первісним капіталом таких організаційно-економічних фірм можуть бути особисті заощадження засновника, але їх звичайно недостатньо для реалізації наявних ідей. У таких ситуаціях доводиться звертатися в одне або декілька спеціалізованих фінансових великих підприємств, готових надати ризиковий капітал.

Інвестиційним капіталом для цих підприємств є вкладення засобів не тільки великих підприємств, але і банків, держави, фізичних або юридичних осіб. На відміну від інших форм інвестування ця організаційно-економічна форма в телекомунікації має низку специфічних рис:

- пайова частка інвестора в капіталі підприємства або в прямій опосередкованій формі;
- надання засобів на тривалий термін;
- активна роль інвестора в управлінні фінансування підприємства.

Взаємовідносини малого та великого підприємства є своєрідною проміжною формою між чисто ризиковим підприємством і внутрішніми ризиковими проектами. Так добір і фінансування пропозицій, що надходять від співробітників чи підприємств незалежних винахідників, ведуться спеціалізованими відділами. У випадку схвалення проекту автор ідеї очолює внутрішній венчур. Такий підрозділ функціонує при мінімальному адміністративно-господарському втручанні з боку керівництва. Протягом обумовленого терміну внутрішній венчур повинен провести розробку нововведення і підготувати нову послугу до запуску в масове застосування. Внутрішній ризиковий проект повинен відшукувати нові ринки. Якщо проект виявиться

успішним, підрозділ може бути реорганізований для масового надання цієї послуги в межах того ж підприємства для передачі іншим підрозділам.

У межах такого об'єднання мале підприємство веде розробку нової послуги (обладнання), а велике підприємство надає фінансову підтримку, дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організовує сервіс і післяпродажне обслуговування клієнтів.

При взаємодії велике і мале підприємство у своїй діяльності зіштовхуються з проблемами, які ускладнюють процес їхнього функціонування і розвитку. До них належать:

- різний масштаб діяльності, обсягів контактів зі споживачами, зайнятості їхніх менеджерів (керівників) у ході управління;
- різні моделі організації каналів збуту, партнерства, виробничої кооперації;
- відсутність у суб'єктів, що функціонують, однієї категорії достовірної інформації про можливості, надійність і т.д. потенційного контрагента іншої категорії;
- більш високі витрати при взаємодії з великим числом суб'єктів, порівняно з роботою при обмеженому числі партнерів;
- більш високий ризик «витоку» конфіденційної комерційної інформації внаслідок доступу до неї більшого числа контрагентів, ніж у ситуації з обмеженим числом партнерів;
- конкуренція, що підсилюється в усіх сегментах телекомунікаційного ринку – від стільникового зв'язку до доступу в Інтернет;
- високий ступінь ризику при здійсненні венчурного проекту, перед здійсненням проекту необхідно оцінити можливі інноваційні втрати;
- нестійкість оподаткування, на первісному етапі нововведень надані підприємствам податкові пільги можуть бути надалі змінені і навіть скасовані, що ставить під сумнів плани проведення великомасштабних інновацій;
- неефективно дієві важелі державного захисту внутрішнього ринку;
- витік кадрів зі сфери науково-технічної діяльності;
- скорочення фінансування інвестиційної діяльності.

Однак попри проблеми, з якими зіштовхуються великі і малі підприємства, головним стимулом для венчурних підприємств є їхня висока прибутковість.

Між взаємовідносинами малого та великого підприємства можна визначити особливості формування:

- економічна ефективність підприємства не визначається;
- відсутній прямий адміністративний тиск;
- необхідність узгодження рішень декількох підрозділів, як мінімум трьох (велике підприємство – мале підприємство – замовник);
- складність поставити чітку задачу кожному підрозділу;
- відсутність прямої зацікавленості виконавців;
- складність документального ведення витрат;
- складність кадрового забезпечення технічного обслуговування об'єкта.

Варто зазначити, що венчурна форма має такі переваги, як:

- сприяє створенню та впровадженню наукових

досліджень у телекомунікаційну сферу для забезпечення потреб суспільства;

- мале підприємство веде розробку нової послуги (обладнання тощо), а велике підприємство надає фінансову підтримку, дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організовує сервіс і післяпродажне обслуговування клієнтів.

Проведені дослідження дають змогу визначити, що формування та розвиток венчурної форми є перспективним напрямом діяльності для суб'єктів підприємницької діяльності в Україні. За рахунок залучення іноземних та повернення вітчизняних інвесторів на ринок науково-технічного продукту та її при необхідності значних витрат на створення інтелектуального потенціалу і об'єктів інтелектуальної власності вона набула самостійного та специфічного характеру.

Однак, для ефективного розвитку даної форми є правове забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності через проведення детального аналізу та розробку однотипних вимог, які мають застосовуватися до всіх учасників такої діяльності.

Список літератури

1. Варналій, З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З. С. Варналій. – К.: Т-во "Знання"; КОО, 2003. – [2-е вид., випр. і доп.] – 302 с.
2. Ляховецький, Л. З. *Ефективність варіантів вложення средств в підприємства електросвіязі* / Л. З. Ляховецький // *Фінанси України*. – 2004. – № 8. – С. 43 – 45.
3. Опасюк, В. *Венчурний капітал в Україні* / В. Опасюк // *Економіст*. – 2004. – № 1. – С. 56 – 58.
4. Осипов, В. І. *Економіка підприємства: підручник* / В. І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2005. – С. 133 – 155.
5. Пашута, М. *Мале підприємництво та інновації як фактори зростання* / М. Пашута // *Економіст*. – 2004. – № 1. – С. 50 – 55.
6. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]*. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Ананьева, В. И. *Анализ режима функционирования обособленного подразделения "бизнес-инкубатор" коммунального предприятия "Агентство по развитию бизнеса" г. Славутич* / В. И. Ананьева // *Вісник академії економічних наук України*. – 2003. – № 2 (4). – С. 129–132.
8. Яцкевич, І. В. *Малі форми підприємства в телекомунікаційній сфері України: розвиток та трансформація: [монографія]* / І. В. Яцкевич, О. В. Орлова, Д. О. Редькін. – Одеса: ВМВ, 2011. – 248 с.
9. Яцкевич, І. В. *Організаційно-економічні форми взаємодії малого і великого підприємства в телекомунікаційній сфері: [монографія]* / І. В. Яцкевич. – Одеса: ВМВ, 2010. – 216 с.

РЕЗЮМЕ

Яцкевич Інна, Петрашевская Ангеліна, Новицкая Светлана

Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: венчурная форма

В статье проанализированы объем инвестиций в Украину, исследованы взаимоотношений малого и крупного предприятия на основании венчурной формы. Определены проблемы взаимоотношений между малыми и крупными предприятиями на основании венчурной формы и сформулированы особенности их формирования.

RESUME

Jatskevych Inna, Petrashevs'ka Angelina, Novyts'ka Svitlana

Interaction of small and large business: venture form

This paper analyzes the volume of investments in Ukraine, studies the relationship of small and large businesses on the basis of venture capital forms. The problems of the relationship between small and large enterprises on the basis of venture capital are considered. The peculiarities of their formation have been formulated.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

БАГАТОВИМІРНІ СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Розглянуто сутність та особливості використання багатовимірних статистичних методів у маркетингу. Наведено приклади застосування кластерного та регресійного аналізу в маркетингових дослідженнях.

Ключові слова: маркетингові дослідження, багатовимірні статистичні методи, кластерний аналіз, регресійний аналіз.

Кількість компетенцій, якими повинен володіти сучасний фахівець з маркетингу, за останні декілька років значно збільшилась. Професійний маркетолог сьогодні – це не тільки спеціаліст з креативним мисленням, який вміє розробити цікаву рекламну кампанію, запропонувати нестандартні методи стимулювання збуту та гарно презентувати продукцію. Він має добре володіти навичками статистичного аналізу даних: графічне уявлення даних; обчислення статистичних характеристик набору даних; перевірка гіпотез щодо вибору маркетингової стратегії; встановлення взаємозв'язків змінних тощо.

Важливо те, що сьогодні роботодавців не можна здивувати такими вміннями кількісного аналізу, як: отримання таблиці частот ознаки, побудова гістограм, розрахунок характеристик центру розподілу та варіації даних. Ринок вимагає від спеціаліста з маркетингових досліджень вмінь та навичок у багатовимірному статистичному аналізі даних. Необхідні вимоги до сучасного дослідника - це: вміння використовувати та трактувати кореляційно-регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, кластерний аналіз, дискримінантний аналіз та методи багатовимірної шкалювання [1; 2]. Цей перелік вмінь та навичок затверджено Українською асоціацією маркетингу при проведенні екзамену з сертифікації маркетологів у напрямку «Менеджер з маркетингових досліджень» [3].

У сучасних публікаціях щодо сегментації споживачів наводяться лише якісні ознаки сегментування, які не потребують кількісного підтвердження на базі маркетингового дослідження [4; 5]. Фактори, які впливають на поведінку споживачів, також визначаються найчастіше маркетологом, виходячи з власного досвіду, а не за результатами кількісного аналізу [6; 7].

Мета статті – навести перелік сфер застосування багатовимірних статистичних методів у маркетингу та приклади їх використання у маркетингових дослідженнях.

Розглянемо сфери та приклади застосування багатовимірної статистичного аналізу в маркетингових дослідженнях (табл. 1). Знання цих методів та вміння їх застосовувати на практиці – вимога сучасного бізнесу. У маркетингових відділах з'являються посади маркетологів-аналітиків, від яких вимагається вільне володіння методами

багатовимірної аналізу.

Приклад застосування кластерного аналізу можна продемонструвати дослідженням споживачів підприємства Одеського НПЗ. Зараз на підприємстві відбувається технічне переобладнання, яке дозволить збільшити реалізацію високоякісних палив та підвищить репутацію й конкурентоздатність підприємства. Це дозволить вийти зі скрутного фінансового становища, в якому опинився завод. Але виникає питання, чи буде таке паливо користуватися попитом серед українців, чи готові українські автомобілісти платити більше за якість та екологічність. Для вирішення цього питання було проведено маркетингове дослідження споживачів Одеського нафтопереробного заводу.

У ході дослідження, яке проводилося в березні 2012 року, було опитано 50 респондентів різної статі та віку, які є клієнтами компанії, а отже ознайомлені з якістю її продукції. Опитування проводилось на п'яти АЗС компанії «Лукойл». Анкета складалася з дев'яти питань. Відповіді на питання анкети були внесені і оброблені за допомогою програми SPSS. Для аналізу даних був вибраний метод ієрархічної кластеризації і метод к-значень, аби об'єднати споживачів в однорідні групи за їх ставленням до більш якісного та екологічного палива.

Для визначення кількості кластерів використовувався метод Варда: різке збільшення коефіцієнта агломерації спостерігалось при переході з 47 на 48 стадію алгоритму – це свідчить про доцільність виділення 3 кластерів. Про доцільність виділення 3 кластерів також свідчить дендрограма – графічне відображення результатів кластеризації. Далі був проведений кластерний аналіз даних методом к-значень, в ході якого було виділено характеристики трьох кластерів. У результаті до першого кластеру увійшло 19 респондентів, до другого – 18, до третього – 13.

У таблиці 2 наведені характерні відповіді респондентів у кожному з трьох кластерів на запитання анкети. За цими характеристиками далі надамо назву та опис кожного з отриманих сегментів споживачів (кластерів).

Охарактеризуємо кожен з трьох кластерів більш детально:

1-й кластер – «свідомі водії». До цього кластеру входять водії легкових іномарок, що дбають не тільки про якість пального, яке вони використовують, але й

Таблиця 1. Багатовимірні статистичні методи

Метод	Застосування
1. Кластерний аналіз. Кластерний аналіз становить клас методів, які використовуються для класифікації об'єктів або подій у відносно однорідні групи, які називають кластерами	<i>Сегментація ринку.</i> Наприклад, споживачів можна розбити на кластери на основі вигід, які вони очікують від покупки даного товару. <i>Розуміння поведінки покупців.</i> Кластерний аналіз використовують для ідентифікації однорідних груп покупців. <i>Визначення можливостей нового товару.</i> Кластеризацією торговельних марок і товарів можна визначити конкурентоздатні набори в межах певного ринку. Торговельні марки в тому самому кластері конкурують більш жорстко між собою, ніж з марками інших кластерів
2. Кореляційно-регресійний аналіз. Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінити ступінь впливу на досліджуваний результативний показник кожного із уведених у модель факторів при фіксованому положенні на середньому рівні інших факторів	<i>Визначення оптимальної ціни на товар та послугу.</i> Вивчається вплив декількох чинників на ціну та визначається оптимальна ціна за наявним попитом, пропозицією та цінами конкурентів або іншими факторами. <i>Визначення ефективності витрат на рекламу та стимулювання збуту.</i> Коефіцієнти кореляції між обсягами збуту продукції та витратами на рекламні заходи дозволяють визначити, наскільки тісно пов'язані зміни в продажі зі збільшенням витрат на рекламні заходи. Рівняння регресії дозволить прогнозувати необхідні витрати на рекламу для отримання бажаних обсягів продажу. <i>Прогнозування обсягів збуту залежно від сезону.</i> Регресійна модель, яка враховує сезонні коливання попиту дозволяє оптимізувати виробництво, відвантаження та складування продукції
3. Факторний аналіз – клас методів, які використовуються для скорочення числа змінних та їхнього узагальнення. Фактор – латентна (схована) змінна, яка пояснює кореляцію між набором змінних	<i>При сегментації ринку для визначення латентних змінних з метою групування споживачів.</i> Наприклад, покупців нових автомобілів можна згрупувати залежно від того, на що вони звертають увагу при покупці (економія, зручність, робочі характеристики, комфорт, респектабельність). <i>При розробці товарної стратегії</i> факторний аналіз використовується для визначення характеристик торговельної марки, що впливають на вибір споживача. <i>При розробці стратегії ціноутворення</i> факторний аналіз визначає характеристики споживачів, які чутливі до ціни
4. Дисперсійний аналіз – статистичний метод вивчення розходжень між вибірковими середніми для двох або більше сукупностей	Часто в маркетингові виникає необхідність встановити розходження середніх значень залежної змінної для декількох категорій одної незалежної змінної - фактора. Наприклад: - чи розрізняються сегменти ринку з погляду обсягу споживання товару? - чи розрізняються оцінки торговельної марки групами респондентів, які подивилися різні рекламні ролики? - чи залежить намір споживачів придбати товар даної торговельної марки від різниці в рівні цін?

про те, щоб воно не було шкідливим для навколишнього середовища. Ці водії згодні платити більше за якість та надійність і навіть вже інколи купують пальне підвищеної якості, аби не псувати свій автомобіль. Вони купують небагато за обсягом, але регулярно.

2-й кластер – «байдужі водії». Сюди входять водії невеликих вантажівок та легкових вітчизняних або російських авто. Їм байдуже до екологічності палива, але має значення його якість. Купують паливо більше за обсягом, аніж представники 1-го кластеру.

3-й кластер – «економні водії». Це водії вантажівок, які при купівлі пального в основному зважають тільки на його ціну. Їм не потрібен бензин європейської якості, адже їх транспортний засіб працює на дизельному паливі. Здійснюють значні за обсягом закупівлі палива на дешевих АЗС, проте нерегулярні.

Тобто, за даними проведеного кластерного аналізу можна зробити висновок, що на ринку України існує потреба в більш якісному паливі, ніж те, що реалізується зараз. Потенціалними покупцями такого пального є представники першого кластеру, оскільки мають сучасні авто, які потребують якісного пального. Що ж стосується «байдужих водіїв» другого кластеру,

то необхідно для початку підвищити їх рівень інформованості. Для цього необхідно розповсюджувати за допомогою мережі АЗС друківані матеріали про вплив неякісного пального на деталі автомобіля, про витрати на сервісне обслуговування, які понесе власник транспортного засобу, якщо буде використовувати неякісне пальне. Необхідно також розповсюджувати інформацію про вплив пального на навколишнє середовище та підвищувати рівень свідомості автовласників. Маркетингове дослідження показало, що більшість автоводіїв ніколи не користувались паливом підвищеної якості, тому буде раціональним показати переваги євро-пального потенціальному клієнтам, шляхом безкоштовної одноразової заправки транспортного засобу. Також з результатів дослідження видно, що для більшості водіїв ціна на пальне є дуже важливою складовою.

Наведемо приклад використання одно- та багатофакторного регресійного аналізу у маркетинговому дослідженні ціни на нафту.

Розглянемо, чи існує залежність між цінами на паливо в Україні та діяльністю таких галузей, як металургія, хімічна промисловість та сільське господарство. Візьмемо показники щомісячної

Таблиця 2. Заклучні кластерні центри

	Кластери		
	1	2	3
1. Компанія	Віддають перевагу мережі АЗС «ОККО»	Загалом віддають перевагу АЗС «WOG» та «Лукойл»	Заправляються в основному на «ТНК» та «Авіас»
2. Категорія авто	Водії легкових іноземних автомобілів	Водії мікроавтобусів та вантажівок, вантажопідйомністю до 2 тон та легкових російських або вітчизняних автомобілів	Водії вантажівок вантажопідйомністю більш ніж 2 тони
3. Вид пального	Здебільшого це бензин А-98, тобто дорогий і більш якісний вид пального	Здебільшого купують дизельне паливо, та бензин А-92	Користуються здебільшого дизельним паливом
4. Частота заправок	Заправляються майже щодня	Заправляються приблизно 2-3 рази на тиждень	Заправляються приблизно 2-3 рази на тиждень
5. Кількість пального	За раз купують до 10 літрів пального	Заправляють більш ніж 20 літрів за один раз	Заправляють більш ніж 20 літрів за один раз
6. Критерій вибору АЗС	Головним критерієм є якість пального	Найважливішим є місцезнаходження АЗС та якість пального	Головний критерій вибору - ціна палива
7. Якість палива.	Не задовольняє	Не задовольняє	Не задовольняє, проте ціна важливіша
8. Екологічність палива	Має значення	Байдужі	Не має значення
9. Досвід користування	Де кілька разів користувались паливом підвищеної якості	Не користувались	Не користувались

реалізації продукції цих галузей, а також щомісячні ціни на дизельне паливо та бензин марки А-92 за 2008-2010 роки (табл. 3). Будемо вважати, що ціни на бензин та дизпаливо визначаються в Україні не лише нафтотрейдерми й зовнішньоекономічними факторами, а також ефективністю провідних галузей економіки.

Для початку встановимо щільність зв'язку між показниками, тобто розрахуємо коефіцієнти кореляції (табл. 4).

З таблиці 4 видно, що існує досить тісний кореляційний зв'язок між ціною на бензин А-92 і реалізацією хімічної промисловості, а також між ціною на дизельне паливо і реалізацією металургійної промисловості. Побудуємо відповідні кореляційно-регресійні моделі. Рівняння моделі, яка найкраще апроксимує вихідні дані, будемо отримувати за графіками та апіорною інформацією [9, с.176].

Параболічна модель ціни на бензин залежно від обсягів реалізації хімічної промисловості має вигляд (рис. 1):

$$Y = 4786,782 + 0,003126 * X^2,$$

де Y – ціна на бензин, грн./т;

X – обсяг реалізації хімічної промисловості, тис. т.

Перевіримо отриману модель на точність, надійність і адекватність (табл. 5) [10, с. 34-45].

З таблиці 5 видно, що отримана модель точна, надійна, але неадекватна, тому для отримання прогнозів її застосовувати не рекомендовано.

Побудуємо кореляційно-регресійну модель залежності між ціною на дизельне паливо і обсягом реалізації металургії. Отримана модель має вигляд (рис. 2):

$$Y = 4064,747 + 0,325962 * X,$$

де Y – ціна на дизельне паливо, грн./т;

X – обсяг реалізації металургії, тис. т.

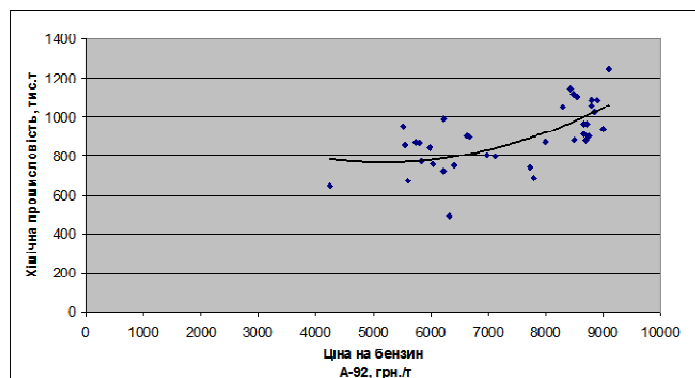


Рис. 1. Параболічна модель залежності між ціною на бензин А-92 та обсягом реалізації хімічної промисловості України

Таблиця 3. Щомісячні показники реалізації продукції металургії, хімічної промисловості та сільського господарства й ціни на дизельне паливо та бензин А-92 за період січня 2008 по грудень 2010 рр.[8]

Період	Ціна на дизельне паливо,	Ціна на бензин А-92,	Металургія, тис. т	Хімічна промисловість, тис. т	Сільське господарство, млрд. грн.
Січ.2008	5550	5550	8918,3	857,4	3,4
Лют.2008	5430	5520	8717,7	953,3	3,7
Бер.2008	6120	6220	9573	987,2	3,7
Квіт.2008	6320	6670	9234,1	895,3	6,2
Трав.2008	6520	6620	9735,8	901	7,5
Черв.2008	7500	6980	9022,9	806,5	6,9
Лип.2008	7600	7130	9049,3	797,8	46,7
Серп.2008	7830	7730	7882,1	743	30,2
Вер.2008	6720	6220	6220,3	722,5	7,4
Жов.2008	6230	6030	4668,7	756,9	10,8
Лист.2008	5750	5600	3887,5	671,6	12,2
Груд.2008	4800	4250	5088,6	647,3	8
Січ.2009	6500	6320	5374,9	492,6	3,6
Лют.2009	4800	5830	5781,7	773,4	4
Бер.2009	4550	5800	6020	864,9	3,9
Квіт.2009	5020	5980	5549	846,3	6,8
Трав.2009	4700	5730	6054,3	871,8	7,4
Черв.2009	4900	6400	5925,9	754,8	7,2
Лип.2009	5500	7800	7002,3	686,4	42
Серп.2009	5900	8000	7149,5	870,3	30,4
Вер.2009	6800	9000	6662	941	13
Жов.2009	6400	8300	7659,5	1052,2	7,4
Лист.2009	7150	8800	7344,3	1055,9	14,5
Груд.2009	7150	8550	7338,8	1102,4	13,6
Січ.2010	6800	8500	7264,2	882,8	4,4
Лют.2010	6850	8690	6475,9	881,2	5
Бер.2010	6950	8850	8270,4	1024	4,7
Квіт.2010	7050	8800	7983,4	1089,1	7,8
Трав.2010	7160	8740	8046,6	901,6	9
Черв.2010	6890	8660	7334,8	965	8,2
Лип.2010	6840	8670	7267,2	913,2	46,1
Серп.2010	7250	8710	7549,8	964,6	31,5
Вер.2010	7210	8430	8176,4	1144,2	23,8
Жов.2010	7300	8470	8552,6	1119	9,8
Лист.2010	7750	8900	8054,7	1085,6	16,3
Груд.2010	8000	9100	7338,8	1248,3	15,1

Таблиця 4. Кореляційна матриця

	Ціна на дизельне паливо, грн/т	Ціна на бензин А-92, грн/т	Металургія, тис. т	Хімічна промисловість, тис. т	Сільське господарство, млрд. грн.
Ціна на дизельне паливо, грн/т	1				
Ціна на бензин А-92, грн/т	0,75	1			
Металургія, тис. т	0,47	0,34	1		
Хімічна промисловість, тис. т	0,47	0,64	0,51	1	
Сільське господарство, млрд. грн.	0,31	0,33	0,11	-0,02	1

Таблиця 5. Оцінка ефективності моделі

Показник	Значення	Коментарій
Коефіцієнт множинної кореляції	0,647875	тісний зв'язок між факторами
Коефіцієнт детермінації	0,419742	42% варіації ціни на бензин за розглядуваний період пояснюється зміною обсягу реалізації хімічної промисловості
Стандартна похибка	0,219529	Похибка мала
F-критерій Фішера	1,94E-05	Модель загалом надійна
t-критерій Стьюдента	3,84E-10 1,94E-05	Коефіцієнти моделі надійні
Коефіцієнт автокореляції	0,567344	Модель неадекватна

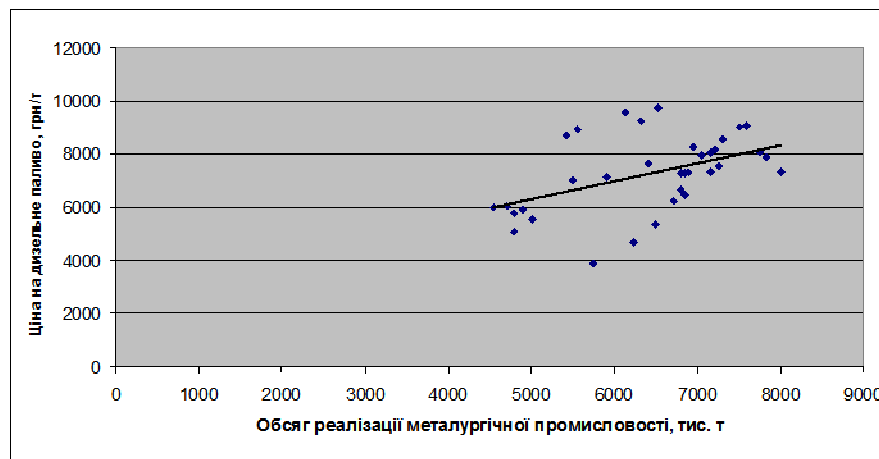


Рис. 2. Лінійна модель залежності ціни на дизельне паливо від обсягу реалізації металургії України

Перевіримо отриману модель на точність, надійність і адекватність (табл. 6).

З таблиці 6 отримуємо висновок, що отримана модель точна, надійна, але не є адекватна.

Побудуємо багатофакторну кореляційно-регресійну модель ціни на дизельне паливо в Україні. Припустимо, що ціна на дизельне паливо залежить від обсягу реалізації провідних галузей України, таких, як металургія, хімічна промисловість і сільське господарство.

Отримана модель ціни на дизельне паливо в Україні має наступний вид:

$$Y = 2922,53 + 0,185 \cdot X_1 + 2,07 \cdot X_2 + 23,27 \cdot X_3,$$

де Y – ціна на дизельне паливо, грн./т.;

X_1 – обсяг реалізації металургійної промисловості, тис. т.;

X_2 – обсяг реалізації хімічної промисловості, тис. т.;

X_3 – обсяг реалізації сільського господарства, млрд. грн.

Цю модель умовно можна трактувати так: при збільшенні обсягу реалізації металургійної промисловості України на 1000 тонн ціна за тонну дизельного палива зростає на 18,5 копійок; при збільшенні обсягу реалізації хімічної промисловості на 1000 тонн, ціна за тонну дизельного палива зростає на 2 гривні 7 копійок; при збільшенні обсягу реалізації сільського господарства України на мільярд гривень, ціна на дизельне паливо збільшиться на 23,27 грн. за тонну.

Перевіримо цю модель, як і попередні, на точність, надійність та адекватність, всі необхідні критерії та коефіцієнти занесемо до таблиці 7.

Таблиця 6. Оцінка ефективності моделі

Показник	Значення	Коментарій
Коефіцієнт множинної кореляції	0,473637	Середня щільність кореляційного зв'язку між величинами
Коефіцієнт детермінації	0,224332	22% варіації ціни на дизельне паливо за розглядуваний період пояснюється зміною обсягу реалізації металургійної промисловості України.
Стандартна похибка	0,25366	Стандартна похибка мала.
F-критерій Фішера	0,003525	Модель загалом надійна
t-критерій Стьюдента	7,61E-06 0,003525	Коефіцієнти моделі надійні
Коефіцієнт автокореляції	0,693257	Модель неадекватна

Таблиця 7. Оцінка ефективності створеної моделі ціни дизельного палива

Показник	Значення	Коментарій
Коефіцієнт множинної кореляції	0,614212	Середня щільність кореляційного зв'язку між величинами
Коефіцієнт детермінації	0,377256	38% варіації ціни на дизельне паливо за період, що розглядається, пояснюється зміною обсягу реалізації металургії, хімічної промисловості та сільського господарства.
Стандартна похибка	0,234279	Стандартна похибка мала
F-критерій Фішера	0,001519	Модель загалом надійна
t-критерії Стюдента	0,001926 0,11038 0,046428 0,047033	Коефіцієнти моделі надійні, окрім коефіцієнта b1
Коефіцієнт автокореляції	0,490941	Модель неадекватна

З таблиці 7 видно, що отримана модель не досить точна, не досить надійна, та не є адекватна, тому її не можна використовувати для інтерпретації взаємозв'язків між факторами та отримання прогнозів.

Наведена класифікація багатофакторних статистичних моделей, які можуть застосовуватися у маркетингових дослідженнях, поширює інструментарій сучасного маркетолога. Приклади застосування статистичного інструментарію дозволяють побачити інтерпретацію статистичних висновків з точки зору маркетингу. У подальших дослідженнях можна розглянути такі методи, як багатовимірне шкалювання, яке застосовується для позиціонування товару, дискримінантного аналізу, який варто використовувати у визначенні впливу маркетингових факторів на поведінку споживачів та інші інструменти сучасного статистичного аналізу.

Список літератури

1. Малхотра, Н. К. *Маркетинговые исследования : практическое руководство, 3-е издание: пер. с англ./ Нэреш К. Малхотра.* – М.: ИД «Вильямс, 2002. – 960 с.
2. Косенков С. І. *Маркетингові дослідження / С. І. Косенков.* – К.: ВД „Скарби”, 2004. – 464 с.
3. Сайт Української асоціації маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uam.in.ua> – Назва з титул. екрана.
4. Коваленко, Н. С. Концептуальні підходи до трактування сутності сегментації ринку праці / Н. С. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2. – Т. 3. – С. 139-142.
5. Юрчак, О. Виклики сегментації в B2B / О. Юрчак // Інтернет-портал для управлінців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу management.com.ua/marketing/mark203.html – Назва з титул. екрана.
6. Гузь, М. М. Аналіз комунікаційного впливу маркетингових програм на споживачів у процесі оцінки ефективності управління маркетинговими комунікаціями банківських операцій / М. М. Гузь // Науковий вісник НГУ. – 2010. – № 2. – С. 95-98.
7. Цимбал, О. І. Система показників кількісно-якісної оцінки поведінкових реакцій споживачів на ринку туристичної сфери // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" [Електронний ресурс] / О. І. Цимбал. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=938> – Назва з титул. екрана.
8. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.
9. Айвазян, С. А. *Прикладная статистика: Исследование зависимостей: Справ. изд. / С. А. Айвазян, И. С. Енюков,*

Л. Д. Мешалкин; Под. ред. С. А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 487с.

10. Янковой, О. Г. *Моделирование парных связей в экономике : навчальный посібник / О. Г. Янковой.* – Одеса: Оптимум, 2001. – 198с.

РЕЗЮМЕ

Яшкіна Оксана

Многомерные статистические методы в маркетинговых исследованиях

Рассмотрены сущность и особенности применения многомерных статистических методов в маркетинге. Приведены примеры использования кластерного и регрессионного анализа в маркетинговых исследованиях.

RESUME

Iashkina Oksana

Multivariate statistical methods in marketing research

The essence and features of usage of multivariate statistical methods in marketing are considered. Examples of the use of cluster and regression analysis in marketing research are given.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

SOME DIRECTIONS OF IMPROVEMENT IN BUDGETARY RELATIONS FROM THE POINT OF VIEW OF POST-COMMUNIST TRANSFORMATION

To optimize the financial system is particularly important to achieve an effective balance between revenues and expenditures of the central, regional and local budgets, socio-economic development of regions. The territorial units can not be perfected without financial relations, which must be ensured economic development of individual territories and regions. "Financial and budgetary federalism" multilateralism and, respectively, complex mechanism, which essentially consists in the device cost of rights and obligations between the "center" and "region", the rules of their relationship at all stages of the budget process, regulatory and legislative device methods of redistribution of budgetary resources and in the socio-economic relations existing between the State and legal entities and individuals that are formed in the process of formation, distribution, and use of public Orders cash resources and at the same time there is a realization of belonging to this system of subjective interests.

Keywords: financial and budgetary federalism, foreign models of interbudgetary relations, budgetary alignment.

Introduction

After achievement of independence of one of the most difficult and considerable problems was and there is a state budget, questions of optimization of its incomes and expenses and its transformation into the most powerful lever of restoration and country development. For optimization of a financial system of the country especially the great value has achievement of an effective parity between incomes and expenses of the central, regional and local budgets. Social and economic development of territorial units of regions of the country is impossible without perfection of financial relations by which economic development of separate territories and regions should be provided.

The financial history of the developed countries does obvious that between all three levels of the budget should be distributed so that in the expense and the income of means of structure have been as much as possible provided by financial resources. The civilized mankind throughout a centuries-old history of the development has created capable system of mobilization and the expense of financial resources which for today name financial-budgetary federalism.

Literature Review

«The financial-budgetary federalism multilateral and accordingly, the most complicated mechanism, which essence consists as in the device of the budgetary rights and duties between "center" and "region", rules of their mutual relation at all stages of budgetary process, the is standard-legislative device of methods of redistribution of budgetary resources, and in those social and economic relations existing between the state and legal, realization of all subjective interests entering into this system occurs physical persons who are formed in the course of formation, distributions, orders and uses of the state monetary resources and at the same time" [1].

Under the influence of political, historical and national

factors in the world there was a set of budgetary systems, is appreciable differing among themselves. The organization of budgetary regulation directly is connected with state system model. In the unitary countries to budgetary systems typical high level of centralization of budgetary resources and insignificant volume of the budgetary rights and duties of local budgets at high relative density of the financial help from the central budget. In the states with the federal device budgetary regulation is a part of relations of the budgetary federalism assuming more balanced distribution of powers and responsibility between levels of budgetary system, relative independence of budgets, their equality in budgetary system of the state, the organization of interbudgetary redistribution, that is the financial help to subordinate budgets in different forms.

Interesting and useful to the analysis of models of budgetary federalism the grouping of the countries of the Organization of economic cooperation made by English experts G. Hughes and S. Smith and developments (OECD) according to such signs, as similarity of approaches to regulation of interbudgetary relations is represented, to feature of used philosophy of budgetary federalism, a parity of roles of the central and sub national authorities. As a result of 19 countries OECD have been broken into 4 groups:

1 group – 3 federal – Australia, Canada and the USA and 2 unitary – Great Britain and Japan the states;

2 group – countries of Northern Europe – Denmark, Norway, Sweden and Finland;

3 group – federal countries of Western Europe – Austria, Germany, Switzerland;

4 group – the southern and western European countries – Belgium, France, Greece, Italy, The Netherlands, Portugal and Spain.

Despite convention of such division, from the grouped countries certain common features are peculiar to

budgetary systems. The first group is characterized concerning the big independence regional and the local authorities leaning against wide tax powers. The second group – especially high share of participation of the no central authorities in financing of social expenses. The third – essential degree of autonomy of budgets of different level in a combination to the developed system of their cooperation. The fourth – considerable financial dependence of regions on the central budget.

It is supposed that in the long term different models of fiscal federalism will find the names, there will be new classifications. While in the general view it is possible to allocate two types of models – decentralized and cooperative.

Survey

By the further consideration of foreign models of interbudgetary relations the basic attention is given to a question of budgetary alignment by means of system of transfers on an example of such foreign states, as the USA, Canada, Germany, Switzerland and Italy. Shares of transfers from the center in regions in a total national product in these countries differ slightly. So, in the USA, at the model based on a competition, this indicator makes 3,7 % that is insignificant below an indicator of Germany – 4,3 %, using cooperation model. Switzerland passing to model of the federal organization, based on a competition, has a little higher indicator of inter-regional transfers – 4,4 % whereas in Canada this indicator makes approximately 3,5 %. Quality indicators of each national system in the field of regional alignment can't be described in the sizes of transfers between local and regional levels of the power. Hence, it is necessary to consider as transfers are distributed.

In all considered federal systems budgetary relations answer principles subsidiary (the maximum affinity of authorities to consumers of corresponding budgetary services) and budgetary independence of federal level and subjects of federation. The basic distinctions consist, on the one hand, in target budgetary alignment, and on the other hand, in a tax policy.

In the USA alignment of tax potential of states isn't the purpose of transfers between states. Thus, there is no horizontal budgetary alignment between strong and weak financially states. Vertical channels of financing also are poorly connected with financial potential of staff – the addressee. Financial distinctions amplify under the influence of transfers from the federal center more likely: generally transfers are allocated provided that states and municipalities give the part of means. Actually states with the greatest tax potential also receive also the greatest transfers from the federal center. Level of expenses of states, thus, is closely connected with their own tax base that maintenance is shown in higher expenses of succeeding states on formation and social.

Prominent feature of the American model is absence of the federal program of budgetary alignment. It is included as one of components in some target programs, such, as, for example grants to school councils. Support of states and local authorities at the expense of the federal budget is carried out also at the expense of tax expenses which are meant as the losses of the federal budget resulting an exception of taxable base under federal taxes of its separate elements. First of all, the sums paid by tax bearers in budgets of states and local budgets in the form of surtax and the tax to property, and also the means received by them in the form of percentage payments under bonds of states and local authorities concern such

excluded elements. Thus, if any staff decides to increase the rate of the surtax arriving in the budget of staff, the tax base of federal surtax will decrease also the federal budget will receive less means. Similar losses of the federal budget actually are the financial help to states. The estimation of the sizes of the financial help which will be transferred on such channels in from the federal budget in 2009, makes 98,7 bln. dollars [20].

Contrary to the USA, in Germany horizontal and vertical transfers conduct to almost full alignment of distinctions of financial security of subjects of federation. Here too there are the general problems financed in common both the federal center, and subjects of federation. But regional budgetary alignment plays the leading part in definition of ability of the subject to offer comparable level of federal services. In Germany at budgetary alignment of the land not necessarily precisely calculated account requirements of each land undertake a basis. The land having at the order average incomes per capita recognize that, in a condition to finance average expenses per capita. Additional account requirements should be considered in a case with the land with very high or very low population density by means of higher prospective relative density of the population.

The general budgetary alignment of the land is spent to 3 phases. In the first phase of 25 % the income of the VAT from which almost half is fixed to the land, is distributed between the land needing the financial help, and the others of 75 % of a share of the land – on population. In the second phase transfers of the "rich" land follow "poor". Transfers to the weak land are carried out in the step image: the sum necessary for achievement by them of 92 % average German of level of budgetary incomes per capita, arrives at the expense of redistribution of the tax from a turn, for achievement of a mark of 95 % at the expense of granting of obligatory transfers without any conditions, and from 95 to 100 % – at the expense of granting of the transfers differentiated depending on special financial requirements.

In the third phase incomes per capita the land needing the financial help, by means of transfers are levelled to the average level of incomes per capita on the country. For the land with very low population and for the so-called "new" land of East Germany special account requirements which are financed by Federation in the form of special transfers admit. Alignment of budgetary security of the land is carried out in a greater degree indirectly, that is through distribution of incomes of the VAT directly through federal transfers and to a lesser degree through transfers between the land. From approximately 50 % of aggregate profits from the VAT enlisted in budgets of the land, 75 % are distributed per capita. Other part is distributed between the land having on shower level of tax revenues below 92 % from an average on shower level of tax revenues on all land.

The federal Ministry of Finance acts in a financial settlement center role on realization of direct horizontal alignment of budgetary security by means of transfers between the land. At first on the basis of preliminary estimates of tax revenues redesigns of transfer payments are made, then this data from the sum of quarter transfer payments is constantly updated. Later the predicted data on tax revenues is replaced with the data on actual receipts for a year of alignment of budgetary security and the sums of transfers are accordingly corrected. Thus, changes of tax potential of the land in connection with unforeseen structural events or sharp fluctuations in

economy sphere are considered. Any land experiencing financial difficulties, immediately receives the corresponding financial help from the federal budget [21].

The system of budgetary alignment of a federative state Canada has the features caused by that budget of territories – provinces, besides tax and non-tax incomes, receive transfers from the federal budget. The total amount of incomes and budget expenses are defined taking into account the transferred financial help.

Two kinds of transfers are thus used: tax and monetary. The monetary transfer represents transfer of money resources from the federal budget in budgets of provinces. The tax transfer arises in a case when the government reduces federal rates under taxes, simultaneously giving to provinces the right to raise the rates under corresponding taxes to similar size.

The volume of transfers and technique of their distribution are usually established for 5 years, and means of transfers are reconsidered annually. The government of Canada transfers to provinces under three basic programs:

1) On public health services and the social help. This transfer is target and is used for support of public health services, higher education, granting of the social help and services to territories and provinces. The financial help under this program is transferred in the form of tax and monetary transfers;

2) On alignment of less provided provinces on level of granting of budgetary services to the population. This transfer is no-purpose. The transfer is defined by a technique established by the federal legislation. Originally on the basis of estimations of own incomes it is estimated on shower budgetary potential of each province. Then it is defined standard on shower budgetary potential taking into account potential of five provinces «with average incomes». Provinces with on shower potential below the standard receive a transfer for pulling up to the average level. Procedure of calculation of a levelling transfer is established for 5 years, the standard potential pays off annually;

3) On financing of the territorial program. Within the limits of this program the special transfer is transferred to northern territories (not to provinces) which differ from provinces that at them is considerable above an expense for granting of budgetary services, high rates of increase of population and poorly developed tax base. The given transfer - no-purpose also is allocated for increase of budgetary security of territories [22].

One of the countries, undertaken in 80 – 90th years considerable efforts in the field of reforming central models of financing of the sub central budgets and achieved thus certain successes, are Italy. In this country there are 4 levels of the government: central, regional, provincial and municipal. The sub central authorities are generated in 20 areas, 99 provinces and 8100 municipalities. Management of the sub central bodies carries out the exchequer ministry (for areas) and the Ministry of Internal Affairs (for provinces and communes).

Feature of a state system of Italy is granting by the Constitution of the country to areas of the status of "autonomy" and investment with their legislative powers in a number of spheres of social and economic development. It in certain degree approaches the Italian areas to subjects of federation in federative states though legal status of the Italian areas isn't identical to legal status of states in the USA, the earths in Germany, provinces in Canada and cantons in Switzerland [19].

Despite rather high degree of decentralization of

functions of the government, in Italy there is highly centralized financial-budgetary mechanism of formation of incomes of the sub central authorities and transfer redistribution of public revenues through the central budget. As a whole through channels of the consolidated state budget in Italy about 48 % of gross national product is redistributed.

Management of national taxes in Italy entirely is in conducting the central administration. Local surtax also not an exception. Means from the last go to the budget of the central administration and only are then listed to the sub central authorities through the mechanism of transfer budgetary redistribution of financial assets.

The sub central authorities of Italy are in strong financial dependence on the budget of the central government. According to the statistics data, in Italy sub regional budgets depend on the budget of the central administration under current incomes on the average on 25 %.

For financing of the sub central authorities in Italy in the central budget the specialized centralized funds, such as «National fund of development of public health services», «National fund of development of transport», «the General fund», «compensation Fund», «alignment Fund» are generated.

Besides funds of the centralized financing, there are some various types of transfers which are listed to the sub central authorities from corresponding funds. Them concern: "not caused", or «usual transfers»; «the caused transfers», or "subventions"; «regulating transfers»; «additional transfers»; «special transfers» and «extreme transfers».

In Australia where the finance, for alignment is used system of the centralized deductions defined under the uniform distributive-levelling formula, which purpose – to satisfy budgetary requirements of all states for maintenance of uniform standards on all country of public services. Within 80th years the system of so-called automatic allocation of grants at which means to local collectives went automatically, according to the developed criteria identical to all collectives has been entered into France. Thus, in the field of the state transfers the principle of the universal approach began to be used. Other important feature of the French experience of definition of interbudgetary streams is connected with their division in two directions: on functioning and on the investment.

Process of distribution of transfers between funds and areas in Italy is subordinated to certain rules. According to the current legislation, the dominant role in distribution of the centralized transfers belongs to the central administration. The mechanism of distribution of transfers is combined enough. To receive necessary volume of the financing, each area within the limits of participation in budgetary process of the country should to develop and present to certain term in the ministry of the budget a package of branch programs of regional character. These programs should be made taking into account the purposes and priorities of national economic policy, to consider possibilities of their realization at regional level. During working out of programs consultations of experts of the central government are carried out. In case of the consent of the government with programs of areas financing on them is carried out «under the list», that is by turns, occupied in the government list.

Realization of the concept of fiscal federalism is based on a combination of two complementary tendencies – a competition between regional bodies in the market of

social services and alignments of conditions of this competition and maintenance in all territory of the country of national minimum standards.

Methods and Results

As shows world experiment, financial-budgetary methods provide formation with the uniform purpose and uniform idea of separate regions and areas, cities and areas, the whole population of the country. Proceeding from it today when in Georgia integrity of the country is broken, the most effective and effective means for association of regions carrying out economic is, in particular, such financial, budgetary, tax, customs, credit, settlement etc. politicians who will push all areas, regions, cities, areas, the villages, all population of Georgia to association, will include in a canter round dance, will create uniform political, social, economic, cultural, spiritual and finally national space.

For Georgia at a today's stage when integrity of the country "classical" financial-budgetary federalism is broken it is premature also optimum such model which provides unity and the maximum satisfaction of the population of material and cultural well-being is. We think that taking into account the specified principle in Georgia the financial-budgetary federalism should take roots. For what "center" at the given stage besides should keep dominance and shouldn't occur not only transfers financial methods, but also touches to them as all a shooting gallery of a member of the pivotal core of economic stability of the country – known «a financial Trinity» (national currency, the national bank, the state budget) represent in the unity and separately one of the pivotal and the most powerful methods unity and creation. Thus shouldn't be admitted any amateur performance in realization of a monetary turn, the bank policy and budgetary process, from "regions" and not from "center".

Thus Georgia necessarily should have the uniform strong Ministry of Finance in which structure there will be tax, customs and state services that the system of financial-budgetary federalism which will be constructed by a principle has been apprehended in a uniform cut: «the Financial-budgetary federalism is necessary for the future of uniform Georgia and transfer of the financial-budgetary rights to the parties is necessary for their normal functioning and organic communication with the center».

All know that Georgia thanks to variety of natural-environmental conditions of the regions, is the most unique country in the world to that can envy and the countries owning huge territories, but all it puts the print on national economy of various areas, development of regional economy. Under such circumstances by means of the local finance the state can equate levels of economic and social development of territorial units which in comparison with other regions because of certain historical and an environment have appeared among backward.

In our opinion that the regional (local) budget worked with the corresponding rights, its device by a principle of budgetary federalism as it the central and regional budgets the distribution, problems subject to realization and taking into account own incomes direct the budgets is necessary and incur responsibility for drawing up, the statement and budget execution.

Proceeding from all aforesaid, social and economic development of territorial units of the country is impossible without perfection of financial units that should provide economic balance of the separate parties.

Conclusion and Recommendations

In social and economic development of territorial units by the major delimitation competence between the center and regions is. In our opinion of the competence should dare in three directions: special the center competence; the questions, concerning special competences of region (territorial unit); the questions, concerning uniform management. Here it is necessary to notice that in the Constitution of Georgia the questions, concerning special central management are accurately formulated, but is told nothing about the competence of national and territorial units [1].

In our opinion, such model of delimitation competence which will provide definition special competence central and local authorities, and those competences which aren't included into the competence of any them them is comprehensible, to carry to questions of uniform management.

In our opinion, it is possible to put two main principles in a basis of delimitation of financial competences of the center and regions: according to the first principle it is necessary to demarcate the financial relation of the center and region that first of all, means for each of them existence of the independent budget and stable sources of its replenishment and possibility of the independent order them of own finance. But the problem of preservation of economic balance which is the guarantor of the state independence and a primary factor of social and economic development of the country, shouldn't drop out of a daily routine. The relying ideology underlies the second principle of delimitation of the central and regional finance according to which the state within the territory necessarily should provide financial equalizing of the territorial units having low starting development, with country average indexes.

References

1. Abuselidze, G. *Features of formation and functioning of budgetary system of Georgia at the transitive stage.* – Tbilisi: "Publishing House of Science", 2006. – pg. 104-154.
2. Abuselidze, G. *South-Western Georgia of Tbilisi Abuseridze Epoch (Economic Situation)* – Tbilisi: "Publishing House of Science", 2004. – pg. 7-86.
3. Babich, A. M. *State and the Municipal finance* / A.M. Babich, L. N. Pavlova. – M., 2002.
4. Bogachyov, O. V. *Problemy of strengthening of budgets субъектов federation and local government* / O. V. Bogachyov, V. B. Amirov // *The finance.* – 1997. – № 9.
5. Granberg, A. N. *The state and regions* / Granberg A. N. – M., 2000.
6. Ljubimtsev's V. *Budgetary federalism of a problem and prospect* / V. Ljubimtsev's // *The economist.* – 1996. – №1.
7. Lekcin, B. *Budgetary federalism in crisis and reforms* / B. Lekcin, V. Shvetsov // *Economy questions.* – 1998. – №3.
8. Podporina, I. *Transferty and Budgetary alignment* / I. Podporina // *Rossiisky economic Magazine.* – 1995. – №12.
9. Rubinin S. K. *Financial the policy and perfection of Interbudgetary relations* / S. K. Rubinin // *Finansy.* – 1994. – № 3.
10. Laurels, A. N. *Budgetary federalism and financial stabilization* / A. N. Laurels // *Voprosy of economy.* – 1995. – №8.
11. Leksun, V. N. *State and regions* / V. N. Leksun, L. N. Shvecov. – M., 2000.
12. Pronin, L. I. *Budgetary and reform of federal relations* / L. I. Pronin // *Finance.* – 2004. – № 3. – P. 19.
13. Comenko, A. D. *State regulation of budgetary relations in the conditions of integration* / A. D. Comenko // *Finance.* – 2004. – № 1.
14. *Federal Laws on the Federal budget on 2002-2007.*
15. *Finance.* – St.-Petersburg, TK Velbi, the Prospectus, 2009 - 640

-
- p.
16. *Federalism and regional development in modern Russia. Methodological and institutional aspects: — Moscow, the St. Petersburg academy of management and economy, 2006. — 2007 p.*
 17. Финансы: учеб. для студентов вузов, обуч. по спец. "Финансы и кредит", "Бух. учет, анализ и аудит", "Мир. экономика", "Налоги и налогообложение"/ ред. А. Г. Грязнова, Е. В. Маркина. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Финансы и статистика: Инфра-М, 2010. - 496 с.
 18. Подъяблонская, Л. М. Финансы [Текст] : учебник / Л. М. Подъяблонская. - М. : ЮНИТИ, 2010. - 407 с.
 19. Ministry of Finance Italy. – Official site: <http://www.mef.gov.it/en/#>
 20. Ministry of Finance USA. – Official site: <http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx>.
 21. Ministry of Finance Germany. – Official site: <http://www.bundesfinanzministerium.de>.
 22. Ministry of Finance Canada. – Official site: <http://www.fin.gc.ca/fin-eng.asp>.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2012 р.

БОРГОВІ ІНСТРУМЕНТИ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто організаційні засади здійснення державних та муніципальних запозичень. Здійснено аналіз функціонування боргових інструментів в Україні. Зроблено оцінку боргового навантаження через призму фіску. Визначено напрямки удосконалення функціонування боргових інструментів у контексті забезпечення економічного зростання.

Ключові слова: фіскальна політика, боргові інструменти, державний борг, муніципальний борг, боргове навантаження, податкові надходження, економічне зростання.

Важливим інструментом фіскальної політики виступають боргові інструменти, а саме державні та муніципальні запозичення, що з розвитком ринкових відносин набувають все більшого значення як фіскального інструменту формування бюджетних ресурсів держави. Така закономірність чітко простежується особливо протягом останніх років, коли бюджетні ресурси держави у 2011 р. сформовано на 314,6 млрд. грн. за рахунок доходів Державного бюджету України та на 80,6 млрд. грн. за рахунок державних запозичень [10].

Дослідженню державних та муніципальних запозичень присвячені праці Я. А. Жаліло [2], О. П. Кириленко [6], І. О. Луїної [8], А. І. Крисоватого [7], С. І. Юрія [18]. Однак, питання функціонування боргових інструментів потребують подальшого дослідження з метою підвищення їх ефективності у контексті забезпечення економічного зростання.

Метою статті є з'ясування організаційних засад здійснення державних та муніципальних запозичень та комплексний аналіз функціонування боргових інструментів в Україні.

Державні зовнішні та внутрішні запозичення здійснюються в межах, визначених законом про Державний бюджет України, з дотриманням граничного обсягу державного боргу. Відповідно до ст. 5 Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» на 31 грудня 2012 р. граничний обсяг державного боргу не повинен перевищувати 415326,3 млн. грн. [3]. Право на здійснення таких запозичень належить державі в особі Міністра фінансів України або особі, яка виконує його обов'язки, за дорученням Кабінету Міністрів України. Кабінет Міністрів України визначає умови здійснення державних запозичень, у тому числі вид, валюту, строк та відсоткову ставку державного запозичення [1].

Відповідно до Порядку здійснення місцевих запозичень [15] останнє може здійснюватися у формі:

- укладення договорів позики (кредитних договорів) з фінансовими установами;
- випуску облігацій місцевих позик.

Верховна Рада Автономної Республіки Крим чи міські ради мають право здійснювати місцеві внутрішні запозичення. Місцеві зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради з чисельністю

населення понад триста тисяч жителів за офіційними даними органів державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення місцевих запозичень. При цьому місцеві зовнішні запозичення шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради. Право на здійснення місцевих запозичень належить Автономній Республіці Крим, територіальній громаді міста в особі керівника місцевого фінансового органу за дорученням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, міської ради [1].

Рішення Верховної Ради Автономної Республіки Крим чи міської ради про здійснення запозичення повинно містити відомості про: мету запозичення; форму здійснення запозичення; істотні умови запозичення (вид, розмір, валюта, строк, відсотки за користування запозиченням та строки їх сплати, а також розмір основної суми боргу).

Обсяг та умови здійснення запозичення (реструктуризації боргових зобов'язань) погоджуються Міністерством фінансів України. Для отримання погодження Верховна Рада Автономної Республіки Крим чи міська рада надсилає Міністерству фінансів письмове повідомлення, до якого додає: рішення про затвердження бюджету на відповідний рік з дефіцитом винятково в частині бюджету розвитку; проект рішення про запозичення; розрахунки і обґрунтування здійснення запозичень; копії звітів про виконання відповідного бюджету за три роки, що передують року, в якому приймається рішення про запозичення; інформацію про поточний стан виконання зобов'язань з погашення місцевого боргу, а також про стан розрахунків за місцевим боргом за п'ять років, що передують року, в якому приймається зазначене рішення; обґрунтування обсягу доходів бюджету розвитку спеціального фонду відповідного бюджету, який планується спрямовувати на погашення основної суми місцевого боргу протягом всього періоду його погашення; за умови здійснення запозичення шляхом випуску місцевих позик - проект проспекту емісії облігацій (у разі відкритого (публічного) розміщення) або копію відомостей про випуск (розміщення облігацій (у разі закритого (приватного) розміщення) та відомості про

рейтингову оцінку облігацій, яка визначається уповноваженими Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку рейтинговими агентствами або визнаними нею міжнародними рейтинговими агентствами; довідку Державної служби статистики про чисельність населення міста на момент прийняття рішення про затвердження міського бюджету на відповідний рік (у разі здійснення зовнішнього запозичення). Міністерство фінансів протягом 20 робочих днів після надходження інформації та документів проводить перевірку поданих розрахунків. За результатами розгляду та перевірки приймає рішення про погодження обсягу та умов здійснення запозичення (реструктуризації боргових зобов'язань) або вмотивовану відмову. Верховна Рада Автономної Республіки Крим чи міська рада надсилає Міністерству фінансів копію рішення про запозичення в десятиденний строк після його прийняття [15].

Відповідно до Положення «Про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик» сукупний обсяг запозичень до місцевого бюджету у формі розміщення облігацій не може перевищувати обсягу дефіциту бюджету розвитку місцевого бюджету на відповідний рік. Кошти від розміщення облігацій, які отримує емітент, залучаються лише до фінансування бюджету розвитку відповідного місцевого бюджету. Видатки на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10% видатків від загального фонду відповідного місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування боргу [17].

Так, протягом 2011 року Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано 8 випусків облігацій місцевих позик на суму 584,5 млн. грн., емітентами виступили такі органи самоврядування: Верховна Рада Автономної Республіки Крим на суму 400 млн. грн.; Запорізька міська рада - 25 млн. грн.; Черкаська міська рада - 60 млн. грн.; Харківська міська рада - 99,5 млн. грн. [4]. Протягом січня-лютого 2012 року випуски облігацій

місцевих позик не зареєстровано [5].

Відповідно до Проспекту емісії облігацій внутрішньої місцевої позики Харківської міської ради метою використання фінансових ресурсів, залучених від розміщення облігацій, визначено залучення коштів для фінансування бюджету розвитку міста Харків на реалізацію завдань та заходів, спрямованих на своєчасну та якісну підготовку міста до проведення фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, а саме реалізація наступних проектів - будівництво та реконструкція доріг та інженерних об'єктів на них. Загальна номінальна вартість облігацій склала 99,5 млн. грн. (99500 іменних, відсоткових, звичайних облігацій номінальною вартістю одна тисяча гривень; дохідність облігацій - 15% річних) [16].

У 2012 році планується здійснити запозичення до міського бюджету м. Львова у формі випуску облігацій внутрішньої місцевої позики серії D у сумі 90 млн. грн. не більше ніж під 16% річних. Кошти, залучені від їх продажу, буде витрачено на викуп попередньо випущених облігацій серії C з метою здешевлення попереднього запозичення [9].

Заслужує на увагу динаміка обсягів державних запозичень та погашення державного боргу (рис. 1). Так, протягом 2008-2011 рр. активно здійснювалися державні запозичення. Їх обсяг зріс у 2009 р. на 87645,2 млн. грн. (темпи росту склали 363,1%) порівняно з 2008 р. У 2010 р. уповільнилася динаміка здійснення державних запозичень, темпи росту яких склали 102,7%. У свою чергу, спостерігається нерівномірна динаміка обсягів погашення державного боргу. Доцільно зауважити, що обсяги погашення лише у 2005 р. перевищували обсяги здійснених державних запозичень. Протягом наступних років така тенденція змінилася на протилежну. Особливо небезпечним є співвідношення обсягів залучених ресурсів до здійснених платежів протягом 2009-2010 рр. Державні запозичення перевищили обсяги погашення у 3,9 та 4,7 рази відповідно.

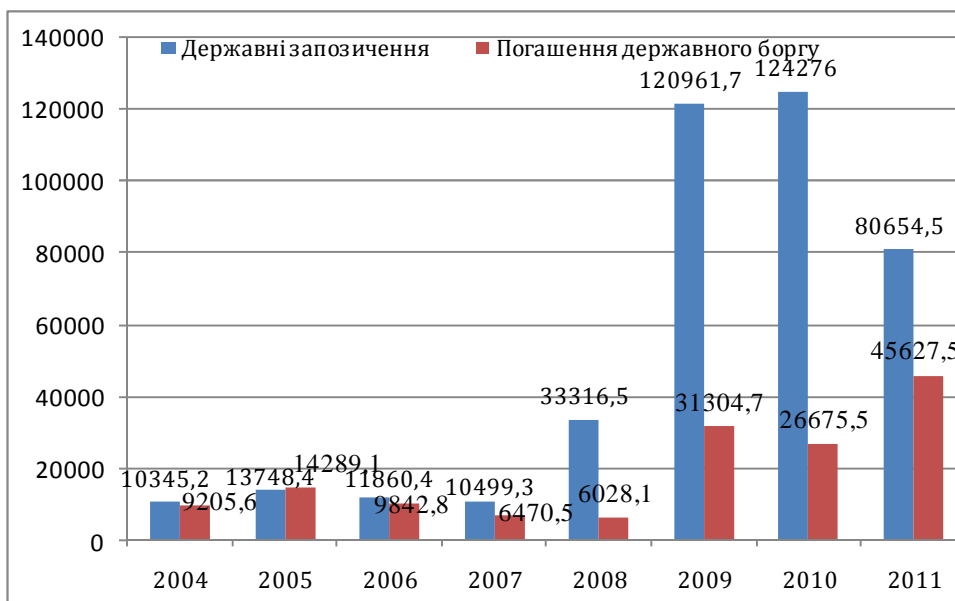


Рис. 1. Динаміка абсолютних обсягів державних запозичень та погашення державного боргу, млн. грн.*
*Складено автором за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету та Державної казначейської служби України [13; 10]

З наведеного вище випливає, що здійснення державних запозичень породжує проблему існування державного боргу. Для оцінки впливу боргового навантаження на економіку використовують різні показники. Так одним із таких є показник співвідношення державного боргу до ВВП. За період 2004-2011 рр. свого максимуму він досяг у 2010 р. і склав 29,6% ВВП (рис. 2). Нарощування обсягів

державного боргу відносно ВВП почалося головним чином у кризовий період. Протягом 2007-2011 рр. даний показник збільшився у 2,7 рази. Однак, граничної межі на рівні 60% ВВП, визначеної Маастрихтською угодою для країн - потенційних членів Європейського Союзу, за досліджуваний період не було досягнуто жодного разу.

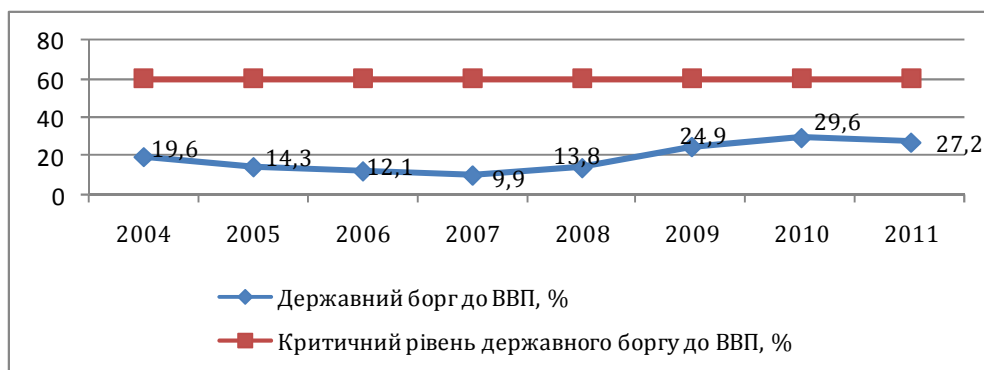


Рис. 2. Відношення державного боргу України до ВВП, %*

*Складено автором за даними Міністерства фінансів України [14]

Іншим індикатором, що характеризує рівень боргового тягаря на громадян країни, виступає показник державного боргу на душу населення (табл. 1). Як видно з табл. 1, починаючи з 2006 р. цей показник почав стрімко зростати, збільшившись у 2011 р. у 5,5 рази порівняно з 2004 р., і склав 7,8 тис. грн.

Для оцінки боргового навантаження також використовують показник співвідношення державного боргу до експорту (табл. 2). Експорторієнтована залежність державного боргу у 2010 р. досягла свого максимуму, склавши 58,9% українського експорту. Співвідношення зовнішнього боргу до обсягу експорту склало 33,1%. У період 2004-2008 рр. така залежність була менш відчутною.

На нашу думку, ці показники не відображають дійсної картини, що характеризує рівень боргового навантаження на економіку країни та його вплив на забезпечення економічного зростання. Останнє, на нашу думку, слід розглядати з позиції здатності країни погасити свої зобов'язання, що виявляється у фінансовому потенціалі держави. У іншому разі використання таких інструментів видається даремним. Витрати на обслуговування боргу знеохочують майбутні внутрішні та іноземні інвестиції та справляють негативний ефект на економічне зростання. Слід також наголосити на тому, що потенційні інвестори будуть занепокоєні збільшенням боргу, що тягне за собою оподаткування для обслуговування державного та муніципального боргу.

Запропонуємо власний показник, який дає змогу визначити, наскільки за рахунок власної фінансової бази, а саме податкових надходжень, держава спроможна виконати свої зобов'язання. Таким показником є рівень покриття державного боргу податковими надходженнями (табл. 3). Критичне значення цього показника за досліджуваний період було досягнуто у 2010 р. Це значить, що використавши усі податкові надходження на платежі за державним боргом, державі вдалося б покрити лише 51,6%

боргових зобов'язань.

На нашу думку, однією з форм державного боргу виступає заборгованість по відшкодуванню ПДВ (рис. 3). Вважаємо доцільним визначити її як приховану форму державного боргу. І врахування цих сум свідчить про ще вищий рівень боргового навантаження на економіку. Причому у 2009 р. заборгованість з ПДВ зросла на 9 млрд. грн. порівняно з попереднім роком і склала 21,8 млрд. грн., та у 2010 р. вдалося зменшити суми невідшкодованого ПДВ до 11,1 млрд. грн. На кінець 2011 р. залишки невідшкодованих сум ПДВ склали 4,5 млрд. грн.

У регіональному розрізі динаміку залишків заявлених до відшкодування сум ПДВ за 2006-2010 рр. представлено у табл. 4.

Загалом по Україні заборгованість з ПДВ порівняно з 2006 р. зросла в 1,6 рази. Найбільші суми заборгованості з ПДВ у 2010 р. перед Дніпропетровською, Донецькою областями та м. Київ.

Іншою прихованою формою державного боргу є суми переplat по податках і зборах. Так такі суми станом на 01.01.2011 р. склали 10,1 млрд. грн., що вказує на ще одну проблему: скорочення обігових коштів платників податків (рис. 4).

Наступний важливий аспект впливу боргових інструментів слід розглядати через співвідношення темпів зростання державного боргу та податкових надходжень (рис. 5). До 2008 р. темпи зростання податкових надходжень перевищували темпи зростання державного боргу. Однак стрімке нарощування обсягів останнього Україною у 2008-2010 рр., яке значно перевищує темпи росту податкових надходжень, може позначитись на перспективах економічного зростання і відображає дійсний борговий тягар. У 2008 р. боргові зобов'язання зростали на 39,4% швидшими темпами, аніж податкові надходження. Критичне значення характерне для 2009 р. - рівень перевищення темпів росту державного боргу над темпами росту податкових надходжень Державного бюджету України склав 85,0% і знизився до 30,4% у 2010 р. У 2011 р.

Таблиця 1. Державний борг на душу населення, грн.*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Державний борг (ст. на кінець звіт. періоду), млн. грн.	67682,3	63145,4	66113,8	71294,3	130689,6	226996,3	323475,2	357273,4
Чисельність населення, млн. осіб	47,3	46,9	46,6	46,3	46,1	45,9	45,8	45,6
Державний борг на душу населення, грн.	1430,9	1346,4	1418,8	1539,8	2834,9	4945,5	7062,8	7834,9

*Складено автором за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України [14; 12]

Таблиця 2. Відношення обсягу державного боргу до обсягу експорту, %*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Державний борг (станом на кінець звіт. періоду), млн. грн.	67682,3	63145,4	66113,8	71294,3	130689,6	226996,3	323475,2	357273,4
Експорт, млн. грн.	219607	227252	253707	323205	444859	423564	549365	707953
Співвідношення державного боргу до експорту, %	30,8	27,8	26,1	22,1	29,4	53,6	58,9	50,5
Зовнішній борг, млн. грн.	46729,0	43957,1	49506,1	53487,9	86023,1	135926,2	181813,1	195806,4
Співвідношення зовнішнього боргу до експорту, %	21,3	19,3	19,5	16,5	19,3	32,1	33,1	27,7

*Складено автором за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України [14; 12]

Таблиця 3. Рівень покриття державного боргу податковими надходженнями за період 2004-2011 рр.*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Податкові надходження до Державного бюджету України (ПН), млн. грн.	44853,5	74476,4	94811,5	116670,8	167883,4	148915,6	166872,2	261605,0
Державний борг (ст. на кінець звіт. періоду), млн. грн.	67682,3	63145,4	66113,8	71294,3	130689,6	226996,3	323475,2	357273,4
Рівень покриття державного боргу (ПН/Держборг), %	66,3	17,9	43,4	163,6	128,6	65,6	51,6	73,2
Коефіцієнт	0,7	1,2	1,4	1,6	1,3	0,7	0,5	0,7

*Складено автором за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету, Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України [13; 14; 10]

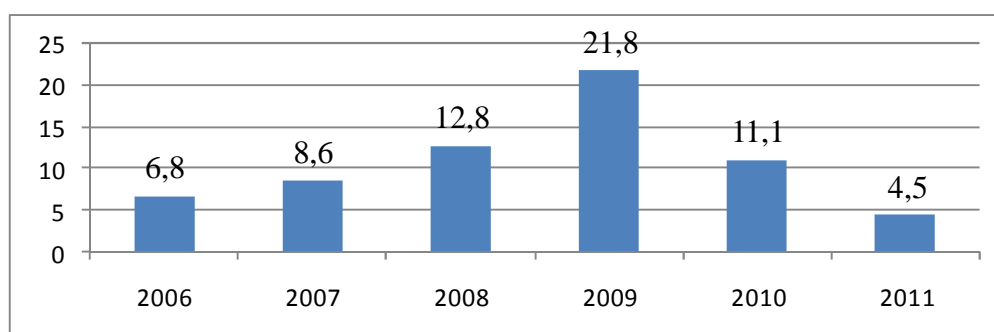


Рис. 3. Динаміка залишків невідшкодованих сум ПДВ на кінець звітного періоду, млрд. грн.*

*Складено автором за даними Державної податкової служби України [11]

Таблиця 4. Залишок заявлених до відшкодування сум ПДВ, тис. грн.*

	2006 р.	2008 р.	2010 р.	Темпи росту, 2010/2006, %
Україна	6 759 047	12 786 446	11 113 991	164,4
АР Крим	119 278	90 969	87 863	73,7
Вінницька	55 466	94 410	79 865	144,0
Волинська	52 237	177 784	112 573	215,5
Дніпропетровська	576 735	1 879 185	2 008 096	348,2
Донецька	904 226	1 326 784	2 711 961	299,9
Житомирська	14 177	144 067	40 087	282,8
Закарпатська	50 521	115 826	85 776	169,8
Запорізька	288 967	595 073	798 469	276,3
Івано-Франківська	192 318	409 875	330 817	172,0
Київська	220 137	348 143	555 440	252,3
Кіровоградська	40 363	68 789	81 208	201,2
Луганська	666 661	770 336	248 576	37,3
Львівська	65 224	245 321	62 248	95,4
Миколаївська	233 410	400 122	720 106	309,0
Одеська	193 081	708 169	213 369	110,4
Полтавська	233 179	607 537	762 176	327,0
Рівненська	28 130	77 718	32 706	114,3
Сумська	68 300	185 735	55 572	80,9
Тернопільська	5 941	26 200	11 922	200,7
Харківська	162 526	204 209	129 504	79,7
Херсонська	67 729	138 885	24 340	35,9
Хмельницька	24 408	115 336	98 203	402,3
Черкаська	46 546	136 346	57 144	122,8
Чернівецька	12 188	10 881	4 083	33,5
Чернігівська	24 752	87 185	81 361	328,7
м. Київ	2 395 405	3 797 168	1 701 312	71,0
м. Севастополь	17 143	24 395	19 216	112,1

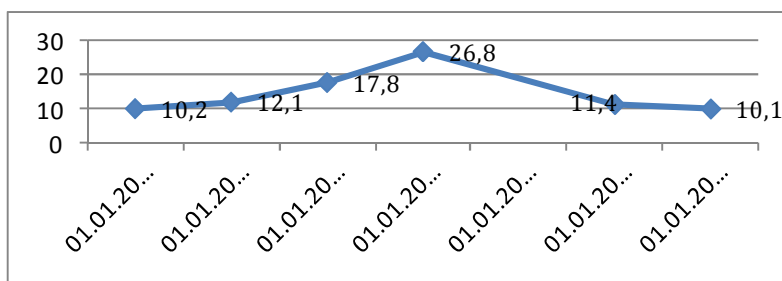


Рис. 4. Динаміка сум переplat по податках і зборах по Україні, млрд. грн.*

*Складено автором за даними Державної податкової служби України [11]

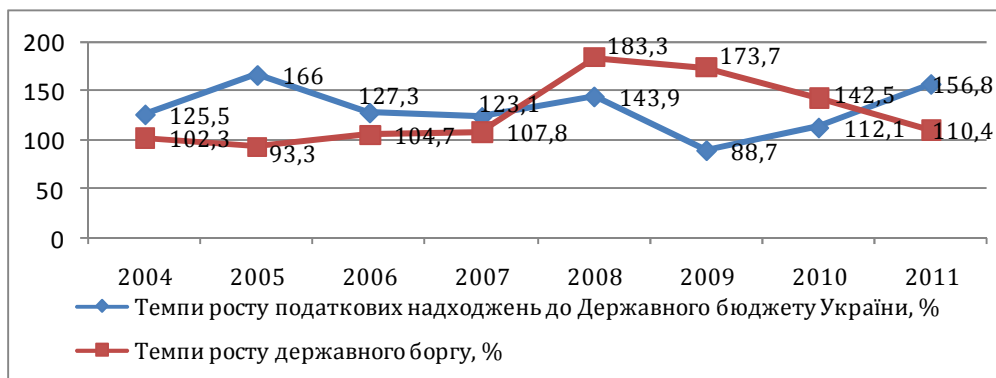


Рис. 5. Динаміка темпів зростання податкових надходжень Державного бюджету України та державного боргу за період 2004-2011 рр., %*

*Складено автором за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету та Міністерства фінансів України [13; 14]

податкові надходження зростали швидшими темпами ніж державний борг.

На основі аналізу динаміки темпів зростання податкових надходжень і державного боргу доходимо висновку про існування наступної проблеми - порушення структури фіскальних інструментів формування бюджетних ресурсів держави та її неефективне балансування.

Важливим аспектом визначення впливу боргових інструментів на економічне зростання є визначення такого впливу через призму видатків на обслуговування державного та місцевого (муніципального) боргу. Пропонуємо для визначення такого впливу показник, який характеризує співвідношення між видатками на обслуговування боргу та податковими надходженнями відповідного бюджету (табл. 5). У 2010 р. було витрачено 9,3% податкових надходжень на обслуговування державного боргу. У 2010 р. було досягнуто максимального значення цього показника ще й за умови, що темпи зростання видатків державного бюджету на обслуговування боргу значно перевищували темпи зростання податкових надходжень. При чому, 6,5% податкових надходжень було витрачено на обслуговування внутрішнього боргу та 2,8% - зовнішнього боргу. Як наслідок, існування проблеми надмірного тиску на бюджет, пов'язаного з обслуговуванням державного боргу. Що стосується видатків на обслуговування боргу місцевих бюджетів, то спостерігається нестабільна динаміка. У період 2004-2006 рр. зростала частка видатків у податкових надходженнях, протягом наступних двох

років дещо знизилася і знову зросла у 2009 р. Протягом 2009-2010 рр. залишалась стабільною на рівні 1,3%, тобто на обслуговування боргу затрачено 1,3% податкових надходжень місцевих бюджетів. У 2011 р. питома вага видатків знизилася до 1,1%.

Загалом оцінку політики з управління державним та місцевим боргами здійснимо за наступними показниками, що характеризують ту частину фінансових ресурсів держави, що відволікається на погашення та обслуговування державного та місцевого боргів (табл. 6). Так платежі за державним боргом зросли у 2011 р. на 26547,4 млн. грн. порівняно з 2010 р., а платежі за місцевим боргом - на 1624,5 млн. грн. У 2011 р. 21,9% доходів Державного бюджету України було витрачено на погашення та обслуговування державного боргу та 1,5% доходів місцевих бюджетів України на погашення місцевого боргу, що на 3,9% та 0,2% більше порівняно з попереднім роком і на 17,5% більше фінансових ресурсів держави було спрямовано на платежі за державним боргом порівняно з докризовим рівнем.

Таким чином, проаналізований нами статистичний матеріал засвідчив, що функціонування боргових інструментів, з одного боку, зводиться до забезпечення формування бюджетних ресурсів держави, а з іншого, породжує проблеми формування та накопичення державної та муніципальної заборгованості, боргового навантаження на економіку. У контексті забезпечення економічного зростання векторами удосконалення функціонування боргових інструментів мають стати: зниження частки видатків на обслуговування державного та місцевого

Таблиця 5. Питома вага видатків на обслуговування боргу у податкових надходженнях за період 2004-2011 рр.*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Податкові надходження Державного бюджету України (ПН), млн. грн.	44853,5	74476,4	94811,5	116670,8	167883,4	148915,6	166872,2	261605,0
Видатки на обслуговування державного боргу (ВОДБ), млн. грн.	3097,9	3110,4	3109,9	3349,9	3774,7	9038,7	15539,0	23134,4
ВОДБ/ПН, %	6,9	4,2	3,3	2,8	2,2	6,0	9,3	8,8
Видатки на обслуговування внутрішнього боргу (ОВБ), млн. грн.	991,7	972,4	894,7	743,4	857,2	4659,9	10884,1	15507,2
ВВБ/ПН, %	2,2	1,3	1,0	0,6	0,5	3,1	6,5	5,9
Видатки на обслуговування зовнішнього боргу (ОЗБ), млн. грн.	2106,2	2138,0	2215,2	2606,5	2917,5	4378,8	4654,9	7627,2
Видатки на ОЗБ/ПН, %	4,7	2,9	2,3	2,2	1,7	2,9	2,8	2,9
Податкові надходження місцевих бюджетів України (ПН), млн. грн.	18308,2	23588,7	30931,6	44593,4	59281,4	59157,6	67575,5	73086,9
Видатки на обслуговування місцевого боргу (ВОМБ), млн. грн.	112,3	201,2	329,8	329,0	490,1	745,1	856,4	814,6
ВОМБ/ПН, %	0,6	0,9	1,1	0,7	0,8	1,3	1,3	1,1

*Складено автором за даними Комітету Верховної Ради України з питань бюджету та Державної казначейської служби України [13; 10]

Таблиця 6. Показники управління державним та місцевим боргами*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Платежі за державним боргом, усього, млн. грн.	12303,5	17399,5	12952,7	9820,4	9802,8	40343,4	42214,5	68761,9
Доходи, млн. грн.	68744,5	103867,0	131945,9	161587,5	224020,9	201931,3	233990,5	314616,9
Платежі за державним боргом/ Доходи,%	17,9	16,8	9,8	6,1	4,4	20,0	18,0	21,9
Платежі з погашення державного боргу, млн. грн.	9205,6	14289,1	9842,8	6470,5	6028,1	31304,7	26675,5	45627,5
Видатки на обслуговування державного боргу, млн. грн.	3097,9	3110,4	3109,9	3349,9	3774,7	9038,7	15539,0	23134,4
2. Платежі за місцевим боргом, усього, млн. грн.	202,4	385,4	363,1	457,9	1573,6	835,2	1072,6	2697,1
Доходи місцевих бюджетів України, млн. грн.	22784,9	30316,2	39865,5	53349,0	73872,1	71035,7	80515,8	181530,4
Платежі за місцевим боргом/Доходи,%	0,9	1,3	0,9	0,9	2,1	1,2	1,3	1,5
Платежі з погашення місцевого боргу, млн. грн.	90,1	184,2	33,3	128,9	1083,5	90,1	216,2	1882,5
Видатки на обслуговування місцевого боргу, млн. грн.	112,3	201,2	329,8	329,0	490,1	745,1	856,4	814,6

боргів; здійснення запозичень відповідно до фінансового потенціалу держави щодо можливості їх погашення та зменшення невідшкодованих сум ПДВ як прихованої форми державного боргу.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (із змінами) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Жаліло Я. А. Щодо шляхів позичкового фінансування державою інвестиційних проектів [Текст] / Я. А. Жаліло // Стратегічні пріоритети. - 2008. - №1. - С. 66-73.
3. Про Державний бюджет України на 2012 рік [Електронний ресурс] : закон України від 22.12. 2011 № 4282-VI. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
4. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом 2011 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
5. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-лютого 2012 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/62/1332922134.pdf.
6. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: підручник [Текст] / За ред. О. П. Кириленко. - К.: Знання, 2006. - 677 с.
7. Крисоватий А. І. Податково-боргові стратегії фіскального регулювання транзитивної економіки [Текст] / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. - 2006. - №5. - С. 95-107.
8. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин [Текст] / І. О. Луніна. - К.: Наукова думка, 2006. - 432 с.
9. Офіційний портал Львівської міської ради / У Львові буде випущено облигації місцевої позики під 16% річних [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.city-adm.lviv.ua/news/economy/17667-u-lvovi-bude-vipushheno-obligaciji-miscevoji-poziki-pid-16-vidstok-richnih>.
10. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
11. Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sts.gov.ua/>.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/index>
14. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=37210
15. Про затвердження Порядку здійснення місцевих запозичень» [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 110 (із змінами). - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/110-2011-%D0%BF>
16. Проспект емісії облигацій внутрішньої місцевої позики Харківської міської ради [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.city.kharkov.ua/uk/document/prospekt-emisiyi-obligatsiy-vnutrishnoyi-mistsevoyi-poziki-harkivskoyi-miskoyi-radi-43457.html>
17. Про затвердження Положення про порядок випуску облигацій внутрішніх місцевих позик» [Електронний ресурс] : рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 07.10.2003 №414 (із змінами). - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0982-03/page>
18. Юрій С. І. Управління зростанням на основі боргу і Україна [Текст] / С. І. Юрій // Журнал європейської економіки. - 2007. - Т. 6. - №1. - С. 6-28.

РЕЗЮМЕ

Амбрик Лилия

Долговые инструменты: организационные основы и практика функционирования в Украине

В статье рассмотрены организационные основы осуществления государственных и муниципальных заимствований. Осуществлен анализ функционирования долговых инструментов в Украине. Дана оценка долговой нагрузки сквозь призму фиска. Определены направления совершенствования функционирования долговых инструментов в контексте обеспечения экономического роста.

RESUME

Ambryk Lilia

Debt instruments: organizational foundations and practice of functioning in Ukraine

In the article the organizational foundations of state and municipal borrowings are considered. The analysis of debt instruments functioning in Ukraine is carried out. The assessment of debt burden is given through the prism of fisc. The directions of improvement of debt instruments functioning are defined in the context of economic growth provision.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

Марина АРТЮХІНАкандидат економічних наук,
Слов'янський державний педагогічний університет**Олег КРАТТ**доктор економічних наук,
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ "МЕДИЧНА ПОСЛУГА" З ПОЗИЦІЙ МАРКЕТИНГУ

У статті проаналізовано чинні підходи до визначення поняття "медична послуга" з використанням маркетингового підходу.

Ключові слова: медична послуга, медична допомога, маркетинг.

У зв'язку з реформуванням механізму функціонування медичної галузі, відносини між пацієнтами та системою охорони здоров'я поступово переходять на цивілізовану ринкову основу. Найважливіші цінності людини – життя та здоров'я – стають предметами цивільно-правових угод. У зв'язку з цим, з одного боку, актуальним є визначення медичної послуги як предмету договору про надання медичних послуг. З іншого ж боку, з'ясування змісту медичної послуги є дуже важливим для керівників ЛПУ та маркетингологів, оскільки одним з основних елементів впливу на споживачів є товарна політика.

З'ясуванню сутності та визначенню поняття "медична послуга" присвячені праці багатьох дослідників та законодавців. Про важливість визначення поняття "медична послуга" зазначено і в рішенні Конституційного Суду України № 10-рп/2002 від 29 травня 2002 р. у справі про безоплатну медичну допомогу (Справа № 1-13/2002) [1]. Але до сьогодні поняття "медична послуга" не має офіційних тлумачень, невизначеним залишається і його співвідношення з поняттям "медична допомога". Ці дефініції дослідниками трактуються і як синоніми, і як антоніми, і як частина одна одної [1].

Метою роботи стало з'ясування сутності поняття "медична послуга" з позицій маркетингу.

На сьогодні існує безліч визначень понять "медична послуга" і "медична допомога". Наприклад, Л. В. Щербаченко подає наступне: "медична послуга – це послуга лікувально-профілактичного характеру, яка здійснюється одним або бригадою медичних працівників у процесі лікування хворого". Поняття "медична допомога" автор ототожнює з поняттям "лікування" [2, с. 170]. Шутов М. М. під медичною послугою розуміє "дії медичного персоналу по задоволенню насущних потреб пацієнтів у відновленні і підтримці здоров'я" [3, с. 286]. Він вважає, що медична послуга – це частина медичної допомоги, тобто медична допомога складається з окремих медичних послуг. Смотров О. І. медичну послугу пропонує визначати як "діяльність послугодавця, що спрямована на досягнення такого результату, корисної властивості якого здатні задовольнити потреби особи в відновленні і (або) підтриманні її здоров'я, безпосередньо в процесі протікання доцільної

діяльності послугодавця, який не має упредметненого вираження (матеріальної форми) і не може бути гарантований послугодавцем" [4].

Деякі автори медичну послугу визначають як "захід або комплекс заходів, що виходять за межі визначеної лікарем медичної допомоги, та надаються за бажанням фізичної особи або на замовлення юридичної особи на платних засадах". У свою чергу під медичною допомогою пропонують розуміти лише ту частину діяльності медичних працівників, що містить комплекс заходів, спрямованих на оздоровлення та лікування пацієнтів у стані, що на момент надання допомоги загрожує їх життю, здоров'ю і працездатності [5].

Існують також визначення медичних послуг та допомоги у зарубіжних та міжнародних документах. Наприклад, у законодавстві Росії медична послуга визначається, як "захід або комплекс заходів, які спрямовані на профілактику захворювань, їх діагностику та лікування, що мають самостійне завершене значення і певну вартість" [6]. У глосарії "Качество медицинской помощи" (Комітет охорони здоров'я Російсько-Американської міжурядової комісії з економічного та технологічного співробітництва, 1999), поняття "медична послуга" тлумачиться як ідентифікований елемент медичної допомоги і результат діяльності осіб та установ, що надають медичну допомогу, у свою чергу, медична допомога – це виражена у певній сукупності медичних послуг і спрямована на оздоровлення і лікування пацієнтів діяльність, що здійснюється професійно підготовленими працівниками, які мають на те право відповідно до чинного законодавства. У Глосарії термінів з медико-санітарної допомоги (Європейське регіональне бюро ВООЗ, Копенгаген, 1976), медична допомога визначається як "програма кваліфікованого обслуговування індивідуума з метою зміцнення, підтримання і відновлення його фізичного і психічного здоров'я".

Отже, спробуємо надати визначення "медична послуга", використовуючи теорію визначень та маркетинговий підхід. Відповідно до теорії визначень, існує декілька основних їх видів: визначення через рід і видові відмінності, семантичні та синтаксичні визначення тощо. У нашому випадку застосуємо

екстенціональний семантичний вид визначення, оскільки об'єкт, що визначається ("медична послуга" та її співвідношення з поняттям "медична допомога"), описується через вияв екстенціоналу. Це передбачає з'ясування сутності слів, з яких складаються ці поняття.

У тлумачних словниках термін "медичний (medical)" визначається як "той, що має відношення до медицини, діагностики, лікування та профілактики різних захворювань" [7, с. 527].

Послуга визначається як "особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу й суспільства" [8, с. 7]. Також "послуга – 1) форма невиробничої праці і в цьому розумінні соціально-економічне відношення, що виражає споживання доходу; 2) визначена цілеспрямована діяльність, що існує у формі корисного ефекту праці ... виражає відношення обміну праці на дохід" [9, с. 339]. Або ж "дія, вчинок, що дає користь, допомогу іншому" [10, с. 339].

Допомога визначається як "1) сприяння, підтримка в чому-небудь; 2) матеріальна підтримка; 3) захист, порятунок у біді; 4) сприяння у лікуванні, полегшення страждань" [10, с. 339]. Медична допомога є "сукупністю лікувально-профілактичних заходів, що проводяться при захворюваннях, травмах, отруєннях, а також при пологах особами, що мають медичну (вищу чи середню) освіту" [11, с. 156]. Або ж "медична допомога – сукупність лікувальних та профілактичних заходів, що проводяться при захворюваннях, травмах, вагітності та пологах, а також з метою попередження захворювань та травм... Медична допомога, за винятком випадків само- та взаємодопомоги, здійснюють тільки особи, що мають медичну освіту" [12, с. 140-141].

Отже, спираючись на подані визначення, зробимо висновки:

1. З одного боку медична послуга є частиною медичної допомоги, а з іншого – медична допомога є основою медичної послуги.
2. Медична допомога складається з базових частин медичних послуг, самопомоги, взаємодопомоги та інших дій валеологічного призначення (психологічних послуг, послуг фізкультури і спорту, нетрадиційної медицини...).
3. Медична послуга має вартість і оплачується її споживачем (фізичною особою), організацією чи державою.
4. Оскільки медична послуга має вартість, вона може надаватися тільки організацією чи іншим суб'єктом господарювання, які мають на це дозвіл відповідно до чинного законодавства – наявність ліцензії, державної реєстрації та ін. (звідси і вимоги щодо наявності медичної освіти з боку основного персоналу, що надають ці послуги).
5. Медична допомога може бути надана у будь-яких обставинах, як в організаціях, так і поза ними. Отже, з одного боку, медична допомога як основа медичної послуги повинна мати вартість, оскільки при її наданні використовується праця лікаря, яка має свої норми оплати. А з іншого може і не мати вартості, тобто бути безоплатною. Наприклад, у випадку надання невідкладної медичної допомоги постраждалому в автомобільній аварії випадковим перехожим-лікарем медична допомога не має

вартості (оскільки людина, що надала допомогу не є суб'єктом господарювання).

Вислів у частині третій статті 49 Конституції України "у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно" викликає багато суперечок та непорозумінь [1]. Але він має свій сенс, оскільки надання медичної допомоги хворому є не тільки частина оплачуваної роботи лікаря, але й його обов'язок, невиконання якого карається. Наприклад, Стаття 139 Кримінального Кодексу України передбачає відповідальність за ненадання без поважних причин допомоги хворому медичним працівником, який зобов'язаний згідно з установленими правилами, надати таку допомогу, якщо йому заздалегідь відомо, що це може мати тяжкі наслідки для хворого. Ставлення з боку суспільства до роботи лікаря як до обов'язку відображається також у заробітній платі лікарів, яка в нашій країні є однією з найнижчих.

Розглянемо поняття медичної послуги з позицій маркетингу. Важливою складовою маркетингової діяльності будь-якої організації, у тому числі і закладів охорони здоров'я, є комплекс маркетингу. Першим елементом комплексу маркетингу є продукт (послуга). Медична послуга разом з традиційними властивостями послуг, такими як нематеріальність, невіддільність від виробника, неможливість транспортування і збереження, мінливість, має низку специфічних рис, властивих саме їй:

- медична послуга може бути дуже тривалою у часі, наприклад, у випадку хронічного захворювання медична послуга може надаватися протягом усього життя пацієнта;
 - не завжди відчутним є ефект від споживання послуги, наприклад, у випадку профілактичних заходів;
 - медицина більшою мірою, ніж будь-яка інша галузь, відчуває на собі вплив державного регулювання, що спостерігається у наявності переважно державного фінансування, необхідності ліцензування, вимог до кваліфікації персоналу тощо.
- М. М. Шутов навів ще такі особливості медичної послуги:
- збудована на довірі споживача до виконавця;
 - споживач послуги бере участь або присутній при її виконанні до досягнення цілі;
 - оцінка якості суб'єктивна, залежить від особистості споживача;
 - при наданні медичної послуги присутній ризик смерті [3, с. 287].

Розглядаючи медичну послугу з позицій маркетингу, варто звернути увагу на її багаторівневий склад [13, с. 11-12; 14]. Перший рівень розуміння послуги – основний, послуга за задумкою. Для медичної послуги цей рівень є саме медичною допомогою.

Другий рівень – послуга у реальному виконанні. До неї належать визначений рівень якості надання медичної допомоги, торгова марка (іншими словами назва конкретної лікарні, у якій надається ця послуга), комфорт та естетика при її наданні, сервіс чи додаткові послуги (наприклад, разом з наданням медичної допомоги щодо лікування конкретного захворювання надаються послуги з діагностики усього організму, аналізи, лікуються додаткові

захворювання, проводиться госпіталізація, транспортування, психологічна підтримка, післяопераційне обслуговування, профілактичні заходи, консультація дієтолога, медикаментозне забезпечення та інші).

Третій рівень - це всі інші рівні плюс підтримка інструментами маркетингу, а саме цінова політика, якщо послуга не є безкоштовною для споживача; політика розподілення; маркетингова політикою комунікацій.

Четвертий рівень, на якому інколи акцентують дослідники, є отримання споживачем послуги не за основним її призначенням, а за прихованими мотивами. Наприклад, одинока людина відвідує свого лікаря не з причин нездужання, а з метою поспілкуватися, отримати якусь пораду. Або споживач їде до санаторію не з метою лікування, а з туристичною метою, чи з метою пожити деякий час відокремлено від сім'ї. Отже, медична послуга з позицій маркетингу містить безліч складових і обставин, які є важливими з точки зору споживача, але не є обов'язковими з позицій державних стандартів чи ліцензійних вимог.

Треба наголосити, що медицині, як і в будь-якій іншій галузі, з метою підвищення якості медичної допомоги (а відповідно і медичної послуги) активно удосконалюються та впроваджуються медичні стандарти у вигляді клінічних протоколів [15]. Клінічний протокол складається з таких елементів: ознаки та критерії діагностики захворювання; умови при яких повинна надаватися медична допомога (у якому відділенні); діагностична та лікувальна програми; характеристика кінцевого очікуваного результату лікування; тривалість лікування; можливі побічні дії та ускладнення; рекомендації щодо подальшого надання медичної допомоги; вимоги до дієтичних призначень та обмежень. Отже, медичні стандарти й описують сутність медичної допомоги, що отримує пацієнт у закладі охорони здоров'я, у кожному окремому випадку.

Таким чином, медична послуга - це послуга лікувально-профілактичного характеру, в основі якої лежить медична допомога відповідно до існуючих медичних стандартів, підкріплена системою конкурентних переваг.

На сьогодні існує безліч підходів дослідників до визначення поняття "медична послуга", але всі вони не є досконалими. Відсутнє його визначення в Основах законодавства України про охорону здоров'я, інших нормативних актах, медичній літературі. Зважаючи на останні тенденції реформування галузі охорони здоров'я, в основі якого лежить розвиток повноцінного ринку медичних послуг, доцільним, при з'ясуванні сутності медичної послуги, було використати саме маркетинговий підхід. Отже, медична послуга з позицій маркетингу - це послуга лікувально-профілактичного характеру, в основі якої лежить медична допомога відповідно до чинних медичних стандартів, підкріплена системою конкурентних переваг.

Список літератури

1. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 53 народних депутатів України щодо офіційного тлумачення положення частини третьої статті 49 Конституції України "у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога

надається безоплатно" (справа про безоплатну медичну допомогу) № 10-рп/2002 від 29 травня 2002 р., Справа № 1-13/2002 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Щербаченко, Л. В. Особливості надання платних медичних послуг у сучасних умовах / Л. В. Щербаченко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). - 2010. - №1(48). - С.168-173.
3. Шутлов, М. М. Економіка та менеджмент охорони здоров'я: регіональний аспект / М. М. Шутлов. - Харків: Основа, 2000. - 365 с.
4. Смотров, О. І. Договір щодо платного надання медичних послуг: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 " «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / О. І. Смотров. - Харків, 2003. - 18 с.
5. Проект Закону України про внесення змін до статті 3 Основ законодавства України про охорону здоров'я (реєстр. № 2190 від 13.09.2002).
6. Приложение к приказу Министерства здравоохранения Российской Федерации и федерального фонда ОМС от 19.01.98 № 12/2 "Основные положения стандартизации в здравоохранении" [Електронний ресурс]: http://www.ctmed.ru/DICOM_HL7/mz12_98.html
7. Медицинский словарь (Oxford). Том 1 (А-М): Пер. с англ. - М.: Вече, 2001. - 592 с.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавн. центр "Академія", 2002. - 952 с.
9. Большая Советская Энциклопедия. (В 30 томах) / Гл. ред. А. М. Прохоров. - [Изд. 3-е.] - М.: Советская энциклопедия. - Т. 27, 1977. - 624 с.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. - К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2001. - 1440 с.
11. Энциклопедический словарь медицинских терминов: В 3-х томах. Около 60 000 терминов / Гл. ред. Б. В. Петровский. - М.: Советская энциклопедия. - Т.2., 1983. - 448 с.
12. Краткая медицинская энциклопедия: В 3-х т. АМН СССР / Гл. ред. Б.В. Петровский. - [Изд. 2-е.] - М.: Советская энциклопедия. - Т.2., 1989. - 608 с.
13. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика: навч. посіб. / В. Я. Кардаш. - К.: КНЕУ. - 1999. - 124 с.
14. Артюхіна, М. В. Маркетингова діяльність закладів охорони здоров'я в умовах реформування галузі / М. В. Артюхіна // Економічний вісник Донбасу. - 2011. - №2 (24). - С. 135-137.
15. Артюхіна, М. В. Маркетинговий підхід до визначення якості послуг закладів охорони здоров'я / М. В. Артюхіна // Економічний простір: зб. наук. праць. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. - № 45. - С. 42-48.

РЕЗЮМЕ

Артюхіна Марина, Крафт Олег

Сущность понятия "медицинская услуга" с позиций маркетинга

В статье проанализированы действующие подходы к определению понятия "медицинская услуга" с использованием маркетингового подхода.

RESUME

Artyukhina Maryna, Kratt Oleg

The essence of the concept of "medical service" from the standpoint of marketing

The article analyzes the existing approaches to the definition of "medical service" using a marketing approach.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

ЕКОНОМІЧНА ДОВІРА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ ДО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто економічну довіру органів ДПС до підприємства як економічну категорію. Обґрунтовано, що високий рівень економічної довіри до підприємства сприятиме зменшенню його витрат. Наведено передумови виникнення довіри загалом та економічної довіри зокрема. Запропоновано підходи щодо обчислення рівня економічної довіри цих установ до підприємства у відсотках.

Ключові слова: довіра, економічна довіра, види економічної довіри, рівень економічної довіри.

Світова криза загострила увагу на проблемі довіри в економічних відносинах. Тому на сьогодні виглядає актуальним дослідження економічної довіри до господарюючого суб'єкта як до основної ланки народного господарства та її видів.

Економічну довіру можна розглядати з позицій зовнішнього і внутрішнього середовища. Одним із факторів зовнішнього середовища є державна податкова служба (надалі – ДПС), яка під час перевірок підприємства відволікає працівників від виконання їхніх основних обов'язків. Це призводить до неефективного використання ресурсів. Тому важливими є проблеми визначення рівня економічної довіри ДПС до підприємства і його врахування при виборі підприємств-об'єктів перевірок.

Економічній довірі присвячено праці таких українських та зарубіжних вчених: В. М. Гейця, О. Є. Кузьміна, В. Д. Лагутіна, І. Й. Малого, В. О. Мандибури, В. Є. Куриляк, Т. О. Кричевської, Ф. Фукуяма та інших.

Встановлено, що економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта і втілюється у: 1. Впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійзнять функцію заощадження; 2. Впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3. Впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов'язання; 4. Надії, що складеться необхідна ситуація [6, с. 103]. У цьому дослідженні довіра буде базуватися на досвіді безпосередньої взаємодії органів ДПС з підприємствами-об'єктами перевірок.

Оскільки економічна довіра передбачає надійність, то варто розглянути також і категорію останньої. Доведено, що надійність у широкому значенні – це «властивість об'єкта зберігати здатність виконувати задані функції в заданому обсязі за певних умов» [8, с. 39]. У контексті сказаного можна конкретизувати поняття економічної надійності, яка означає «здатність елементів економічної системи зберігати потрібні властивості, безвідмовно діяти та виконувати покладені на неї функції протягом заданого терміну» [7, с. 89].

У праці [3] автори, ретельно розглянувши теорему Коуза, доводять, що в економічних відносинах довіра тісно переплітається із правом власності, а також стверджують, що при наявності в економіці «охоронців, замків і перевірок... досягнути повної довіри не вдається» [3, с. 33]. Розрахунками підтверджено, що довіра може збільшити дохід підприємства і корисність споживача [3, с. 35-39], хоча рівноважних є два типи відносин – довірчі та недовірчі, і недовірчі відносини є стійкішими до зовнішніх впливів і можуть укорінитися в суспільстві, незважаючи на те, що вони є найменш бажаними для всіх його членів [3, с. 39]. Доведено, що економічна довіра збільшує вигоди учасникам довірчих відносин [3], але з іншого боку виступає різновидом ризику [3; 9].

Філософ Ф. Фукуяма у праці «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання» використовує таке тлумачення терміну: «Довіра виникає у межах певного суспільства як очікування того, що його члени будуть поводити себе нормально й чесно, виявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до визнаних у суспільстві норм» [10]. Він також обґрунтовує, що «закон, договір, економічна доцільність є необхідною, але не достатньою базою стабільності і добробуту у постіндустріальний вік – вони повинні опиратися на такі речі як взаємодія, моральні обов'язки, відповідальність перед суспільством і довіру, які, у свою чергу, живуть традиціями, а не раціональним розрахунком» [10]. Автор [10] також вважає, що культура породжує економічні відносини, а не навпаки.

Мета нашого дослідження – запропонувати критерії, за допомогою яких можна визначити рівень економічної довіри ДПС до підприємства у відсотках.

Контролювання як одна із функцій менеджменту передбачає наявність певних методів та інструментів і застосовується з конкретною метою. Перевірки підприємств працівниками ДПС є методом фінансового контролю держави за суб'єктами господарювання і здійснюються (у широкому розумінні) з метою забезпечення 1) законності діяльності суб'єктів господарювання і 2) надходжень фінансових ресурсів до Державного або місцевих бюджетів.

Перевірки бувають плановими або позаплановими і проводяться з різною частотою. Тому економічну довіру органів ДПС до підприємств можна вирахувати

при встановленні частоти перевірок. У вузькому розумінні мета перевірки підприємств органами ДПС – впевнитися у правильності нарахованих підприємством сум податків і зборів. Звичайно, що економічна довіра набуде максимального значення при відсутності помилок. Максимальне значення варто встановити на рівні 100 %, а мінімальне – 0 %. У нашому дослідженні під перевіркою слід розуміти фактичну перевірку, яка здійснюється без попередження платника податків (стаття 80 Податкового кодексу України).

У статтях 109-128 Податкового кодексу України [1] передбачена відповідальність за порушення податкового законодавства. Основний критерій, який фігурує у цьому основному податковому документі, – систематичність одного і того ж виду порушення. Це означає, що систематичність порушення зменшує рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки. Тому можна запропонувати критерій оцінки рівня економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки за наслідками однієї перевірки:

$$D_{\text{ДПС-1}} = \left(1 - \frac{\Phi_{\text{С-Р}}}{\Phi_{\text{С-М}}} \right) \times 100\% \quad (1)$$

де $D_{\text{ДПС-1}}$ – рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки за результатами однієї перевірки, % (цей параметр може набувати значень у проміжку від 0 до 100%); $\Phi_{\text{С-Р}}$ – розмір фінансових санкцій, накладених на підприємство за результатами перевірки, тис. грн.; $\Phi_{\text{С-М}}$ – максимальний розмір санкцій, які можна накласти на підприємство за всі можливі порушення податкового законодавства, тис. грн.

Цікавим є той факт, що систематичність порушень, які знижують рівень економічної довіри до підприємства, вже враховано у Податковому кодексі – там передбачено удвічі більші розміри фінансових санкцій при неодноразовому порушенні одного виду (статті 109-128 глави 11 розділу II Податкового кодексу України) [1].

Таким чином, якщо підприємство порушить всі статті один раз, то фінансові санкції будуть удвічі меншими за максимальні, тому рівень економічної довіри до такого підприємства становитиме 50% за результатами однієї перевірки. Якщо при повторній перевірці виявиться, що підприємство повторно порушило всі можливі статті, то розмір фінансових санкцій, накладених на таке підприємство, буде удвічі більшим і зрівняється з максимальним. Тоді рівень економічної довіри до підприємства впаде до нуля.

Економічний зміст формули (1) такий: рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства за результатами однієї перевірки виражає відсоток дотримання податкового законодавства підприємством-об'єктом перевірки за результатами однієї перевірки.

Однак Т. Гаврилюк зазначає, що «довіра за своєю природою має подвійний характер, будучи одночасно як передумовою, так і наслідком співпраці» [4, с. 72]. Доведено: довіра стосується орієнтації дій у майбутнє і спирається на результати багатьох попередніх дій [9]. Вже було зазначено, що у цьому дослідженні економічна довіра базуватиметься виключно на досвіді безпосередньої взаємодії органів ДПС із конкретним підприємством.

Із вищесказаного можна зробити висновок, що економічна довіра не може залежати від результатів однієї перевірки, а необхідно брати до уваги весь досвід взаємодії органів ДПС з підприємством (іншими словами враховувати результати багатьох перевірок). Тому необхідно правильно вибрати статистичний метод, за допомогою якого адекватно можна врахувати весь досвід.

Емоційна складова довіри впливає на суб'єкта довіри таким чином: пам'ятаються всі події, але емоційно найбільш забарвленими є останні. Тобто результати останньої перевірки є найбільш вагомими, а першої – найменш. Аналізуючи середні величини (середню арифметичну, геометричну, гармонічну, хронологічну) можна дійти до висновку, що серед них немає такої, яка б достовірно математично описала емоційний вплив результатів перевірки. Тому в такому випадку необхідно запропонувати свій варіант середніх чисел, який можна використати до усереднення рівня економічної довіри:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n i \times x_i}{\sum_{i=1}^n i} \quad (2)$$

де \bar{x} – середнє значення ознаки; x – значення ознаки; n – кількість значень у ряді.

Якщо як ознаку взяти рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства за результатами однієї перевірки, то середній рівень довіри можна обчислити так:

$$\bar{D}_{\text{ДПС}} = \frac{\sum_{i=1}^n i \times D_{\text{ДПС-1}}}{\sum_{i=1}^n i} \quad (3)$$

де $\bar{D}_{\text{ДПС}}$ – середній рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки, % (може набувати значень від 0 до 100%); $D_{\text{ДПС-1}}$ – рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки за результатами однієї перевірки, %; n – кількість перевірок підприємства-об'єкта перевірки, проведених протягом певного періоду (року), шт.

Економічний зміст формули (3) полягає у тому, що враховується емоційний компонент у досвіді взаємодії органів ДПС з підприємством-об'єктом перевірки і отримується середнє значення рівня економічної довіри до підприємства зі сторони органів ДПС.

Наприклад, якщо органами ДПС було здійснено п'ять перевірок підприємства протягом певного періоду часу, то результати першої перевірки буде враховано з коефіцієнтом 1, другої – з коефіцієнтом 2, а п'ятої – з коефіцієнтом 5. Тобто досвід взаємодії після кожної нової перевірки буде щоразу оновлюватися, а результати попередніх – втрачатимуть свою вагу, але не до кінця. Сумарне значення коефіцієнтів буде зростати, що зменшуватиме вплив «старих» результатів і збільшуватиме вплив «нових». Математично питома вага коефіцієнтів при проведенні щораз нових перевірок подана у табл. 1 (питома вага коефіцієнтів у їх сумі представлена у відсотках).

Обрахунки, наведені у табл. 1 вказують на те, що: 1) питома вага результатів i -ї перевірки зменшується

Таблиця 1. Питома вага коефіцієнтів при зростанні кількості перевірок підприємства

i	$\sum_{i=1}^n i$	Питома вага, %										
		1	1	100,00	33,33	16,67	10,00	6,67	4,76	3,57	2,78	2,22
2	3		66,67	33,33	20,00	13,33	9,52	7,14	5,56	4,44	3,64	
3	6			50,00	30,00	20,00	14,29	10,71	8,33	6,67	5,45	
4	10				40,00	26,67	19,05	14,29	11,11	8,89	7,27	
5	15					33,33	23,81	17,86	13,89	11,11	9,09	
6	21						28,57	21,43	16,67	13,33	10,91	
7	28							25,00	19,44	15,56	12,73	
8	36								22,22	17,78	14,55	
9	45									20,00	16,36	
10	55										18,18	

зі збільшенням кількості перевірок (спадний характер чисел горизонталей); 2) результати «новіших» перевірок є вагомішими від «старіших» (зростаючий характер чисел вертикалей).

Таким чином, за формулою (3) можна обчислити рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства, який можна врахувати при виборі наступних об'єктів перевірки. Так платники податків за рівнем ризику поділені на три групи – платники з незначним ступенем ризику, середнім і високим [2]. Відповідно, частота перевірок – найменша для першої групи і найбільша – для третьої.

Кожна перевірка має свою вартість. Розрізняють вартість перевірки для органів ДПС і вартість перевірки для підприємства-об'єкта перевірки [5, с. 171-175].

Вартість перевірки для органів ДПС містить витрати на заробітну плату працівників інспекції з нарахуваннями у вигляді єдиного соціального внеску і витрати на документальне оформлення перевірки (при плануванні перевірок та оформленні їх результатів).

Вартість перевірки для підприємства - це витрати на зарплату (разом з витратами на єдиний соціальний внесок) працівників, які відволікаються на момент перевірки від виконання своїх основних обов'язків, а також матеріальні витрати на обслуговування самої перевірки (наприклад, витрати на копіювання документів).

Таким чином підприємство може уникнути витрат, пов'язаних з перевірками, при високому рівні економічної довіри до нього зі сторони ДПС. Але не всі підприємства можуть уникнути перевірок – великих платників податків органи ДПС перевіряють часто. Тому недовіра до великих платників податків вже закладена априорі. З багатьма малими платниками податків інша ситуація – органи ДПС самі складають план-графік перевірок, тому рівень економічної довіри тут можна врахувати.

Також підприємство може уникнути витрат, пов'язаних з фінансовими санкціями проти підприємства-об'єкта перевірки, якщо виявляться порушення податкового законодавства. Тому у підприємства може виникнути економія, тобто економічний ефект від високого рівня економічної довіри до нього зі сторони ДПС.

Насамкінець зауважмо найголовніше. На рис. 1. зображено передумови виникнення довіри між суб'єктами економічних відносин (до них входять комерційні і некомерційні структури, тобто у нашому випадку підприємства і органи ДПС). У дослідженні

[3; 4; 10] сказано, що підґрунтя для формування довірчих відносин може виникнути тоді, коли у суб'єктів економічних відносин є більш-менш однакова система цінностей і спільна мета, яку вони прагнуть досягнути. Система цінностей тримається до тих пір, доки існує надійність системи. Коли надійність системи змінюється, тоді є підстави для перегляду системи цінностей. Звичайно, що при розгляді економічної довіри мається на увазі надійність економічної системи, але систему цінностей необхідно враховувати у повному складі, а не лише економічні цінності.

В умовах капіталізму існує конфлікт між метою діяльності державних контролюючих органів (наприклад, ДПС) і комерційних структур. Але це тема іншої дискусії. Важливо, що є багато прикладів, коли зазначені учасники мають спільну мету і досягають її разом навіть в умовах капіталізму. Основою є однакова система цінностей, яка сформує цю спільну мету.

Діалог між владою і бізнесом, який можна спостерігати протягом тривалого періоду часу, вказує на те, що система цінностей влади і бізнесу належним чином не збігається. Тому підґрунтя для виникнення економічної довіри ще лише формується.

Органам ДПС варто враховувати економічну довіру до підприємства при виборі підприємств-об'єктів перевірок, а підприємству – при формуванні цілей, мети, завдань і при плануванні фінансово-господарської діяльності.

Також варто деталізувати деякі категорії економічної довіри. Економічна довіра органів ДПС до підприємства – це впевненість у надійності підприємства-платника податків, що означає ймовірність дотримання податкового законодавства підприємством-платником податків. Виявляється економічна довіра у ставленні до підприємства при проведенні контрольних заходів.

Надалі потребує опрацювання науковців стан економічної довіри в Україні у перерізі її видів.

Список літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання Наказ ДПА від 23.08.11 № 495.
3. Белянин А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. – Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
4. Гаврилюк Т. Довіра до міліції як передумова та результат

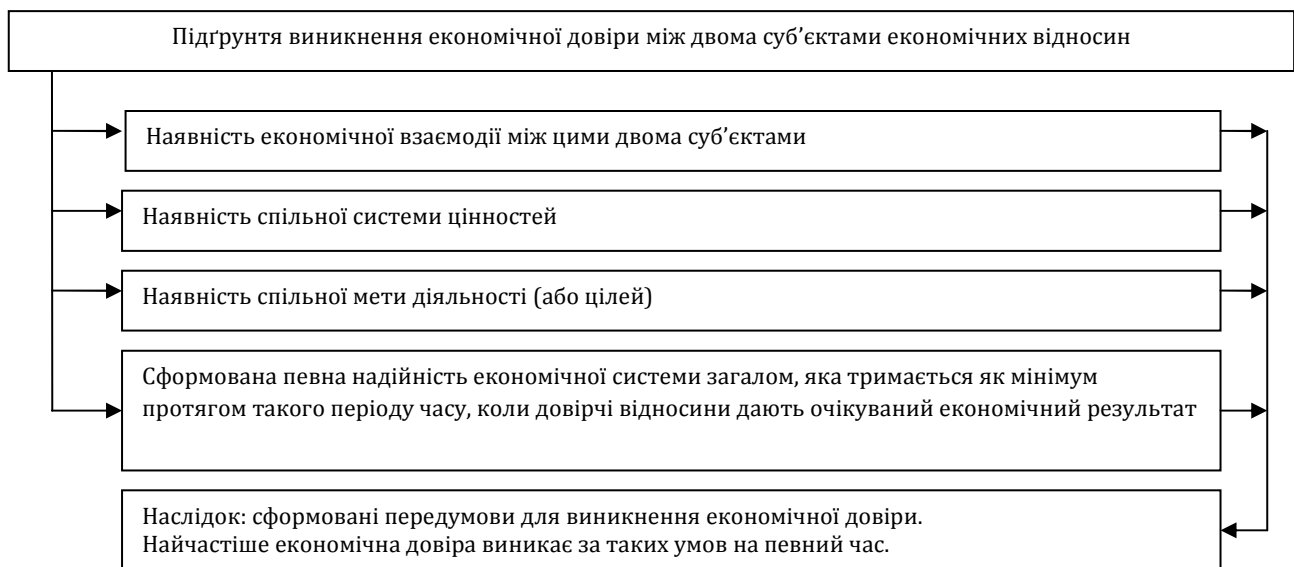


Рис. 1. Етапи формування підґрунття довірчих відносин між учасниками економічних процесів

її ефективної діяльності / Т. Гаврилюк // Вісник Академії управління МВС. – 2010. – № 2. – С. 66-73.

5. Костіна Н. І. Моделювання фінансів : монографія / Н. І. Костіна, А. А. Алексєєв, П. В. Мельник. – Ірпінь: Академія ДПС України. – 2002. – 224 с.
6. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // Вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100-104.
7. Мірошник О. Ю. Управління надійністю кредитних відносин: теоретичні аспекти / О. Ю. Мірошник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 87-89.
8. Мірошніченко Т. С. Основні поняття стійкості економічного розвитку / Т. С. Мірошніченко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 37-41.
9. Фрейк Н. В. Концепція доверия в дослідженнях П. Штомпки / Н. В. Фрейк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2006-11/freikn.pdf>.
10. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с.

РЕЗЮМЕ

Бонецький Орест

Экономическое доверие государственной налоговой службы к предприятию

Рассмотрено экономическое доверие органов ГНС к предприятию как экономическую категорию. Обосновано, что высокий уровень экономического доверия к предприятию будет способствовать уменьшению расходов предприятия. Приведены предпосылки возникновения доверия в целом и экономического доверия в частности. Предложены подходы относительно вычисления уровня экономического доверия этих учреждений к предприятию в процентах.

RESUME

Bonets'kyi Orest

Economic confidence in the state tax service to the company

We consider the economic confidence of the SOT to the enterprise as an economic category. It is proved that the high level of economic confidence in the company will reduce the costs of the enterprise. There have been given the predictors of trust in general and economic confidence in particular. In the article there have been considered the approaches for the calculation of the level of economic confidence in these institutions to the enterprise in the percentage form.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

Розглянуто теоретичні основи функціонування фінансового механізму. Проведено аналіз основних підходів до трактування сутності та складових елементів останнього і на цій основі запропоновано власне визначення.

Ключові слова: фінанси, фінансовий механізм, структура, елементи.

Фінанси мають тісний взаємозв'язок із економічними процесами в країні. Як інструмент розподілу та перерозподілу створеного у суспільстві ВВП, фінанси впливають на виробництво, стимулюючи або, навпаки, стримуючи його зростання. Однак такий вплив не є іманентним, а здійснюється за допомогою відповідного фінансового механізму. Реалізація фінансової політики економічного зростання потребує чіткого визначення сутності, структури та характеру дії фінансового механізму. Його ефективне функціонування багато в чому залежить від того, наскільки вдало вона буде здійснена.

Теоретичні та практичні проблеми функціонування фінансового механізму розглядали у своїй роботі чимало дослідників ще за часів колишнього СРСР. Серед них заслуговують уваги праці Д. Аллахвердяна, Е. Вознесенського, Є. Балацкого, В. Земскова, Н. Кірілова, Н. Лапідуса, О. Молчанової, П. Нікопольського, С. Огородника, М. Песселя, В. Сенчагова. Серед сучасних українських вчених, які поглибили теоретичні засади питання, є роботи М. Артуса, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Корнєєва, М. Крупки, А. Кузнецової, О. Ковалюка, І. Луніної, С. Львовчкіна, В. Опаріна, В. Федосова, С. Юрія.

Слід зазначити, що у доробку згаданих науковців відсутні єдині підходи до визначення як самого поняття фінансового механізму, так і його структури; поза увагою залишився розгляд фінансового механізму з позиції його впливу на процес економічного зростання в країні. Наявність цих та низки інших невирішених проблем і зумовили вибір теми дослідження та визначили його актуальність. Метою статті є поглиблення теоретичних основ фінансового механізму.

Поняття «фінансовий механізм» складається із двох частин – «механізм» і «фінанси». Термін «механізм» запозичений із природничих наук та походить від грецького слова «μηχανή», що означає знаряддя, пристрій [1, с. 538]. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови він трактується як відображення внутрішньої будови чого-небудь і характеризує сукупність станів та процесів певного

явища [2, с. 665]. Фінансовий механізм обумовлюється фінансовими відносинами у суспільстві і водночас він активно впливає на них. Характеризуючи сферу об'єктивних розподільчих та перерозподільчих процесів, фінансовий механізм є складовою загальної системи управління економікою.

Чимало дослідників радянського періоду (Д. Аллахвердян, Н. Кірілов, Н. Лапідус, М. Пессель, В. Сенчагов) та низка сучасних вітчизняних науковців (О. Ковалюк, М. Крупка, В. Опарін) вживають поняття «фінансово-кредитний механізм» [3, 4, 5]. Однак слід погодитись із провідними вітчизняними науковцями В. Федосовим, В. Опаріном та С. Львовчкіним, які зазначають: «Як би не розглядалися співвідношення між фінансами та кредитом, з позиції фінансової політики вони становлять єдине ціле» [6, с. 34-35]. Така єдність обумовлюється взаємопов'язаністю окремих складових фінансового механізму та єдиною сукупністю фінансових ресурсів. Відтак, на нашу думку, доцільно використовувати поняття не «фінансово-кредитного», а саме «фінансового» механізму, що комплексно характеризує як фінансові, так і кредитні засоби впливу на соціально-економічні процеси.

На основі аналізу підходів до трактування фінансового механізму у вітчизняній фінансовій літературі робимо висновок, що у найзагальнішому вигляді під фінансовим механізмом слід розуміти певну сукупність методів, форм, важелів та інструментів впливу на соціально-економічні процеси в країні. Загалом такої думки дотримуються О. Василик [7, с. 102], М. Грідчіна [9, с. 28], О. Кириленко [10, с. 44], В. Опарін [5, с. 18], О. Романенко [8, с. 42], С. Юрій [11, с. 39] та автори низки економічних словників [12-14]. Окремі зауваги висуває до поняття О. Ковалюк. Він пропонує розрізняти механізм управління фінансами, фінансовий механізм управління та механізм фінансового управління [4, с. 30]. Незважаючи на таке розмежування, сутнісне розуміння фінансового механізму в автора не суперечить зазначеному нами загальному підходу.

Кілька визначень фінансового механізму дає Л. Лазебник [15, с. 60-61]. Насамперед автор зазначає,

що він є механізмом управління процесом практичної реалізації функцій фінансів і принципів розбудови фінансової системи та фінансової політики, ґрунтуючись на нормах фінансового права. У широкому розумінні сутність фінансового механізму, на її думку, є сукупністю організаційно-економічних відносин, закріплених нормами фінансового права, що формуються в процесі управління фінансовою системою (організації, планування, регулювання та контролю дохідної та витратної частини бюджетів та позабюджетних фондів усіх владних рівнів, а також регулювання фінансів державних підприємств).

Такий підхід до розгляду сутності фінансового механізму містить низку недоліків. Виходячи із визначення, під фінансовою системою автор розуміє бюджети, позабюджетні фонди всіх рівнів та фінанси державних підприємств. Така характеристика фінансової системи є неповною, адже відображає лише складові однієї сфери – державних фінансів. Вона не враховує фінансів домогосподарств, фінансів суб'єктів господарювання недержавної форми власності та фінансових посередників.

Більш конкретизованим з точки зору фінансів є останнє визначення фінансового механізму Л. Лазебник, яке полягає в тому, що він є комплексом дій органів управління шляхом застосування фінансових інструментів, важелів, стимулів, санкцій, методичних засобів та техніки фінансового планування, організації, регулювання та контролю [15, с. 61].

Розглядаючи фінансовий механізм в умовах ринкових відносин М. Артус акцентує увагу на тому, що набір методів, інструментів та важелів фінансового впливу на соціально-економічні відносини у суспільстві є не простою сукупністю, а цілісною системою. Унаслідок взаємодії елементів фінансового механізму, що створюють таку систему, з'являються нові її якості, яких не можна отримати простою сукупністю окремих його елементів [16, с. 57]. Така позиція автора є слушною з огляду на необхідність забезпечення узгодженості між фіскальною та монетарною складовими фінансової політики держави.

М. Артус зазначає, що основна мета функціонування фінансового механізму на макrorівні має переважно фіскальне спрямування. На нашу думку, це є не зовсім правильним, адже в арсеналі держави, окрім фіскальних, є ще й монетарні засоби впливу на економіку. Як перші, так і другі всебічно досліджені західною наукою. Механізми та інструменти фінансового впливу держави на попит і пропозицію, споживання, заощадження, інфляцію та інвестиції з метою забезпечення індивідуального та суспільного добробуту досліджували С. Брю, Е. Долан, Р. Дорнбуш, Д. Ліндслей, К. Макконнел, Г. Менк'ю, Д. Сакс, Ф. Ларен, П. Самуельсон, Дж. Сломан, С. Фішер та інші [17-23]. Утім, варто зауважити, що у їхніх працях немає визначення фінансового механізму. Досліджуючи фінансову думку Заходу у ХХ ст. В. Андрущенко з цього приводу зазначив: «Прагматичні західні вчені не намагаються розкрити всеосяжні, абстрактні, релятивістські сутності ... вони зосереджуються на дослідженні конкретних явищ ... прагматична мотивація не шкодить науці, оскільки пошуки «сутності» фінансів лише відволікають від актуальної наукової роботи...» [24, с. 14]. Із такими міркуваннями можна

погодитись лише частково. Забезпечення сталих темпів економічного зростання можливе лише за умови формування, оптимального розподілу та раціонального використання фінансових ресурсів, тобто наявності у країні дієвого фінансового механізму. Чітке визначення його структури, на нашу думку, є запорукою його ефективного функціонування.

Щодо внутрішньої будови фінансового механізму, то тут відсутній консенсус у поглядах вчених-фінансистів. Чільне місце у структурі фінансового механізму у радянській фінансовій науці (підхід В. Сенчагова), поряд з фінансовими важелями та організаційно-правовим забезпеченням, посідало фінансове планування. Таке домінування однієї складової фінансового механізму було закономірним, адже він був реальним відображенням тодішньої планової адміністративно-командної системи управління народним господарством СРСР. Критичне переосмислення такого підходу спробував здійснити С. Львовчкін [25, с. 78-109].

Він виділяє два аспекти розуміння сутності фінансового механізму. Перший полягає у тому, що під фінансовим механізмом розуміється механізм функціонування самих фінансів, матеріальним втіленням яких є рух фінансових ресурсів. Такий підхід характеризує внутрішню організацію функціонування фінансів та, на думку С. Львовчіна, може бути відображений у понятті «організація фінансів». Другий підхід характеризує зовнішню дію фінансового механізму, що полягає у сукупності методів форм, інструментів, прийомів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток.

Саме виходячи із другого підходу, С. Львовчкін вважає, що структура фінансового механізму, розроблена В. Сенчаговим, не показувала суті цього впливу, адже як організаційно-правове забезпечення фінансово-кредитної системи, так і фінансове планування належать лише до забезпечення такого впливу. Ці міркування підтримує і М. Крупка [3, с. 58]. Як і С. Львовчкін, з позиції впливу на соціально економічний розвиток у фінансовому механізмі, він виділяє дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення та фінансово-кредитне регулювання. Однак загальна позиція М. Крупки щодо компонентів фінансово-кредитного механізму інноваційного розвитку є дещо іншою. Тут автор розглядає фінансово-кредитні методи, форми і важелі разом із системами правового, нормативного та інформаційного забезпечення [3, с. 59-61].

На нашу думку, повністю відкидати як організаційно-правове забезпечення, так і систему фінансового планування при розгляді фінансового механізму недоцільно. Його дієздатність можлива за умови створення та ефективного функціонування відповідної нормативно-правової бази. Від того, наскільки вона буде враховувати об'єктивні економічні закони та закономірності розвитку суспільства і держави, її фінансові можливості та інші фактори, залежатимуть темпи соціально-економічного розвитку.

Фінансове планування є також важливою складовою фінансового механізму. Його як частину фінансового механізму виділяє низка українських науковців, зокрема О. Василик [7, с. 106], М. Грідчина [9, с. 29], В. Базилевич [26, с. 19], В. Загорський [27, с. 51], О. Кириленко [10, с. 45],

І. Петровська [28, с. 29], В. Оспішев [29, с. 57], О. Романенко [8, с. 42] та С. Юрій [11, с. 40]. В умовах утвердження ринкових відносин в Україні перед фінансовим плануванням постають нові завдання як на макро-, так і на мікрорівні. За допомогою фінансового планування та прогнозування держава визначає свої фінансові можливості. Вони є невід'ємною і важливою частиною підготовки та виконання загальнодержавних програм економічного та соціального розвитку. Щодо мікрорівня, то запорукою безперервного фінансового забезпечення процесу виробництва, повного та своєчасного розрахунку із бюджетом та державними цільовими фондами, контрагентами, кредиторами і працівниками є, насамперед, ефективно функціонуюча система фінансового планування.

С. Львович при розгляді складових фінансового механізму акцентує увагу на тому, що в основі забезпечення його дії є взаємодія фінансових інструментів та фінансових індикаторів [25, с. 96]. На його думку, фінансові індикатори мають засвідчувати певні фінансові процеси і є основою вибору адекватних фінансових інструментів. Окрім цього, вони також відображають результативність їх застосування. Така позиція автора є доволі аргументованою. Однак, на нашу думку, згадані вище процеси можливі лише при визначенні прогнозних і планових величин фінансових індикаторів, моніторингу їх виконання, оперативного реагування на їх відхилення із використанням відповідних фінансових інструментів, ефективної системи контролю тощо – тобто за умови наявності відповідної управлінської складової із необхідними системами її забезпечення. З цього приводу слушною є думка О. Василика, який зауважує, що фінансовий механізм хоч і є об'єктивним явищем, проте його функціонування значною мірою залежить від того, як владні структури зуміють його використати для досягнення поставлених цілей [6, с. 109]. Окрім цього автор наголошує на необхідності чіткої взаємодії всіх його складових.

Визначення сутності та структури фінансового механізму потребує чіткого розмежування між такими поняттями, як фінансовий інструмент, метод, форма та важіль. Вони не є синонімами ані з точки зору семантики, ані з позиції дослідження фінансів. Теоретичну плутанину взаємозв'язку та співвідношення цих понять як основних елементів фінансового механізму підкреслювали та намагалися розв'язати у своїх дослідженнях О. Ковалюк, М. Крупка та С. Львович [3, 4, 25]. Попри це, у вітчизняній фінансовій літературі і досі відсутній консенсус щодо співвідношення згаданих понять, тому вважаємо за необхідне провести їх розмежування.

Фінансові методи є виявами дії фінансового механізму. До них ми відносимо фінансове планування і прогнозування, фінансове забезпечення, фінансове регулювання та фінансовий контроль. Слід зазначити, що фінансове забезпечення та фінансове регулювання є методами прямої дії, решта – методами забезпечення такої дії. При цьому варто погодитись із О. Василюком, що таке розмежування функцій (так називає методи фінансового механізму О. Василик) є доволі абстрактним, оскільки фінансове забезпечення може виконувати функції фінансового регулювання і навпаки [6, с. 102]. Наприклад, такий інструмент фінансового механізму як податок може бути як

складовою фінансового забезпечення (фіскальна функція податків), так і виконувати регулюючу функцію.

Фінансові методи конкретизуються у формах їх вияву. Так формами фінансового забезпечення є самофінансування, кредитування, безповоротне фінансування (бюджетне), страхування.

Дія фінансових методів виявляється у фінансових інструментах. До них входять податки, збори, внески, амортизаційні відрахування, видатки, субсидії тощо. У структурі фінансового механізму виділяють також фінансові важелі. Вони приводять у дію фінансові інструменти та поділяються на стимули і санкції.

Отже, проаналізувавши різні підходи до визначення суті та структури фінансового механізму, можемо констатувати, що це поняття є доволі складним, що відображається у розмаїтті підходів до його трактування. На основі проведеного аналізу можна запропонувати таке визначення фінансового механізму: фінансовий механізм – це цілісна сукупність методів, форм, інструментів та важелів впливу на процеси формування, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення сталих темпів економічного зростання. Ефективне функціонування такого механізму можливе лише за умови наявності дієвої системи управління із відповідним організаційним, інформаційним і нормативно-правовим забезпеченням. Під цілісною сукупністю методів, форм, інструментів та важелів ми розуміємо їх узгоджену дію. Схематично такий фінансовий механізм зображено на рис. 1.

Запропоноване нами визначення фінансового механізму відображає як його кількісний (фінансові ресурси, що формуються, розподіляються та використовуються), так і якісний бік (цілісну сукупність методів, форм, інструментів та важелів). Водночас, воно позбавлене загальноновживаного, утім дещо незрозумілого у змістовому плані, акцентування на його впливі на соціально-економічні процеси, адже функціонування фінансового механізму може як прискорювати, так і сповільнювати їх. Відтак нами було чітко сформульовано основну мету функціонування фінансового механізму – забезпечення сталих темпів економічного зростання.

Реалізація цієї мети можлива лише за умови ефективного функціонування фінансового механізму в країні. Така ефективність значною мірою залежатиме від злагодженої взаємодії і якнайповнішого використання арсеналу фінансових інструментів, важелів та методів впливу не лише для оптимального розподілу та перерозподілу наявних фінансових ресурсів, забезпечення їх ефективного використання, а й для максимальної мобілізації потенційних резервів, тобто формування та реалізації фінансового потенціалу економічного зростання.

Список літератури

1. *Словник іншомовних слів / За ред. акад. О. С. Мельничука. – Видання 2-е, випр. і допов. – К. : 1985. – 968 с.*
2. *Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Перун, 2005. – 1728 с.*
3. *Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України : [монографія] / М. І. Крупка. – Л. : Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 607 с.*
4. *Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : [монографія] /*



Рис. 1. Структура фінансового механізму

- О. М. Ковалюк. – Л. : Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.
- Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : [текст] / В. М. Опарін – К. : КНЕУ, 1999. – 164 с.
 - Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні : проблеми і напрями : [монографія] / [В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львовичкін] ; наук. ред. В. Федосов. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
 - Василик О. Д. Теорія фінансів : [Підручник] / О. Д. Василик. – Київ : НІОС, 2003. – 416 с.
 - Романенко О. Р. Фінанси : [Підручник] / О. Р. Романенко – Вид. 3-тє стереот. – Київ : ЦУЛ, 2006. – 312 с.
 - Фінанси (теоретичні основи) : [Підручник] / Під кер. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожася. – Київ : МАУП, 2002. – 280 с.
 - Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : Навч. посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 243 с.
 - Фінанси : вишкіл студії. Навчальний посібник / За ред. д. е. н., проф. С. І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.
 - Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
 - Кураков Л. П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л. П. Кураков, Кураков В. П. – Москва : Вуз и школа, 2001. – 720 с.
 - Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева] – Москва : Инфра-М, 1996. – 499 с.
 - Лазебник Л. Щодо теорії фінансової політики: дослідження в координатах організаційно-економічних відносин / Л. Лазебник // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9 (63). – С. 51-64.
 - Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54-59.
 - Долан Эдвин Дж. Макроэкономика / Эдвин Дж. Долан, Дэйвид Е. Линдсей; Б. С. Лисович (ред.), В. Лукашевич (пер.). – СПб. : Литера плюс, 1996. – 408 с.
 - Дорнбуш Р. Макроекономика / Р. Дорнбуш, С. Фішер; Пер. з англ. В. Мусієнка, В. Овсієнка. – К.: Основи, 1996 – 814 с.
 - Макконнелл К. Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Москва : Инфра-М, 2002. – 972 с.
 - Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью; Под ред. Емцова Р. Г., Албеговой И. М., Леоновой Т. Г. – Москва : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
 - Сакс Джеффри Д. Макроэкономика. Глобальный подход / Д. Сакс, Б. Ларрен; О. В. Буклемишев (пер.). – М.: Дело, 1996. – 847 с.
 - Самуельсон П. Экономика : підручник / П. Самуельсон. – Львів. Світ. 1993. – 496 с.
 - Сломан Дж. Экономикс. 5-е изд. / Дж. Сломан ; Пер. с англ. под ред. С. В. Лукина. – СПб. : Питер, 2005. – 832 с.
 - Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті : теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів : [монографія] / В. Л. Андрущенко. – Л. : Каменяр, 2000. – 304 с.
 - Львовичкін С. В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання : [монографія] / С. В. Львовичкін. – К. : Науково-видавничий центр "Наша культура і наука", 2003. – 431 с.
 - Державні фінанси : навч. посібник / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Атіка, 2004. – 368 с.
 - Загорський В. С. Фінанси : підручник / [В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй]. – Вид. 2-ге стереот. – Київ : "Знання", 2006. – 247 с.
 - Петровська І. О. Фінанси (з елементами статистики фінансів). Навчальний посібник / І. О. Петровська, Д. В. Клиновий. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 300 с.
 - Фінанси : Навчальний посібник / За ред. В. І. Оспіщева. – Київ : "Знання", 2006. – 415 с.

РЕЗЮМЕ

Бурденюк Тарас, Свирский Владимир

Теоретические основы финансового механизма

Рассмотрены теоретические основы функционирования финансового механизма. Проведен анализ основных подходов к трактовке сущности и составляющих элементов финансового механизма и на этой основе предложена их авторское определение.

RESUME

Burdenyuk Taras, Svirs'kyi Volodymyr

Theoretical aspects of financial mechanism

The article deals with problems of the theoretical aspects of financial mechanism and its structure. The main approaches to the interpretation of the essence and the structure of the definition «financial mechanism» are critically analyzed. On this basis the author's definition of financial mechanism and its structure are offered.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

Яна ГОНЧАРУК

кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри фінансів,
ПВНЗ «Буковинський університет»

Олена КУШЛАК

асистент кафедри фінансів,
ПВНЗ "Буковинський університет",
м. Чернівці

ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті розкрито основні проблемні моменти функціонування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в сучасних умовах господарювання. Виділено способи їх подолання та мінімізації негативних ефектів.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансове забезпечення, органи місцевого самоврядування, фінансові ресурси, доходи місцевого бюджету, адміністративно-територіальна реформа.

Однією з найактуальніших останніми роками в Україні проблем, необхідність вирішення якої декларується всіма рівнями державної влади, є пошук фінансових ресурсів для забезпечення життєдіяльності та розвитку як регіонів, так і окремих територіальних громад, а також суспільства загалом. Однією з найважливіших проблем, вирішення якої може забезпечити вирішення поставлених питань, є бюджетно-фінансова децентралізація, що свідчить про актуальність теми дослідження.

Проблемні питання фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування вказують на недосконалість систем адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування, неефективність розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади. Такі питання безпосередньо впливають на формування територіальної громади, яка повинна володіти фінансовими, матеріальними та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективного реалізації завдань та функцій місцевого самоврядування, надання соціальних послуг населенню на рівні, передбаченому загальнодержавними стандартами.

Склалася ситуація, за якої органи місцевого самоврядування опинилися віч-на-віч з багатьма проблемами, пов'язаними із забезпеченням збалансованого соціально-економічного розвитку територій, суттєвого підвищення добробуту значної частини населення, вирішення гострих соціальних проблем.

Очевидно, що за таких умов дієвим чинником стабілізації ситуації, яка склалася в країні, має стати ефективне формування місцевих фінансів, здатне перетворити територіальні громади із дотаційних на суб'єкти, які самостійно, за рахунок власних доходів спроможні розв'язувати будь-які соціально-економічні проблеми.

Місцеві бюджети мають стати основними фінансовими гарантами існування і розвитку

демократії, а також основним джерелом фінансових ресурсів, необхідних органам місцевого самоврядування для надання населенню суспільних послуг і благ, задовольняти які за рахунок державного бюджету недоцільно і неефективно.

Проблеми фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, стали об'єктом дослідження багатьох представників економічної науки. У сучасних наукових дослідженнях вітчизняних вчених значна увага звертається на окремі аспекти фінансового забезпечення місцевого самоврядування в контексті теорії місцевих фінансів, а також питанням щодо підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів України, розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади та проблемам міжбюджетних відносин. Вагомий вклад у дослідження цих питань внесли такі вчені, як Василик О. Д., Кириленко О. П., Кравченко В. І., Луніна І. О., Сазонець І. Л., Сунцова О. О., Швець В. Я. та багато інших. Проте й надалі залишаються недостатньо дослідженими питання розгляду ролі місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування, що і є основною метою нашого дослідження.

Проблема формування ресурсів для забезпечення розвитку регіонів надзвичайно гостро постає саме в сучасних умовах трансформації економіки. Регіон виконує специфічні економіко-виробничі функції, які не можуть здійснювати інші структурні рівні. На регіони покладено реалізацію програми зайнятості місцевого населення, поліпшення виробничої інфраструктури. Вони також повинні ухвалювати рішення, пов'язані з розвитком соціальної бази, системи охорони здоров'я, освіти тощо.

Самоврядування регіону реальне тільки тоді, коли у нього є можливість стабільно фінансувати свою діяльність із місцевого бюджету. Питання формування місцевих фінансів можуть бути пов'язані із реалізацією насамперед певних правових аспектів.

Проблема фінансового забезпечення розвитку

регіонів є однією з найгостріших для кожної відокремленої адміністративно-територіальної одиниці.

Відомо, що місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування, а також вирішальним фактором регіонального розвитку. Тому фінансові проблеми регіонів можуть бути розв'язані саме через надання місцевим органам влади фінансової самостійності, адже це і є передумовою здійснення функцій і завдань, що покладені на місцеве самоврядування. До того ж, самостійність регіонів завжди буде формальною, якщо вони фінансово залежатимуть від органів центральної влади.

Місцеві бюджети є основним джерелом фінансових ресурсів, необхідних органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них функцій відповідно до чинного в державі розподілу повноважень між рівнями й гілками влади. У зв'язку з цим значної ваги набувають проблеми забезпечення місцевого самоврядування фінансовими ресурсами, які б відповідали новим завданням, що стоять перед ними.

Наявність фінансових ресурсів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує їх господарську діяльність, дозволяє розвивати інфраструктуру на підвідомчій їм території, зміцнювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. Усе це в кінцевому результаті розширює можливості місцевих органів влади у підвищенні рівня добробуту населення.

Забезпеченість фінансовими ресурсами для органів місцевого самоврядування є важливим, оскільки дозволяє фінансувати видатки, які безпосередньо пов'язані з вирішенням проблем економічного та соціального розвитку окремої адміністративно-територіальної одиниці.

Активний вплив місцевого самоврядування на формування нових економічних і соціальних відносин можливий лише в тому разі, якщо воно матиме у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів, яким може розпоряджатись у межах своїх повноважень.

На сьогодні місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. Це обумовлено цілою низкою обставин, а саме:

- високими рівнем концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що не дає змоги регіональним і місцевим бюджетам вирішувати життєво важливі для населення питання,
- регульовані доходи відіграють домінуючу роль у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів, у той час, як частка власних та закріплених за територіями податкових платежів низька;
- відсутність у складі доходів, що не враховуються при розрахунку трансфертів, вагомих дохідних джерел.

Одним із способів подолання деяких проблем місцевих бюджетів може стати проведення адміністративно-територіальної реформи і фінансової децентралізації в Україні, що спонукатиме до пошуку нових шляхів зміцнення власних доходів бюджетів органів місцевого самоврядування..

Це зумовлено необхідністю створення інституційних і правових принципів місцевого соціально-економічного розвитку, забезпечення місцевих бюджетів реальними фінансовими ресурсами з метою ефективного здійснення повноважень органів місцевого самоврядування. І абсолютно правильно Г. Машко звертає особливу увагу на необхідність "...чіткого розмежування функцій гілок місцевої влади – державної адміністрації і органів місцевого самоврядування" [5, с.7].

Необхідність проведення реформи у сфері місцевих бюджетів обумовлена також широким переліком задекларованих державою соціальних зобов'язань, нерівномірністю темпів соціально-економічного розвитку регіонів; високим рівнем дотаційності місцевих бюджетів.

Основними завданнями проведення адміністративно-територіальної реформи є:

- максимальна, але доцільна децентралізація влади. Адже, чим більше повноважень та фінансових ресурсів матимуть місцеві бюджети через пошук та збільшення дохідних джерел, тим більша відповідальність покладатиметься на місцеві органи влади, тим економічно ефективніше розвиватиметься певна територія;
- удосконалення системи сплати податків. Підприємства сплачуватимуть основну частину податків до того бюджету регіону, на території якого вони розташовані. Таким чином, значно збільшиться матеріальна база місцевих органів влади, що надасть більше можливостей для соціально - економічного розвитку регіону;
- впорядкування системи адміністративно-територіального устрою, зважаючи на інтереси кожного громадянина. Як свідчить досвід європейських держав та деяких областей України, чим менша територія, тим менше можливостей (як людських, так і фінансових ресурсів) вона має, тому не спрацьовує принцип самофінансування, і держава змушена витратити значно більше коштів на розвиток таких територій.

Проведення реформи сприятиме побудові державного устрою України відповідно до вимог Європейської Хартії про місцеве самоврядування, яку Верховна Рада України ратифікувала ще у 1997 році.

Таким чином, проведення адміністративно-територіальної реформи є необхідним, але виникають питання щодо порядку її проведення, термінів, законодавчої основи та майбутнього адміністративно-територіального устрою, що призведе до зволікань з її проведенням, а отже, і з удосконаленням шляхів та методів формування та використання місцевих бюджетів. Тому для поліпшення фінансового планування бюджетів на місцевому рівні необхідно посилити та чітко окреслити відповідальність та повноваження щодо прийняття бюджетних рішень.

Для вирішення проблем фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування необхідно здійснити наступні кроки:

- надати можливість органам місцевого самоврядування акумулювати у своїх бюджетах більше коштів, тобто збільшити частку власних і закріплених доходів до тієї межі, щоб таку категорію доходів, як регульовані, усунути взагалі, і цим самим уникнути зайвого руху коштів з

місцевих бюджетів до державного і з державного бюджету знову до місцевих;

- здійснювати пошук ефективного механізму поповнення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси - видатків кожного виду бюджету, і що головне - доходів між різними ланками бюджетної системи;
- удосконалювати чинні законодавчу й нормативно-правову бази з метою перегляду застарілих нормативів і можливої зміни підходів до фінансування;
- удосконалити систему місцевих податків та зборів, а саме: підвищення їх рівня для деяких видів діяльності та посилення контролю за повнотою та правильністю їх справляння за допомогою підрозділів податкової інспекції, діяльність яких спрямована лише на місцеві податки;
- збільшити частку закріплених доходів, що стимулюватиме органи місцевої влади до пошуку джерел поповнення фонду грошових коштів;
- збільшити частку власних засобів та участь населення у фінансуванні загально регіональних заходів.

Базуючись на світовому досвіді, можна стверджувати, що чим більша частка власних та закріплених доходів місцевого бюджету, тим більша відповідальність місцевих органів влади за податкову дисципліну, ефективне використання зібраних доходів. Окрім того, спостерігається значне зростання зацікавленості місцевих органів влади у розвитку підприємництва як основної бази наповнення місцевих бюджетів. З цієї причини бюджетна децентралізація набуває особливого значення в умовах реформування економічних відносин у країні.

Усі ці проблеми разом і кожен з них окремо неможливо розв'язати тільки за допомогою ринкового механізму, без активної участі держави в частині вдосконалення податкової політики для забезпечення її стимулюючого впливу на економічне зростання, бюджетної підтримки розвитку певних видів діяльності та проведення відповідних структурних реформ [7, с. 6].

Проаналізувавши основні проблемні моменти у функціонуванні місцевих фінансів, можемо зробити наступні висновки:

- необхідно й надалі розвивати й упроваджувати засади програмно-цільового методу в напрямках проведення класифікації бюджетних програм залежно від їх спрямованості; програми спрямовувати переважно на економічний розвиток; розробити відповідні системи результативних показників, які можуть бути кількісно виміряні та відображати особливості певної бюджетної програми; визначити порядок й особливості використання бюджетних коштів по реалізації бюджетних програм; удосконалити методологію середньострокового планування бюджету відповідно до соціально-економічної стратегії розвитку країни;
- місцева влада має найвищий рівень податкової автономії у тих випадках, коли вона може довільно (без будь-яких обмежень) змінювати розмір податкових ставок і надавати податкові пільги

(для наповнення власного бюджету). Надання місцевим органам влади України права змінювати ставку хоча б одного високодохідного податку дозволить приводити видатки місцевих бюджетів у відповідність до можливостей їх фінансування та потреб жителів території;

- розробити чітку систему державних програмних і прогнозних документів, на основі яких формується державний та місцеві бюджет на наступний рік і середньострокову перспективу, їх перелік має бути структурований за терміном дії.

Отже, все вищезазначене свідчить про те, що практична реалізація принципів бюджетного унітаризму можлива тільки за умови дійсної, а не декларованої бюджетної самостійності. Ефективність запропонованих заходів із реформування місцевих бюджетів підвищила б рівень забезпечення місцевих бюджетів реальними фінансовими ресурсами з метою ефективного здійснення повноважень органів місцевого самоврядування.

Таким чином, вирішення цілого комплексу проблем стосовно формування і використання місцевих фінансів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів України. Адже від того, наскільки політично незалежні і фінансово забезпечені адміністративно-територіальні одиниці, залежить стабільність і незалежність усієї держави.

Фінансова система, що трансформується в Україні, тільки тоді стане ефективною, коли в її складі поряд з державними фінансами, чільне місце буде належати місцевим фінансам як самостійному інституту.

Список літератури

1. Про місцеве самоврядування в Україні: закон України від 21 травня 1997 р. // Урядовий кур'єр, 1997. – 14 червня.
2. Басанцов, І. В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти: монографія / І. В. Басанцов. – Київ: Видавничий дім «Корпорація», 2006. – 234 с.
3. Зайчикова, В. В. Актуальні аспекти бюджетної політики у сфері розвитку місцевих фінансів / В. В. Зайчикова // Наукові праці НДФІ. №3, - 2006. - С.38-44.
4. Луніна, І. Стратегія реформування місцевих бюджетів в Україні / І. Луніна // Дзеркало тижня. - 2006. - №21 (600). - С. 7.
5. Машко, Г. В. Механізми управління місцевими бюджетами (на прикладі міста без районного розділення): Автореф. дис. / Машко Г. В. – Донецьк, 2004. – 20 с.
6. Слухай, С. В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні. / С. В. Слухай, О. Й Гончаренко // Фінанси України. - 2007 - № 8. - С. 69.
7. Стецюк, П. А. Економічна суть фінансових ресурсів / П. А. Стецюк // Фінанси України. - №1. - 2007. - С.129-144.
8. Федосов, В. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії / В. Федосов, Т. Бабиц // Фінанси України. - 2008. - №1. – С. 3-23.
9. Чугунов, І. Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І. В Запатріна // Фінанси України. - 2008. - №5. - С.5-14.
10. Швець, В. Місцеві фінанси - завдання подальшої трансформації / В. Швець // Регіональна економіка. - 2004. - № 4. - С. 156-162.

РЕЗЮМЕ

Гончарук Яна, Кушлак Елена

Проблематика финансового обеспечения органов местного самоуправления

В статье раскрыты основные проблемные моменты функционирования финансовых ресурсов органов местного самоуправления в современных условиях хозяйствования. Выделены способы их преодоления и минимизации негативных эффектов.

RESUME

Goncharuk Yana, Kushlak Olena

Problems of financial support of local government

The article deals with the main problematic aspects of functioning of the financial resources of local government in the modern business environment. There have been highlighted the ways to overcome them and minimize the negative effects.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2012 р.

МИТНИЙ ТАРИФ ЯК РЕГУЛЯТОР ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ДЕРЖАВИ

Проаналізовано фіскальні пріоритети та значення митного тарифу для регулювання зовнішньої торгівлі України та запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності його функціонування в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: митно-тарифне регулювання, митний тариф, ввізне мито, тарифна ескалація.

На сучасному етапі Україна активно інтегрується у глобальний торговельний простір та значну увагу звертає на державне регулювання зовнішньої торгівлі через використання економічних механізмів та інструментів. Серед яких найбільш важливим є митно-тарифне регулювання.

На сьогодні митно-тарифне регулювання зовнішньої торгівлі відіграє важливу роль у торгово-політичному механізмі, оскільки застосовується з метою захисту національної економіки, виконання міжнародних зобов'язань, підтримки стабільності міжнародної торгової системи тощо. Механізм митно-тарифного регулювання, який ефективно діє, є невід'ємною умовою активної та цілісної митної політики України в напрямку забезпечення наповнення державного бюджету, захисту її економічних інтересів та регулювання зовнішньої торгівлі. Крім того, митно-тарифна політика повинна коригуватися відповідно до внутрішніх та зовнішніх умов, що змінюються у зв'язку з участю держави у міжнародних організаціях та при укладанні міжнародних угод для регулювання зовнішньої торгівлі.

Питання митно-тарифного регулювання та його інструментів досліджували такі теоретики та практики у галузі митної справи, як І. Бережнюк [1], С. Войтов, О. Гребельник [3], І. Карамбович [4; 5], В. Мартинюк [6], К. Новікова [7], П. Пашко [10] та інші. Проте проблеми формування і трансформації вітчизняного митного тарифу в умовах членства в Світовій організації торгівлі (СОТ) та наслідки його лібералізації для вітчизняної економіки поки що не отримали належного опрацювання.

Високий рівень залежності національних економік від глобальних процесів знижує ефективність митно-тарифних заходів, оскільки більшість країн пов'язані договірними відносинами, які визначають забезпечення стабільності митно-тарифного режиму міжнародної торгівлі через членство їх у наднаціональних інтеграційних об'єднаннях (ЄС, НАФТА тощо). Останні передбачають обмеження економічного суверенітету, в тому числі - відмову від справляння мита, адже більшість цих організацій вимагають існування зони вільної торгівлі або митного союзу та вимог міжнародних організацій (СОТ, ЮНТКАД, тощо), рішення яких суттєво впливають на регулювання національних економік через втручання у формування митних тарифів.

Метою дослідження є розкриття місця і ролі митного тарифу у механізмі відповідного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та вироблення пропозицій щодо активізації його регулюючої та захисної функцій в умовах членства України в СОТ.

Митно-тарифне регулювання зовнішньої торгівлі є класичним економічним методом регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), який застосовується в Україні з використанням таких інструментів, як митний тариф, класифікація товарів відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, визначення країни походження та митної вартості товару, а також застосування системи митних пільг та преференцій [7, с. 277].

Одним з найбільш поширених інструментів митно-тарифного регулювання, який охоплює всю номенклатуру товарів, є митний тариф як систематизований перелік ставок мита. Найчастіше встановлення останніх здійснюється для товарів, що ввозяться на територію держави, тому митні тарифи об'єднують ставки ввізного мита. Відповідно до вітчизняного законодавства митний тариф - це систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України [12].

Митний тариф повинен виконувати важливі для держави функції - фіскальну, стимулюючу, регулюючу, захисну (протекціоністську). Від пріоритетності тієї чи іншої функції залежить спрямованість роботи щодо підвищення його ефективності у митно-тарифному механізмі регулювання ЗЕД.

Універсальних принципів побудови митного тарифу не існує, оскільки завдання, які перед ним ставляться, можуть бути суперечливими, як і інтереси учасників процесу створення тарифу. Проте у сучасному світі фіскальний пріоритет тарифних методів змінюється акцентом на регулюючу і захисну функції.

Як видно з табл. 1, в Україні переважає фіскальна спрямованість митного тарифу та й митного оподаткування загалом, оскільки надходження від митних платежів складають значну частку у доходах Державного бюджету України, питома вага цих надходжень за аналізований період коливається в

межах від 29,4% до 41,5%.

Таблиця 1. Показники виконання Державного бюджету України за 2005-2011 роки*

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходи Державного бюджету України (млн. грн.)	105330,2	133521,7	165942,1	231686,3	209700,3	240615,2	314616,9
у тому числі податкові надходження (млн. грн.)	74476,4	94811,5	116670,8	167883,4	148915,6	166872,2	261605,0
у тому числі митні платежі (млн. грн.)	31001,1	41173,9	54119,5	96047,2	83115,9	85910,0	114800,0
у тому числі ввізне мито (млн. грн.)	6006,5	6972,7	9588,9	11932,8	6328,8	8556,4	10462,8
Питома вага митних платежів у загальній сумі доходів ДБУ, %	29,4	30,8	32,6	41,5	39,6	35,7	36,5
Питома вага ввізного мита у загальній сумі доходів ДБУ, %	5,7	5,2	5,8	5,2	3,0	3,6	3,3
Питома вага ввізного мита у загальній сумі податкових надходжень, %	8,1	7,4	8,2	7,1	4,2	5,1	4
Питома вага ввізного мита у загальній сумі митних платежів, %	19,4	16,9	17,7	12,4	7,6	10,0	9,1

*Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [8] та Міністерства економічного розвитку і торгівлі [9]

Дані табл. 1 доводять, що доходи від ввізного мита також складають доволі значну частку у податкових надходженнях та доходах до Державного бюджету України загалом, особливо до 2008 року, проте цей показник значно коливається за роками: якщо у 2007

році частка ввізного мита у загальній сумі податкових надходжень складала 8,2%, то у 2009 тільки 4,2%. Надходження від ввізного мита зростали протягом 2005-2008 років, що пов'язано також із зростанням товарного імпорту в Україну (рис. 1).

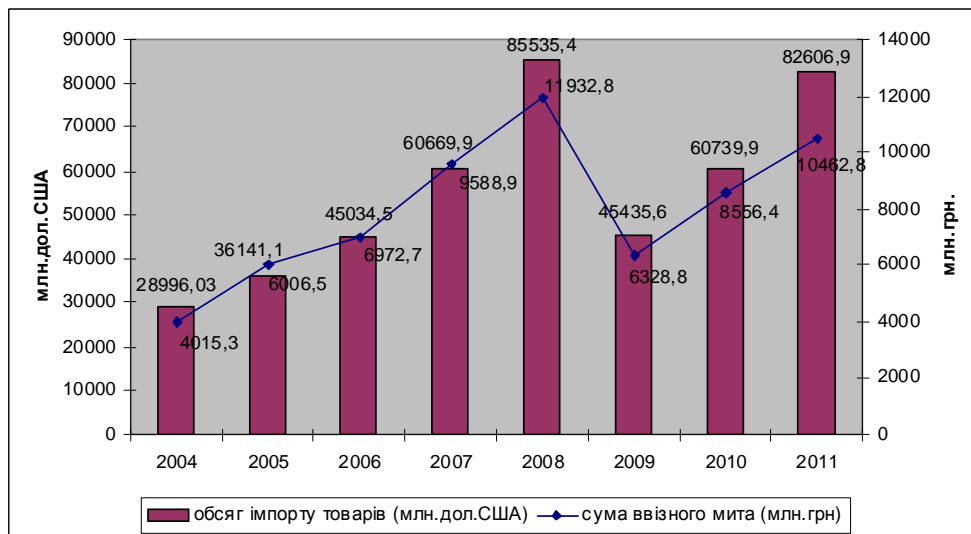


Рис. 1. Динаміка обсягу товарного імпорту в Україну та сум ввізного мита за 2004-2011 роки *

* Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [8]

Значне зниження доходів від ввізного мита у 2009 році пов'язане зі скороченням майже вдвічі відповідно до 2008 року імпорту, насамперед унаслідок впливу світової економічної кризи, що спричинило девальвацію національної валюти та обумовило падіння внутрішнього попиту. Крім того, з 16 травня 2008 року Україна стала повноправним членом СОТ і відповідно до зобов'язань перед цією організацією була змушена змінити ставки ввізного мита відповідно до рівня, визначеного Графіком тарифних

зобов'язань України, який встановлено Законом України "Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі" від 10.04.2008р. № 250-VI [13].

Після вступу України до СОТ відповідно до Графіка тарифних зобов'язань України перед СОТ середньоарифметична ставка ввізного мита по всьому Митному тарифу має зменшитись до 2013 року до 4,96 % (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка середньоарифметичної ставки ввізного мита за Митним тарифом України відповідно до Графіка тарифних зобов'язань України перед СОТ за 2000- 2011 роки*.

** Складено автором на основі даних [9; 11].*

У результаті зміни ставок ввізного мита на товари відповідно до рівня, визначеного Графіком тарифних зобов'язань України перед СОТ на 2009 рік, порівняно із 2008 роком середньоарифметична ставка ввізного мита по всьому Митному тарифу зменшилась з 5,45 до 5,43 % (рис. 2), у тому числі на продовольчі товари – з 9,16 до 9,15 %, на промислові товари – з 4,22 до 4,18 %; на 2010 рік, середньоарифметична ставка ввізного мита по всьому Митному тарифу зменшилась з 5,43 до 5,42 %, у тому числі на продовольчі товари – з 9,15 до 9,14 %, на промислові товари - з 4,18 до 4,16 %; на 2011-2013 роки ставки ввізного мита будуть зменшені тільки за окремими товарними підкатегоріями УКТЗЕД, що не призведе до зменшення рівня середньоарифметичної ставки мита по всій товарній номенклатурі [11].

Уведення в дію ставок ввізного мита, передбачених зобов'язаннями України перед СОТ, призвело до лібералізації Митного тарифу України через збільшення застосування нульових ставок мита, зменшення специфічних ставок, зниження загального рівня оподаткування за адвалерними ставками та практично скасування комбінованих ставок мита. На кінець 2011 року у Митному тарифі України спостерігається наступна ситуація: кількість нульових ставок 4010 шт., що становить 36,3% від загальної кількості ставок ввізного мита; кількість специфічних ставок ввізного мита зменшилась до 163 шт. (у 4 рази менше); комбіновані пільгові ставки ввізного мита замінені на адвалерні. Також у Митному тарифі України суттєво знижена кількість ставок, які мають заборонний рівень ввізного мита. Кількість товарних підкатегорій, на які ставки ввізного мита встановлено більше ніж 15%, зменшилась на 24 % (з 414 шт. до 314 шт.) [11; 12]

На сьогодні наявні суперечності між необхідністю формування доходів держави і потребами економічного розвитку є наслідком того, що в Україні поки що не розроблена наукова концепція захисту національного товаровиробника в напрямку обґрунтованості визначення розміру ставок мита та

рівня їх диференціації, а також системності застосування митних платежів загалом.

Як уже зазначалося, у сучасних умовах Митний тариф України виконує роль суто фіскального інструменту. Інші його завдання, такі, як прискорення розвитку зовнішньої торгівлі, підвищення ефективності функціонування митно-тарифного механізму регулювання ЗЕД, застосування митних тарифів як захисних засобів від недобросовісної іноземної конкуренції, не є першочерговими. Це стало однією з основних причин відставання регулюючої та захисної його функцій, що не сприяє удосконаленню зовнішньої торгівлі.

Для того, щоб змінити ситуацію і орієнтувати митний тариф на виконання регулюючої та захисної функцій, необхідна зміна стратегічних орієнтирів щодо розробки митно-тарифної системи, яка б враховувала розумне співвідношення між фіскальною, регулюючою та захисною функціями в митній політиці.

На сьогодні членство України в СОТ характеризується лібералізацією імпортного режиму, який не завжди має позитивні наслідки для держави. Мінімізувати несприятливі наслідки від лібералізації митного тарифу можна шляхом застосування комплексу дій щодо його вдосконалення, з урахуванням норм системи ГАТТ/СОТ, національної політики митного регулювання імпорту, у тому числі спрямованих на забезпечення можливого застосування Україною спеціальних захисних заходів у формі додаткового мита (антидемпінгового, спеціального чи компенсаційного), передбачених у рамках СОТ.

Крім цього, варто зазначити, що минуло 3 роки членства України в СОТ, а відповідно до статті XXVIII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) не раніше ніж через 3 роки держава може шляхом переговорів та досягнення домовленості змінити чи скасувати поступку, внесена до відповідного розкладу, доданого до цієї Угоди [2]. Це означає, що зв'язані тарифні ставки можуть бути підвищені або відкриті

відповідно після трирічного членства України у СОТ та при виконанні певних умов. Основний принцип зміни тарифних поступок полягає в тому, що в разі початку переговорів з приводу зміни зв'язаних розмірів тарифних ставок, які зафіксовані у розкладі тарифних зобов'язань, сторони мають прагнути зробити компенсаційну поступку відносно інших товарів з метою збереження загального рівня взаємних та взаємовигідних поступок. Країна-член СОТ, яка має намір змінити або відкликати поступку, повинна провести переговори із сторонами, які мають першочергові переговорні права та є зацікавленими у поступках.

З урахуванням зазначеного часового аспекту в Україні розпочато роботу у цьому напрямку, зокрема Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі [14] утворено Міжвідомчу робочу групу з вивчення питання внесення змін до ставок ввізного мита у рамках угод СОТ. Причому Україна зарезервувала право на проведення переговорів щодо перегляду домовленостей стосовно рівнів зв'язаних ставок мит в рамках угод СОТ протягом трирічного періоду, починаючи з 1 січня 2012 року [12].

При підготовці проведення процедури ініціювання перегляду домовленостей необхідно визначити перелік товарів, на які доцільно підвищити мито; визначити країни, що мають першочергові переговорні права з доступу на ринок; провести аналіз експортно-імпорتنих операцій щодо торгівлі цими товарами; визначитись, на які компенсаційні поступки Україна може піти в обмін на збільшення мита за відповідними товарами (врахувавши інтереси відповідних українських галузей – виробників); здійснити аналіз щодо загального впливу на економіку України від перегляду зобов'язань тощо.

У цьому контексті важливою вимогою розробки ефективного механізму митно-тарифного регулювання є постійний моніторинг і аналіз наслідків змін ставок митного тарифу. Такий аналіз дає можливість співвідносити зміни митно-тарифної системи під впливом зміни ставок мита, а також дає можливість оцінити споживчу та виробничу еластичність щодо варіації митного тарифу. Якщо виробництво і споживання мають високий рівень еластичності до змін митного тарифу, то це є підставою промислового зростання і вказує на регулюючий ефект від зміни ставок митного тарифу. У протилежному випадку можна говорити про фіскальну функцію мита більшою мірою, ніж про регулюючу.

Регулюючу функцію митного тарифу можна реалізувати не лише кількісним обґрунтуванням величини ставок мита, які обмежують або стимулюють ввезення певних товарів, а й встановленням певного співвідношення їх рівнів на товари, що відрізняються ступенем переробки, тобто застосування принципу тарифної ескалації.

Структура митних тарифів у багатьох країнах забезпечує захист інтересів насамперед вітчизняних виробників готової продукції, не перешкоджаючи при цьому ввезенню сировини, напівфабрикатів та комплектуючих. При цьому для захисту вітчизняних товаровиробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів використовується деталізована диференціація ставок мита залежно від товарних груп і конкретних виробів з урахуванням потреби в імпорті, рівні національних і

світових цін, яка дає змогу застосовувати принцип тарифної ескалації – підвищення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня їх обробки [3, с. 127]. Чим вище відсоткове зростання ставки мита із просуванням товару від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції.

На сучасному етапі науково і економічно обґрунтовані ставки ввізного мита повинні сприяти підсиленню конкурентних позицій держави на міжнародному ринку та визначатися не доходами держави, а рівнем доданої вартості в конкретній галузі економіки, що захищається, тобто встановлення мита повинно сприяти перерозподілу доданої вартості від іноземних товаровиробників до національних, що можливо лише при розвитку вітчизняного виробництва, реалізації принципу тарифної ескалації та заохоченні імпорту високотехнологічного обладнання. Крім того, ввізне мито повинне вирішувати завдання захисту від несприятливого впливу іноземної конкуренції та одночасно забезпечувати позитивний вплив останньої щодо стимулювання підвищення якості товарів національних товаровиробників, зниження рівня витрат у галузях, використання прогресивних технологій і сучасних матеріалів.

Застосування тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі в межах вимог СОТ для захисту національних економічних інтересів держави вимагає розробки на науковій основі економічно обґрунтованого митного тарифу, який би відповідав міжнародним вимогам та створював умови для підвищення ефективності його функціонування в напрямку сприяння інтересам національних товаровиробників, через запровадження дієвого механізму встановлення оптимальних ставок митного тарифу та розробку методичних основ обґрунтування і розрахунку ставок ввізного мита у ньому на основі принципів диференціації та ескалації тарифу, активізації переговорного процесу з СОТ щодо тарифних поступок для України тощо. Зазначене вище слугуватиме загальною передумовою надання митному тарифу України спрямованості на посилення позитивного регулюючого впливу на зовнішню торгівлю та на створення умов для підвищення захисту внутрішнього ринку та економічних інтересів вітчизняних підприємств.

Список літератури

1. Бережнюк, І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти [Текст] : монографія / І. Г. Бережнюк. – Д.: АМСУ, 2009. – 543 с.
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року: Міжнародний офіційний документ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=981_003.
3. Гребельник, О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
4. Карамбович, І. М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України [Текст] / І. М. Карамбович. – Д.: АМСУ, 2009. – 281 с.
5. Карамбович, І. М. Митний тариф як елемент захисту національної економіки [Текст] / І. М. Карамбович, С. Г. Войтов // Історія торгівлі, податків та мита : збірник наукових праць. – 2010 – № 1(1). – С. 259-262.

-
6. Мартинюк, В. П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія [Текст] : монографія / В. П. Мартинюк. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.
 7. Новікова, К. І. Митно-тарифне регулювання як інструмент наповнення Державного бюджету України [Текст] / К. І. Новікова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту – 2010. – Вип.2. – С. 277-284.
 8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 9. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://me.kmi.gov.ua/>.
 10. Пашко, П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) [Текст] : монографія / П. В. Пашко. – Одеса: АТ "ПЛАСКЕ", 2009. – 623 с.
 11. Про захисту внутрішнього ринку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника: Аналітична довідка Національної тристоронньої соціально-економічної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://www.ntser.gov.ua>.
 12. Про митний тариф України: Закон України № 2371-III від 05.04.2001 р. (з наступними змінами і доповненнями): за станом на 01.03 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.721.0>.
 13. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ: закон України № 250-VI від 10.04.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://zakon.nau.ua/doc/?code=250-17>.
 14. Про утворення міжвідомчої робочої групи з вивчення питання внесення змін до ставок ввізного мита у рамках угод Світової організації торгівлі: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 226 від 16.11.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.9207.0>.

РЕЗЮМЕ

Демянюк Ольга

Таможенный тариф как регулятор внешней торговли государства

Проанализированы фискальные приоритеты и значение таможенного тарифа для регулирования внешней торговли Украины и предложены рекомендации по повышению эффективности его функционирования в условиях либерализации внешней торговли.

RESUME

Demianiuk Olga

Customs tariff as regulator of the state foreign trade

Fiscal priorities and role of customs tariff for regulation of foreign trade of Ukraine are analyzed. Recommendations concerning improving the efficiency of customs tariff functioning in the terms of foreign trade liberalization are suggested.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

АНАЛІЗ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМИ РИЗИКАМИ

Запропоновано більш детальну класифікацію витрат у системі управління професійними ризиками на рівні підприємства. Підприємства здійснюють профілактичні витрати, у цій групі виокремлені нормативні (обов'язкові відповідно до атестованого класу професійного ризику) та попереджувальні (здійснювані на добровільних засадах) витрати. Такий розподіл витрат дозволяє більш ефективно управляти професійними ризиками, визначаючи ефективність попереджувальних витрат за критерієм скорочення нормативних.

Ключові слова: професійний ризик, профілактика, попереджувальні витрати.

Згідно з Гігієнічною класифікацією праці [2, с. 9] професійний ризик — це величина ймовірності порушення (ушкодження) здоров'я з урахуванням тяжкості наслідків у результаті несприятливого впливу факторів виробничого середовища і трудового процесу. Г. Г. Гогіташвілі наводить такі визначення: професійний ризик – ризик, що виникає під час роботи за певним фахом на певному робочому місці. Професійний ризик виробництва – ризик травмування людини, що виникає на виробництві [3, с. 532]. Важливість розробки ефективної системи управління професійними ризиками на засадах профілактики як наукового завдання полягає у реалізації задекларованих міжнародними стандартами принципів профілактики, економічної обґрунтованості, оцінки ризику [3, с. 55-59]. Економічні аспекти охорони праці та створення умов розвитку трудового потенціалу розробляють провідні вчені країни О. І. Амоша [12], О. Ф. Новикова [10; 11, с. 213], а також І. І. Моторна, Л. В. Шаульська та ін. Але їх дослідження присвячені удосконаленню соціального управління, ефективній системі захисту працівників на державному та регіональному рівнях, залишаючи поза увагою проблеми нестачі фінансування заходів та критеріїв їх ефективності на рівні підприємств.

Практична потреба у розробленні, впровадженні та функціонуванні систем управління охороною праці на державному, галузевому та регіональному рівні, зокрема шляхом застосування принципів управління професійними та виробничими ризиками, зумовлена Концепцією Загальнодержавної цільової програми поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища на 2012-2016 роки, яка, зокрема, декларує підвищення рівня наукових і науково-технічних досліджень стану охорони праці, розв'язання проблем профілактики виробничого травматизму та професійних захворювань, координації науково-технічної діяльності у цій сфері та забезпечення впровадження в практику позитивних результатів такої діяльності [1].

Значний внесок у дослідження умов праці як факторів професійного ризику зробили Д. П. Богиня, М. П. Гандзюк, Л. Гвозденко, Г. Г. Гогіташвілі, В. В. Дерпак, В. С. Дієсперов, П. Дорман, Н. Ю. Іванова, А. Б. Качинський, М. П. Купчик, М. Лисюк,

І. М. Миценко, А. М. Нагорна, К. Норпот, Ю. Г. Пригода, А. Соколова, Д. П. Тімошина. Профілактику професійних ризиків шляхом поліпшення медичної гігієни розглядають учені Російської академії медичних наук Е. І. Денісов, М. Ф. Ізмеров, Н. М. Молодкіна та ін.

Визначенню ефективності заходів з покращення умов праці у галузях присвячено праці П. І. Бортницького, Ю. І. Кундієва, О. В. Піщикової, С. П. Ткачука. У цих дослідженнях сформовано систему витрат і витрат від професійних ризиків, але недостатньо розкрито економічні засади класифікації витрат, їх обов'язків чи стохастичний характер. З іншого боку Федерація профспілок України у Національній стратегії охорони праці на 2011-2020 роки пропонує організувати розробки перспективних науково-дослідних робіт з охорони праці, зокрема з економічних аспектів виробничого травматизму та професійних захворювань, їх економічних наслідків; а також оцінку необхідних витрат держави і роботодавців для забезпечення необхідного рівня професійної підготовки і стану здоров'я працівників [1].

Для підприємств головною проблемою є одночасне формування бази технічних, технологічних та організаційних заходів щодо зниження професійних ризиків поряд з визначенням критеріїв їх вибору. Необхідність надання підприємствам практичного інструментарію системи управління професійними ризиками зумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є аналіз витрат у системі управління професійними ризиками на рівні підприємства.

Мета обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- оцінити стан професійної захворюваності та виробничого травматизму в Україні;
- обґрунтувати класифікацію витрат у системі управління ризиками з виокремленням у профілактичних витратах попереджувальних та нормативних;
- запропонувати концепцію управління професійними ризиками профілактичного спрямування.

Статистика виробничого травматизму і професійної захворюваності в Україні свідчить про незадовільний стан умов праці і техніки безпеки,

зростання рівнів професійного ризику. Крім того, для підприємств України характерними явищами є порушення з боку роботодавців вимог законодавства щодо створення безпечних і здорових умов праці, фінансування витрат на профілактичні заходи за залишковим принципом, недосконалість відомчого контролю за дотриманням вимог законодавства про охорону праці та санітарного законодавства, недовиявлення професійної патології на ранніх стадіях її розвитку. Наслідком цього є стійка тенденція до зростання кількості і тяжкості випадків виробничого травматизму і професійної захворюваності [1], зростання компенсаційних виплат постраждалим на виробництві з Фонду соціального страхування (далі — ФСС) від нещасних випадків і професійних захворювань. З іншого боку для підприємств наслідками професійних ризиків є низька мотивація праці, зниження працездатності, підвищення рівнів не лише професійної, а і професійно зумовленої захворюваності, втрати робочого часу, недоотримання прибутку тощо. Причинами такого становища в системі управління професійним здоров'ям є її фактична компенсаційна спрямованість (на відміну від задекларованої профілактичної), низький рівень фінансування через відсутність ефективних механізмів оцінки заходів зі зниження ризиків, ігнорування міжнародних стандартів з охорони і безпеки праці. Аналіз причин нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом, за 2006-2009

роки вказує на те, що 70 % з них — організаційні, 12,8 % — технічні [1]. Проаналізувавши стан виробничого травматизму і професійної захворюваності, а також співвідношення рівнів компенсаційних виплат з витратами на поліпшення умов праці, навчання персоналу, попередні медичні огляди тощо, можна стверджувати, що система потребує чіткої переорієнтації на профілактичні засади.

Профілактика на виробництві дає значний економічний і соціальний ефект для держави, роботодавця і робітника [6]. Витрати на профілактичні заходи виправдовують себе зниженням кількості днів тимчасової непрацездатності персоналу, зменшенням випадків професійних захворювань, дострокових виходів на пенсію, скороченням простоїв підприємства та збереженням частини прибутку.

Компенсаційні виплати постраждалим покладені на ФСС, що знижує мотивацію роботодавців до поліпшення умов праці. Адже тягар профілактичних витрат покладено саме на власників підприємств. Профілактичні витрати складаються з багатьох елементів. Чинні класифікації не враховують їх розподілу за суб'єктом призначення, за обов'язковим чи стохастичним характером. Така відмінність є принциповою в умовах недостатньої інформації про зв'язок витрат підприємства і збитків від професійних ризиків. Сукупність витрат у системі управління професійними ризиками показана на рис. 1.

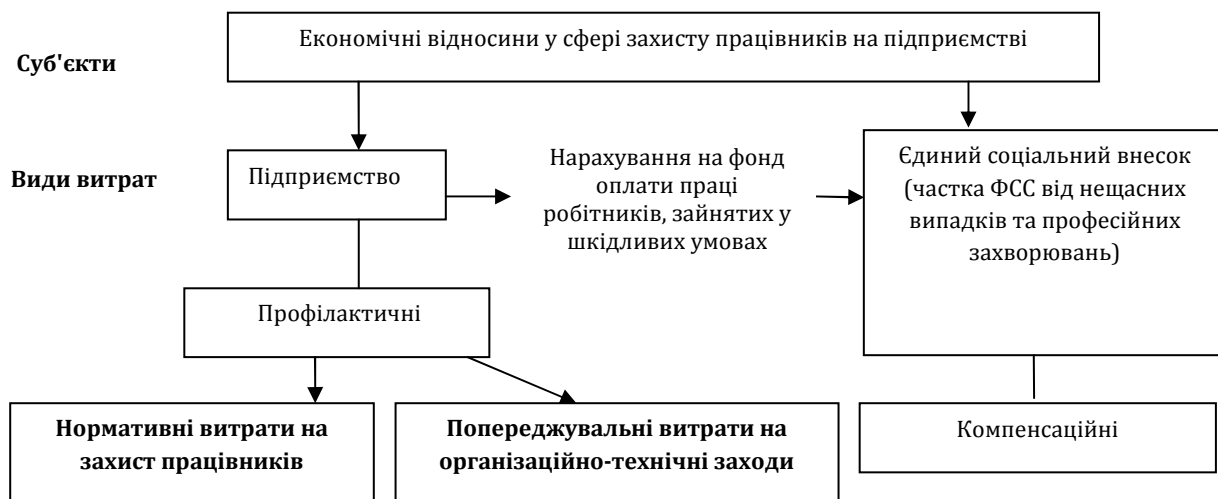


Рис. 1. Розподіл витрат у системі управління професійними ризиками

Нами пропонується поділити профілактичні витрати на дві групи: нормативні і попереджувальні. Лише попереджувальні заходи зменшують рівень ризику шляхом зниження рівнів шуму, вібрації, загазованості робочої зони, рівнів важкості та напруженості праці. Соціальний їх ефект виражається у скороченні чисельності працівників у шкідливих умовах, хворих і постраждалих, плинності кадрів. Економічний ефект — зниження нормативних витрат через зміну класу умов праці.

Такий розподіл витрат дозволить на рівні підприємства чітко визначити об'єкт управління (зниження) — регламентовані законодавством витрати за захист працівників, додаткові відпустки, профілактичне харчування, засоби гігієни, регулярні медичні огляди. Ці витрати є обов'язковими при встановлених класах професійного ризику. Адаже

управляти компенсаційними витратами, враховуючи їх імовірнісний характер, важко для підприємств. І шлях, який вони обирають — приховування нещасних випадків і професійних захворювань, визнання їх такими, що відбулись з не виробничих причин. Що у свою чергу призводить до ще більшого зростання компенсаційних витрат через збільшення коефіцієнтів частоти і тяжкості.

Тому нами розроблено концепцію вибору підприємством попереджувальних заходів для професій за критерієм максимізації економії нормативних витрат у разі зміни класу умов праці. Основними положеннями є наступні:

- професійний ризик є економічною категорією, оцінювати його пропонується за допомогою рівнів витрат підприємства і держави внаслідок професійних і професійно обумовлених

- захворювань;
 - витрати підприємства на управління професійними ризиками поділяються на компенсаційні і профілактичні, профілактичні витрати є первинними, складаються з двох груп: нормативні і попереджувальні;
 - попереджувальні витрати знижують рівень професійного ризику, впливаючи на шкідливі і небезпечні фактори виробництва, змінюючи клас умов праці. Вони обумовлюються соціально-економічними факторами виробничого середовища підприємства;
 - нормативні витрати складаються з обов'язкових витрат на охорону праці та підтримують професійний ризик на допустимому рівні, не знижуючи його. Інформаційною базою для їх визначення є таблиці відпрацьованого часу, вартість спеціального одягу, харчування, середня заробітна плата та ін.;
 - для вибору попереджувальних заходів пропонується критерій, що не залежить від імовірності настання професійного захворювання з урахуванням недостатньої кількості статистичної інформації про економічні наслідки ризиків. Таким критерієм є розмір економії нормативних витрат у разі зміни класів умов праці після впровадження попереджувальних заходів.
- Управління професійними ризиками — це система ідентифікації факторів ризику на робочих місцях з подальшою економічною оцінкою нормативних витрат на захист працівників і комплексне впровадження попереджувальних заходів технічно-організаційного характеру, спрямованих на зменшення професійного ризику. Для практичної реалізації запропонованої концепції розроблено загальну схему, показану на рис. 2.

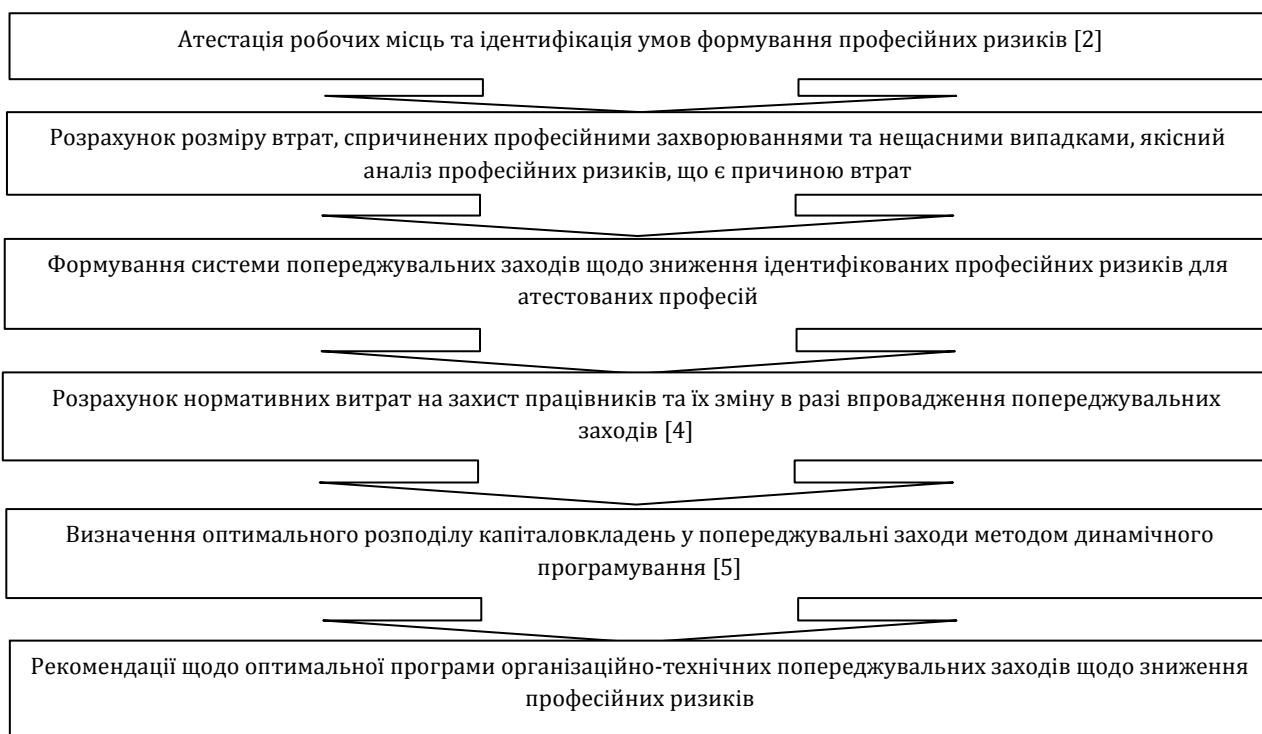


Рис. 2. Схема процесу управління ризиками на рівні підприємства

Аналіз підходів до оцінювання ефективності попереджувальних заходів щодо зниження ризиків [8] показав, що критерій скорочення збитків, зростання прибутків є неефективними для професійних ризиків через неповноту і неточність статистичної інформації. Оскільки попереджувальні заходи змінюють умови праці, вони скорочують нормативні витрати підприємства. Економію таких нормативних витрат пропонується використовувати як критерій ефективності для доповнення до загального визначення ефективності капіталовкладень санітарного, екологічного, працезахоронного характеру.

Висновки.

1. У дослідженні запропоновано порядок вибору підприємством системи ефективних попереджувальних заходів для професій з високими рівнями професійного ризику, суть якого полягає в обґрунтуванні обсягів фінансування

попереджувальних витрат і подальшому виборі найбільш прийнятних за критерієм максимізації економії нормативних витрат у разі зміни класу умов праці. Це дозволяє підприємствам у межах задекларованої державою профілактичної соціальної політики перейти від компенсаційного методу управління професійними ризиками до профілактичного; скоротити витрати підприємства від професійного ризику шляхом капіталовкладень екологічного, санітарного, працезахоронного спрямування.

2. Розроблені положення можуть бути використані підприємствами для визначення економічної ефективності витрат у системі управління професійними ризиками на засадах попередження, а не компенсації. Концепція ґрунтується на методичному апараті вибору попереджувальних заходів, що в умовах обмеженого фінансування реалізується за критерієм економії нормативних

витрат.

3. Класифікацію витрат на управління ризиками розширено за рахунок виділення в профілактичних витратах нормативних і попереджувальних.

Список літератури

1. Аналіз стану охорони праці в Україні та основні завдання профспілкових організацій на наступні 5 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otipb.at.ua/load/analiz_stanu_okhoroni_praci_v_ukrajini_ta_osnovni_zavdannja_profspilkovikh_organizacij_na_nastupni_5_rokiv/24-1-0-2111
2. Гігієнічна класифікація праці за показниками шкідливості та небезпечності факторів виробничого середовища, важкості та напруженості трудового процесу // Охорона праці. – 1998. – № 6. – С. 29-45.
3. Гогіташвілі, Г. Г. Управління охороною праці та ризиком за міжнародними стандартами [Текст] : навч. посібник / Г. Г. Гогіташвілі, Є.-Т. Карчевські, В. М. Лапін. — К.: Знання, — 2007. — 367 с.
4. Дзюба, О. М. Методика розрахунку нормативних витрат на охорону праці як елементів управління професійними ризиками [Текст] / О. М. Дзюба // Вісн. Нац. трансп. ун-ту: в 2-х ч. – К.: НТУ – 2007. – Ч.2. – Вип. 15. – С. 360-366.
5. Дзюба, О. М. Оцінка ефективності заходів по зниженню професійних ризиків на підприємствах [Текст] / О. М. Дзюба, Ю. О. Корнева // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журн. – К.: Нац. акад. управління. – 2008. – №11(89). – С. 179-185.
6. Измеров, Н. Ф. Роль профилактической медицины в сохранении здоровья населения [Текст] / Н. Ф. Измеров // Медицина труда и промышленная экология. — 2000. – № 1. – С. 1-6.
7. Кундієв, Ю. І. Порівняльна характеристика стану професійної захворюваності в Україні і світі [Електронний ресурс] / Ю. І. Кундієв, А. М. Нагорна, Л. О. Добровольський // Медицина праці. – 2009. – № 2. – С. 3-11. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Ujrtmp/2009_2/Kundiev_MT_02_09.pdf.
8. Методика визначення соціально-економічної ефективності заходів щодо поліпшення умов і охорони праці [Текст] / [розроб. К. Н. Ткачук, М. О. Лисюк, І. А. Лучко та інші] ; Національний НДІ охорони праці (ННДІОП). – К.: Основа, 1999. – 95 с.
9. Методичні рекомендації щодо проведення атестації робочих місць за умовами праці [Текст] // Інформ. бюл. Мін-ва праці України. – 1993. – № 1. – С. 4-15.
10. Новікова, О. Ф. Державне регулювання якості та конкурентоспроможності трудового потенціалу в контексті сталого розвитку [Текст] / О. Ф. Новікова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Т. 1. – 2009. – С. 211-213.
11. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України [Текст] : монографія / [О. Ф. Новікова та ін. ; наук. ред., проф. О. Ф. Новікова] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк : [б. в.], 2010. - 488 с. : табл., рис. - Бібліогр. в кінці розд. - 300 экз.
12. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза [Текст] / О. І. Амоша [та ін.] ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ІЕП, 2006. – 208 с. – Бібліогр.: С. 144-149.

РЕЗЮМЕ

Дзюба Оксана

Анализ затрат в системе управления профессиональными рисками

Предложено более детальную классификацию затрат в системе управления профессиональными рисками на уровне предприятия. Предприятия осуществляют профилактические расходы, в этой группе выделены нормативные (обязательные в соответствии с аттестованного класса профессионального риска) и предупредительные (осуществляемые на добровольной основе) расходы. Такое распределение затрат позволяет более эффективно управлять профессиональными рисками, определяя эффективность предупредительных затрат по критерию сокращения нормативных.

RESUME

Dzyuba Oksana

Analysis of costs in the system of management of professional risks

A detailed classification of costs in the system of professional risks at the enterprise level is considered. Enterprises realize the prevention costs. In this group there have been singled out normative (mandatory under the qualified class professional risk) and warning (carried out on a voluntary basis) costs. This distribution of costs can more effectively manage professional risks, determining the effectiveness of preventive costs according to reduction of standard costs.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2012 р.

Оксана ДЗЮБА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Юлія ВОЛИНЕЦЬ

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАКРІПЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто економічну сутність податку на додану вартість, особливості його нарахування та сплати відповідно до чинного законодавства.

Ключові слова: податкова система, податок, податок на додану вартість, законодавство.

Сучасна економічна ситуація в країні зумовлює необхідність ефективного управління державними фінансами. У центрі уваги знаходиться процес оподаткування, що виступає основою формування фінансово-бюджетних ресурсів держави.

Існує загальна думка, що шляхи вирішення проблем податкової сфери лежать в одному нормативно-правовому документі – Податковому кодексі України. Але, на нашу думку, докорінної перебудови потребує кожен елемент податкової системи — кожен податок, від визначення об'єкта оподаткування, ставок, адміністрування до надходження коштів до бюджету.

Особлива роль у наукових дискусіях відводиться податку на додану вартість як одному з основних бюджетоутворюючих податків. Механізм справляння ПДВ характеризується низкою недоліків, потребує удосконалення порядок його обчислення і сплати, визначення розміру ставок, вирішення проблем бюджетного відшкодування.

Наукове вирішення проблем застосування, удосконалення податку на додану вартість знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених, як О. Амоша, В. Андрущенко, О. Василик, В. Вишневський, В. Волканов, В. Геєць, В. Загорський, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Мельник, В. Опарін, О. Резніченко, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федоров, та інших. Проте деякі питання застосування ПДВ в Україні все ще залишаються дискусійними, що обумовлює актуальність проблеми і необхідність її подальшого дослідження.

Метою статті є визначення ефективності системи оподаткування ПДВ; висвітлення характеру його впливу на фінансову діяльність підприємств; розгляд особливостей відображення в обліку інформації про податок на додану вартість з прийняттям Податкового кодексу України.

Податок на додану вартість є загальнодержавним непрямим податком на споживчу вартість, який сплачується юридичними і фізичними особами. Його розробили та запровадили у Франції в 1954 році. При сплаті податку не береться до уваги фінансовий стан платника. При цьому можливий диференційований підхід до ставок ПДВ, який базується на

характеристиках груп товарів та послуг.

На сьогодні ПДВ використовує більшість держав світу — 135. Ставки цього непрямого податку досить часто зазнають змін і коригуються залежно від макроекономічних умов.

Економічна сутність ПДВ полягає в тому, що він є частиною новоствореної вартості, що утворюється на кожному етапі виробництва або обігу, а його сума входить до продажної ціни товарів (робіт, послуг) і сплачується кінцевим споживачем. ПДВ стягується на основі кожного акту купівлі-продажу, починаючи зі стадії виробництва товару й закінчуючи його реалізацією. На кожному етапі розмір ПДВ визначається як різниця між сумою податку, сплаченого споживачем товару, і сумою податку, сплаченого його виробником постачальнику сировини та матеріалів, робіт і послуг. При цьому на кожному етапі виробництва й обігу товару підприємство компенсує свої витрати і додає податок на новостворену на підприємстві вартість [1].

Таким чином, теоретично підприємства є платниками ПДВ тільки формально, бо вони лише перераховують до бюджету суму податку, отриману від покупців, тобто цей податок виплачується не за рахунок власних доходів підприємства, а тягар його сплати фактично лягає на споживача товару (робіт, послуг).

Проте кінцевими споживачами можуть бути не тільки фізичні особи, але й підприємства. У випадку, коли підприємство не може перенести весь податок на покупця (продукція не реалізована або не оплачена покупцем), йому не відшкодовується вартість придбаних матеріальних активів, що призводить до погіршення його фінансового стану, порушення платіжної дисципліни та вимивання оборотних коштів. У цьому випадку саме на продавця (виробника) лягають видатки із залучення додаткових оборотних коштів, необхідних для надходження податку від кінцевого споживача до держави. Чим більший обсяг доданої вартості і дефіцит оборотних коштів, тим більш обтяжливим буде цей бюджетний платіж для підприємства.

В Україні податок на додану вартість був запроваджений Декретом Кабінету Міністрів України

"Про податок на додану вартість" від 26 грудня 1992 року № 14-92. До Декрету вносилися численні зміни та доповнення і до введення норм Податкового кодексу адміністрування ПДВ проводилося в редакції Закону України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. № 168/ 97 -ВР.

2 грудня 2010 року був прийнятий Верховною Радою і підписаний Президентом України Податковий кодекс України N 2755-VI (ПКУ). Порядок стягнення ПДВ визначено у розділі V ПКУ. У його основу покладено чинний до цього порядок з урахуванням вимог Директиви Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість.

Розділ V Кодексу, що регулює адміністрування податку на додану вартість, набув чинності з 1 січня 2011 року. Кодекс встановив, що поточна ставка ПДВ у 20 % залишиться без змін у 2011 — 2013 роках. З 1 січня 2014 року ставку ПДВ буде знижено до 17 %. До 1 січня 2014 року операції з поставки відходів,

металобрухту, зернових культур (за деякими винятками) звільнені від податку на додану вартість. Кодексом також передбачено механізм "автоматичного" відшкодування ПДВ з державного бюджету. Проте для того, щоб скористатися механізмом "автоматичного" відшкодування, платник податків повинен відповідати певним критеріям [2].

Об'єктом оподаткування при нарахуванні ПДВ є обігові кошти з продажу продукції, товарів, робіт і надання послуг (рис. 1). При цьому при продажі товарів об'єктом оподаткування є обіг не лише по продажу товарів власного виробництва, але й купованих. При продажу робіт об'єктом оподаткування є вартість виконаних будівельно-монтажних, ремонтних, науково-дослідних та інших робіт, враховуючи ті, які виконані господарським способом. При наданні послуг об'єктом оподаткування є вартість наданих послуг автотранспортом, завантажувально-розвантажувальних, зв'язку, побутових, рекламних та інших [3].



Рис. 1. Об'єкт оподаткування податком на додану вартість

Широке застосування ПДВ зумовлене численними його перевагами, серед яких найголовнішим є те, що оподаткуванню підлягає переважно дохід, який спрямовується на споживання, а інша його частина значною мірою використовується на нагромадження, що опосередковано стимулює процес інвестування. Широка база оподаткування ПДВ сприяє вагомому зростанню доходів держави від податків на споживання. Вилучення податку на всіх етапах руху товарів сприяє рівномірному розподілу податкового тягара між усіма суб'єктами підприємницької діяльності. Єдині ставки полегшують як обчислення податку безпосередньо для платників, так і контроль державних податкових органів за дотриманням платіжної дисципліни. Оподаткування, власне, доданої вартості, сплата податку пропорційно новоствореній вартості на відповідному етапі виробництва чи просування товарів наближають ПДВ до прямих податків із точки зору прогресивності оподаткування.

Недоліками ПДВ є значний його вплив на загальний рівень цін та регресивність, особливо щодо малазабезпечених верств населення.

Сьогодні в Україні існують суттєві недоліки адміністрування ПДВ, обумовлені недосконалістю податкового законодавства, що призводить до негативного впливу на господарські рішення. В реальних умовах ПДВ має відносну нейтральність щодо фінансів підприємства, проте є істотним чинником, здатним стимулювати або стримувати ділову активність платників цього податку.

Оскільки ПДВ входить до ціни реалізованих товарів (виконаних робіт і наданих послуг), він є ціноутворюючим елементом і може істотно впливати на загальний рівень цін. Збільшення цін на суму цього податку може призвести до зниження попиту, тому що ПДВ, який сплачує підприємство, прямо пропорційний еластичності попиту на продукцію та обернено пропорційний еластичності пропозиції. Якщо сформовані на ринку попит і пропозиція дозволяють встановлювати ціну, разом із ПДВ, на рівні, що задовольняє потреби підприємства для продовження господарської діяльності, то тягар податку несе кінцевий споживач. За відсутності таких умов витрати із сплати ПДВ лягатимуть на продавця товару (виробника). Тому для підприємства важливо сформулювати ціну на товари (роботи, послуги) таким чином, щоб сплачений податок не призвів до скорочення попиту, зниження обсягів продажу і прибутку, відволікання оборотних коштів і майбутніх фінансових труднощів.

В умовах ринку та відповідного вільного формування цін на товари, обумовлених попитом і пропозицією, якістю та середньою собівартістю, за значного впливу на загальний рівень цін дешевих і більш привабливих імпортованих виробів ПДВ може дорівнювати або бути більшим за отриманий прибуток і стягуватися навіть за рахунок амортизації, фонду оплати праці та інших витрат.

ПДВ сплачується за рахунок тієї частини оборотних коштів, яка необхідна суб'єктам господарювання для ведення поточної діяльності. Закономірно, що така ситуація позбавляє підприємства ресурсів розвитку та призводить до їхньої фінансової неспроможності.

Для проведення належних податкових виплат підприємство змушене залучати зовнішні ресурси, які у зв'язку з високими ризиками й рівнем інфляції в

Україні стають усе дорожчими. Залучення ж дорогих кредитів комерційних банків призводить до ускладнення фінансової діяльності підприємства і знижує його ліквідність, оскільки вимагає додаткових витрат на сплату відсотків.

Дуже важливим є питання про вплив ПДВ на фінансову діяльність підприємств у випадках, коли вони є платниками ПДВ:

– при купівлі товарів (робіт, послуг);

– при продажу товарів (робіт, послуг).

Для підприємства-покупця важливим є визначення джерела сплати (власні або залучені кошти, а також кошти покупців) та наступного відшкодування ПДВ, від якого залежить термін іммобілізації власних коштів і залучення позикових коштів для її покриття.

Джерелом відшкодування ПДВ для підприємства можуть бути:

– собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг);

– сума ПДВ, внесеного до ціни товарів (робіт, послуг);

– кошти державного бюджету.

Сплата ПДВ за рахунок власних ресурсів відволікає з обороту підприємства частину коштів. Враховуючи, що окремі підприємства мають різні обсяги закупівлі товарно-матеріальних цінностей, умови їх оплати, пільги, джерела і терміни відшкодування, а також те, що періоди формування вхідного ПДВ (виникнення податкового кредиту) і його відшкодування не збігаються, виникає часовий розрив між періодом іммобілізації оборотних коштів на сплату ПДВ та її компенсацією за рахунок відповідного джерела. Чим тривалішою буде іммобілізація оборотних коштів, тим більш негативним буде вплив ПДВ на фінансовий стан підприємства. Час іммобілізації оборотних коштів підприємства-платника на сплату ПДВ залежить від часу списання коштів з його банківського рахунку за куплені товари (роботи, послуги) і часу надходження ПДВ від продажу продукції (робіт, послуг), тобто зарахування коштів від покупця на банківський рахунок платника податку, а також від часу одержання відшкодування з державного бюджету.

Значний розрив між моментом виникнення податкових зобов'язань і моментом надходження коштів на рахунок продавця за реалізовані товари (роботи, послуги) призводить до істотного відволікання оборотних коштів підприємств, що може спричинити банкрутство частини з них.

Цей податок у багатьох випадках змушує підприємство перераховувати кошти в бюджет ще до того, як вироблена продукція реалізована, що в умовах інфляції зобов'язує суб'єктів господарювання мати власних оборотних коштів значно більше, ніж необхідно для процесу виробництва і збуту.

На період іммобілізації оборотних коштів підприємства, спричиненої сплатою ПДВ, також впливають тривалість виробничого циклу, швидкість реалізації продукції (виконання робіт, надавання послуг), тривалість податкового періоду, форми розрахунків (попередня оплата, акредитивна форма, вексельна форма), вчасність відшкодування з бюджету (компенсація або зарахування за рахунок).

Час іммобілізації, що залежить від тривалості виробничого циклу у деяких галузях, може бути досить високий. Це можливо, якщо підприємства мають вільний доступ до відносно недорогих кредитних ресурсів і можуть вчасно поповнювати

оборотні кошти. Якщо ж такий доступ обмежений, а ресурси дорогі, то виникає їх гостра нестача.

У ринкових умовах період відволікання оборотних коштів збільшується за недостатнього сукупного попиту, низької якості та конкурентоспроможності продукції, що ускладнює її реалізацію.

На тривалість іммобілізації впливає також податковий період, оскільки датою виникнення податкового зобов'язання вважається дата, яка припадає на податковий період, а сума ПДВ, яка підлягає бюджетному відшкодуванню, визначається на підставі податкової декларації, що подається тільки після закінчення звітного періоду (місяця або кварталу). Позитивна різниця між сумою податкового зобов'язання і сумою податкового кредиту звітного податкового періоду підлягає сплаті в бюджет у встановлений термін. Коли сума податкового кредиту перевищує суму сплаченого ПДВ, то підприємству зменшується сума податкового боргу з цього податку, який виник за попередні податкові періоди, а за його відсутності зараховується до складу податкового кредиту наступного податкового періоду. Якщо в наступному податковому періоді розрахована сума ПДВ має негативне значення, то підприємству-покупцю буде відшкодована частина цього податку, фактично сплаченого у попередньому податковому періоді за одержані товари (роботи, послуги) або після бюджетного відшкодування залишок негативного значення буде включений до складу податкового кредиту наступного податкового періоду.

За значних обсягів реалізації ПДВ може складати значну суму відрахувань у бюджет, тому підприємство, здійснюючи свою діяльність, повинне контролювати дотримання рівноваги між податковими зобов'язаннями і податковим кредитом протягом звітного податкового періоду.

Може скластися ситуація, за якої відвантаження товарів і виникнення податкових зобов'язань відбулося в одному звітному податковому періоді, а кошти від реалізації надійдуть у наступному періоді, після сплати ПДВ у бюджет. У цьому випадку для сплати податку в бюджет підприємству необхідно залучати додаткові джерела фінансування у зв'язку з виникненням нестачі власних коштів. Це може спричинити додаткові витрати або призвести до прострочення сплати податку і нарахування пені та збільшення заборгованості перед бюджетом.

Строк сплати вхідного ПДВ і період надходження ПДВ від продажу товарів (робіт, послуг) залежать від форм розрахунків, які використовуються, умов закупівлі товарів, напрямків продажу продукції, платоспроможності покупця [4].

За таких умов вагомим чинником, який впливає на період іммобілізації оборотних коштів підприємства, стає строк відшкодування ПДВ із бюджету (виплати компенсації з бюджету або залік у наступні платежі).

Разом з тим, якщо держава несвоєчасно виконує свої зобов'язання перед платниками з відшкодування ПДВ, це негативно позначається на результатах господарської діяльності підприємств, їхніх взаємовідносинах з бюджетом, партнерами по бізнесу, кредитними установами.

Несвоєчасне повернення ПДВ призводить до зниження економічної активності підприємств і обсягів їхнього виробництва, оскільки відволікання оборотних коштів зменшує можливості закупівлі сировини й матеріалів, інших ресурсів, виплати

заробітної плати та здійснення інвестицій.

Крім того, ПДВ впливає на діяльність підприємства-продавця, який одержує його в складі виручки від реалізації товарів (робіт, послуг). За рахунок цих надходжень підприємство компенсує суми ПДВ, який був їм раніше сплачений при придбанні товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). При цьому деякий час, до перерахування в бюджет, ПДВ може залишатися в розпорядженні підприємства. Необхідно враховувати, що окремі підприємства мають особливі умови реалізації і розрахунків, обсяги і напрямки реалізації товарів (робіт, послуг), пільги з ПДВ та строки його сплати. Тому складаються різні рівні податкового впливу ПДВ на діяльність підприємств як виробничої сфери (з урахуванням галузі), так і тих, які провадять торговельно-посередницьку діяльність або надають послуги (у тому числі фінансові).

Список літератури

1. Загорський В. С. Бюджетна система та оподаткування в Україні: проблеми розвитку: [Монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 288 с.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2.12.2010.
3. Прохар Н. Особливості відображення в обліку інформації про податок на додану вартість за Податковим кодексом України / Н. Прохар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №2. – С. 11-24.
4. Ярова Н. В. Вплив ПДВ на фінансово-господарську діяльність підприємств / Н. В. Ярова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5(95). – С. 230-236.
5. Про податок на додану вартість: Декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року № 14-92.
6. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.97 р. № 168/97-ВР.
7. Склярів Р.В. Ефективність оподаткування ПДВ в Україні / Р.В. Склярів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3(118). – С. 162-166.
8. Добрик Л. О. ПДВ в Україні: проблеми адміністрування та напрями удосконалення / Л. О. Добрик, А. А. Літовченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №14. – С. 34-36.
9. Александрова М. М. Аналіз суперечностей використання ПДВ та його перспективи / М. М. Александрова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(3). – С. 70-79.
10. Ярова Н. В. Вплив ПДВ на фінансово-господарську діяльність підприємств / Н. В. Ярова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5(95). – С. 230-236.

РЕЗЮМЕ

Дзюба Оксана, Вольнец Юлия

Налог на добавленную стоимость: экономическая сущность и особенности законодательного закрепления в современных условиях

Рассмотрена экономическая сущность налога на добавленную стоимость, особенности его начисления и уплаты в соответствии с действующим законодательством.

RESUME

Dziuba Oksana, Volynets Julia

Value added tax: economic nature and features of the legislative strengthening under present conditions

In the article there has been considered the economic essence of VAT, especially its calculation and payment in accordance with applicable law.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

Ірина ДИМЕДЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансово-економічною діяльністю,
Донецький національний університет

Анастасія СВИРИДОВА

Донецький національний університет

Дар`я ЧУБАР

Донецький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОНОВЛЕНОЇ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено реформу податкової системи України в контексті прийняття нової спрощеної системи оподаткування. Визначено основні переваги та недоліки впроваджених нововведень. Запропоновано рекомендації для подальшого вдосконалення системи оподаткування.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, платник єдиного податку, нерезиденти, Податковий кодекс України.

На сучасному етапі розвитку та інтеграції України у світовий економічний простір першочерговим завданням уряду є забезпечення ефективно функціонуючого законодавства та підтримка малого, середнього та великого бізнесу з боку цього законодавства з метою підвищення загального рівня функціонування усіх сфер економіки. Як свідчить досвід розвинених країн, однією з основ стабільного зростання економіки є діяльність підприємств малого бізнесу, загальний успіх яких безпосередньо залежить від податкової системи в країні. Сьогодні для України реформування податкової системи є вкрай актуальним питанням, вирішення якого спричинить значні зміни в подальшому розвитку економіки країни.

Широкий спектр теоретичних і методологічних питань у галузі оподаткування розкрито в роботах А. А. Буковецького, Л. М. Демиденко, К. Вікселя, Дж. М. Кейнса, М. Кучерявенко, І. О. Луніної, Дж. Меклі, В. М. Мельника, О. Р. Романенко, В. М. Федосова, М. Фрідмана та інших вчених.

Метою статті є дослідження нового законопроекту про оновлену систему спрощеного оподаткування, а також надання рекомендацій задля її подальшого удосконалення щодо нерезидентів України.

Після прийняття нового Податкового кодексу способи оподаткування підприємств значно змінилися, законодавство зробило всі кроки на зближення стандартів податкового кодексу та бухгалтерського обліку, також зазнали змін правила оподаткування підприємств, що ведуть спільну підприємницьку діяльність з нерезидентами і правила оподаткування нерезидентів. Після впровадження коригувань в Україні оподаткування підприємств здійснюється через загальну та спрощену системи.

Загальна система оподаткування, що передбачає сплату податку на прибуток, застосовується у тому випадку, якщо після встановлення на облік в органах Державної податкової адміністрації підприємець не подає заяву про застосування спрощеної системи

оподаткування. У разі, якщо фізична або юридична особа подала заяву і вона була прийнята, оподаткування відбувається за спрощеною системою.

Єдиний податок є однією з найбільш оптимальних і поширених форм оподаткування підприємців, яка дозволяє сплачувати щомісяця фіксовану суму в казну держави та уникати таким чином складних схем нарахування і необхідності сплачувати низку додаткових податків і зборів. З 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» № 4014-VI від 04.11.2011. Цей закон вносить певні нововведення до Податкового кодексу України і впроваджує нову схему спрощеної системи оподаткування, основними аспектами якої є зниження ставки оподаткування, збільшення граничного обсягу суми доходів та введення нових правил обліку та звітності. Одним з плюсів нової поправки до Податкового кодексу України є те, що було скасовано п. 139.1.12, за яким суб'єктам підприємницької діяльності на загальній системі оподаткування заборонялося відносити на витрати суми, сплачені спрощенцям за придбання товарів і послуг. Крім перерахованих аспектів, оновлена спрощена система набула багатьох інших змін, які висвітлені нижче.

Згідно з п. 291.4 ПКУ всі платники єдиного податку поділяються на чотири групи залежно від суми отриманого доходу, чисельності найманих працівників, статусу суб'єкта (фізична чи юридична особа). Усі деталі відносно розподілу працівників малого бізнесу на групи наведені нижче у табл. 1.

Щоб перейти на спрощену систему оподаткування, слід розглянути деякі обмеження, оскільки за певними видами діяльності застосування єдиного податку не є можливе. Таким чином, заборона поширюється на діяльність, що спеціалізується на азартних іграх, підкацизних товарах, дорогоцінних металах, корисних

Таблиця 1. Критерії розподілу підприємців за групами спрощеної системи оподаткування

Показник	Групи підприємців			
	Перша	Друга	Третя	Четверта
1	2	3	4	5
Обсяг доходу впродовж календарного року не перевищує склад доходу	150 тис. грн.	1 млн. грн.	3 млн. грн.	5 млн. грн.
Чисельність робітників	Не використовує працю найманих осіб	Не використовує працю найманих осіб або чисельність осіб, які перебувають у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб	Не використовує працю найманих осіб або чисельність осіб, які перебувають у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб	Середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб
Дозволені види діяльності	Винятково роздрібний продаж товарів з торгових місць на ринках та/або господарська діяльність з надання побутових послуг населенню	Можуть здійснювати діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництва та/або продажу товарів; діяльність у сфері ресторанного господарства	—	
Ставка єдиного податку (пп. 293. 2-293. 3 ПКУ)	1 — 10% від мінімальної заробітної плати	2 — 20% від мінімальної заробітної плати	3% від доходу (платник ПДВ) або 5% від доходу (неплатник ПДВ)	
Розмір підвищеної ставки	15% від доходу, отриманого з порушенням правил єдиного податку			Подвійний розмір ставки (6% або 10%) від доходу, отриманого з порушенням правил єдиного податку
Можливість стати платником ПДВ	Не передбачена		Може застосовувати ставку 3% і стати платником ПДВ	
Застосування РРО	Не використовують (п. 296. 10 НКУ)			Не звільнені від використання
Тривалість податкового (звітного) періоду (п. 294. 1)	Календарний рік	Календарний квартал		
Термін для подавання податкової декларації платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця	Термін для річного податкового (звітного) періоду — впродовж 60 календарних днів, які настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року (п. п. 49. 18. 3 НКУ)	Термін для квартального податкового періоду — впродовж 40 календарних днів, які настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу (п. п. 49. 18. 2 ПКУ)		
Куди подається декларація	За податковою адресою			

Продовження таблиці 1.

1	2	3	4	5
Порядок сплати єдиного податку	Авансовий внесок		Після подання податкової декларації платника єдиного податку	Упродовж 10 календарних днів після граничного терміну подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал
Термін сплати	Не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця		Впродовж 10 календарних днів після граничного терміну подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал	
Куди сплачується єдиний податок	За податковою адресою			
Сплата єдиного податку з підвищеної ставки за перевищення суми доходу (п. 295. 7 ПКУ)	Упродовж 10 календарних днів після граничного терміну подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал			
Сплата єдиного податку при припиненні діяльності (п. 295. 8 ПКУ)	Податкові зобов'язання зі сплати єдиного податку нараховуються до останнього дня (включно) календарного місяця, у якому до ДПА подається заява про відмову від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням здійснення господарської діяльності			
Особливості впровадження обліку	Ведеться книга обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманого доходу. Форма книги обліку доходів, порядок її ведення затверджується Мінфіном		Платник ПДВ (єдиний податок 5%) — облік доходів та витрат як для першої і другої груп. Платник ПДВ (єдиний податок 3%) — облік доходів та витрат за формою й у порядку, встановленому Мінфіном	Ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат, враховуючи положення п. 44. 2 ПКУ

копалинах. А також обмеження, накладені на деякі види діяльності в секторі послуг, а саме - сфера фінансового посередництва (крім страхування), діяльність з управління підприємствами, послуги пошти та зв'язку, діяльність, пов'язана з предметами мистецтва та антикваріатом (їх продаж, організація торгів, аукціонів), організація та проведення гастрольних заходів.

Деякі види діяльності заборонені тільки фізичним особам, але дозволені юридичним: здача в оренду земельних ділянок (загальною площею понад 0,2 га), житлових приміщень (загальною площею понад 100 кв. м), нежитлових приміщень (загальною площею понад 300 кв. м); технічні випробування та дослідження; аудит. Крім того, не можуть застосовувати спрощену систему наступні суб'єкти підприємницької діяльності (СПД): будь-які фінансові установи, реєстратори ЦП, СПД, у статутному капіталі яких сукупність часток юридичних осіб - платників податків на загальній системі перевищує 25%, територіально-відокремлені підрозділи юридичної особи - платника податків на загальній системі, нерезиденти, СПД, які мають податковий борг.

Для того, щоб визначити всі нововведення спрощеної системи оподаткування та проаналізувати її переваги і недоліки, була заповнена податкова декларація платника єдиного податку. Для розгляду взято суб'єкт другої групи, автомагазин, що займається роздрібною торгівлею автозапчастин у м. Донецьку. Магазин пропонує автозапчастини провідних виробників - TOYOTA, LEXUS, AUDI, VOLKSWAGEN, SKODA, CHEVROLET, MERCEDES-BENZ та багато інших. На складі в Донецьку постійно підтримується в наявності великий асортимент оригінальних автозапчастин. Термін постачання автозапчастин від двох до двадцяти днів (за відсутності необхідної). Магазин працює тільки з найбільшими постачальниками оригінальних запчастин зі складів ОАЕ, Європи, Америки і Японії, що дає можливість проводити гнучку цінову політику. Також в асортименті є запчастини з системи охолодження (радіатори, водяні насоси тощо), а також витратні матеріали, оптика, автоскло і кузовні деталі. Для відображення господарської діяльності підприємець зобов'язаний раз на квартал за допомогою книги доходів заповнювати податкову

декларацію платника єдиного податку – фізичної особи - підприємця. До реформування спрощеної системи оподаткування підприємство щоквартально здавало звіт суб'єкта малого підприємництва – фізичної особи – платника єдиного податку, в якому вказувалися види підприємницької діяльності, які здійснювалися у звітному кварталі, чисельність працівників, сума сплаченого єдиного податку (за кожен місяць і загалом), а також обсяг виручки за звітний період і обсяг виручки за звітний період наростаючим підсумком з початку терміну дії Свідоцтва про платіж єдиного податку в календарному році.

Зараз підприємство протягом 40 днів після настання звітного кварталу має здати податкову декларацію, що відповідає своїй групі. Вона відображає всі основні відомості про автомагазин, а саме: види діяльності згідно з КВЕД, чисельність працівників, сума доходів за звітний період, сума доходів у разі перевищення граничного значення, сума доходів від ведення діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, сума доходів при іншому способі розрахунку і сума доходів від ведення діяльності, забороненої для спрощеної системи. Відповідно до податкової декларації за I квартал 2012 року магазин працює в межах другої групи платників єдиного податку. Сума доходу за звітний період менша граничного значення, зазначеного для цієї групи (1000000 грн.) і становить 64863 грн. Магазин спеціалізується тільки на веденні діяльності, зазначеної в КВЕД, і використовує такі способи розрахунку, як каса та поточний рахунок. Правила перебування на спрощеній системі оподаткування не порушені, підприємство займається тільки тими видами діяльності, які вказані у свідоцтві платника єдиного податку (а відповідно, дозволені для цієї групи). Отже, автомагазин може і далі працювати в межах другої групи.

Щоб проаналізувати ефективність і раціональність переходу українського малого бізнесу на оновлену спрощену систему оподаткування, необхідно проаналізувати основні переваги та недоліки нового порядку адміністрування єдиного податку. Слід визначити такі ключові переваги:

- диференційований характер єдиного податку, тобто передбачено поділ платників цього податку на чотири групи (до перших трьох груп відносяться фізичні особи - підприємці; четверту групу представляють юридичні особи);
- ставка єдиного податку встановлюється або у фіксованому розмірі, або у відсотковому відношенні стосовно доходу підприємця;
- розмір фіксованих ставок єдиного податку залежить від розміру мінімальної заробітної плати (у відсотках від мінімальної заробітної плати);
- оновлення основної документації, що пов'язано зі спрощенням ведення обліку. Книга обліку тепер має назву «Книга обліку доходів» (для першої та другої групи, а також для платників ПДВ третьої групи) та «Книга обліку доходів та витрат» (для платників ПДВ третьої групи і для четвертої групи). Форма та порядок ведення «Книги обліку» та порядок ведення обліку доходів і витрат затверджується не Державною податковою службою України, як раніше, а Міністерством фінансів України. Щодо податкової звітності

фізичних осіб - платників єдиного податку, слід сказати, що тепер це не звіт, як раніше, а податкова декларація;

- виплата єдиного соціального внеску; це стосується платників єдиного податку третьої групи, одночасно зі сплатою відсотка від доходу вони отримали можливість сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі мінімального страхового платежу (на відміну від загальної системи оподаткування);
- регулювання податкового звітного періоду (календарний рік і календарний квартал). Частина підприємців зможе звітувати не щоквартально, а раз на рік перша і друга групи повинні сплачувати єдиний податок авансовим платежем не пізніше 20 числа поточного місяця. Такі платники податків можуть сплатити єдиний податок авансом за весь звітний період (рік або квартал), але не більше ніж до кінця поточного року. Для третьої і четвертої груп платників податків встановлено інший термін сплати єдиного податку – протягом 10 календарних днів після граничного терміну подання податкової декларації за звітний квартал;
- звільнення від сплати деяких податків: податку на прибуток, прибуткового податку в частині доходів, отриманих у результаті господарської діяльності фізичної особи; ПДВ з операцій з постачання товарів, робіт, послуг, місце поставки яких розміщено на митній території України, крім платників податку, які обрали ставку єдиного податку 3%; земельного податку, крім земельного податку за ділянки, які не використовуються для здійснення підприємницької діяльності; збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- можливість стати платником ПДВ для платників третьої групи після їх реєстрації, якщо вони відповідають критеріям, визначеним у Податковому Кодексі;
- збільшення гранично допустимих оборотів;
- віднесення витрат на собівартість продукції, тільки для платників, що знаходяться у третій або четвертій групі, тобто платять податок з обороту;
- скасування 50% надбавки до податку за кожного найманого працівника фізичної особи;
- безстрокове свідоцтво єдиноподатника.

Проте існують недоліки нового порядку адміністрування єдиного податку, зокрема заборона реєстрації на спрощену систему нерезидентів, обмеження спрощеної системи за видами діяльності, збільшення ставки єдиного податку для деяких груп платників, нерегульованість оплати податку сезонними працівниками. Не зменшено і податкове навантаження за соціальними («зарплатними») податками. Крім того, спрощена система оподаткування не вигідна для консалтингового бізнесу (аудит, бухгалтерські, юридичні послуги, інформаційні технології тощо), оскільки податкове навантаження для підприємців, що займаються відповідними видами діяльності, сягатиме 23%. Зобов'язання спрощенців реєструватися платниками ПДВ при наданні послуг (робіт) покупцям (замовникам), які мають статус платника ПДВ, а також у разі, якщо сума доходу за останній календарний рік

перевищує 300 000 гривень, робить спрощену систему оподаткування абсолютно нецікавою для представників консалтингового бізнесу.

Таким чином, незважаючи на явні переваги, систему єдиного податку слід і далі реформувати для того, щоб малий бізнес, який є основою вітчизняної економіки, міг функціонувати ефективно і не шукати шляхів тінізації своєї діяльності.

Список літератури

1. *Всё в одной таблице: плательщики, объект и ставки единого налога* // *Всё о бухгалтерском учёте*. – 2011. – №113 – с. 11 - 12
2. *Дема, Д. І. Спрощена система оподаткування: реалії та перспективи в Україні [Електронний ресурс] / Д. І. Дема, І. В. Шевчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 146-149. – Режим доступу : http://www.nbv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_1/*
3. *Изучаем новые сроки отчитывания по единому налогу* // *Всё о бухгалтерском учёте*. – 2011. – №113 – с. 29 - 30
4. *Коваль, Л. П. Зміни у спрощеній системі оподаткування та їх вплив на фінансову безпеку малого підприємства / Л. П. Коваль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22. 1. – С. 244-249. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/22_1/2*
5. *Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку [Електронний ресурс] : наказ №1688. – [Чинний від 2011-12-27] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/an/29/RE20271.html#29*
6. *Налоговый кодекс Украины : состоянием на 04. 11. 11 г. / Верховна Рада України // Всё о бухгалтерском учёте. – 2011. – №113 – с. 47 - 64*
7. *Порядок ведения Книги учёта доходов плательщиков единого налога первой и второй групп и плательщиков налога третьей группы, не являющихся плательщиками налога на добавленную стоимость. – [Утверждённый от 2011-12-15] // Всё о бухгалтерском учёте. – 2012. – №3 – с. 46 - 47*
8. *Преимущества и недостатки нового порядка администрирования единого налога [Электронный ресурс] / В. Мороз // Первая юридическая экспертиза. – 2011. – Режим доступа: <http://flexp.com.ua/library/article/555/>*
9. *Спрощена система оподаткування в контексті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / О. В. Покатаєва. – 2011. – Режим доступу: http://www.nbv.gov.ua/portal/soc_gum/pib/2011_1/PB-1.*
10. *Упрощенная система: новые правила с 2012 года [Электронный ресурс] // Советник юридическое бюро . – 2012. – Режим доступа:<http://www.sovetnik.zp.ua/articles/usn-2012/>*

РЕЗЮМЕ

Димеденко Ирина, Свиридова Анастасия, Чубарь Дарья

Особенности обновлённой упрощённой системы налогообложения в Украине

Исследована реформа налоговой системы Украины в контексте принятия новой упрощённой системы налогообложения. Определены основные преимущества и недостатки принятых нововведений. Приведены рекомендации для дальнейшего усовершенствования системы налогообложения.

RESUME

Dymedenko Iryna, Anastasia Svyrydova, Chubar Darya Particularities of a new simplified system of taxation in Ukraine

The reform of the tax system of Ukraine in the context of the adoption of a new simplified system of taxation has been considered. The main advantages and disadvantages of adopted innovations are defined. The recommendations for further improvement of the system of taxation are given.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено моделювання впливу інструментів податкового регулювання на розвиток інноваційної діяльності малих підприємств та проаналізовано ефект від їх застосування.

Ключові слова: *мале інноваційне підприємство, імітаційне моделювання, податкова знижка, податковий кредит, ефект.*

Розвиток інноваційної та науково-дослідної діяльності суб'єктів господарювання вже тривалий час залишається засобом досягнення високої конкурентної позиції країн на світовому ринку. Отже підтримка та стимулювання цього виду діяльності набуває особливого значення для урядів цих держав.

Вибір того чи іншого інструменту прямої чи опосередкованої підтримки будь-якого процесу залежить від багатьох факторів як макро-, так і мезо- та мікросередовища. Комбінація інструментів впливу знаходиться у безпосередній прямій залежності від фази економічного циклу, яка спостерігається в певній країні або регіоні: для фази підйому характерним буде один набір інструментів та механізмів; для фази спаду – зовсім інший, іноді протилежний, набір. Тому сліпе копіювання практики застосування певного інструменту для активізації інноваційної діяльності в Україні в кращому випадку не дасть ніяких результатів. Більше того, наша країна володіє достатнім потенціалом, щоб іти своїм власним шляхом інноваційного розвитку, не повторюючи інші держави.

Маючи значну кількість переваг, податкові пільги отримали особливе місце серед інструментів державного регулювання інноваційної і науково-технічної діяльності.

Найбільш поширене розповсюдження в більшості країн світу мають дві форми податкового стимулювання інновацій: податкові кредити та податкові знижки. Оскільки малі підприємства знаходяться під значним податковим тиском, застосування вказаних стимулів матиме відчутний вплив на покращення їх стану та активізацію інноваційної діяльності.

Важливе місце у податковому стимулюванні інноваційних процесів саме в секторі малого підприємництва належить зниженню ставок різних податків. Проведені дослідження податкового тиску на регіональному рівні виявили, що найбільш обтяжливими для суб'єктів малого підприємництва є ПДВ, внески до фондів соціального страхування та податок на прибуток підприємств [10, с. 71].

Крім того, економічна теорія свідчить, що схильність до підприємництва взагалі та інноваційного зокрема регулюється рівнем оподаткування прибутку. Ілюструючи цю думку, угорський економіст Б. Санто подає наступну залежність: якщо розмір податку на прибуток варіює

між 0 і 25%, то схильність до підприємництва швидко зменшується, якщо ж податок досягає 50% від прибутку, то схильність до інновацій і пов'язаних з ними капіталовкладень практично зникає [9].

Оскільки розглянуті інструменти податкової підтримки інноваційних процесів в секторі малого підприємництва не застосовуються на сьогодні в Україні, доцільним є моделювання такої ситуації та дослідження ефекту для малих інноваційних підприємств. Вказане питання є новим для вивчення вітчизняними науковцями. Спроби його висвітлити зроблені лише в деяких роботах [2; 5; 6]. Отже проблема, якій присвячена наша робота, є особливо актуальною та такою, що вимагає термінового вирішення.

Метою статті є визначення ефекту від застосування різних інструментів податкового регулювання та на цій основі встановлення найбільш ефективного з них.

Моделювання інструментів податкової підтримки малих інноваційних підприємств здійснювалось шляхом побудови імітаційної моделі, спираючись на дані фінансової звітності Приватного акціонерного товариства «Український науково-дослідний інститут кабельної промисловості» [8] за допомогою програмного продукту Vensim PLE 5.0 [1; 4; 12]. Середньооблікова чисельність штатних працівників Приватного акціонерного товариства «Український науково-дослідний інститут кабельної промисловості» складає 49 осіб. Видом економічної діяльності підприємства є дослідження і розробки в галузі природничих та технічних наук. Тому вказаного суб'єкта господарювання можна вважати малим інноваційним підприємством.

Для визначення ефекту від застосування інноваційної податкової знижки, інноваційного податкового кредиту та зниження ставки податку на прибуток підприємств необхідно враховувати наслідки, які матимуть ці інструменти для держави, оскільки, крім втрат бюджету, вони призведуть до ускладнення роботи контролюючих органів в особі Державної податкової адміністрації та місцевих інспекцій. До того ж іншим боком надання пільг для самого підприємства буде ускладнення обліку, пов'язане з необхідністю обґрунтування права на їх отримання, що викличе збільшення витрат часу та грошових і трудових ресурсів суб'єкта

господарювання. Для малого підприємства такі витрати можуть стати надто обтяжливими.

Проте через відсутність розглянутих пільг у податковому законодавстві України, а, отже, без фактичних даних про розмір зменшення надходжень до бюджетів, а також збільшення витрат на адміністрування та облік витрат як держави, так й окремих підприємств виявляється неможливим використати ці елементи в імітаційній моделі. Проте при обґрунтуванні вибору конкретного інструменту варто ці фактори мати на увазі.

Отже, для визначення ефекту від надання інноваційної податкової знижки, інноваційного податкового кредиту та зниження ставки податку на прибуток підприємств необхідно побудувати три окремі моделі.

Кінцевою метою моделювання є визначення ефекту від застосування вказаних податкових інструментів. Оскільки кожний із них, в кінцевому підсумку, впливає на суму податку, яке підприємство має сплатити, то ефект розраховуватиметься як різниця між сумою податку при базовому варіанті оподаткування та сумою податку при пільговому (формула 1):

$$\text{Ефект} = \text{Податок при базовому варіанті оподаткування} - \text{Податок при пільговому варіанті оподаткування} \quad (1)$$

Модель для податкового кредиту та податкової знижки складатиметься з двох блоків змінних, які за більшістю елементів повторюють один одного і відрізняються лише наявністю в одному з блоків податкової пільги. При моделюванні наслідків зниження податкової ставки ефект визначатиметься як різниця між сумою податку за передбаченою Податковим кодексом України (ПКУ) ставкою податку на прибуток (21 %) та зниженими ставками.

Для проведення моделювання було запропоновано використовувати діапазон ставок податкової знижки – 10 – 50 %; податкового кредиту – 30 – 70 %; та податку на прибуток – 21 – 9 %.

Графічне зображення моделей визначення ефекту від застосування інноваційної податкової знижки, інноваційного податкового кредиту та зниження ставки податку, а також динаміка розвитку окремих елементів цих моделей представлені на рис. 1 – 3.

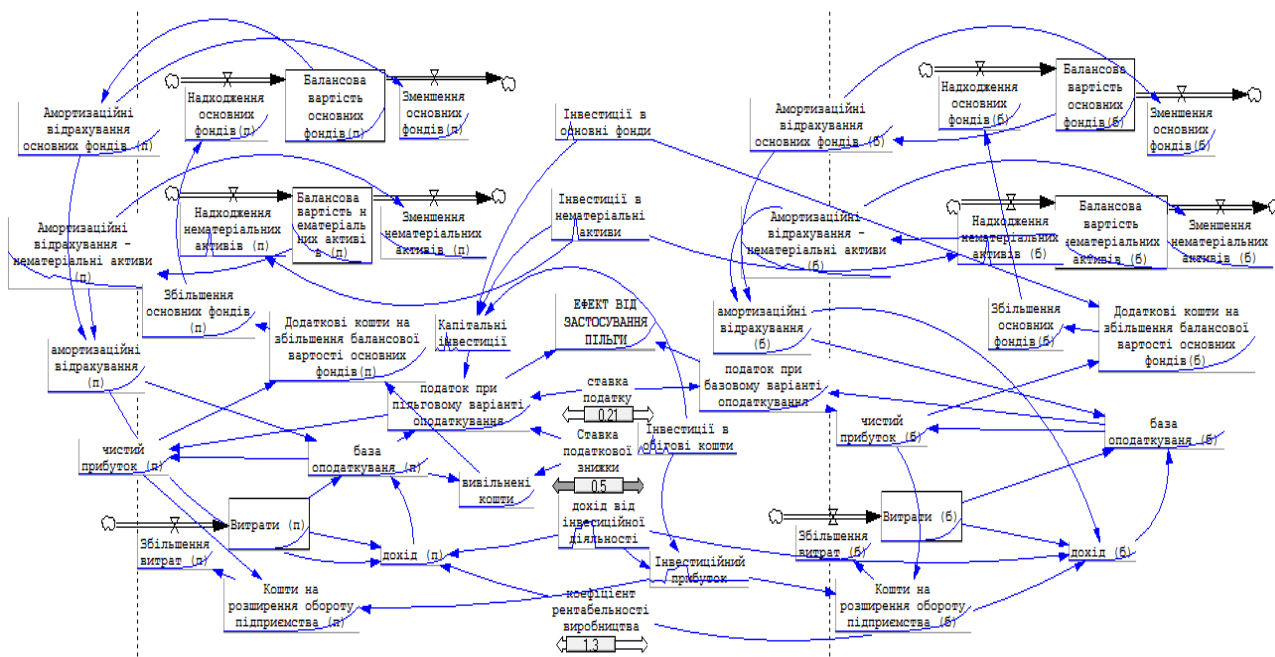


Рис. 1. Модель визначення ефекту від застосування інноваційної податкової знижки

Узагальнена інформація про результати моделювання визначення ефекту від застосування всіх інструментів податкової підтримки малих інноваційних підприємств наведені в табл. 1.

Проаналізуємо отримані результати.

Цілком логічним виявився результат, при якому 50-відсоткова інноваційна податкова знижка дає більший ефект, аніж 10-відсоткова. Різниця на 20 кварталі відповідно до табл. 1 складає майже 400 тис. грн. Слід зауважити також, що до сьомого кварталу ця різниця є дуже незначною. Такий висновок підтверджує загальновізану думку, що податкові пільги мають певний лаг, тобто ефект від їх застосування виявляється не відразу.

Негативне значення ефекту від наданої податкової знижки, яке простежується на 5 кварталі, пов'язано з особливостями інвестування в основні фонди, обігові

кошти та нематеріальні активи на конкретному підприємстві. На цей час припадає їх різке скорочення, яке наближається до нульового значення. Оскільки капітальні інвестиції є базою для визначення пільги, зменшення їх суми викликало скорочення розміру останньої, що вплинуло на кінцевий ефект.

Висновки за отриманими результатами для інноваційного податкового кредиту майже збігаються із попередніми: інноваційний податковий кредит за ставкою 70 % на 20 кварталі функціонування малого інноваційного підприємства дає найбільший ефект. Проте аналіз табл. 1 показав, що до 6 кварталу, а потім ще в 9 кварталі різниця в отриманому ефекті була майже невідчутною. Такий результат може бути пов'язаний з тим, що сума капітальних інвестицій (інноваційних витрат) прискорила темпи свого зростання саме з цього періоду, коли підприємство

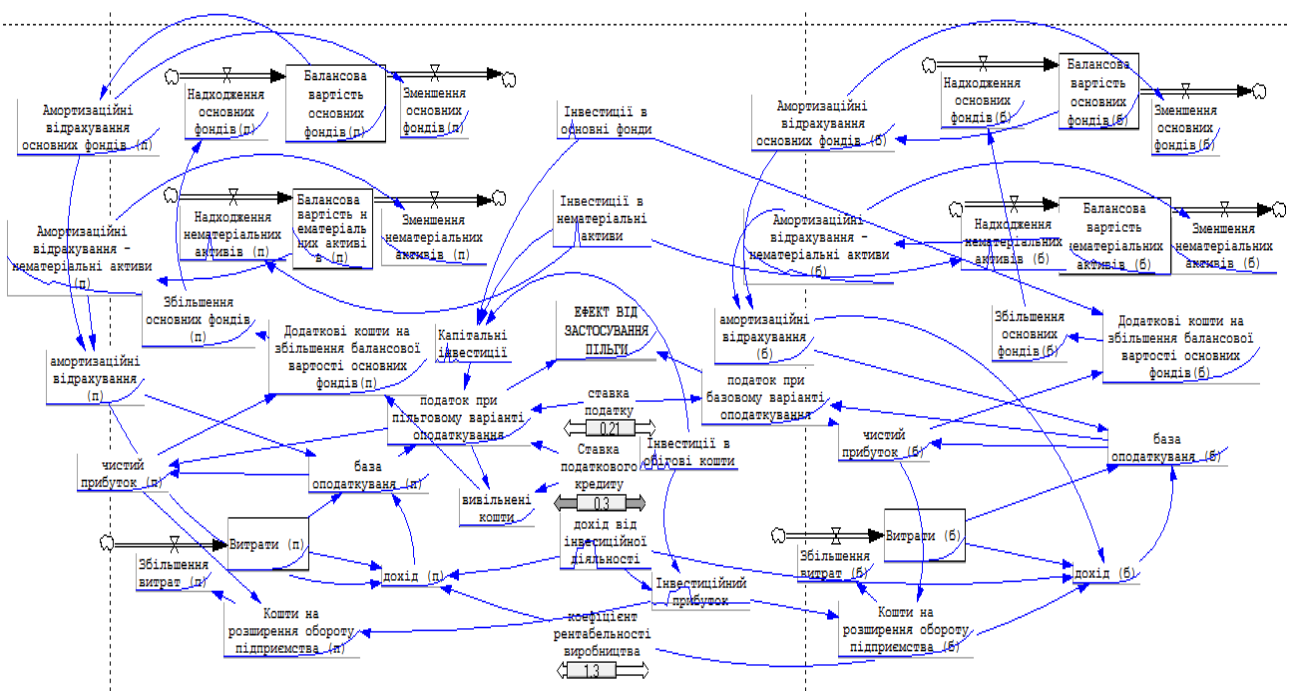


Рис. 2. Модель визначення ефекту від застосування інноваційного податкового кредиту

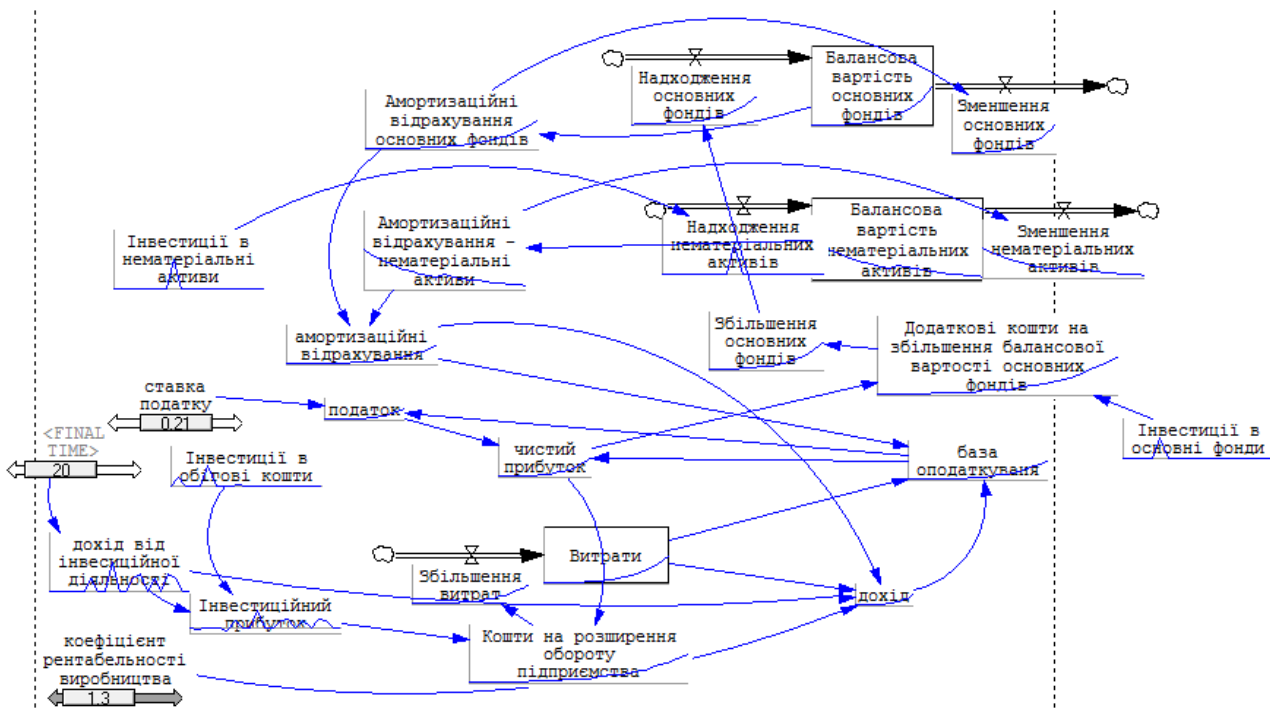


Рис. 3. Модель визначення ефекту від зниження ставки податку на прибуток підприємств

вже більш-менш зміцнило свої позиції на ринку.

Встановлення ставки податку на прибуток на рівні 9% дає найбільший позитивний результат для малого інноваційного підприємства. Ефект від застосування 9-відсоткової ставки перевищує ефект від 12-відсоткової на 700 тис. грн., що є майже в два рази вищим, аніж при порівнянні останньої із ставкою 15%.

Вагомою обставиною також є те, що різниця в ефектах від різних ставок податку починає простежуватись майже з першого кварталу діяльності підприємства. Тобто лаг застосування вказаного

інструменту податкового регулювання майже відсутній, що додає йому переваг при виборі суб'єктом господарювання.

Таким чином, аналіз отриманих результатів дозволяє зробити наступні висновки. На двадцятому кварталі функціонування малого інноваційного підприємства найбільший ефект має зниження ставки податку на прибуток до 9%. Порівняння даних для цього інструменту із найближчим сусідом – податковою знижкою за ставкою 50% дає можливість стверджувати, що зниження податку до 12% матиме значний позитивний ефект.

Таблиця 1. Результати імітаційного моделювання визначення різних інструментів податкової підтримки

Інструмент	Інноваційна податкова знижка					Інноваційний податковий кредит					Знижена ставка податку				
	10%	20%	30%	40%	50%	30%	40%	50%	60%	70%	18%	15%	12%	9%	
Квартал															
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8,8544	17,7087	26,5631	35,4174	
1	-0,7256	-1,4513	-2,177	-2,9026	-3,6283	-9,465	-12,62	-15,775	-18,93	-22,085	10,2041	20,5515	31,0425	41,6768	
2	0,04506	0,09013	0,13519	0,18024	0,22531	0,53667	0,71555	0,89445	1,07333	1,2522	11,6635	23,6866	36,0728	48,8256	
3	0,31463	0,62923	0,94392	1,2585	1,57314	0,86467	1,15289	1,44107	1,72931	2,01751	13,6238	27,9008	42,8449	58,4697	
4	0,65305	1,30608	1,95911	2,61215	3,26523	1,19017	1,57701	1,95879	2,33559	2,7075	15,866	32,785	50,7909	69,9181	
5	0,7852	2,1356	3,9563	5,8756	7,0014	2,236	2,985	3,0012	3,5981	4,0005	18,424	38,437	60,109	83,5114	
6	1,97308	3,94897	5,92755	7,90881	9,89273	5,72002	7,61586	9,50633	11,3914	13,2711	28,526	59,353	92,611	128,432	
7	1,74786	4,59882	7,45755	10,3243	13,1989	6,64651	9,18411	11,7159	14,2421	16,7626	27,568	58,491	92,991	131,298	
8	2,5275	6,25818	10,0056	13,77	17,5513	5,40408	7,49158	9,54065	11,551	13,5231	31,797	68,263	109,761	156,677	
9	3,5412	8,45734	13,407	18,3905	23,4078	1,65643	2,54224	3,38861	4,19495	4,96179	54,85	116,067	184,23	259,956	
10	6,31506	14,2322	22,2081	30,243	38,3373	14,7882	20,1119	25,3937	30,6336	35,832	49,954	108,771	277,341	456,622	
11	9,01593	19,9273	30,935	42,0391	53,2402	19,011	25,8162	32,5764	39,2894	45,9568	57,06	126,048	208,311	305,312	
12	12,672	27,6177	42,7152	57,9648	73,3674	24,3326	33,0011	41,6171	50,1782	58,6854	72,344	160,533	446,566	692,638	
13	17,5095	37,7777	58,2776	79,0104	99,9795	31,1168	42,1729	53,1735	64,1158	75,0018	86,38	193,736	324,992	483,383	
14	23,8851	51,1428	78,7485	106,705	135,016	39,7271	53,8113	67,8384	81,8054	95,7128	89,29	206,21	354,96	540,243	
15	32,2405	68,6346	105,541	142,963	180,909	50,6436	68,5667	86,4326	104,235	121,979	106,53	249,02	433,46	666,62	
16	42,8364	90,8167	139,537	189,011	239,244	64,2949	87,0215	109,691	132,298	154,846	110,91	268,44	481,03	758,33	
17	56,5154	119,427	183,402	248,454	314,597	81,5127	110,296	139,026	167,697	196,313	129,53	319,04	580,34	927,04	
18	74,1199	156,216	239,822	324,956	411,638	103,21	139,623	175,992	212,312	248,585	137,47	351,86	659,55	1079,56	
19	96,7183	203,418	312,227	423,184	536,316	130,533	176,556	222,55	268,509	314,467	136,14	370,44	725,43	1227,58	
20	125,669	263,844	404,956	549,051	696,181	164,927	223,042	281,154	339,258	397,354	133,96	392,52	806,46	1412,35	

Цікавим виявився результат для найнижчих ставок вказаних інструментів податкової підтримки малого інноваційного підприємництва. Якщо порівнювати на двадцятому кварталі ефект від 10-відсоткової податкової знижки, 30-відсоткового податкового кредиту та 18-відсоткової ставки податку на прибуток підприємства, то найбільш вигідним для суб'єкта господарювання виявився податковий кредит.

Аналіз отриманих даних показав, що приблизно однаковий ефект дають застосування 15% ставки податку на прибуток на восьмому кварталі функціонування підприємства (68,263 тис. грн.), 20-відсоткової інноваційної податкової знижки та 40-відсоткового податкового кредиту на 15 кварталі (68,6346 тис. грн. та 68,5667 тис. грн. відповідно). Дещо менший ефект чинять ставка 10 % на 10 кварталі (49,954 тис. грн.), знижка в 20% на 14 кварталі (51,1428 тис. грн.) та кредит в 30 % на 15 кварталі (50,6436 тис. грн.). Усереднює розглянуті вище суми ефекту комбінація податкових пільг: ставка 18 % на 11 кварталі (57,06 тис. грн.); інноваційна податкова знижка 40 % на 12 кварталі (57,96 тис. грн.) та інноваційний податковий кредит 70 % на тому ж кварталі (58,68 тис. грн.). З наведеного можна зробити висновок, що зниження ставки податку на прибуток дає ефект значно раніше, ніж застосування інших двох пільг.

Якщо скоротити вдвічі період аналізу (тобто 10 кварталів, або 2,5 років), то порівняння даних для цього періоду показує, що найбільш ефективним залишається зниження ставки податку на прибуток. Причому ефект від застосування цього інструменту за найменш пільговою ставкою (18 %) значно перевищує ефект від податкової знижки та податкового кредиту за найбільш пільговими ставками (49,954 тис. грн. проти 38,3373 тис. грн. та 35,832 тис. грн. відповідно).

При виборі конкретного інструменту податкової підтримки малого інноваційного підприємства важливо враховувати не тільки його ефективність для підприємства, але й ступінь витратності для бюджету держави, оскільки отримання коштів у недостатній кількості є причиною зростання дефіциту.

Значне зниження ставки податку призводить до значного скорочення суми, яка має бути сплачена підприємством у бюджет, а відповідно – до зменшення його дохідної частини, що є неприйнятним для держави. Проте значною перевагою цього інструменту є простота його адміністрування, що скорочує витрати як держави, так і платників податків.

Крім того, деякі вчені [3; 11] вважають, що зменшення кількості податкових пільг і звільнень, відповідне розширення податкової бази та зниження загальних ставок податків більшою мірою стимулюють економічне зростання, ніж податкові пільги (зокрема, спрямовані на стимулювання інновацій). Більш низькі податкові ставки підвищують винагороду підприємця і відповідно призводять до зростання можливості самозайнятості, а також стимулюють зростання підприємств, у тому числі малих.

Інші розглянуті інструменти податкової підтримки малого інноваційного підприємництва також спричиняють зменшення надходжень до бюджету, але у меншому розмірі, ніж попередній інструмент. Проте їх застосування вимагає від держави поглибленої експертизи умов свого застосування, яка передбачає збільшення витрат часу та трудових ресурсів. Також

підтвердження права на використання цих пільг пов'язане із значними складнощами для платників податків (наприклад, складна форма податкової декларації, існування формулювань термінів, що допускають різні тлумачення). Заможніші платники опиняться у привілейованому становищі, хоча б тому, що мають більше можливостей для того, щоб оплатити послуги податкових консультантів [3, с. 11].

Тому в Україні, для якої практика застосування податкових інструментів стимулювання малого інноваційного підприємництва є новою, досі не розроблено докладного механізму використання інноваційного податкового кредиту та податкової знижки. Отже доцільним на початкових етапах увести знижену ставку податку на прибуток (наприклад, 15-відсоткову). Інноваційна податкова знижка та інноваційний податковий кредит, як показує світовий досвід, є дуже ефективними інструментами стимулювання інноваційної діяльності. Проте їх введенню має передувати ретельна робота задля формування чіткого порядку їх застосування, оскільки практика вітчизняного господарювання (вільні економічні зони, технологічні парки) показала, що недосконалість механізму надання податкових пільг, у тому числі інноваційного характеру, призводить до негативних результатів.

Список літератури

1. Кузнецов Ю. А. Применение пакетов имитационного моделирования для анализа математических моделей экономических систем: учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и в преподавании математики и механики» / Ю. А. Кузнецов, В. И. Перова. – Нижний Новгород, 2007. – 98 с.
2. Лайко П. А. Податкове регулювання підприємницької діяльності: монографія / П. А. Лайко, Р. П. Жарко. – К. : ННЦІАЕ, 2007. – 254 с.
3. Малинина Т. А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина. – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономической политики им. Е. Т. Гайдара; № 146Р).
4. Методические указания к выполнению лабораторных работ по курсу «Имитационное моделирование» для студентов специальности 7.050102 дневной формы обучения / Сост. А. В. Милов, Т. В. Биткова, О. Ю. Полякова. Харьков: Изд-во ХГЭУ, 2001. – 48 с.
5. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н. И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
6. Никифоров А. Е. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія / А. Е. Никифоров. – К. : КНЕУ, 2010. – 420, [40] с.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // *Голос України*. – № 229-230. – 04.12.2010.
8. Річна фінансова звітність Приватного акціонерного товариства «Український науково-дослідний інститут кабельної промисловості» [Електронний ресурс] / SMIDA. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/75/208894>
9. Санто Б. Інновація як средство економічного розвитку / Б. Санто: Пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
10. Ульяницька О. В. Соціально-економічні проблеми господарської діяльності підприємств малого бізнесу / О. В. Ульяницька // *Актуальні проблеми економіки*. – № 2 (56). – 2006. – С. 65 – 73.
11. Chua D. Tax Incentives / D. Chua // *Tax Policy Handbook*. – IMF, 1995. – 329 p.
12. Vensim: User's guide. Version 5. Ventana Systems, Inc. Revision Date: July 4, 2007.

РЕЗЮМЕ

Дидух Виктория

Моделирование инструментов налоговой поддержки малых инновационных предприятий

Проведено моделирование воздействия инструментов налогового регулирования на развитие инновационной деятельности малых предприятий и проанализирован эффект от их применения. Определено, что наиболее рациональным к применению на начальных этапах внедрения мероприятий по налоговому стимулированию является снижение ставок налога на прибыль предприятий, поскольку указанная льгота имеет наибольший эффект и наименьший лаг действия.

RESUME

Didukh Viktoria

Modeling of the tools of tax support of small innovative enterprises

The simulation of the impact tool of tax regulation on the development of innovative small businesses has been considered in the article. It has been proved that the implementation of the reduced tax rates on profits of enterprises is the most efficient way.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Валерія ДРЕЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Олена МІРОШНИЧЕНКО

старший викладач кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Сергій ШАПОВАЛОВ

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ МАЙНА БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

У статті розкрито особливості проведення інвентаризації у бюджетних установах, проаналізовано нормативні вимоги щодо визначення об'єктів інвентаризації, періоду проведення, визначення складу інвентаризаційної комісії та розміру шкоди.

Ключові слова: інвентаризація, бюджетна установа, фінансовий контроль, державне майно, інвентаризаційна комісія.

Специфіка діяльності бюджетних установ характеризується необхідністю постійного контролю за збереженням та доцільністю використання державного майна. Це посилює значущість інвентаризації як інструмента інформаційної підтримки процесу контролю за збереженням майна бюджетної установи. Висока якість проведення інвентаризації дозволяє підвищувати ефективність державного контролю та уникати нераціонального використання державних коштів. Тому детальний аналіз особливостей цієї процедури у бюджетних установах є актуальним питанням.

Питання інвентаризації останнім часом розглядалися в працях таких вчених, як: Бардаш С. В., Белобжецький І. А., Белов М. Г., Бутинець Ф. Ф., Вейцман Н. В., Горелкин В. Г., Зуєв М. П., Ільїн Н. І., Немчинов П. П., Крамаровський Л. М., Кужельний М. В., Соколов Я. В., Шпіг О. О. та ін. У наукових джерелах домінує теоретична концепція про те, що інвентаризація є одним із елементів методу бухгалтерського обліку (його спосіб або складова частина). Водночас зміст, призначення і мета інвентаризації фахівцями трактуються по-різному.

Одні визначають інвентаризацію як інформацію, що доповнює інші елементи методу бухгалтерського обліку (відповідність облікових даних про цінності та засоби їх фактичної наявності, виявлення засобів і джерел, що не підлягають щоденному обліку, або виявлення тих змін у залишках цінностей, що не підлягають оформленню документами в поточному порядку). Деякі автори інвентаризацію називають перевіркою наявності і стану цінностей у натуральному вигляді.

Останнім часом з'явилося трактування інвентаризації як способу, за допомогою якого в системі бухгалтерського обліку здійснюється зворотний зв'язок. Безумовно, інвентаризація виконує значні функції бухгалтерського обліку, слугує засобом

зворотного зв'язку і є методом господарського контролю. Але головна її функція по-лягає не стільки в інформаційному, скільки в контрольному аспекті. Вона є найважливішим засобом контролю за збереженням цінностей, закріплених за матеріально відповідальними особами підприємств усіх форм власності, а особливо - бюджетних установ.

Низка авторів дають тлумачення інвентаризації не лише з позицій бухгалтерського обліку, але й господарського контролю. Зокрема Бутинець Ф. Ф. вважає інвентаризацію методом останнього. Підтримуючи цю концепцію, обґрунтуємо її тим, що потреба суспільства в інвентаризації виникла набагато раніше, ніж потреба в документації, рахунках бухгалтерського обліку, балансовому узагальненні то-що. На нашу думку, предметом інвентаризації є збереження майна і зобов'язань, які відображені в балансовому та поза-балансовому обліку бюджетної установи.

Метою статті є аналіз особливостей інвентаризації в бюджетних установах як засобу інформаційної підтримки та контролю за збереженням державного майна.

До бюджетних належать організації, основна діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів бюджету на підставі кошторису доходів і видатків. Належність організацій до бюджетних визначається їхнім статутом, установчими документами, відповідними фінансовими органами. Це школи, дитячі садки, вищі та середні спеціальні навчальні заклади, науково-дослідні установи, установи охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізкультури, культури і мистецтва, оборони, державної влади та управління, юридичних установ і багато інших. Збереження і розвиток установ бюджетної сфери вимагають підвищення віддачі фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, що використовуються в цих установах, більш тісного

зв'язку виділе-них з бюджету коштів з результатами їх використання. Важлива роль у втіленні в життя цих заходів належить раціо-нальній організації бухгалтерського обліку, звітності та аналізу господарської діяльності установ бюджетної сфери. Контрольні функції обліку мають бути безпосередньо пов'язані з усією обліковою роботою.

Нерідко у процесі зберігання та відпуску товарно-матеріальних цінностей унаслідок пересортиці, несправності вагомірних приладів, помилкових записів, втрати документів, зловживань матеріально-відповідальних осіб між фактичною наявністю таких цінностей і даними бухгалтерського обліку виникають розбіжності. Ці розбіжності не піддаються повсякденному обліку. Щоб привести облікові дані у відповідність з фактичною наявністю товарно-матеріальних цінностей, необхідно здійснити інвентаризацію. В окремих випадках інвентаризація на підприємствах проводиться формально, її результати в обліку відображаються неправильно, тобто інвентаризаційні описи складаються, виходячи не з фактичного залишку матеріальних цінностей, а на підставі облікових даних.

Метою проведення інвентаризації є здійснення контролю за наявністю та станом об'єктів, а також достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Проведення інвентаризації дозволяє підтвердити або спростувати інформацію тих бухгалтерських документів (первинних та зведених), за якими можна визначити законність, доцільність і необхідність здійснених працівниками підприємства господарських операцій.

Завданнями інвентаризації є:

1) забезпечення контролю за наявністю і станом майна, його рухом, використанням матеріальних, фінансових, нематеріальних, природних та енергоресурсів відповідно до затверджених норм, планів тощо;

2) виявлення майна, що знаходиться поза обліком;

3) контроль реального фізичного стану (ступінь зношення) і оцінки основних засобів та інших засобів праці, що обліковуються на балансі;

4) виявлення стану розрахунків, встановлення фактичної наявності або підтвердження дебіторської заборгованості;

5) виявлення понаднормово використаних та невикористаних матеріальних цінностей;

6) перевірка дотримання правил і умов зберігання майна;

7) виявлення і усунення фактів безгосподарності та безвідповідальності, виявлення резервів матеріальних ресурсів, застосування заходів щодо їх використання;

8) визначення матеріальних втрат та причин їх виникнення;

9) контроль за станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб;

10) перевірка дотримання чинних положень про матеріальну відповідальність.

Основним документом, яким встановлено єдині вимоги до порядку проведення інвентаризації в бюджетних установах, є Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ, затверджена наказом Державного казначейства від 30. 10. 1998 року № 90.

Інвентаризація допомагає не тільки провести перевірку фактичної наявності майна установи, а й

упорядкувати складське господарство, оскільки при її проведенні одночасно перевіряється стан складських приміщень, правильність зберігання матеріальних цінностей, справність вагомірних приладів. Інвентаризація усіх видів фінансових зобов'язань допомагає уточнити розрахункові відносини з дебіторами та кредиторами, зміцнити розрахунково-фінансову дисципліну в установі.

Інвентаризаційний процес розглядають через послідовність стадій його виконання, а саме: організаційної, підготовчої, технологічної та результативної.

У організаційній стадії відбувається вибір об'єктів інвентаризації, підбір та комплектування інвентаризаційної комісії, видання розпорядження на проведення інвентаризації, інструктаж членів інвентаризаційної комісії.

Підготовча стадія передбачає демонстрацію повноважень на проведення інвентаризації, огляд місця зберігання товарно-матеріальних цінностей, отримання та перевірка останнього звіту та документів про рух цінностей, отримання розписки від матеріально відповідальної особи, перевірка вагового господарства.

Технологічна стадія містить перевірку наявності і стану об'єктів інвентаризації, їх оцінку, складання інвентаризаційних описів.

У результативній стадії складаються порівняльні відомості, здійснюється проведення розрахунку по зарахуванню пересортиці, проведення розрахунку із списання природних втрат, визначення кінцевих результатів інвентаризації, прийняття рішення за результатами інвентаризації, відображення її результатів в обліку.

За характером проведення інвентаризації поділяються на заплановані, необхідні та контрольні. За обсягом охоплення об'єктів - на повні і часткові. Повна інвентаризація охоплює всі види активів, як ті, що належать установі, так і прийняті на відповідальне зберігання, в переробку тощо. Повна інвентаризація проводиться, як правило, перед складанням річної звітності, а також у випадках, передбачених чинним законодавством (при зміні матеріально відповідальних осіб, приватизації державних підприємств тощо) Така інвентаризація дає найбільш повну інформацію про майновий та фінансовий стан установи.

Інвентаризації підлягає все майно установи, незалежно від його місцезнаходження, і всі види фінансових зобов'язань.

Відповідно до п.1.5 Інструкції № 90 [2] об'єктами інвентаризації з відповідною періодичністю її проведення можуть бути:

- будівлі, споруди та інші нерухомі об'єкти – не менше 1 разу на 3 роки;
- музейні цінності – відповідно до строків, установлених Міністерством культури і туризму;
- бібліотечні фонди за рішенням керівника установи 1 раз на 5 років або протягом 5 років з охопленням інвентаризацією щорічно не менше 20% одиниць бібліотечного фонду із обов'язковим завершенням розпочатої інвентаризації цього майна в структурному підрозділі протягом 30 днів ;
- інші основні засоби, малоцінні та швидкозношувані предмети – не менше 1 разу на рік;

- дорогоцінні метали і каміння, вироби з них, а також дорогоцінні метали і каміння, що містяться у відходах та брухті – 2 рази на рік, станом на 1 січня і на 1 липня;
 - капітальні роботи інвентарного характеру і капітальні ремонти – не менше 1 разу на рік, але не раніше 1 грудня;
 - молодняк тварин, тварини на відгодівлі, птиці, кролі, хутрові звірі та сім'ї бджіл - не менше 1 разу на квартал;
 - готові вироби, сировина і матеріали, пальне, корми, фураж та інші матеріали - не менше 1 разу на рік, але не раніше 1 жовтня;
 - продукти харчування і спирт - не менше 1 разу на квартал;
 - незавершене виробництво і напівфабрикати власного виробництва у виробничих (навчальних) майстернях і підсобних сільських та навчально-дослідних господарствах, незавершені науково-дослідні роботи, які виконуються за договорами з підприємствами та організаціями – не раніше 1 жовтня;
 - грошові кошти, грошові документи, цінності та бланки суворої звітності - не менше 1 разу на квартал;
 - реєстраційні, бюджетні, валютні та поточні рахунки – у міру отримання виписок органів Державного казначейства, банків;
 - розрахунки установи з вищою організацією - не менше 1 разу на квартал;
 - розрахунки з дебіторами та кредиторами - не менше 2 разів на рік;
 - розрахунки у порядку планових платежів, з депонентами - не менше 1 разу на місяць.
- Інвентаризація (крім продуктів харчування та грошових коштів) повинна проводитись, як правило, на перше число.

Кількість інвентаризацій на рік, строки їх проведення, перелік майна і розрахунків, що підлягають інвентаризації під час кожної з них, визначаються керівником установи, крім випадків, визначених у п. 1.9 Інструкції № 90, коли проведення інвентаризації є обов'язковим, а саме:

- перед складання річного звіту;
- при зміні матеріально-відповідальних осіб;
- при встановленні фактів крадіжок чи зловживань;
- після пожежі чи стихійного лиха;
- при ліквідації установи;
- відповідно до розпоряджень судових і слідчих органів;
- при передачі майна установи в оренду;
- при передачі підприємства, установи, організації чи їх структурних підрозділів від одного підпорядкування в інше [2].

Розробка планів проведення інвентаризації здійснюється відповідно до Наказу Головного управління Державного казначейства України від 30.10.98 № 90. План проведення інвентаризацій складається з двох частин: графіка проведення планових інвентаризацій у терміни, визначені відповідно до чинної нормативної бази, та графіка позапланових інвентаризацій, терміни проведення яких визначає головний бухгалтер залежно від умов

господарювання конкретних установ та у міру потреби в останніх. Графік проведення планових інвентаризацій належить до відкритого інформаційного поля і доводиться до працівників бухгалтерії та матеріально відповідальних осіб для здійснення відповідних підготовчих робіт. На відміну від нього, графік проведення позапланових інвентаризацій є інформаційно закритим для розголошення. Для реалізації головного принципу проведення позапланових інвентаризацій - несподіваності - графік проведення позапланових інвентаризацій зберігається у головного бухгалтера в сейфі.

Для проведення інвентаризаційної роботи в установах і організаціях наказом керівника установи створюється постійна інвентаризаційна комісія. До її складу входять головний бухгалтер, керівники структурних підрозділів, очолює комісію керівник установи або його заступник. В установах і організаціях, де обсяг потенційних інвентаризаційних робіт досить великий, практикується утворення робочих інвентаризаційних комісій для безпосереднього проведення інвентаризацій на місцях зберігання товарно-матеріальних цінностей.

Визначення повного складу інвентаризаційних комісій дає змогу внести корективи до традиційного робочо-функціонального навантаження облікових працівників - членів інвентаризаційних комісій на час проведення інвентаризації: раціональний перегляд складу виконуваних функцій та обов'язків, виокремлення другорядних і порівняно самостійних, з подальшою передачею останніх іншим обліковим працівникам зазначеного сектора на термін проведення інвентаризації.

Норми Інструкції № 90 забороняють призначати головою місцевої інвентаризаційної комісії в одній і тій самій установі два роки поспіль одного й того самого працівника (згідно з п.1.12 Інструкції № 90 керівник відповідного структурного підрозділу, де створено місцеву інвентаризаційну комісію, не може очолювати таку комісію щорічно, тому її головою може бути призначений заступник керівника цього підрозділу або інший працівник).

Результати інвентаризації відповідно до п.16 Інструкції № 90 оформлюються описами, актами та довідками, форми яких затверджено в додатках до Інструкції № 90.

Заповнення будь-яких реквізитів в описах (актах) до початку інвентаризації забороняється. Грубим порушенням порядку проведення інвентаризації є видача на руки комісії описів (актів), в яких відображена наявність матеріальних цінностей за даними бухгалтерського обліку.

По кожній сторінці опису (акту) здійснюється взаємне порівняння записів, зроблених матеріально відповідальною особою та членами комісії, і підраховується кількість цінностей у натуральних показниках. При встановленні розбіжностей у кількості записаних товарів слід провести їх повторну перевірку.

На кожній сторінці опису (акту) зазначають прописом початковий і кінцевий номер за порядком запису та кількість товарних одиниць. Кожну сторінку опису повинні підписати всі члени комісії. Не допускається залишати в інвентаризаційних описах (актах) незаповнені рядки. В останніх аркушах описів незаповнені рядки прокреслюються. Остання сторінка

оформляється наступним чином:

- підраховується підсумок по цій сторінці і по опису (акту) загалом;
- повторюються прописом номери за порядком, під якими записані товарно-матеріальні цінності на цій сторінці та загальна кількість одиниць;
- повторюються прописом номери за порядком з першого до останнього номеру опису, кількість одиниць та загальна вартість товару.

Звичайно, використовувати ці показники безпосередньо в обліку не можна, проте їх наявність в описах є додатковим контрольним моментом, який дозволяє звести до мінімуму можливість наступної фальсифікації відомостей.

Оформлені згідно з вимогами інвентаризаційні описи (акти) підписуються всіма членами інвентаризаційної комісії і матеріально відповідальною особою, яка також дає підписку про те, що інвентаризація проведена правильно і претензій до інвентаризаційної комісії вона не має. Інвентаризаційна комісія, що підписує описи, несе відповідальність за дотримання порядку, способів та строків проведення інвентаризації, за правильність підрахунку та занесення цінностей до опису.

Наступною процедурою в документуванні результатів інвентаризації є зіставлення фактичних залишків матеріальних цінностей з даними рахунків бухгалтерського обліку. Цю процедуру виконує бухгалтерія.

У порівняльних відомостях відображаються підсумкові результати, які становлять розбіжності між даними бухгалтерського обліку і даними інвентаризаційних описів.

За наслідками проведеної інвентаризації інвентаризаційною комісією складається протокол із зазначенням в ньому стану складського господарства, результатів інвентаризації і висновків щодо них, пропозицій щодо заліку недостач та лишків при пересортуванні, списання недостач у межах норм природного збитку, а також понаднормових недостач і втрат від псування цінностей та вжитих заходів щодо запобігання недостачам і втратам надалі. Протокол інвентаризаційної комісії повинен бути розглянутий і затверджений керівником підприємства не пізніше ніж за 10 днів після закінчення інвентаризації.

Відображення розбіжностей, виявлених при інвентаризації, у бухгалтерському обліку здійснюється відповідно до Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затвердженої наказом Державного казначейства від 10.07.2000 року № 61.

Під час інвентаризації треба впевнитись, що з працівником, який винний у виникненні матеріальної шкоди, укладено договір про повну матеріальну відповідальність. Такий договір, як правило, укладається у вигляді додатка до трудового договору з метою конкретизації обов'язків щодо забезпечення збереження цінностей. Для його укладання необхідно, щоб працівник обіймав посаду або виконував роботу, безпосередньо пов'язану зі зберіганням, обробкою, продажем (відпуском), перевезенням або застосуванням у процесі виробництва переданих йому цінностей, за умови, що він обіймає посаду, передбачену спеціальним переліком.

У перелік посад, що займають працівники, з якими

може бути підписаний договір про повну матеріальну відповідальність, включені: завідувачі касами, завідувачі камерами схову, завідувачі складами та їх заступники; старші контролери-заступники і контролери-касири; старші контролери і контролери, старші касири і касири, а також інші працівники, які виконують обов'язки касирів; завідувачі магазинами (при відсутності завідувачів відділів і секцій) та їх заступники; завідувачі товарними секціями (відділами), відділами магазинів та їх заступники; начальники цехів і ділянок підприємств торгівлі та їх заступники; завідувачі підприємствами громадського харчування та їх заступники, завідувачі виробництвом, начальники цехів і заступники, старші адміністратори та адміністратори залів підприємств громадського харчування; завідувачі заготівельними пунктами; агенти з постачання, експедитори з перевезення вантажів; інкасатори та інші.

Відповідно до чинних нормативно-правових актів розмір шкоди, крім дорогоцінних металів, каміння та валютних цінностей, розраховують за наступною формулою:

$$P_{ш} = ((Bв - A) \times \text{Інф} + \text{ПДВ} + A3) \times Kі, \quad (1)$$

де, $P_{ш}$ - розмір шкоди (грн.);

$Bв$ - балансова вартість на момент виявлення факту розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, грн.;

A - амортизаційні відрахування, грн.;

Інф - загальний індекс інфляції, який розраховується на основі щомісячно визначених Держкомстатом України індексів інфляції;

ПДВ - розмір податку на додану вартість, грн.;

$A3$ - розмір акцизного збору, грн.;

$Kі$ - коефіцієнт кратності, який залежить від виду майна.

До процедур та послідовності інвентаризації ставляться суворі вимоги з боку законодавчо-нормативного регулювання, що обумовлює необхідність у досконалому виконанні всіх цих умов проведення інвентаризації. Наявність жорстких вимог виникає у зв'язку з необхідністю контролю за збереженням державного майна, а порушення цих вимог може знизити ефективність інвентаризації або взагалі призвести до хибних результатів. У якості подальших досліджень слід визначити напрямки відображення результатів розбіжностей, виявлених при інвентаризації, у системі рахунків бухгалтерського обліку, що дозволить більш якісно формувати інформацію щодо майнового стану бюджетних установ.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.1999 р. № 996, остання редакція від 01.01.2012 року.
2. Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ від 30.10.98 р. № 90
3. Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затв. наказом Державного казначейства України від 10.07.2000 № 61.
4. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затв. наказом ГУДКУ, МФУ від 10.12.99 № 114.
5. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського

обліку бюджетних установ, затв. наказом ГУДКУ, МФУ від 10.12.99 № 114.

6. Порядок визнання розміру збитків від розкрадання, нестач, знищення (псування) матеріальних цінностей від 22.01.96 № 116
7. Атамас, П. Й. Облік у бюджетних установах [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. Й. Атамас — К.: Центр учбової літератури, 2009. - 288 с.
8. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі: Інтегрований комплекс (навч. посіб. для керівників і фахівців бюджетних установ та підприємств, суб'єктів господарювання всіх форм власності) / Александров В.Т., Ворона О. І., Германчук П. К. та ін. — К.: АВТ, 2004. — 528 с.
9. Ревізія і контроль в установах і організаціях бюджетної сфери : навч. посібник – К.: ЄУФІСМБ, 2004. – 350 с.
10. Михайлов, М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навчальний посібник / Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Славкова О. П. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 384 с.
11. Шара, Є. Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : навч. посіб. / Є. Ю.Шара, О. М. Андрієнко, Л. І. Жидеева -К.: Центр учбової літератури, 2011. - 440 с.
12. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир.: ЖІТІ, 2000. – 512 с.

РЕЗЮМЕ

Дрей Валерия, Мирошниченко Елена, Шаповалов Сергей

Инвентаризация как способ сохранности имущества бюджетной организации

В статье раскрыты особенности проведения инвентаризации в бюджетных организациях, проанализированы нормативные требования относительно определения объектов инвентаризации, периода проведения, определения состава инвентаризационной комиссии и размера вреда.

RESUME

Drey Valeria, Miroshnychenko Olena, Shapovalov Sergiy
Inventory as the method of safety of budgetary organization's property

The peculiarities of inventory on the budgetary organization are exposed in the article. The normative requirements of defining the inventory's objects, period of taking inventory, inventory committee composition and size of injure are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

СИСТЕМА ПЕРЕЗАРАХУВАННЯ КРЕДИТІВ У ВСТАНОВЛЕННІ ВАРТОСТІ НАВЧАННЯ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ

Розглянуто новий підхід до визначення вартості навчання студентів у вищих навчальних закладах, в основі якого лежить система перезарахування кредитів (ECTS), здатна працювати у межах реалізації концепції безперервної освіти. Запропоновано рекомендації пошуку додаткових джерел фінансування вищих навчальних закладів.

Ключові слова: ціна освітньої послуги, валові витрати, вища освіта, безперервне навчання, доходи.

В умовах демографічної та економічної криз щорічно об'єктивно зменшується кількість абітурієнтів у вищих навчальних закладах (ВНЗ) (криза набору в ВНЗ 2010–2012 років). Це свідчить про те, що останні відчуватимуть потужну конкуренцію та вестимуть жорстку боротьбу за студента. Відповідно вузи мають бути готові боротися на ринкових засадах, демонструючи якість власної освіти, комфортність перебування студентів у цьому вузі, інноваційні підходи в дидактиці та методиці, у тому числі застосовувати концепцію безперервного навчання, а також провадити гнучку політику в питаннях ціноутворення освітньої послуги.

Суттєве значення для теми дослідження (в аспекті розвитку вищої освіти, у тому числі - в напрямку формування ринкової ціни освітньої послуги) мають роботи українських вчених та фахівців, серед яких: І. Бондар, Н. Гаркавенко, О. Грішнова, Д. Дмитренко, Т. Драгунова, В. Куценко, Н. Левчук, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Новіков, І. Петрова, О. Позняк, В. Шишкін та багато інших.

Так у роботі [1, с. 326-330] наголошується на важливості визначення вартості послуг з підготовки та перепідготовки одного фахівця за бюджетні кошти, в основі якої має лежати обчислення вартості одного кредиту ECTS.

Метою дослідження є реалізація інноваційного підходу до визначення вартості навчання студентів ВНЗ, що розглядається як важлива умова реалізації безперервної освіти в Україні.

Приєднання ВНЗ України до Болонського процесу передбачає втілення низки заходів, серед яких чільне місце належить використанню в організації навчання методів і форм, які є характерними для європейської зони освіти. У межах цього запроваджується технологія обліку трудомісткості навчальної роботи у кредитах в усіх національних системах освіти. За основу береться Європейська система перезарахування кредитів (ECTS) – залікових одиниць трудомісткості, яка є системою накопичення, здатною працювати в площині концепції «безперервного навчання». ECTS у своїй основі базується на трьох ключових елементах: інформація (стосовно

навчальних програм і здобутків студентів, взаємна угода (між закладами-партнерами і студентом) і використання кредитів ECTS (щоб визначити навчальне навантаження).

Вартість одного кредиту на підготовку одного фахівця і-тої спеціальності, освітньо-кваліфікаційного рівня та форми навчання як залікової одиниці трудомісткості навчального процесу можна визначити за формулою (1):

$$C^{ik} = \frac{C^i}{K_s^i}, \quad (1)$$

де C^{ik} – вартість одного кредиту на підготовку одного фахівця і-тої спеціальності, освітньо-кваліфікаційного рівня та форми навчання;

C^i – вартість послуги з підготовки одного фахівця і-тої спеціальності, освітньо-кваліфікаційного рівня та форми навчання;

K_s^i – загальна кількість кредитів підготовки одного фахівця і-тої спеціальності, освітньо-кваліфікаційного рівня та форми навчання.

Ціну освітньої послуги можна визначити за формулою (2) [2]:

$$C = BB + P \quad (2)$$

де C – ціна освітньої послуги;

BB – валові витрати, які йдуть на освітні послуги;

P – прибуток.

Валові витрати на надання освітніх послуг можна розрахувати за формулою (3):

$$BB = B3P + BCC + MB + A + IB \quad (3)$$

де $B3P$ – витрати на заробітну плату;

BCC – внески на соціальні заходи;

MB – матеріальні витрати;

A – амортизація;

IB – інші витрати.

Розглянемо конкретно, які витрати відносять до валових (таблиця 1 [2]).

Таблиця 1. Характеристика основних складових валових витрат на надання платних послуг

Позначення	Характеристика витрат
ВЗП	Заробітна плата викладацького (професорсько-викладацького) складу, інших педагогічних, адміністративно-господарських, навчально-допоміжних та обслуговуючих працівників.
ВСС	Відрахування на обов'язкове соціальне страхування і до Пенсійного фонду України в розмірі, визначеному законодавством.
МВ	Господарські та канцелярські витрати (оренда приміщень, а також оплата опалення, водопостачання, каналізаційних стоків, електроенергії для проведення навчального процесу, витрати на поточний ремонт, ремонт обладнання та інвентарю, включно з ремонтом м'якого інвентарю, спецодягу, витрати на проведення санітарно-гігієнічних та охоронних заходів, прання білизни тощо). Навчальні витрати (придбання сировини і матеріалів, що використовуються в навчальному процесі, придбання і тиражування методичних матеріалів, навчальної і випускної документації, малоцінних і швидкозношуваних предметів, інструменту, оплата електроенергії, палива, газу, води, які використовуються з навчальною метою).
А	Витрати на відновлення основних фондів, що використовуються в навчальному процесі.
ІВ	Витрати на придбання навчальної літератури для бібліотек, відновлення бібліотечного фонду, на передплату періодичних видань, оплату пов'язаних з виробничою практикою відряджень тощо.

Кількість годин викладацької роботи, ставок працівників викладацького (професорсько-викладацького) складу, які підлягають оплаті, визначається на основі навчального плану для кожної професії або спеціальності (таблиця 2), з урахуванням наповнюваності груп, їх розподілу, норм часу на

виконання тих чи інших видів навчальної роботи тощо. Розміри ставок (у т. ч. погодинної оплати), посадових окладів, гарантованих підвищень ставок і окладів, доплат і надбавок встановлюються Кабінетом Міністрів України [3–5].

Таблиця 2. Фрагмент навчального плану підготовки одного фахівця галузі підготовки 0306 «Менеджмент і адміністрування»

Назва дисципліни	Кредити ECTS	Години
Нормативна частина	142	5112
1. Цикл соціально-гуманітарної підготовки	20	720
2. Цикл фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки	33	1188
3. Цикл професійної та практичної підготовки	89	3204
Варіативна частина	58	2088
4. Цикл соціально-гуманітарної підготовки	16	576
5. Цикл навчальних дисциплін за вибором ВНЗ		
6. Цикл професійної та практичної підготовки	14	504
7. Цикл навчальних дисциплін вільного вибору студентів (на прикладі студентів у менеджменті будівництва)	25	900
8. Цикл навчальних дисциплін з робітничої професії	15	540
9. Цикл навчальних дисциплін позакредитної підготовки	15	540
10 Робітнича професія	10	360
11 Практика	22	792
12 Дипломне проектування	7	252
13 Державні іспити	1	36
Всього кредитів ECTS	270	9720

Розглянемо механізм розрахунку вартості одного кредиту на підготовку одного фахівця галузі підготовки 0306 «Менеджмент і адміністрування» напрямку підготовки 6.030601 «Менеджмент організацій в будівництві» за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр», терміном навчання 3 роки і 10 місяців та кваліфікацією «бакалавр менеджменту». Відповідно до навчального плану (див. таблиця 2) всього передбачається 270 кредитів або 9720 годин. Об'єктом калькулювання є підготовка студента певної форми навчання, відповідної спеціальності та рівня підготовки. Кваліфікаційною одиницею є один підготовлений студент.

Таким чином, при визначенні собівартості певної спеціальності та форми навчання можна використати спосіб пропорційного розподілу видатків [6, с. 18-20]. При цьому базою їх розподілу є система таких показників: показники навчального плану (кількість годин теоретичного та практичного напрямку); показники навчального навантаження викладачів (години на рік); норми матеріалів для навчальних цілей та планові норми поновлення основного складу необоротних активів; фактичні показники минулих періодів накладних видатків.

Точно розрахувати вартість підготовки одного студента майже неможливо, оскільки їх кількість є величиною змінною, як і інфляційні чинники в країні.

Так під час здійснення розрахунків у роботі припускаємо, що ціна навчання на всі напрямки підготовки та спеціальності буде становити для денної форми навчання – 8950 грн. у рік, а для заочної форми навчання – 5500 грн.

Пропонується при розробці індивідуальних навчальних планів студентів (до речі, що і вимагається Болонським процесом) встановлювати механізм перезарахування того матеріалу, який знає студент (підставою можуть бути освітні документи, які видаються при здобутті як формальної, так і неформальної освіти). Тому вартість навчання буде залежати вже від вартості одного кредиту (в нашому випадку його також дуже важко розрахувати), але можна, як ми вважаємо, скористатися середньою величиною. Для цього слід при розрахунках використати формулу 1. Отже, вартість одного

кредиту (при перерахунку на весь термін навчання в бакалавраті) буде становити:

$$Ц^{1к} = \frac{8950 \cdot 3,83}{270} = 126,96 \text{ грн.}$$

Таким чином, вартість одного кредиту становитиме 126,96 грн. Для гіпотетичного прикладу можна показати, як буде зменшуватись вартість навчання, якщо студент (наприклад, після технікуму вступає в ВНЗ) знає певний матеріал, або частину матеріалу. У цьому випадку виникає необхідність у перезарахуванні кредитів (завдання щодо виявлення певних знань стоїть перед педагогами) (таблиця 3).

Отже, вартість навчання за наведеними вище профільними дисциплінами одного студента коштувала б 3618,36 грн. (28,5 x 126,96), якщо студент

Таблиця 3. Приклад формування фрагмента індивідуального навчального плану студента

Назва дисциплін	Навчальний план університету (години / кредити) з дисципліни	Перезарахування (години/кредити, що пере зараховуються)	Академічна різниця (години/кредити академічної різниці)
Логістика	108/3	108/3	0
Основи менеджменту	144/4	144/4	0
Операційний менеджмент	108/3	54/1,5	54/1,5
Організація праці менеджера	72/2	36/1	36/1
Основи будівельного виробництва	162/4,5	0	162/4,5
Бізнес-планування	126/3,5	0	126/3,5
Економіка праці в будівництві	54/1,5	27/0,75	27/0,75
Аналіз фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств	162/4,5	0	162/4,5
Планування будівництва	90/2,5	0	90/2,5
Всього	1026/28,5	369/10,25	657/18,25

уже вивчав частину зазначених у таблиці 3 дисциплін, то на основі освітніх документів можна перезарахувати їх, але зазвичай це залежить від кількості годин, які встановлені за навчальним планом у навчальному закладі, так і в документах про освіту, а також залежить від рівня знань, тобто потрібно протестувати студента.

За умови, що студенту перезараховують певну кількість кредитів (наприклад, у таблиці 3) – 18,25, витрати на навчання зменшаться до 2317,02 грн. (18,25 x 126,96) або на 35,96%. Зазначений новий принцип розрахунку вартості навчання сприятиме: по-перше, залученню більшої кількості студентів (за рахунок можливості перезарахування того матеріалу, який вже знає абітурієнт); по-друге, покращенню демократизації ціноутворення в системі вищої освіти; по-третє, реалізації концепції безперервного навчання.

Звичайно, при перезарахуванні певної кількості кредитів навчальний заклад може втратити частину своїх надходжень, а отже, може виникнути дефіцит коштів на проведення навчальної діяльності. Зазначений дефіцит можна усунути, по-перше, за рахунок отримання доходів, наприклад, від різних видів діяльності (формула 4), по-друге, реалізації в навчальному процесі інноваційних технологій навчання, що істотно зменшує вартість навчання.

На нашу думку, необхідно, щоб усі складові потенційних доходів навчального закладу були ним реалізовані, тому зазначені доходи можна узагальнити

у вигляді формули [7]:

$$D_x = D_o + D_m + D_f + D_p + D_{tr} + D_{жс} + D_{л} + D_L \quad (4)$$

де: D_o , D_m , D_f , D_p , D_{tr} , $D_{жс}$, $D_{л}$, D_L – відповідно, доходи ВНЗ від освітньої діяльності; міжнародного співробітництва; послуг, наданих з фізичної культури і спорту; послуг туризму та екскурсій; транспортних послуг; послуг у сфері житлово-комунального господарства; наукової та науково-технічної діяльності; інших послуг.

Однією з прогресивних технологій навчання, яка стрімко розвивається останнім часом завдяки досягненням інформаційних технологій і комп'ютерної техніки, є дистанційна освіта. Дистанційне навчання дає змогу отримати якісну освіту і престижний диплом студентам з віддалених населених пунктів, де з економічних причин не може бути розташований вищий навчальний заклад або його філія [8; 9, с. 167-182]. Сьогодні практично кожен, хто бажає навчатись і має постійний доступ до персонального комп'ютера з модемом і телефоном, може реалізувати гнучкий та інтенсивний процес дистанційного навчання, тобто: вступ до ВНЗ без попередніх умов; планування індивідуальної програми через вибір відповідної системи курсів; гнучкість у тривалості та темпі навчання, відсутність фіксованих термінів; відсутність прив'язки до певного місця. Крім того, дистанційна освіта щонайповніше реалізує можливість якісного навчання для людей з обмеженими фізичними можливостями [10, с. 292].

У роботі обґрунтована необхідність реалізації нового підходу до визначення вартості навчання, в основі якого лежить система перезарахування кредитів (ECTS), здатна працювати в межах реалізації концепції безперервної освіти. Реалізація зазначеного інноваційного підходу до розрахунку вартості навчання в ВНЗ дасть змогу, по-перше, залучити більше студентів до університетів (спрацьовує ефект масштабу), а ціна освітньої послуги відповідно буде зменшуватись. По-друге, реалізація принципу безперервного навчання дозволить використовувати інноваційні форми навчання, що суттєво знижує вартість навчання, підвищує його якість, регулює фінансові можливості абітурієнтів вступити до ВНЗ, оскільки є багато здібних студентів, які за браком коштів не можуть навчатись, тобто досягається соціальний ефект. По-третє, покращити фінансовий стан ВНЗ можна за рахунок реалізації всіх його можливостей, тобто використання всіх потенційно можливих доходів навчального закладу.

Список літератури

1. Гаркавенко, Н. О. Професійна зайнятість населення як економічний чинник гуманізації суспільства [Текст] / Н. О. Гаркавенко // Державні економічні механізми та важелі гуманізації суспільства: монографія / за ред. Бондар І. К. – К. : ВД «Корпорація», 2008. – С. 324-339.
2. Про затвердження Положення про порядок складання єдиного кошторису доходів і видатків бюджетної установи, організації [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 21 лютого 1997 року. – № 180. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Про затвердження Порядку надання платних послуг державними навчальними закладами [Електронний ресурс] / наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України від 27.10.1997 р. – №383/239/131. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Про державний вищий навчальний заклад [Електронний ресурс] : положення Кабінету Міністрів України від 05 вересня 1996 р. – № 1074. – Режим доступу: <http://www.kmi.gov.ua>.
5. Про затвердження Типового договору про навчання, підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації або про надання додаткових освітніх послуг навчальними закладами [Електронний ресурс] : наказ Міністерства освіти і науки України від 11 березня 2001 р. – № 183. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua>.
6. Морева, Е. Плата за высшее образование [Текст] / Е. Морева // Баланс-бюджет. – 2008. – № 4. – С. 17-20.
7. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 20 січня 1997 р. – № 38. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Кремень, В. Біла книга національної освіти України / В. Кремень. – К. : Акад. пед. наук України, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) [Текст] / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2008. – 316 с.
11. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) [Текст] / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

РЕЗЮМЕ

Заюков Иван, Гучок Илона

Система перезачета

кредитов в установлении стоимости

обучения как важная составляющая непрерывного образования

Рассмотрено новый подход к определению стоимости обучения студентов в высших учебных заведениях в основе которого лежит система перезачета кредитов (ECTS), способной работать в рамках реализации концепции непрерывного образования. Предложено рекомендации поиска дополнительных источников финансирования высших учебных заведений.

RESUME

Zayukov Ivan, Huchok Ilona

ECTS credit system setting in the cost of education as an important component continuous training

A new approach to determining the cost of teaching students in higher educational establishments is considered. It is based on the credit transfer system (ECTS), which can work within the framework of the concept of continuing learning. Recommendations for searching the additional sources of financing of higher education establishments are given.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2012 р.

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто сутність та типи процесів злиття та поглинання компаній в Україні. Надано характеристики та визначено мотиваційні засади та фінансову результативність об'єднавчих процесів для учасників бізнес-альянсу, держави та оточуючого ринкового середовища. Визначені сучасні особливості, тенденції та напрями подальшого розвитку процесів злиття і поглинання в аграрній галузі України.

Ключові слова: злиття, поглинання, інтеграція, інтеграційні аграрні формування, аграрна галузь, агропромислове виробництво, фінансові ресурси, гармонізація, конкурентоспроможність.

Реформування аграрної галузі України супроводжується трансформаційними перетвореннями в аграрній економіці, важливу складовою яких виступають об'єднавчі процеси. У розв'язанні економічних проблем аграрної сфери важливого значення набувають інтеграційні засади об'єднавчих процесів, які характеризуються утворенням та функціонуванням нових формувань, що є більш адаптованими до сучасного ринкового середовища. Формування більшості сучасних інтеграційних аграрних формувань пов'язане з намаганням суб'єктів господарювання пристосуватися до мінливого економічного середовища з метою виживання та стійкого функціонування. Об'єднавчі процеси в аграрній сфері характеризуються багатогранністю, вони здійснюються за різноманітними напрямками, виявляються в різних видах та організаційно-економічних формах. Поширення процесів злиття та поглинання компаній викликає багато суперечностей у розумінні причин виникнення, сутності, механізму реалізації та наслідків такої об'єднавчої тенденції.

Вагомий науковий базис з питань розвитку інтеграційних процесів та інтеграції агропромислових підприємств створено такими вченими, як В. Г. Андрійчук, С. І. Дем'яненко, Ю. С. Коваленко, М. Й. Малік, П. Т. Саблук, М. Й. Хорунжий, В. В. Юрчишин та ін. Значна увага процесам злиття та поглинання компаній звертається в роботах І. В. Бураковського, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, С. В. Мочерного, О. М. Мозгового. Проте сучасні особливості та тенденції злиття і поглинання в аграрній галузі економіки України залишаються предметом гострих дискусій у наукових, урядових та бізнесових колах та потребують подальшого дослідження, уточнення і доповнення.

Мета дослідження - виявлення об'єктивних передумов злиття і поглинання компаній в аграрній галузі України, визначення мотиваційних засад та фінансової результативності об'єднавчих процесів для учасників бізнес-альянсу, держави та оточуючого ринкового середовища.

Конкуренція як рушійна сила ринкової економіки спонукає суб'єктів господарювання до пошуку шляхів, механізмів і форм розвитку та вдосконалення з метою виживання, утримання досягнутих позицій,

забезпечення подальшого стійкого функціонування та зростання. Конкуренція боротьба між підприємствами, фінансова нестабільність, мінливість економічного середовища призводять до розвитку об'єднувальних процесів у багатьох галузях національної економіки. Інтеграція, злиття, поглинання виступають основними механізмами адаптації аграрних підприємств до умов ринку.

Розвиток агропромислової інтеграції відбувається в контексті формування механізму об'єднання учасників агропромислового виробництва в єдину господарську структуру в процесі здійснення економічних відносин, а також у результаті існування виробничих зв'язків та поєднання технологічних процесів з метою сталого розвитку інтегрованого формування. Агропромислову інтеграцію можна розглядати як процес об'єднання ресурсів та підприємницького хисту суб'єктів господарювання з метою підвищення результативності діяльності та ефективності використання фінансових ресурсів агропромислового альянсу. Необхідно підкреслити «...принципову відмінність вертикальної агропромислово-торгівельної інтеграції від участі в агробізнесі, інвестуванні в агробізнес енерготрейдерів, фінансового сектору тощо. Інвестиції енерготрейдерів та фінансового сектору – це просто диверсифікація напрямів їхньої бізнесової діяльності...» [1, с. 101].

Пожвавлення процесів злиття та поглинання компаній в умовах трансформаційних економічних перетворень та фінансових негараздів пояснюється тим, що кризові явища мають різні прояви для суб'єктів господарювання. Для фінансово стійких підприємств є додаткові можливості щодо розвитку та розширення бізнесу, а підприємства, в яких є фінансові проблеми, можуть розраховуватися з боргами та покращити фінансове становище за допомогою фінансово спроможних підприємств. Проте необхідно враховувати наявні та усвідомлювати потенційні наслідки для всіх учасників таких процесів.

Сутнісний зміст злиття та поглинання має різноаспектне трактування: продовження процесів інтеграції, реорганізація тощо. Існують певні відмінності щодо трактуванні понять «злиття» та «поглинання» в зарубіжному та вітчизняному законодавстві, теорії та практиці. В Україні процеси злиття та поглинання регулюються законами «Про

господарські товариства», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Про захист економічної конкуренції», «Про акціонерні товариства» тощо. Також питання злиття та поглинання тлумачаться в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 19 „Об'єднання підприємств”, П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність» та П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції».

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 „Об'єднання підприємств”, злиття – це реорганізація юридичних осіб, коли права і обов'язки кожного з них переходять до юридичної особи, яка виникла [2]. Тобто результатом злиття компаній є виникнення нової юридичної особи, яка утворилася на основі двох або декількох колишніх компаній, які втратили повністю свою самостійність. Наявними є доволі часто ототожнення категорій «злиття» та «поглинання» [3] або достатньо протилежні трактування їх сутності. В. А. Галанова розглядає злиття як процес об'єднання підприємств, у результаті якого створюється нове [4]. Інші фахівці розглядають злиття тільки як процес об'єднання підприємств, результатом якого є приєднання одного підприємства до іншого та розчинення у ньому [5; 6]. Активи, права та зобов'язання всіх або деяких учасників злиття переходять до правонаступників. Згідно з чинним законодавством в Україні злиття може здійснюватися шляхом консолідації або приєднання.

Консолідація – вид злиття, при якому дві або більше компаній створюють нову єдину компанію. У такому випадку компанії, які зливаються, припиняють своє існування, а всі їхні активи, права та зобов'язання передаються новій компанії, створеній у результаті злиття.

Приєднання – вид злиття, при якому одна компанія приєднується до іншої компанії, припиняє своє існування та всі активи, права та зобов'язання передаються існуючій компанії [7].

Merger and acquisitions (M & A) – ринок злиття та поглинання (придбання) компаній. Зарубіжний досвід свідчить, що злиття передбачає об'єднання господарюючих суб'єктів, у результаті якого створюється єдина економічна одиниця з двох та більше раніше існуючих структур. Відбувається об'єднання декількох фірм, у результаті якого одна з них виживає, а інші втрачають самостійність та припиняють існування. Під поглинанням у теорії корпоративного контролю розуміють операції з реорганізації компаній, коли склад власників змінюється, а частіше за все повністю змінюється і менеджмент компанії [8, с. 6].

У законодавстві України не висвітлено сутність поняття «поглинання», проте в практичній діяльності відбуваються процеси отримання контролю компаніями над акціями або активами інших компаній. Поглинання можна розглядати як підпорядкування однією компанією іншої шляхом контролювання діяльності з придбанням повного або часткового права власності на неї. Існують три наступні механізми поглинання: придбання корпоративних прав – покупець придбає акції, частки іншої компанії разом з усіма її активами, правами та зобов'язаннями; придбання активів – покупець придбає тільки певні активи й зобов'язання компанії; придбання боргів – покупець придбає борги іншої

компанії, ініціює порушення справи про банкрутство або бере участь у вже існуючому виробництві [7].

Таким чином, злиття в більшості випадків має дружній характер на ринку корпоративного контролю, у той час, коли поглинання може бути як дружнє, так і вороже (без згоди менеджменту та врахування інтересів і прав власників компанії-об'єкта).

Об'єднувачі процеси, що відбуваються в аграрній галузі, можуть бути викликані різними причинами: соціально-економічні і фінансові проблеми, що охопили світ, свідчать про необхідність фінансової підтримки аграрних підприємств і створення великих формувань, які дають більший економічний ефект, ніж невеликі суб'єкти господарювання; необхідність укріплення матеріально-технічної бази агропромислового сектору, що потребує великих інвестицій у зв'язку з нестачею фінансових ресурсів на наявних сільськогосподарських підприємствах; досвід великих підприємств, світових лідерів в аграрній сфері, в країнах, які досягли високих результатів у цій галузі; непристосованість сільськогосподарських підприємств до ринків збуту продукції та інших форм підприємницької діяльності тощо [8].

Тактика і стратегія діяльності інтеграційних аграрних формувань визначається наступними тенденціями, що притаманні сучасному аграрному бізнесу в Україні: збільшення та накопичення площ земельних ресурсів, вихід на міжнародний ринок капіталу, залучення іноземних інвестицій, злиття та поглинання, реорганізація компаній.

У вересні 2009 року в результаті одного з перших масштабних злиттів компаній в аграрному секторі України утворилася нова компанія "Дакор Агро Холдинг" (Dakor Agro Holding, Кіпр). Ця компанія виникла шляхом об'єднання активів "Ленд Вест компані" (Рівне) та "Західної компанії "Дакор" (Рівне). Данило Корилкевич, контролюючи 69,34% акцій "Ленд Вест" і 77,41% акцій "Дакор", консолідував свої активи в один пакет у кількості 4,1 млн. акцій, що склало 75,81% акцій нової компанії "Дакор Агро Холдинг". Структура об'єднання складалася з чотирьох заводів з виробництва цукру, 163 тис. га сільськогосподарських земель, парку сучасної техніки, а також компанії із забезпечення логістики і зберігання продукції. Однак на початку 2011 року аграрна компанія Ukrlandfarming, співвласником якої є Олег Бахматюк, купила агрохолдинги "Дакор Агро Холдинг" і "Райз". З урахуванням покупки двох агрохолдингів Ukrlandfarming перетворився в одного з найбільших землевласників України із загальним земельним банком 480 тис. га. Основні потужності та інфраструктура агрохолдингу "Райз", створеного в 1992 році, розташовані в Полтавській і Сумській областях. "Райз" належать кілька елеваторів і цукрової завод, земельний банк становить майже 180 тис. га, з яких близько 50 тис. га він придбав за останні два роки. Олег Бахматюк 14 вересня 2011р. передав належні йому 77,49% акцій холдингу "Авангард" підконтрольній йому компанії Ukrlandfarming та залишається фактичним власником Ukrlandfarming, зберігаючи контроль над 100% акціонерного капіталу і мажоритарним акціонером "Авангарду", маючи контроль над 77,49% від статутного капіталу. Незважаючи на те, що акції холдингу "Авангард" впали в ціні на 55%, Ukrlandfarming займає передові позиції за кількістю оброблюваної землі та виробництвом цукру.

21 березня 2011р. "Кернел Груп" (Kernel Holding S.A.) Андрія Веревського уклала угоду на 42 млн. доларів США про купівлю контрольного пакету акцій (71%) компанії "Укррос". Крім профільних для "Укррос" активів - цукрових заводів, угода забезпечила компанії додаткові 100 тис. га сільськогосподарських земель, додаткові потужності елеваторів зі зберігання 87 тис. тонн зерна. При цьому "Кернел Груп" зможе увійти до трійки лідерів українського цукрового ринку - потужність придбаних компанією заводів становить 22 тис. тонн.

Окрім злиттів агрохолдингів також відбулася і реорганізація низки компаній. Компанія ГК "Ілліч-Агро" змінила власника. У результаті придбання Маріупільського металургійного комбінату ім. Ілліча компаніями "СКМ" та "Смарт-Холдинг" ці компанії придбали також аграрні активи, на базі яких 10 березня 2011 року був утворений холдинг HarvEast. В управління холдингу HarvEast передані оброблювані землі загальною площею близько 225 тис. га; велика рогата худоба (30 тис. голів), ферми по відгодівлі свиней; інші профільні активи (виробництво комбікормів, насіннєве рослинництво). Географічно перераховані активи розташовані переважно в Донецькій області, а також – у Запорізькій, Черкаській, Житомирській областях та в АР Крим. Незважаючи на коротку історію існування цього холдингу, він є потужним виробником зернових, технічних культур і молока. Власники холдингу поставили завдання перед топ-менеджментом: попри загальносвітову фінансову невизначеність досягти прибуткової діяльності, сформувати стабільно працюючий бізнес, який відповідає всім вимогам та стандартам публічної компанії. Холдинг HarvEast завершує реструктуризацію активів та впровадження оптимальної операційної структури, також розробляється довготермінова стратегія розвитку та інвестиційний план за вибраними напрямками діяльності – рослинництво та молочне тваринництво, відбувається зміна організаційної структури активів та перехід до системи агрокластерів [9; 10].

Процеси концентрації та інтеграції аграрного бізнесу зумовлюють виникнення бізнес-альянсів, різноманітних організаційно-правових формувань, зростання капіталізації компаній та їх привабливості, що формують потенціал подальшого зростання їх ринкової вартості. Суб'єкти господарювання, які мають за мету розширення діяльності, повинні зробити вибір шляхів її реалізації: внутрішнє зростання або злиття і поглинання. Внутрішнє зростання може бути невизначеним за термінами та недостатньо динамічним. Зростання компаній може відбуватися в галузі їх функціонування або шляхом входження в інші галузі. Злиття і поглинання передбачає інтенсивність процесу, що породжує низку невизначеностей. Тому цілком логічним є питання щодо виявлення спонукальних мотивів, кінцевої мети, характеру, умов та механізму здійснення злиття і поглинання компаній.

Основними мотиваційними засадами процесів злиття та поглинання є: стратегія збільшення обсягів та масштабів виробництва, консолідація ресурсного потенціалу, зростання вартості компанії, зміцнення ринкових позицій, можливість використання сучасних технологій, зменшення трансакційних витрат, диверсифікації бізнесу, входження в перспективні галузі, податкова оптимізація, необхідність ліквідації

боргів тощо.

Важливим є питання визначення переваг злиття та поглинання для кожного учасника, держави та макрофінансових наслідків цього процесу. Учасники об'єднання повинні вбачати свої вигоди та подальші перспективи. Суб'єкти поглинання та злиття повинні отримати додаткові фінансові вигоди від об'єднаного процесу та їх розподіл повинен мати справедливий характер відносно всіх учасників формування.

Для суб'єктів процесів злиття та поглинання можливі наступні пріоритетні напрями підвищення результативності діяльності бізнес-альянсів: концентрація, спільне використання, перерозподіл та маневрування фінансовими ресурсами; консолідація ресурсного потенціалу та можливості їх використання в якості застави на фінансовому ринку; застосування сучасних технологій виробництва та оптимізація управління; фіскальна мінімізація та оптимізація оподаткування шляхом сплати фіксованого сільськогосподарського податку; розширення сфери збуту та зміцнення ринкових позицій; зростання виробництва та збільшення робочих місць в агропромисловому виробництві та інших галузях національної економіки (будівництво, хімічна галузь, машинобудування тощо).

Для держави можна визначити перелік критеріїв ефективності діяльності бізнес-альянсів. Насамперед це зростання доходів працівників підприємств, що входять до складу формування. Необхідно враховувати фінансові наслідки об'єднаних процесів як для працівників, так і для власників земельних паїв, акціонерів. Також позитивним з точки зору держави є зростання доходів працівників фермерських, колективних підприємств, особистих підсобних господарств, що співпрацюють з інтеграційними об'єднаннями.

Світовим досвідом доведено, що корисність об'єднаних процесів в аграрній галузі забезпечується державною координацією, стимулюванням та підтримкою аграрно-промислового виробництва. З точки зору держави, об'єднані процеси в аграрно-промисловому виробництві України є позитивними при умові дотримання інтеграційними формуваннями антимонопольного законодавства та сприяння підвищенню рівня життя в сільській місцевості, розв'язання соціальних потреб. Стійке становище інтеграційного формування та позитивні результати діяльності можливо забезпечити на основі повного порозуміння учасників та узгодженої діяльності. Результативність інтеграційних процесів в Україні можливо досягти шляхом гармонізації відносин та врахування інтересів суб'єктів господарювання, держави та суспільства на засадах здорової конкуренції в ринковому середовищі та запобігання монополізму.

Список літератури

1. Аналіз стану та концептуальні напрями розвитку аграрного ринку України [Текст] / [Ю. С. Коваленко, І. В. Охріменко, І. М. Зеліско та ін.]. - К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2005.-122с.
2. Об'єднання підприємств [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19, зі змінами та доповненнями, від 28.01.2000 р. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. №163 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – №13. – С.70-72.
3. Біла, Т. Ю. Економічні концепції сутності злиття та поглинання в умовах економіки України [Електронний

-
- ресурс] / Т. Ю. Біла. – Режим доступу: <http://intkonf.org/afanaseva-ta-upravlinnya-vartystyu-pidpriemstva/>.
4. Акционерное дело [Текст] : учебник / Под ред. В. А. Галанова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.
 5. Депаμφилис, Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации предприятия [Текст] / Доналд Депаμφилис; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.
 6. Рид, Ф. Искусство слияний и поглощения [Текст] / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; пер. с англ., 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 957 с.
 7. Румянцев, С. Оцінка ефективності злиття і поглинання компаній [Текст] / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2006. – №44. – С.13-14.
 8. Огнiewicz, С. Б. Механизмы государственного регулирования поглощений и рынка сельскохозяйственных земель в сельском хозяйстве [Текст] / С. Б. Огнiewicz, С. О. Сиптиц. – М.: МГОУ, 2006. – 82 с.
 9. ТОП 100. Рейтинг лучших компаний Украины [Текст]. – К.: Экономика, 2011. – № 3. – 96 с.
 10. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pmsbu.com.ua>.

РЕЗЮМЕ

Zelisko Inna

Слияния и поглощения в интеграционных процессах аграрной отрасли

В статье рассмотрена сущность и типы процессов слияния и поглощения компаний в Украине. Представлены характеристики и определены мотивационные основы и финансовая результативность объединительных процессов для участников бизнес-альянса, государства и окружающей рыночной среды. Определены современные особенности, тенденции и направления дальнейшего развития процессов слияния и поглощений в аграрной отрасли Украины.

RESUME

Zelisko Inna

Merger and acquisition in integration processes of agrarian industry

The article reviews the concept and types of mergers and acquisitions in Ukraine. The characteristic and motives of M & A market in the agrarian sector of economy of Ukraine are considered in the article. The features of functioning of organizationally - legal forms of integration of agrarian formations are defined. The basic directions of development of mergers and acquisitions of integration agrarian formations are offered.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2012 р.

Богдан ЗИМА

кандидат економічних наук,
професор кафедри управління персоналом,
ВНЗ Укоопспілки „Полтавський університет економіки і торгівлі”

Галина ЗИМА

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
ВНЗ Укоопспілки „Полтавський університет економіки і торгівлі”

ПРО ЕКОНОМІЧНУ ОБҐРУНТОВАНІСТЬ СТАВОК ЄДИНОГО ПОДАТКУ ДЛЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ (МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ) – СУБ'ЄКТІВ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

У статті поставлено проблему економічного обґрунтування переходу суб'єктів спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності на звичайну.

Ключові слова: *Європейська хартія малих підприємств, спрощена система оподаткування, обліку та звітності, малі підприємства, звичайна система оподаткування.*

Як зазначається у преамбулі Європейської хартії малих підприємств, «малі підприємства – це основа європейської економіки. Вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Зусилля Європи з відкриття нової економіки матимуть успіх, тільки якщо малий бізнес буде поставлений на перше місце в порядку денному.

Малі підприємства є найчутливішими до всіх змін в умовах підприємницької діяльності. Вони перші страждають, якщо переобтяжені надмірною бюрократією. Також перші процвітають завдяки ініціативам зі зниження бюрократії й заохочення успіху.

Ми поставили за мету для Європейського Союзу – стати найбільш конкурентоспроможною, динамічною, інтелектуальною економікою у світі, здатною до сталого економічного зростання, збільшення кількості та поліпшення робочих місць, та ще більшої соціальної єдності.

Малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи.

Одним з напрямів досягнення задекларованої у Хартії мети є створення найсприятливішого середовища для малого бізнесу шляхом запровадження адекватної системи оподаткування та фінансування малого підприємництва.

«Системи оподаткування повинні бути пристосовані так, щоб вони зумовлювали успіх, сприяли започаткуванню нової справи, розширенню економічної діяльності малого бізнесу та створенню робочих місць, а також спрощували створення та наступність малих підприємств. Держави-члени повинні застосовувати найефективніші методи роботи у сфері оподаткування та персональної мотивації. Підприємцям необхідні кошти для перетворення їхніх честолюбних задумів на реальність [1].

У прийнятому на початку 2012р. Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого й середнього підприємництва в Україні» одним з

основних напрямів державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні визначено «...запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві» [3].

Механізм спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва визначено у главі I Розділу XIV Податкового кодексу України, у якій малі підприємства (юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми) віднесені до четвертої групи платників єдиного податку за двома критеріями – середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб, обсяг доходу не перевищує 5 млн. грн. за календарний рік. При цьому для платників єдиного податку четвертої групи, що не є платниками податку на додану вартість, ставка єдиного податку встановлена на рівні 5 % від доходу, а для платників єдиного податку, що є платниками податку на додану вартість – 3% від доходу.

Підприємства (у тому числі малі), що перебувають на звичайній системі оподаткування, незалежно від розмірів наведених вище показників-критеріїв сплачують податок на прибуток, ставка якого встановлена Кодексом на 2012 р. у розмірі 21 %, на 2013р. – 19% , а починаючи з 2014 р. і на наступні роки – 16%.

Вибір системи оподаткування підприємством відбувається добровільно й на його розсуд, у порядку (за процедурою), передбаченому Кодексом. При цьому на практиці на перший план висувається критерій мінімізації податків. Але методично такий вибір підприємства ще часто базується на простому, візуальному порівнянні ставок податків і, рідше, – бази оподаткування, відтак маси (суми) податків при загальній і спрощеній системах. Непоодинокі випадки, коли, орієнтуючись тільки на рівні ставок податків при загальній і спрощеній системах оподаткування, керівники і спеціалісти малих підприємств забувають,

що у цих системах податків різні бази оподаткування, тобто вихідні суми, що беруться для визначення абсолютних розмірів (сум) податків з урахуванням ставок податків. Так сума (обсяг) податку на прибуток визначається шляхом множення суми оподаткованого прибутку на ставку податку на прибуток і діленням на 100, а сума єдиного податку розраховується шляхом множення не прибутку, а доходу на ставку єдиного податку.

Про очевидну помилковість такого «методичного» підходу, який базується на відвертій економічній неграмотності і може призвести до відчутних втрат суб'єктів оподаткування, свідчать порівняння проведеного нами розрахунку сум податків малих підприємств із середніми показниками діяльності, що відображають або визначають бази оподаткування при загальній і спрощеній системах оподаткування (див. табл. 1).

Незважаючи на зовні примітивний наведений вище підхід до вибору малим підприємством системи оподаткування, окрім очевидної грубої помилковості такого методичного підходу тільки з огляду на рівні ставок податків, проведені розрахунки, на наш погляд, показують недостатню обґрунтованість у Податковому кодексі України ставок єдиного податку для підприємств, неприпустиму для законодавчого акта такої ваги.

Наші розрахунки (див. табл. 2) доводять, що за три роки (2012-2014) мале підприємство з середніми обсягами реалізації продукції (робіт, послуг), залишаючись на звичайній системі оподаткування, може зекономити на податкових сплатах 112,2 тис. грн.: за цей період сума єдиного податку може скласти 149,4 тис. грн. (49,8 тис. грн. щорічно), а сума податку на прибуток – тільки 36,6 тис. грн. (у середньому 12,2

тис. грн.).

Наведені розрахунки, зроблені із використанням даних Державної служби статистики України про прибутковість усіх вітчизняних підприємств за 2010 рік (середній рівень прибутковості) і про прибутковість підприємств торгівлі (порівняно високий рівень рентабельності), свідчать не стільки про можливість помилкового підходу до обрання системи оподаткування конкретними підприємствами, а й передусім про допущену економічну помилку при обґрунтуванні ставок єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб.

Передбачені у Кодексі ставки єдиного податку за нинішніх показників рентабельності більшості підприємств можуть бути вигідними для суб'єктів спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності порівняно із звичайною системою оподаткування тільки для незначної кількості малих підприємств з порівняно високою рентабельністю. За нашою оцінкою, «пори́г прибутковості», у межах якого малому підприємству економічно вигідно залишатися на звичайній системі оподаткування й не переходити на спрощену, становить у середньому по всіх видах економічної діяльності біля 20 %. Забезпечуючи прибутковість своєї діяльності в межах цього «порогу», мале підприємство із середнім рівнем прибутковості 4,1% в умовах спрощеної системи оподаткування сплачуватиме у 3,6 рази більше єдиного податку, ніж воно сплачувало б податку на прибуток, залишаючись на звичайній системі оподаткування. За інших незмінних умов економічно непривабливим є перехід на спрощену систему оподаткування для збиткових малих підприємств: зміна система оподаткування не є вирішальним

Таблиця 1. Розрахунок сум податку на прибуток (звичайна система оподаткування) і сум єдиного податку (спрощена система оподаткування) малого підприємства з середньою і високою рентабельністю (при ставках податку на прибуток на 2012 -2014 рр.)

	I варіант Висока рентабельність (вид діяльності - торгівля)	II варіант Середня рентабельність (усі види діяльності)
	Звичайна система оподаткування	Звичайна система оподаткування
1. Дохід	520,8*	1660,0*
2. Рівень рентабельності операційної діяльності, %*	9,5*	4,1*
3. Витрати операційної діяльності, %	100	100
3. Прибуток $[\text{ряд.1} / (\text{ряд.2} + 100)] * \text{ряд.2} / 100$	45,18	65,38
5. Ставка податку на прибуток, %	21	21
6. Податок на прибуток, тис. грн.	9,49	13,73
	Спрощена система оподаткування	Спрощена система оподаткування
7. Дохід	520,8*	1660,0*
8. Ставка єдиного податку, % до доходу	3	3
9. Єдиний податок, тис. грн.	15,62	49,8
10. Відхилення (+) суми єдиного податку від суми податку на прибуток, тис. грн.	+6,13	+36,07
11. Відношення суми єдиного податку до суми податку на прибуток, раза	1,65	3,6

Примітки: Рівень рентабельності операційної діяльності - відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності.
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток, збиток) – алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат

*Вихідні дані (дохід, рівень рентабельності) й визначення враховано за джерелом: Статистичний щорічник України за 2010 рік, с.53, 70, 311, 313

Таблиця 2. Порівняльний розрахунок сум податку на прибуток і єдиного податку малого підприємства з середніми структурними показниками діяльності при ставках податків на 2012-2014 і подальші роки

	У середньому по малих підприємствах усіх видів економічної діяльності	У середньому по малих підприємствах торгівлі
1. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) у середньому на одне мале підприємство за рік, тис. грн.	1660,0	520,8
2. Середній рівень рентабельності, прибуток у % до собівартості	4,1	9,5
3 Середній рівень собівартості і рентабельності – разом, у % до реалізації (100+ ряд. 2)	104,1	109,5
4. Розрахункова сума прибутку за рік (ряд. 1/ряд. 3*ряд. 2), тис. грн.	65,38	45,18
5. Ставка податку на прибуток у 2012 р., %	21	21
6. Розрахункова сума податку на прибуток у 2012р. (ряд. 4 * ряд. 5 /100), тис. грн.	13,73	9,49
7. Ставка податку на прибуток у 2013р., %	19	19
8. Розрахункова сума податку на прибуток у 2013р. (ряд.4*ряд.7 /100), тис. грн.	12,42	8,58
9. Ставка податку на прибуток у 2014 р., %	16	16
10. Розрахункова сума податку на прибуток у 2014р. (ряд. 4 * ряд. 9 /100), тис. грн.	10,46	7,23
11. Розрахункова сума податку на прибуток за 2012-2014 рр. (ряд. 6 + ряд. 8 + ряд. 10), тис. грн.	36,61	25,3
12. Ставка єдиного податку, %	3	3
13. Розрахункова річна сума єдиного податку у 2012-2014 рр. (ряд. 1*ряд. 12 /100), тис. грн.	49,8	15,62
14. Розрахункова сума єдиного податку за 2012-2014 рр. (ряд. 13*ряд. 3), тис. грн.	149,4	46,86
15. Відхилення розрахункової суми єдиного податку від суми податку на прибуток за 2012-2014 рр. (ряд. 14-ряд. 11), тис. грн.	+112,79	+21,56
16. Відношення розрахункової суми єдиного податку до розрахункової суми податку на прибуток за 2012-2014 рр. (ряд. 14/ряд. 11), раза	4,08	1,85

заходом для забезпечення їх рентабельної діяльності.

Відтак за нинішніх ставок єдиного податку і податку на прибуток більшості малих підприємств економічно вигідно переходити на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності за умови, що вони досягли чи зможуть досягти рентабельності на рівні 20% і більше.

На наш погляд, нинішня економічна ситуація в Україні, що перебуває і ще, ймовірно, перебуватиме тривалий час під негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, не скоро поліпшиться до стану, коли більшість підприємств зможе досягати такої прибутковості. Тому наразі спрощена система оподаткування, обліку та звітності у тому вигляді, в якому вона передбачена в Податковому кодексі України, не тільки не зможе сприяти розвитку цього важливого сектору національної економіки, а й зупинити його очевидний значний спад, що спостерігався уже у 2010р.

Так, за нашими розрахунками, у 2010 р. кількість малих підприємств в Україні порівняно з 2009 р. зменшилася на 15,9%, а кількість зайнятих на таких підприємствах працівників – на 3,6%. Порівняно з 2006р. ці показники відповідно становлять 12,2% і 7,1%. Варто звернути увагу, що негативний вплив світової фінансово-економічної кризи на вітчизняні

мали підприємства був менш помітним і відчутним, ніж на середні підприємства і на фізичних осіб-підприємців. Закріпити цю перевагу малих підприємств порівняно з іншими суб'єктами вітчизняного малого й середнього підприємництва мала б і спрощена система їх оподаткування. Однак, на нашу думку, це може бути досягнуто за умови внесення до Податкового кодексу України відповідних змін, у першу чергу важливо змінити на економічно обґрунтовані ставки єдиного податку для малих суб'єктів господарювання – юридичних осіб.

Висновок 1. Чим нижчий рівень прибутковості (рентабельності), тим меш вигідно вітчизняному малому підприємству переходити на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності,

Висновок 2. Переходити на спрощену систему оподаткування може бути економічно вигідним тільки високорентабельним малим підприємствам (при прибутковості біля 20% і вище).

Висновок 3. Наразі спрощена система оподаткування економічно не вигідна більшості вітчизняних малих підприємств, оскільки не стимулює розвиток таких підприємств, для яких вигідніше залишатися на звичайній системі оподаткування, яка дозволяє їм економити відносно значні кошти на податкових сплатах порівняно із спрощеною

системою.

Висновок 4. Відтак передбачена до запровадження спрощена система оподаткування, обліку та звітності юридичних осіб не досягає й фіскальних цілей - збільшення надходжень до державного й місцевих бюджетів за рахунок стимулювання розвитку малих підприємств.

Список літератури

1. *Європейська хартія малих підприємств* [Електронний ресурс] : хартія, міжнародний документ від 19.06.2000 р. / Європейський Союз. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_860.
2. *Податковий кодекс України* [Електронний ресурс] : кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [Електронний ресурс] : проект закону України від від 22.09.2011 р. № 9202. / Верховної Ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=41229&pf35401=200569.
4. *Статистичний щорічник України за 2010 рік* [Текст] / Державний комітет статистики України. – Київ: ТОВ „Август Трейд”, 2011

РЕЗЮМЕ

Зима Богдан, Зима Галина

Об экономической обоснованности ставок единого налога для юридических лиц (малых предприятий) - субъектов упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности

В статье поставлена проблема экономического обоснования перехода субъектов упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности на обычную.

RESUME

Zyma Bogdan, Zyma Galyna

To the question of the economic validity of single tax rates for legal entity (small businesses) -as the subject of simplified system of taxation, accounting and reporting

The article raised the issue of economic validity of transition of the subjects of simplified system of taxation, accounting to the regular reporting.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЙОГО ОБЛІКУ

Розглянуто систему розвитку вітчизняної страхової діяльності в історичному аспекті. Визначено особливості нормативно-правового регулювання обліку розрахунків за страхуванням. Сформульовано рекомендації щодо можливих шляхів усунення проблем страхової діяльності та її нормативно-правового забезпечення в Україні.

Ключові слова: страхування, страхова діяльність, розрахунки за страхуванням.

На сьогодні у країнах з розвинутою економікою страхування є одним з найбільш прибуткових видів бізнесу. Саме тому з перших років незалежності в Україні з'явилася безліч бажаних розвивати цю сферу діяльності. Історія розвитку страхової справи в Україні розпочиналася практично з нуля, адже у країні не було відповідних ресурсів у достатньому для розвитку обсязі, не вистачало кваліфікованих фахівців, була відсутня необхідна ринкова інфраструктура, не існувало ефективної законодавчої бази. Проте був досвід людства, набутий віками, до якого варто було звернутися.

На дослідження проблем розвитку і становлення страхової діяльності та його нормативно-правового регулювання у своїх працях звернули увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Питання фінансово-правових проблем страхування та фінансової політики у цій сфері висвітлені в роботах С. С. Алексєєва, Д. А. Бекерської, М. П. Кучерявенко [7], В. К. Райхера [10], Е. О. Ровінського, В. В. Шахова [11]. Постулати страхування як окремої сфери діяльності та основні його засади, у тому числі - і в історичному аспекті, сформулювали В. Д. Базилевич [2], Н. М. Внукова [3], А. П. Залетів [4], О. Д. Заруба [5], С. С. Осадець [8], В. Й. Плиса [9], Т. А. Ростова та ін. Отримані впродовж тривалого періоду результати теоретичних і практичних розробок у сфері страхової діяльності позитивно вплинули на розвиток вітчизняного страхування.

Водночас подальшого дослідження та удосконалення потребує методика обліку розрахунків за страхуванням, а також уточнення парадигм його нормативно-правового регулювання.

Метою статті є дослідження історії розвитку страхування в Україні, визначення особливостей нормативно-правового регулювання його обліку та розробка пропозицій щодо цих питань в умовах сучасної ринкової економіки.

Відповідно до поставленої мети ми окреслимо наступні завдання:

- ознайомитись з системою вітчизняної страхової діяльності в історичному аспекті;
- вивчити проблеми розвитку страхової діяльності та розбіжності в нормативно-правовій документації щодо регулювання розрахунків за страхуванням;
- дослідити особливості нормативно-правового

регулювання обліку розрахунків за страхуванням;
– сформулювати рекомендації щодо можливих шляхів усунення проблем страхової діяльності та її нормативно-правового забезпечення в Україні.

Окремі елементи страхування були відомі ще за тисячі років до нашої ери. Археологічні знахідки дають можливість стверджувати: вже у стародавні часи різні народи добре усвідомлювали необхідність спорудження спеціальних громадських приміщень для зберігання запасів провізії на випадок можливої небезпеки [8].

До отримання Україною статусу незалежної держави страхування проводили згідно з економічними, соціальними та правовими умовами, що існували у відповідний період у Київській Русі, царській Росії та СРСР. Починаючи з XIII століття і до появи залізниці, на території сучасної України вантажі на далекі відстані перевозились чумаками, які зусиллями всього гурту відшкодували потерпілому збитки, пов'язані із поломкою воза, смертю вола чи втратою вантажу. Звичайно, чумаки не завжди вдавалися до попередньої сплати регулярних внесків на створення і поповнення резервного фонду, але це не заважало виконанню зобов'язань щодо відшкодування збитків [4].

Що стосується більш давніх часів, то у «Руській Правді» є цікаві відомості про тогочасне законодавство. Передбачалося деяке відшкодування (вира) у випадку вбивства члена громади. Вира виплачувалася у разі смерті від нападу невідомого вбивці («дика» або подушна вира) й у випадку смерті внаслідок ненавмисного вбивства. Щоправда, плата за вбивство представника князівського роду була у розмірі 80 гривень, а селянина – 40. Страхові елементи виявлялися тут у тому, що сума вири розподілялася між членами громади, а платіж міг розтягнутися на кілька років.

До капіталістичної Росії класичне страхування прийшло із Західної Європи ще у XVIII ст. На той час у Петербурзі та Москві з'явилися філії англійських страхових компаній. Але вже у 1786 році була встановлена державна монополія на страхову діяльність. Царицею Катериною II в 1781 р. було видано «Статут купецького судноплавства», який містив положення про морське страхування, а через 5 років спеціальним Маніфестом було введено норми страхування від вогню. Маніфест «Про заснування

державного позичкового банку» дозволяв операції зі своїми клієнтами. З цією метою при банках створювалися страхові економії.

Найбільш поширеним страховим ризиком за тих часів була пожежа. Тому у 1827р. було створено Перше російське страхове товариство від вогню, а до 1913р. вже понад 300 страховиків, у тому числі 13 акціонерних товариств, здійснювали такий захист. З відміною кріпосного права активізується розвиток страхової справи, орієнтованої на село. Створюється система земського страхування.

У другій половині XIX ст. спектр страхових послуг уже був досить широким, бралися на страхування будівлі, тварини, посіви, меблі, одяг, засоби транспорту, вантажі, певного розвитку набуло страхування життя. У дореволюційні часи одним із важливих центрів страхування Росії була Одеса. У місті існували самостійні страхові товариства, а також контори філій провідних страхових компаній Петербурга й Москви, іноземних страховиків. Особисте страхування виникло в 30-х роках минулого сторіччя. У 1906р. був прийнятий закон про проведення страхування життя державними ощадними касами. Отже, у дореволюційній Росії існували майже всі відомі на ті часи види страхування та форми страховиків.

На межі XIX і XX століть погасла страхова діяльність на території Західної України, яка входила тоді переважно до складу Австро-Угорської імперії, а після її розпаду — до Польщі і Румунії. Так 1892 року почало надавати страховий захист від вогню українському населенню Галичини й Буковини Товариство взаємного страхування «Дністер». Через три роки воно заснувало дочірній банк Товариство взаємного кредиту «Дністер». Ці фінансові інституції були одними із найпотужніших фінансових закладів у своєму регіоні й проіснували до 1939 року.

З метою надання українському населенню послуг у сфері страхування життя в 1911 році в Чернівцях було засновано Товариство взаємного страхування життя і пенсій «Карпатія». Згодом головний офіс товариства було переведено до Львова. Тут воно також успішно працювало аж до об'єднання західних земель з Українською РСР.

Страхування сприяло зростанню концентрації виробництва й капіталу, що прискорювало розвиток страхової індустрії [6].

Багато змін у страхову справу внесли події 1917р. Уже через рік вона була оголошена державною монополією. Всі страхові операції здійснювались органами Головного управління державного страхування при Міністерстві фінансів. Початок 90-х років ознаменувався в Україні великими політичними та економічними змінами, переходом до ринкової економіки. Новою частиною нового господарського механізму, як і у цивілізованих державах ринкової орієнтації, стає ефективна система страхування, яку треба ще приводити у відповідність до світових стандартів.

Починаючи з 1921 року страхування зазначених об'єктів — майна державних підприємств і організацій — згідно із законодавством було добровільним.

Перший спеціальний нормативний акт, що регламентує страхування, був прийнятий тільки в 1993 р. Хоча це був лише Декрет Кабінету Міністрів «Про страхування», проте він мав статус законодавчого акта. Положення урядового Декрету були дуже узагальненими і викликали набагато більше питань,

ніж давали відповіді на актуальні питання в роботі українських страховиків-початківців. Правова недосконалість Декрету призвела до того, що на вітчизняному страховому ринку з'явилася велика кількість страхових фірм. Адже, відповідно до Декрету, створити подібну фірму було вкрай просто за рахунок низької межі статутного фонду. Проте такі суб'єкти господарювання у випадку настання страхових ризиків не мали можливості навіть на те, щоб узяти на себе ризик по страхуванню одного автомобіля.

Прийняття в 1996 р. Закону «Про страхування» зробило вітчизняний страховий ринок більш цивілізованим. Головним перетворенням стало підвищення розміру мінімального статутного фонду страхової компанії і прив'язка його до поточного офіційного курсу євровалюти (у той період її називали «екю»). Відповідно, дрібні страховики змушені були припинити свою діяльність, а багато інших об'єдналися для збільшення фінансових можливостей. Законом були також підвищені вимоги до страхових резервних фондів компаній, а також були детально урегульовані окремі види страхування. З розвитком законодавства також одержала імпульс у розвитку інфраструктура страхування. Для захисту своїх інтересів страховики стали об'єднуватися в асоціації. У 1997 р. була створена найбільш впливова страхова асоціація – Ліга страхових організацій.

Згодом Закон «Про страхування» швидко вичерпав свій потенціал і з'явилась актуальна потреба в удосконаленні низки його положень. Наприклад, виникла необхідність у реформуванні страхових резервів, регульованих застарілим урядовим положенням. Удосконалення закону також вимагали зобов'язання України, що виходять з підписаної в 1994 р. Угоди про партнерство і співробітництво з Євросоюзом. Таким чином, з одного боку, потреби внутрішнього зростання, а, з іншого боку, — євростандарти призвели до появи у 2001 р. Закону «Про страхування в Україні» у новій редакції. Він є дійсним і на сьогодні. Проте, на нашу думку, потребує певних коректив класифікація видів страхування [9].

Значну роль у розвитку вітчизняного страхування зіграла затверджена урядом у вересні 1998 року Програма розвитку страхового ринку. Вона передбачала пряму присутність іноземного страховика в Україні в середині 2000 р. Як на нас, це - досить сумнівне положення, особливо у світлі очевидної слабкості вітчизняного страховика. Ще більше сумнівів викликає те, що зазначена програма була прийнята саме тоді, коли почала розвиватися масштабна кампанія з підтримки вітчизняного виробника.

Відповідно до Закону «Про страхування», іноземні страховики можуть створювати на Україні тільки спільні підприємства зі своїми українськими колегами з досить високою часткою власної участі. Вважаємо, що така частка повинна мати дещо нижчий відсоток, адже перед іноземними страховими компаніями відкриваються надто великі можливості в тих нішах страхового ринку, де недостатньо поширилося вітчизняне страхування. Насамперед, це страхування життя, майна громадян, страхування виробничих ризиків [8].

На тлі економічних перетворень та соціальної трансформації світової економіки утворювались різні види страхування, приймалися безліч нормативно-правових, законодавчих та адміністративних актів, на

основі яких здійснювалось їх санкціонування. І вже кілька десятків років страхування та його види є важливою ділянкою бухгалтерського обліку.

Відповідно, в процесі формування структури страхової діяльності на території нашої держави виокремилися і інші види страхування. Планом Рахунків бухгалтерського обліку 1985 року для їх відображення було призначено рахунок 69 «Розрахунки за страхуванням». І, у розрізі своїх субрахунків, він виокремлював соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, індивідуальне страхування, страхування майна та пенсійне забезпечення.

Зі змінами, внесеними до Плану Рахунків у 1999 році, для обліку страхування було призначено однойменний рахунок 65, перелік видів страхових внесків залишився без змін.

Особливість вищенаведених видів страхування, окрім індивідуального, полягає у тому, що кожен з них відповідав окремому соціальному внеску (у встановленому законодавством розмірі) на загальнообов'язкове державне страхування до Фондів соціального страхування, а саме: Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Пенсійного Фонду України.

Для їх регламентації було прийнято низку нормативно-правових та законодавчих актів. Основними з них є: Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» (2001 р.); Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» (1999 р.); Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (2003 р.); Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» (2000 р.) та ін. Деякі з них залишаються чинними і на сьогодні.

Проте з набранням чинності у 2011 році Податкового Кодексу та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», виникла необхідність у зміні видів страхових внесків. І рахунок 65 «Розрахунки за страхуванням» виокремив наступні їх види: за розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування, за соціальним страхуванням, за індивідуальним страхуванням, за страхуванням майна.

Аналізуючи історію страхової справи в Україні, варто визнати великий прогрес, проте проблеми у вітчизняних страховиків не менш значні.

На нашу думку, основними проблемами страхового ринку України на сьогодні є його низька капіталізація, велика кількість малих компаній, не здатних повною мірою нести відповідальність по всіх страхових ризиках, відсутність ефективної інфраструктури ринку, висока питома вага перестрахування. Українські страховики поки не готові до вільної конкуренції зі своїми іноземними колегами, а це значить, що держава повинна забезпечити їм певну підтримку.

На жаль, в Україні ми спостерігаємо значні перекося в державному регулюванні страхової діяльності за рахунок розходжень у законодавстві, тому пропонуємо вирівняти та узгодити основні поняття та постулати страхування у всіх нормативно-правових та законодавчих актах.

Список літератури

1. Про страхування [Електронний ресурс] : закон України від 07.03.1996 року №86/96-ВР зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Базилевич, В. Д. Страхова справа [Текст] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. — К.: Товариство "Знання", КОО, 2002. - 203 с.
3. Страхування: теорія та практика [Текст] : навчально-методичний посібник / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временно та ін. ; За заг. ред. проф. Н. М. Внукової - Харків: Бурун Книга, 2004. - 376 с.
4. Страховое дело в Украине [Текст] / С. А. Гуцуляк, К. П. Залетів, А. И. Перетяжко, В. И. Шевченко. - К. Международная агенция «ВееZone». 2005 - 614 с.
5. Заруба, О. Д. Страхова справа [Текст] / О. Д. Заруба. – К.: Видавництво "Знання", 1998.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.refine.org.ua/search.html.
7. Кучерявенко, М. П. Фінансове право [Текст] : навч. посіб. / за ред. М. П. Кучерявенка. – Х.: Право, 2010. – 288 с.
8. Осадець С. С. Страхування [Текст] : підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.
9. Плиса, В. Й. Особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні [Текст] / В. Й. Плиса // Вісник Львів, ун-ту. Сер. екон. — Вил. 30. - 2001. - С. 158-167.
10. Райхер, В. К. Общественно-исторические типы страхования [Текст] / В. К. Райхер. — М.: Изд-во АН СССР, 1947. - 282 с.
11. Шахов, В. В. Страхование [Текст] : учебник для вузов / В. В. Шахов. — М.: ЮНИТИ, 2003. - 311 с.

РЕЗЮМЕ

Ивасечко Ульяна

История развития страхования в Украине и нормативно-правовое регулирование его учета

Рассмотрена система развития отечественной страховой деятельности в историческом аспекте. Определены особенности нормативно-правового регулирования учета расчетов за страхованием. Сформулированы рекомендации относительно возможных путей устранения существующих проблем страховой деятельности и ее нормативно-правового обеспечения в Украине.

RESUME

Ivasechko Ulyana

The history of insurance in Ukraine and legal regulation of its accounting

The development of system of home insurance activity is considered in a historical aspect. There have been determined the features of the normatively-legal regulation accounting of calculations according to insurance. Recommendations concerning the possible ways of removal of existent problems of insurance activity and it's normatively-legal providing in Ukraine are developed.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ДОХОДИ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розглянуто зміст ключових підходів до розуміння сутності доходів бюджету. Проаналізовано вплив чинників на їх формування та виявлено домінування зовнішньоекономічних факторів. Виявлено співвідношення розподілу доходів між рівнями державної влади. Розкрито роль визначальних трансформаційних змін сучасності в системі фінансово-економічного регулювання. Анонсовано перспективи та наслідки в контексті динаміки показників доходів бюджету.

Ключові слова: доходи бюджету, фінансово-економічне регулювання, ВВП, податок Тобіна, офшорні компанії, Податковий кодекс, трансфертне ціноутворення.

Доходи бюджету є фінансовою базою існування держави, а, отже, своєчасність та повнота їх формування визначають можливості органів влади щодо реалізації взятих повноважень та поставлених завдань. На сьогодні система фінансово-економічного регулювання в частині формування доходів бюджету зазнала парадигмальних зрушень, які в тому числі ознаменувалися прийняттям оновленого Бюджетного [1] й Митного та затвердженням Податкового кодексів. Поряд з цим ці процеси не припиняються, триває їх еволюційний розвиток. На фоні пертурбацій в усталених тисячоліттями порядках світової економіки необхідність застосування економічного аналізу до цих процесів особливо актуалізується.

Розкриттю концептуальних положень із широкого спектра проблематики у сфері формування доходів бюджету присвячували свої праці такі провідні вітчизняні науковці, як Василик О. Д. [2], Гець В. М. [3], Даниленко А. І [4], Зварич О. В. [5], Крисоватий А. І. [6], Лук'яненко І. Г. [7], Огонь Ц. Г. [8], Павлюк К. В. [2], Романюк М. В. [9], Федосов В. М. [10], Чугунов І. Я. [11], Юрій С. І. [10] та інші.

Разом з тим динамічні процеси сучасності доводять важливість прогностичної функції наукового пізнання. Воно повинно йти на випередження та бути в авангарді практичних проблем, а тому прийняття виважених та ефективних поточних регуляторних рішень вимагає посилення обґрунтування їх наукової складової. З огляду на ускладнення динаміки економічних процесів у глобалізованому світі та значущість міцної фінансової основи держави, слід припускати, що питання розгляду трансформацій системи фінансово-економічного регулювання та їх наслідків щодо формування доходів бюджету ніколи не зможе бути вирішеним остаточно. З цього ж приводу Огонь Ц. Г. також зазначає, що «аналіз економічної літератури з проблем державних фінансів й безпосередньо бюджету свідчить про відсутність достатньо науково обґрунтованої концепції доходів бюджету, визначення їх сутності, ролі та призначення в умовах трансформації фінансових відносин» [8, с. 151].

Метою статті є поглиблення теоретичних та розкриття практичних засад заходів фінансово-

економічного регулювання в контексті формування доходів державного та зведеного бюджетів.

Доходи бюджету за економічною сутністю визначають як систему економічних (рідше - фінансових чи грошових) відносин між державою, суб'єктами господарювання, населенням, міжнародними суб'єктами фінансових відносин із приводу розподілу й перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту у процесі формування, розподілу і використання централізованих фондів фінансових ресурсів, що призначені для здійснення функцій та повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування. Сучасна теорія державних фінансів виходить з того концептуального положення, що доходи бюджету, які одержують переважно від платників податків, є своєрідною платою за послуги, що надаються державою.

Згідно з виданням МФВ «Керівництво зі статистики державних фінансів» 2001 року доходи становлять збільшення чистої вартості активів у результаті операцій. Одиниці сектора державного управління мають чотири основні джерела доходів: податки та інші обов'язкові трансферти, що вводяться державними одиницями; доходи від власності, отримувані у зв'язку з володінням активами; продаж товарів і послуг; добровільні трансферти, що отримуються від інших одиниць (п. 5.1.) [12, с. 57].

Доходи бюджету відповідно до Бюджетного кодексу України (БКУ) визначаються як податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включно із трансфертами, платою за адміністративні послуги, власні надходження бюджетних установ) (п. 23 ч. 1 ст. 2 БКУ) [1]. У цьому визначенні терміна законодавець вдається до механічного перелічування складових класифікації, не розкриваючи при цьому глибинної сутності самого поняття. Таке розкриття змісту не викликає посутніх зауважень, але в той же час з огляду на наявність численних теоретичних розробок та напрацювань фахівців економіки, фінансів та права, воно видається не найкращим. Визначення поняття «державний

бюджет» у БКУ взагалі відсутнє, натомість є термін «закон про Державний бюджет України» – але це відмінні речі. Доходи державного бюджету (ДБУ) відповідно слід визначати як фінансові ресурси держави, які утворюються за рахунок надходжень на безповоротній основі, справляння яких передбачене законодавством України та використовуються для виконання закріплених законами за державою функцій. Склад доходів ДБУ встановлюється у главі 5 БКУ (ст. 29).

Доходи бюджетів усіх рівнів відіграють вагомую роль у соціально-економічному розвитку суспільства, оскільки дають змогу долати його структурні та територіальні дисбаланси. Склад доходів бюджетів, форми мобілізації грошових ресурсів до бюджетів залежать від системи і методів господарювання, а також від завдань, що вирішуються суспільством у той чи інший період. Сукупність усіх видів доходів бюджетів, що формуються різними методами, їх взаємопов'язане застосування становлять систему доходів бюджетів, яка покликана вирішувати не тільки фінансові, а й регулюючі завдання. Василик О. Д. та Павлюк К. В. до них зокрема відносять стимулювання зростання виробництва і підвищення

його ефективності, сприяння прискоренню науково-технічного прогресу, забезпечення соціальних гарантій населенню та розвиток соціальної сфери [4, с. 64].

Динаміку питомої ваги доходів Державного та місцевого бюджетів України в структурі Зведеного зображено на рис. 1. Відповідно до даних отриманих співвідношень можна зробити висновок про декларативність заяв щодо посилення фінансової децентралізації. Загальна сума доходів зведеного бюджету України за 2011 рік становила 398310,4 млн. грн., що на 83804,1 млн. грн., або на 26,6% більше за 2010 рік (без врахування у 2010 р. погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску ОВДП по спеціальному фонду держбюджету в обсязі 16,4 млрд. грн. проти минулого року надходження зросли на 20,4%, або на 67368,2 млн. грн.). У 2011 році Державний бюджет України (ДБУ) отримав доходів у сумі 314572,5 млн. грн., що на 73957,2 млн. грн., або на 30,7% більше за відповідний показник 2010 р. (без урахування вищезазначеного погашення заборгованості надходження зросли на 22,4%, або на 57521,3 млн. грн.).

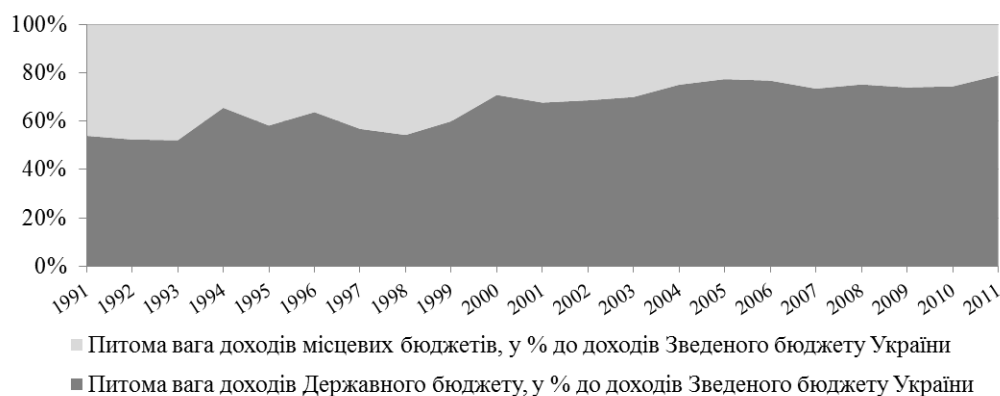


Рис. 1. Динаміка питомої ваги доходів Державного та місцевих бюджетів в Україні впродовж 1991-2011 рр. *

* Розраховано автором за даними Статистичних щорічників України та [13].

Податкові надходження до ДБУ за звітний період становили 261605 млн. грн., що на 94732,8 млн. грн., або на 56,8% більше від надходжень за 2010 рік (без урахування тієї ж заборгованості надходження зросли на 42,7%, або на 78296,9 млн. грн.). Неподаткові надходження до ДБУ становили 49043,4 млн. грн., що на 16024,3 млн. грн., або на 24,6% менше за відповідний показник 2010 року. Це пояснюється зміною бюджетної класифікації у 2011 році, коли деякі надходження, що обліковувались у неподаткових надходженнях, були перенесені в податкові (рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси тощо).

Завдяки перевиконанню дохідної частини бюджету та виваженій політиці видатків дефіцит державного бюджету за 2011 рік становив 23554,0 млн. грн., що у 2,7 рази менше показника дефіциту державного бюджету за 2010 рік. Зведений бюджет за 2011 рік виконано із дефіцитом у сумі 23054,5 млн. грн. У 2011 році погашення основної суми боргу державного бюджету становило 45627,5 млн. грн., у т. ч. по загальному фонду 44851,9 млн. грн. [13].

Проведення у 2011 році податкової реформи суттєво спростило правила ведення бізнесу. Так, наприклад, у 2 рази зменшилася кількість наявних в

Україні податків: загальнодержавних – на 11 (з 29 до 18) та місцевих – на 9 (з 14 до 5). Також було знижено ставки податку на прибуток до 16% у 2014 році (2011 р. – 23%, 2012 р. – 21%, 2013 р. – 19%) та податку на додану вартість до 17% у 2014 році. Окрім того, з метою удосконалення окремих норм Податкового кодексу України було радикально змінено базові положення спрощеної системи оподаткування.

Процеси формування доходів бюджету та їх показники знаходяться під впливом сукупності чинників, які умовно можна поділити на три групи: макроекономічні, фінансові та монетарні. Моделювання таких процесів за допомогою економетричних методів дозволяє прозирнути у їхню сутність, зрозуміти тонку матерію взаємозв'язків. Таким чином, завдяки економетричній теорії та практиці стають двома сторонами однієї медалі – наукового розуміння великого світу економіки та фінансів [7, с. 7]. Застосування моделей коригування помилки (ЕСМ) для моделювання податкових надходжень в Україні детально розкрила Лук'яненко І.Г. [7, с. 140-167]. Розглянемо у табл. 1 етап із застосуванням тесту Гренджера, що входить до

Таблиця 1. Методика застосування тесту Гренджера на причинність до аналізу доходів Зведеного бюджету України та ВВП 1998-2011 рр.

Pairwise Granger Causality Tests			
Date: 04/01/12 Time:			
Sample: 1998Q1 2011Q4			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
ZVBUDREV does not Granger Cause VVP_FACT	56	13.5507	3.E-05
VVP_FACT does not Granger Cause ZVBUDREV		11.1633	0.0001

За результатами 56 спостережень Prob. вказує на ймовірність прийняття «нульової гіпотези». Вірогідність того, що «доходи Зведеного бюджету України не впливають на фактичні обсяги ВВП», складає всього лиш 3.E-05. Аналогічним чином, ймовірність прийняти основну гіпотезу «фактичні обсяги ВВП не впливають на доходи Зведеного бюджету» становить 0,0001. Якщо показники стовпчика Prob. є меншими 0,01 чи 0,05 залежно від

обраного рівня достовірності, то можна зробити висновок про наявність впливу, якщо значення Prob. є більшим – про його відсутність. Якщо суть нульової гіпотези полягає у відсутності впливу, то для побудови гістограми ступеня впливу на рис. 2 використано обернене $(1 - H_0)$ значення. В окремих випадках отримані дані значно різняться від показників коефіцієнта детермінації R^2 , що пояснюється його однобічністю у застосуванні.

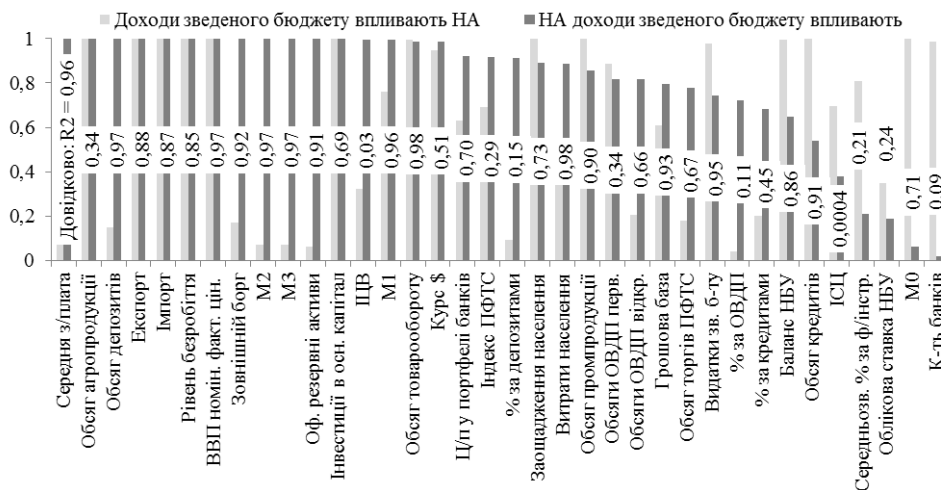


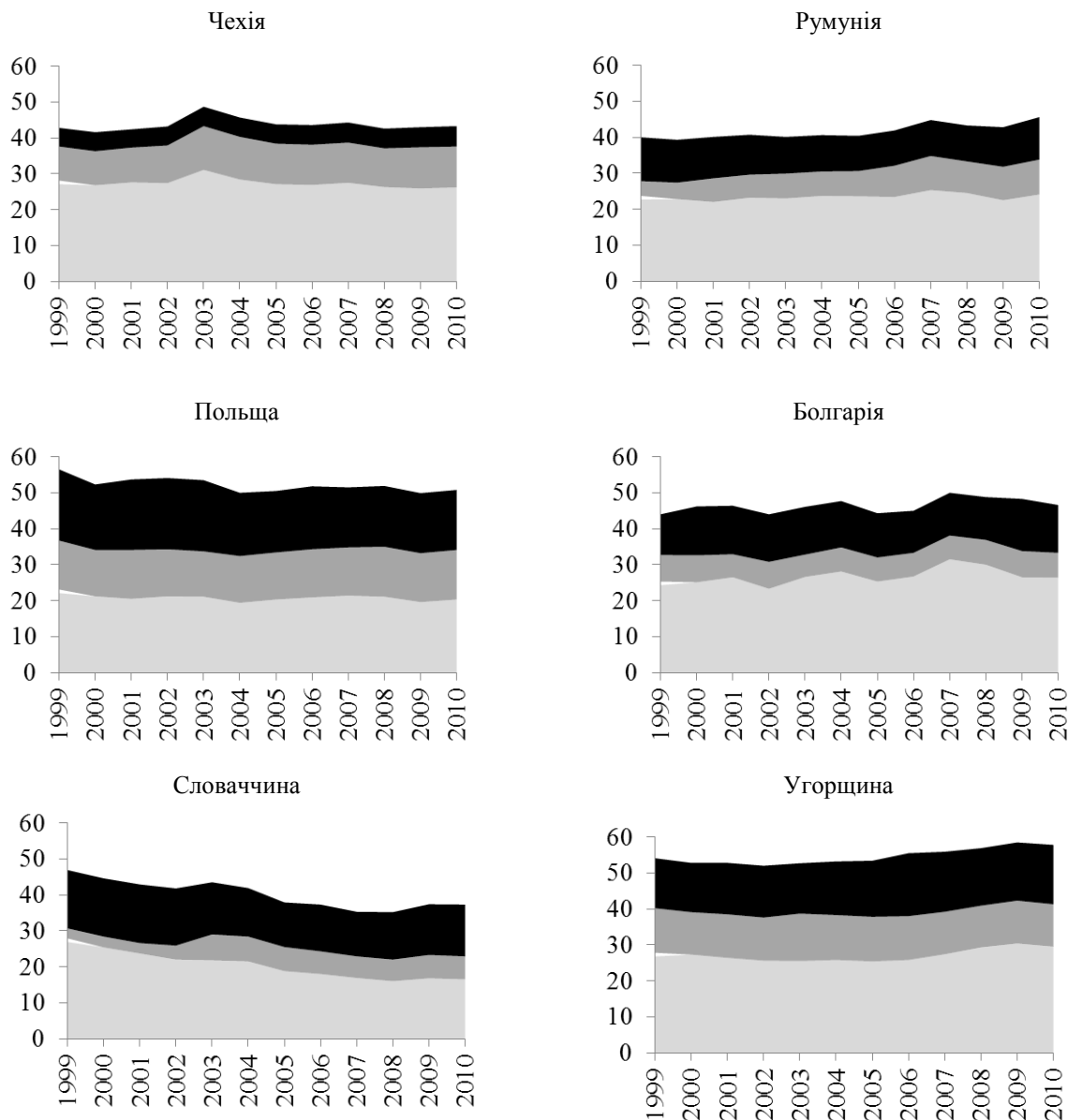
Рис. 2. Результати застосування Тесту Гренджера до факторів формування доходів бюджету та значення R^2 для зіставлення

Як засвідчують дані рис. 1 та табл. 2, більшість доходів сконцентровано на рівні центрального уряду, а отже з огляду на значущість впливу зовнішніх факторів на динаміку формування показників доходів бюджету доцільним є розгляд світових тенденцій у модернізації системи фінансово-економічного регулювання.

В умовах посткризового відновлення визначальної ролі набувають дискреційні рішення урядових, надурядових органів та міжнародних організацій. Їх кількісний аналіз не видається можливим, а тому має відбуватися здебільшого на основі економічної теорії адаптивних та раціональних очікувань із застосуванням експертних методів оцінок. Так з метою виходу мінімізації ризиків нестабільності економічному зростанню в ЄС розглядаються різні аспекти від створення національних консультативних рад з питань бюджетної політики до нових наднаціональних рівнів. Небажання окремих країн позбуватися частини суверенітету в царині ухвалення рішень з фіскальної політики висуває необхідність пошуку нових підходів та шляхів вирішення цього питання.

Дієвим інструментом антикризової економічної політики, на переконання Романюка М.В., виступає податкове регулювання [9]. На початку 2012 року для вирішення кризи євровалюти європейські лідери озвучили план – версію «податку Тобіна», що стягується на фінансові операції, вперше запропонований у 1972 році лауреатом Нобелівської премії з економіки Джеймсом Тобіном. Тепер, через 40 років, Європейська комісія запропонувала – і президент Франції й канцлер Німеччини підтримали – податок з обороту на всі фінансові операції, що коливається від 0,1% на акції до 0,01% на похідні фінансові інструменти, такі, як ф'ючерси і кредитно-дефолтні свопи [14]. Очільники двох країн продовжують перемовини щодо скоординованого запровадження податку на фінансові транзакції в масштабах ЄС, але водночас найважливіші європейські партнери відмовляються підтримати їх пропозицію. Франція вестиме переговори зі своїми партнерами, але не чекатиме остаточних домовленостей і має намір запровадити податок на транзакції в односторонньому порядку. Країна прагне запровадження податку на фінансові операції у межах

Таблиця 2. Розподіл доходів уряду за рівнями в найближчих унітарних країнах сусідах України в 1999-2010 рр., у % до ВВП*



* За даними Eurostat. Annual government finance statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://err.eurostat.ec.europa.eu>

Примітка-легенда: знизу вверху – світло-сірим позначено доходи державного бюджету (Central government), темно-сіримі є доходи місцевих бюджетів (Local government) та чорним зафарбовано доходи фондів соціального страхування (Social security funds). Їх загальна сума становить сукупні доходи уряду (Total general government revenue).

усього ЄС або принаймні з Німеччиною та сподівається додатково зібрати кількості мільйонів євро для національного бюджету. Втім Німеччина виступає проти запровадження податку на транзакції між окремими державами. Федеральний уряд, як і раніше, вважає, що цей податок варто запровадити в масштабах усього Євросоюзу. Німеччина виступає за консенсус у ЄС, принаймні в Єврозоні, побоюючись зниження конкурентоспроможності фінансового центру в Франкфурті, і таку її позицію підтримує Рим.

Проти запровадження нового податку виступає Великобританія, обґрунтовуючи свою позицію

беззмисловністю прийняття такого закону лише в одній або двох країнах: запровадження подібного податку у Великобританії позбавить країну податкових надходжень, а більшість фінансових структур переїде в інші країни світу. Так, наприклад, якщо Франція введе податок в односторонньому порядку, торгівля акціями і похідними, скоріш за все, просто перейде у Франкфурт. Якщо поширено на Єврозону – операції перейдуть до Лондона. А якщо він буде прийнятий всіма державами-членами ЄС – химерний сценарій, враховуючи британський опір – ринок просто перейде до Нью-Йорка і Сінгапура.

Фінансові кола Франції стривожені і застерігають уряд, що запровадження податку на транзакції призведе до послаблення економіки країни: рішення призведе до переведення фінансових операцій за кордон на інші фінансові майданчики, таким чином роль Паризької біржі зменшиться, а можливості Франції впливати на умови фінансування власної економіки будуть обмежені.

Але як саме податок на фінансові транзакції допоможе вилікувати хвороби Європи - неясно. Згідно з власними оцінками Європейської комісії він зможе зібрати лише близько €50 млрд. (\$65,7 млрд.) на рік, навіть якщо буде введений у країнах Європейського союзу. Ця сума є замалою порівняно з боргами і дефіцитами Єврозони і не зіставна з обсягами регулярного фінансування рятувальних дій Європи механізм стабільності повинен бути капіталізований у розмірі € 500 млрд. Крім того €50 млрд. в оцінці комісії, безумовно, перевищує передбачувані надходження. Європейські лідери заявляють, що вони можуть створити механізми для того, щоб їх громадяни сплачували податки незалежно від локації торгів. Але натомість банки, як повідомлялося, присвятили значну увагу розробці нових інструментів, які б дозволяли їх клієнтам уникати оподаткування.

Якщо мета полягає в тому, щоб збільшити доходи, податок Тобіна є неправильним інструментом. Дійсно, Тобін розробив його для вирішення абсолютно іншої проблеми: надмірної волатильності на валютних ринках. Перешкоджаючи валютним операціям, пропозиція Тобіна прагне сприяти стабільності обмінного курсу шляхом захисту національних валют, що підпадають під спекулятивну атаку. Однак члени еврозони не мають національної валюти для атаки. Як члени валютного союзу, вони користуються відносно високим ступенем стабільності обмінного курсу. У нинішніх умовах, коли значній частині Європи не вистачає конкурентоспроможності, слабкий обмінний курс може стати саме тим, що потрібно континенту.

Європейські лідери іноді розповсюджують логіку Тобіна з валютного ринку на фінансові ринки загалом. Транскордонний податок на операції, на їх думку, послабить фінансову нестабільність, але логіки у такому висновку немає. Одне можна сказати напевно: податок на операції призведе до зменшення їх числа, оскільки деякі інвестори виходитимуть з ринку. Але які саме – опортуністичні спекулянти, які продають, коли всі інші продають, або ті, які роблять протилежне і стабілізують волатильні ринки – залишається відкритим дискусійним питанням.

Податок Тобіна також не передбачає скорочення роздутого фінансового сектора Європи. Проблема полягає в банках, які є дуже великими, щоб збанкрутувати, але й також занадто значними, щоб врятувати. Навпаки, перешкоди у торгівлі цінними паперами стимулюватимуть інвесторів перекласти свої кошти на банківські рахунки і депозитні сертифікати. Фінансово-економічне регулювання є недостатнім, аби відійти від політики проциклічного банківського кредитування ділових кіл. Б. Айхенгрін, професор економіки та політології в Університеті Каліфорнії в Берклі та колишній старший радник з політики МВФ, підсумовує, що політика, а не економіка пояснює ентузіазм європейських лідерів щодо запровадження цього податку [14].

Питання стягнення податків на сьогодні стають наріжними й в Україні. Крисоватий А. І. відтворює цей

ланцюг: «недоліки податкового адміністрування призводять до зниження податкових надходжень у бюджет, збільшують ймовірність податкових правопорушень, порушують баланс міжбюджетних відносин і, у кінцевому результаті, породжують соціальну напруженість у суспільстві» [6, с. 7].

Українські податківці доповнюють свій арсенал методів боротьби з ухиленням від оподаткування європейськими доробками. Зокрема, фахівці податкової служби почали розробляти стандарти звітної документації у сфері трансфертного ціноутворення. Інтерес до цієї сфери зі сторони фіскалів є цілком прагматичним: цінові маніпуляції між вітчизняними компаніями та їх спорідненими структурами в офшорах у наш час є одним з найпоширеніших легальних методів виводу прибутків з країни. Схема проста: український резидент поставляє афілійованій офшорній структурі товар за заниженою ціною, та у свою чергу перепродає його вже за ринковою вартістю. Таким чином, без фізичного переміщення продукції основний прибуток осідає в «податковій гавані» з нижчим, ніж в Україні, рівнем оподаткування. «Національні стандарти у цій сфері базуватимуться на рекомендаціях Ради ЄС, визначених у Кодексі поведінки щодо документації з трансфертного ціноутворення для дочірніх підприємств (EUTPD). На думку експертів, вдосконалення державного регулювання трансфертного ціноутворення унеможливить розповсюджену практику мінімізації податків за допомогою офшорів» – зазначається у повідомленні прес-служби ДПС України [15]. До розробки відповідної методики в Україні долучилися експерти Європейського дорадчого центру з питань законодавства (UEPLAC). Нагадаємо, ще у 1979 році Організація з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) прийняла «Керівництво з трансфертного ціноутворення для мультинаціональних підприємств та податкових адміністрацій». Сьогодні більшість країн ЄС імплементували запропоновані методи регулювання трансфертного ціноутворення до національного податкового законодавства.

На сайті ДПС зазначено, що «відповідні положення містить і Податковий Кодекс України» [15]. Щербина Ю. досить критично підходить до цієї тези та зазначає, що «на сьогоднішній день жоден із законів, що діють, не обумовлює процедуру контролю податковою за трансфертним ціноутворенням» [16].

Впровадження нових правил дозволить відкрити додаткові джерела наповнення скарбниці. Моніторити податкова служба має всі продажі товарних партій, вартість яких перевищує 100 млн. грн. Якщо працівники фіскальних органів виявлять, що вони були реалізовані за заниженими цінами, то самостійно визначать ринкову вартість операції і, відповідно, донарахують продавцю податки. За підрахунками Мінсоцполітики, отримавши додаткові повноваження, податківці зможуть щорічно залучати до держскарбниці додатково до 3 млрд. грн. Але поряд з цим Щербина Ю. зосереджує увагу на наступному: для відстеження експортних цін мають бути створені відповідні індикативні бази. Саме тут автор застерігає, що закритість подібної інформації, як у випадку із визначенням митної вартості органами ДМСУ, в окремих випадках може ставати предметом маніпуляцій [16].

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок щодо вагомості ролі зовнішньоекономічної складової в процесах формування доходів бюджету в Україні, яка вимагає відповідного посилення регуляторних засад. Лібералізація податкового законодавства в контексті податкової реформи у 2011 році стала результатом конструктивного діалогу між владою і бізнесом, який не має припинятися. А тому слід переглянути доцільність запровадження революційного за змістом нового податку з метою відновлення фінансово-банківських систем. Прагнення до повної зайнятості також було пріоритетом й для Тобіна, а тому державі спрямувати заходи фінансово-економічного регулювання слід саме на відновлення конкурентоздатності та наповнювати бюджет на основі відповідного економічного зростання.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 08.07.2010 № 2456-VI у редакції від 05.02.2012. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Василик, О. Д. Державні фінанси України [Текст] : підручник. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 608 с.
3. Геєць, В. М. Формування доходної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи [Текст] / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2004. – №1. – С. 9-30
4. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку [Текст] : монографія / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. — К., 2010 — 456 с.
5. Зварич, О. В. Середньострокове прогнозування доходів бюджету [Текст] / О. В. Зварич // Фінанси України. – Київ, 2011. – № 8 (189). – С. 59-75.
6. Крисоватий, А. І. Податковий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. – 304 с.
7. Лук'яненко, І. Сучасні економетричні методи у фінансах [Текст] : навч. посібник / І. Лук'яненко, Ю. Городніченко. – К.: Літера, 2002. – 352 с.
8. Огонь, Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика [Текст] : монографія / Ц. Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580с.
9. Романюк, М. В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики [Текст] / М. В. Романюк // Фінанси України. – Київ, 2009. – № 12. – С. 66-71.
10. Фінанси [Текст] : підручник / [С. І. Юрій, В.М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
11. Фінанси України: інституційні перетворення та напрямки розвитку [Текст] / [І. Я. Чузунова та ін.]; за ред. І. Я. Чузунова. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 844 с.
12. Manual on government finance statistics / International Monetary Fund. Statistics Dept. II, 2001. – 230 p. – Mode of access: <http://www.imf.org>.
13. Інформація про стан виконання Зведеного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
14. Eichengreen, V. Europe's Tobin Tax Distraction / V. Eichengreen // Project Syndicate. – 09 Feb 12. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org>.
15. Виведення коштів через офшори припинять європейськими методами [Електронний ресурс] / ДПС у м. Києві. – Режим доступу: <http://www.kyivsta.gov.ua>.
16. Щербина, Ю. В офшори отпустят только верных олигархов [Електронний ресурс] / Ю. Щербина // Комментарии – 2012. – № 302. – Режим доступа: <http://gazeta.comments.ua>.

РЕЗЮМЕ

Касперович Юлия

Доходы бюджета в условиях трансформационных сдвигов системы финансово-экономического регулирования

Рассмотрено содержание ключевых подходов к пониманию сущности доходов бюджета. Проанализировано влияние факторов на их формирование и выявлено доминирование внешнеэкономического воздействия. Определено соотношение в распределении доходов между уровнями государственной власти. Раскрыто значение определяющих трансформационных изменений современности в системе финансово-экономического регулирования. Анонсировано данные перспективы и последствия в контексте динамики показателей доходов бюджета.

РЕЗЮМЕ

Kasperovych Julia

The budget revenues in conditions of transformation changes of financial-regulation system

The key approaches to understanding of essence of budget revenues are considered. The influence of factors on their formation is analyzed. The prevailing of external economic factors is founded. The correlation of division of revenues between the levels of state power is discovered. The value of main contemporary transformation changes in the system of the financial-economic regulation is exposed.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність державних запозичень в Україні, їх функції та основні причини здійснення. Розглянуто основні фінансові інструменти залучення позикового капіталу державою. Наведено динаміку державного боргу та зміну його структури, проведено аналіз внутрішніх та зовнішніх запозичень України та оцінено доцільність їх застосування в умовах розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: державні запозичення, державні облигації, цільові облигації внутрішніх державних позик, облигації внутрішньої державної позики, зовнішні державні запозичення, внутрішні державні запозичення, державний борг, гарантований державний борг.

Здійснення результативних реформ у перехідній економіці України вимагає значних фінансових ресурсів, мобілізація яких на сучасному етапі може бути здійснена тільки за рахунок внутрішніх і зовнішніх позик, що веде до утворення державного боргу. Для ефективного розвитку країни важливим завданням є вибір оптимальної структури державних запозичень, тобто співвідношення внутрішніх та зовнішніх позик, їх доцільність та результативність залучення. Тому це питання є актуальним у сучасних умовах здійснення активної політики державних запозичень.

Проблему структуризації, ефективності залучення та використання державних запозичень неодноразово досліджували провідні українські науковці, серед яких варто назвати: В. Андрущенка, О. Барановського, О. Василика, З. Варналія, Т. Вахненко, В. Гейця, Г. Кучера, З. Лютого, О. Прутської, Л. Юревича.

Однак, незважаючи на значний фаховий доробок, який розкриває це питання, воно залишається відкритим для подальшого дослідження.

Мета статті – визначити динаміку державних запозичень України та особливості їх структуризації.

Побудова та розвиток ринкової економіки потребує переосмислення поглядів стосовно системи надходжень до державного бюджету, зокрема, визначення ролі державних запозичень як засобу розширення економічної діяльності країни.

Для того, щоб найефективніше використати наявні грошові ресурси та активізувати внутрішнє виробництво, держава прагне в найкоротший термін та на вигідних умовах залучити на зовнішніх та внутрішніх ринках додатковий капітал, що й призводить до здійснення державних запозичень, які є основною причиною виникнення державного боргу.

З часів незалежності України державні запозичення активно використовуються як інструмент фінансової політики країни.

Державні запозичення – це залучення державою в особі Кабінету міністрів України через Міністерство фінансів України грошових коштів, іншого майна та майнових прав, що передбачають прийняття зобов'язань щодо грошових коштів на умовах повернення, строковості і платності [1, с.185].

Основні функції державних позик:

- фінансування бюджетного дефіциту;
- фінансування цільових програм;
- забезпечення виконання державного бюджету;
- погашення раніше здійснених позик;
- згладжування нерівностей, які виникають при надходженні податкових платежів [2, с. 54]

Головними причинами здійснення державних запозичень в Україні протягом останніх років можна вважати наступні:

1. Залучення позик для покриття дефіциту державного бюджету та підтримки платіжного балансу країни.
2. Залежність від імпорту іноземних енергоносіїв через застарілість та високу енергомісткість обладнання на підприємствах вітчизняної економіки.
3. Необхідність збільшення валютних резервів з метою забезпечення стабільності гривні.

Залучення фінансових ресурсів на ринках позикового капіталу уряд здійснює через продаж державних облигацій. Державна облигація – це вид облигації, випуск якої здійснено від імені держави чи від імені будь якого її органу [3].

Державні облигації України поділяються на облигації внутрішніх державних позик України, облигації зовнішніх державних позик України та цільові облигації внутрішніх державних позик України [4].

Цільові облигації внутрішніх державних позик України – облигації внутрішніх державних позик, емісія яких є джерелом фінансування дефіциту державного бюджету в обсягах, передбачених на цю мету законом про Державний бюджет України на відповідний рік та в межах граничного розміру державного боргу [5].

Облигації внутрішньої державної позики – це засіб упровадження неінфляційного механізму ліквідації бюджетного дефіциту, коли емітуються не гроші, а цінні боргові папери, під які залучаються відповідні кошти [6].

Наявність державних запозичень призводить до нагромадження державного боргу, розмір якого визначається як в абсолютних, так і у відносних

показниках, причому відносні показники обчислюються у відсотках до ВВП та ВВП [7, с.11].

Протягом останніх років показник співвідношення державного боргу і ВВП мав тенденцію до збільшення. Незважаючи на проведення виваженої боргової політики, погіршення показника відношення державного боргу до ВВП відбувалось за рахунок

зниження темпів розвитку вітчизняної економіки. Однак значення показника підтверджує економічно безпечний розмір державного боргу та відповідає критеріям, визначеним Бюджетним кодексом України. Критичний рівень показника не повинен перевищувати 60% [8].

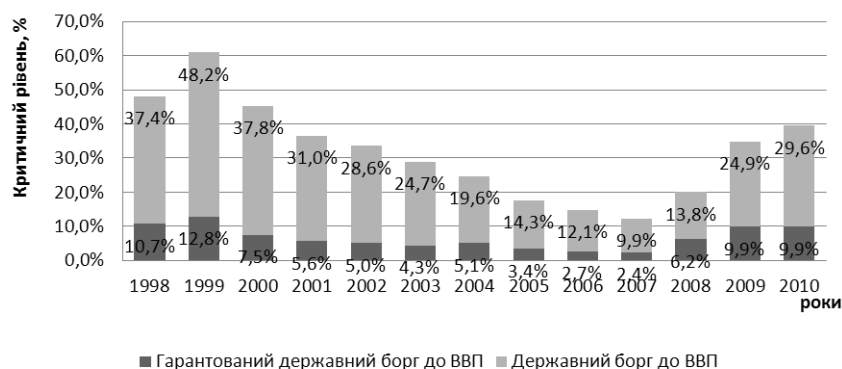


Рис. 1. Співвідношення державного прямого та гарантованого боргу до ВВП (на кінець відповідних років)*

*Складено автором на основі даних офіційного сайту Міністерства фінансів України.

Станом на 31 грудня 2010 року державний та гарантований державою борг України становив 432235410,2 тис грн. Протягом 2010 року сума

державного та гарантованого державою боргу України збільшилась у гривневому еквіваленті на 114331288,5 тис. грн. порівняно з 2009 роком.

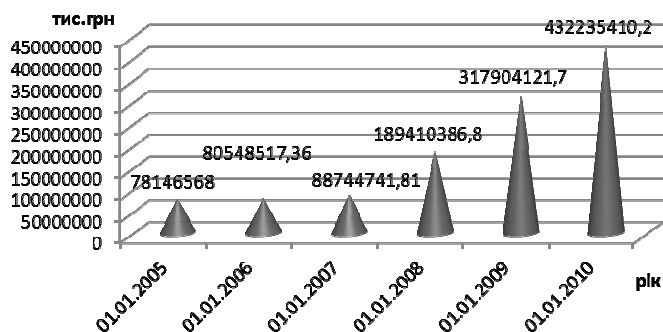


Рис. 2. Динаміка державного боргу України за 2005-2010 роки, млн. грн.

У 2010 році урядом України було заплановано здійснити позику фінансових ресурсів в обсязі 107658,4 млн. грн., з яких внутрішні запозичення передбачались залучити в обсязі 73590,3 млн. грн. та зовнішні запозичення – 34068,1 млн. гривень.

Протягом 2010 року відповідно до статей 25 та 75 Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» планові показники державних запозичень були збільшені з метою оформлення облігаціями внутрішньої державної позики заборгованості з відшкодування податку на додану вартість, яка була сформована у 2008-2009 роках, та збільшення статутного капіталу Державної іпотечної установи, а також відповідно до ст. 11 проведено перерозподіл джерел фінансування Стабілізаційного фонду. Згідно із змінами до закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» показники державних запозичень були збільшені до 134463,0 млн. грн., з яких державні внутрішні запозичення становлять 99958,8 млн. грн.; державні зовнішні запозичення – 34504,1 млн. грн. [9].

Фактично державних запозичень у 2010 році здійснено на суму 124276,0 млн. грн. (у т. ч. випуск

ОВДП за спеціальним фондом для погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ в обсязі 16,4 млрд. грн. та на збільшення статутного капіталу Державної іпотечної установи в сумі 2 млрд. грн.).

Загалом надходження від внутрішніх запозичень на фінансування державного бюджету за 2010 рік становили 70031,7 млн. грн., у структурі яких: 13790,0 млн. грн. - надходження від ОВДП для збільшення статутних фондів банків та НАК «Нафтогаз України» (в тому числі банків – 6390,0 млн. грн., НАК «Нафтогаз України» – 7400,0 млн. грн.); 17953,0 млн. грн. - цільове розміщення ОВДП для наповнення Стабілізаційного фонду; 2000 млн. грн. - цільове розміщення ОВДП для збільшення статутного капіталу Державної іпотечної установи; 16435,9 млн. грн. - випуск ОВДП для оформлення заборгованості з відшкодування податку на додану вартість, яка була утворена в попередні роки; 19852,8 млн. грн. - надходження на фінансування державного бюджету від розміщення довгострокових, середньострокових та короткострокових ОВДП та казначейських зобов'язань.

Надходження від зовнішніх запозичень на фінансування державного бюджету за 2010 рік становили 54244,3 млн. грн., у структурі яких: 16051,5 млн. грн. - надходження на фінансування державного бюджету за рахунок отримання кредиту МВФ; 19814,2 млн. грн. становлять надходження від випуску ОЗДП 2010 року; 15842,6 млн. грн. - надходження за рахунок

отримання комерційної позики; 2536,0 млн. грн. становлять надходження коштів до спеціального фонду державного бюджету на впровадження проектів розвитку [9].

Структуру державних запозичень станом на 31.12.2010 р. наведено на рис. 3.

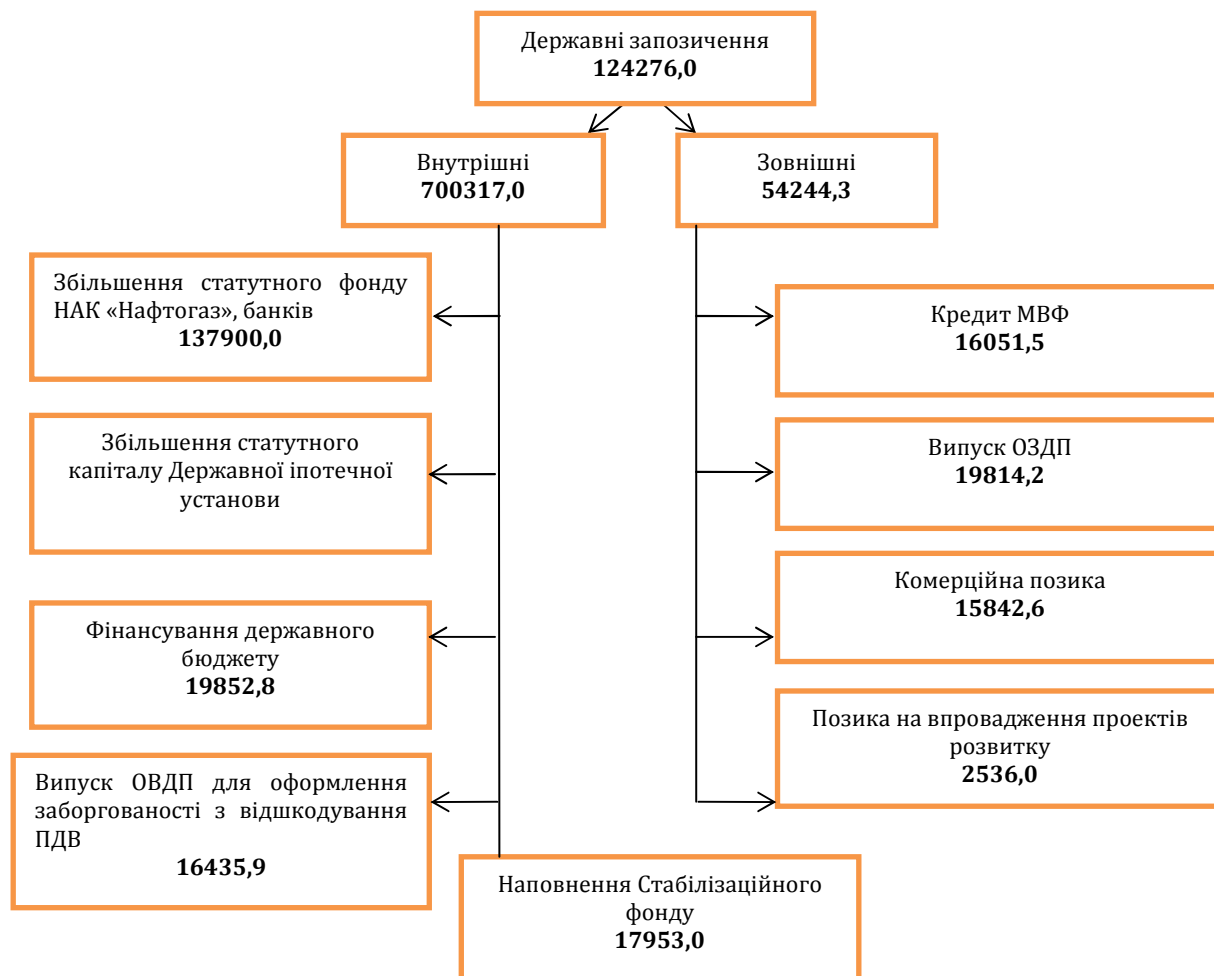


Рис. 3. Державні запозичення України у 2010 році, млн. грн.

Відповідно до основних засад проекту Державного бюджету України на 2011 рік обсяг державних запозичень запланований на рівні 91,4 млрд. грн., що на 30,4 % менше від запланованого показника 2010 року, який становив 131,3 млрд. грн. та на 24,5 % менше відповідного показника 2009 року, який сягнув межі 121 млрд. грн. [10].

Що стосується зовнішніх позик, то уряд запланував здійснити запозичення на суму 43008885,6 тис. грн. за такими показниками:

- фінансування державного бюджету на суму 39750000 тис. грн., основними кредиторами виступатимуть «Світовий банк» та «МБРР» на суму 3975000 тис. грн., та випуск ОЗДП на суму 35755000 тис. грн.;
- фінансування проектів розвитку на суму 3258885,6 тис. грн., основними кредиторами виступатимуть «ЄБРР», «МБРР», «Японський банк міжнародного співробітництва», «Європейський інвестиційний банк».

У питанні внутрішніх позик уряд запланував

здійснити запозичення на суму 48587504,1 тис. грн. для прямого фінансування бюджету. Основним джерелом отримання позики заплановано продаж ОВДП.

У 2011 році передбачається здійснити запозичення переважно за рахунок внутрішніх джерел фінансування, однак допускається заміна внутрішніх джерел фінансування державного бюджету зовнішніми, або ж залучення додаткових зовнішніх запозичень.

Так станом на 31.10.2011 року загальний обсяг державних позик до бюджету склав 67311,9 млн. грн. Здійснено запозичення та випуск ОВДП на капіталізацію "Родовід банку" та "Ощадбанку" на суму 4,554 млрд. грн. та поповнення статутного фонду НАК "Нафтогаз України" на 8,5 млрд. грн. У розрізі запозичень на внутрішньому ринку залучено 41 718,1 млн. грн., на зовнішньому 25 593,8 млн. грн.

Завдяки виваженій політиці державних запозичень відбулось погашення основної суми боргу державного бюджету у 2011 році на суму 37703 млн. грн.

Погашення внутрішнього боргу становило 29358,1 млн. грн., а зовнішнього боргу 8344,9 млн. грн.

Державний борг в Україні складається з різних валют. Так станом на 31.10.2011 року структура

державного боргу в розрізі валют погашення складається з наступних: українська гривня, японська єна, долар США, євро, спеціальні права запозичення, частки яких представлено на рис. 4.

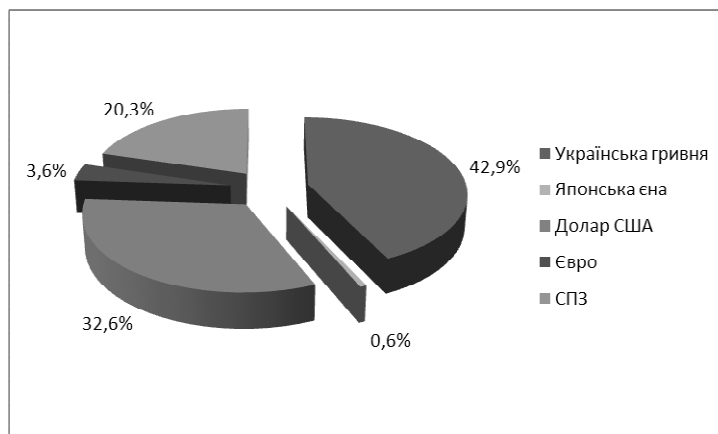


Рис. 4. Структура державного боргу станом на 31.10.2011 рік стосовно валют погашення

Можна стверджувати, що в структурі запозичень, здійснених Україною в іноземній валюті, найбільшу частку має американський долар. Це негативно впливає на процес обслуговування державного боргу, оскільки сальдо торгівельного балансу протягом останніх років є від'ємним і для виплати запозичень в іноземній валюті уряду необхідно брати нові позики або вилучати з ринку значну кількість національної одиниці для купівлі іноземної валюти.

Отже, з огляду на структуру державних запозичень та державного боргу, в умовах розвитку ринкової економіки в Україні найвигіднішою є національна грошова одиниця при здійсненні політики державних запозичень, яка посідає найбільшу частку.

Державні позики є одним із поширених способів акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для вирішення загальнодержавних проблем, зокрема для збалансування державного бюджету. При запозиченні коштів повинні враховуватись всі можливості щодо погашення боргу та його обслуговування, оскільки непомірні запозичення або нерациональне використання запозичених фінансових ресурсів можуть спричинити до боргового тягаря, а отже, і до суттєвого ускладнення провадження соціально-економічної і фінансової політики. Щоб уникнути таких проблем, уряд повинен безперервно відстежувати державні позики, проводити аналіз боргового становища, проводити переговори про реструктуризацію наявних боргових зобов'язань на умовах зниження боргових виплат, розробляти стратегію державних запозичень.

Підсумовуючи викладене, можемо зазначити, що для розвитку трансформаційної економіки України необхідні значні фінансові ресурси, джерелом яких виступають державні зовнішні і внутрішні запозичення.

Останнім часом у здійсненні державних запозичень переважають внутрішні позики, що дає можливість для подальшого розвитку ринку державних цінних паперів. Але, незважаючи на це, на внутрішньому ринку спостерігається нестача фінансових ресурсів, тому джерелом отримання цих ресурсів виступають зовнішні фінансові ринки. У такій ситуації уряду необхідно проводити політику вибору оптимальної структури державних запозичень для ефективного

розвитку економіки країни.

Список літератури

1. Артус, М. М. Бюджетна система України [Текст] : навч. посіб. / М. М. Артус, Н. М. Хижа. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005.- 220 с.
2. Шелудько В.М. Фінансовий ринок [Текст] : підручник / В. М. Шелудько. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
3. Управління державним боргом [Текст] : навч. посіб. / О. О. Прутська, О. А. Сьомченко, Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко / за заг. ред. О. О. Прутської. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216с.
4. Бюджетний кодекс України [Текст] : прийнятий 08.07.2010 // Урядовий кур'єр. – 17.08.2010. - № 151
5. Матеріали Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Павлов, В. І. Цінні папери в Україні [Текст] : навч. посібник / В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, І. В. Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.
7. Кравченко, Ю. Ринок цінних паперів [Текст] : навч. посібник / Ю. Кравченко. – К. : КНТ, 2009. – 672 с.
8. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : закон України від 07.08.2011. – Режим доступу: <http://zakon.gov.ua/>.
9. Банківські інформаційні системи [Електронний ресурс] // Електронна бібліотека. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua>.
10. Основні засади проекту Державного бюджету на 2011 рік [Електронний ресурс] // Комерсант. – Режим доступу : <http://kommersant.ua>.

РЕЗЮМЕ

Кобльк Игорь

Структурирование государственных заимствований в условиях развития рыночной экономики Украины

В статье рассмотрены сущность государственных заимствований в Украине, их функции и основные причины совершения. Рассмотрены основные финансовые инструменты привлечения заемного капитала государством. Приведена динамика государственного долга и изменение его структуры, проведен анализ внутренних и внешних заимствований Украины и оценена целесообразность их применения в условиях развития рыночной экономики.

RESUME

Koblyk Igor

Structuring of government debt in the emerging market economy of Ukraine

The paper considers the nature of government debt in Ukraine, its functions and the main reasons of its implementation. The main financial instruments involving leverage state are considered. The dynamics of public debt and changes of its structure are proposed. The analysis of domestic and foreign borrowings of Ukraine is given.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ АВТОНОМНОЇ РЕСПУБЛІКИ КРИМ

У статті розкривається сутність дохідної частини бюджету, проведено детальний аналіз динаміки формування та структури дохідної частини бюджету Криму за 3 роки та зроблено висновки щодо його покращення.

Ключові слова: доходи, бюджет, місцевий бюджет, надходження, інфляція.

Бюджет є не тільки фінансовим планом створення централізованого фонду та перерозподілу державних ресурсів, але й одним із основних факторів макроекономічної стабілізації та економічного зростання. Він забезпечує функціонування держави, розвиток її добробуту, соціальний захист населення. Через бюджет держава акумулює кошти для фінансування пріоритетних напрямків виробництва та соціального розвитку. На сучасному етапі склалася неефективна система формування доходів державного бюджету, основними причинами цього є: відсутність чіткої регламентації відносин у сфері оподаткування; існування «тіньової» економіки, яка призводить до недоотримання доходів державним бюджетом; наявність значної кількості податків та зборів з малим фіскальним значенням, які важко адмініструвати, і завищені порівняно зі станом розвитку економіки України ставки деяких податків. Тому особливою актуальності набуває проблема удосконалення системи формування дохідної частини державного бюджету.

Для визначення ефективності формування дохідної частини бюджетів всіх рівнів необхідне проведення аналізу цього процесу, який передбачає вивчення динаміки надходжень до певного бюджету за декілька років, аналіз структури його доходів, а також аналіз фактичного виконання бюджету порівняно з плановими показниками; аналіз за різними характерними ознаками: економічною природою, територіальною локалізацією, відношенням до чинної системи оподаткування тощо.

Проблеми функціонування місцевих фінансів вивчали німецькі економісти А. Вагнер, Д. Рау, Л. Штейн та ін. Різні аспекти реформування місцевих бюджетів, зокрема їх дохідної частини, досліджувалися у працях багатьох українських науковців: О. Василика, О. Кириленко, І. Луніної, Г. Машко, С. Мацюри, Я. Цимбаленко та інші.

Метою нашої статті є дослідження рівня формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок як податкових, так і неподаткових надходжень, а також трансфертів; визначення основних джерел наповнення дохідної бази бюджету Автономної республіки Крим (АРК).

Доходи бюджету – це частина централізованих фінансових ресурсів держави, необхідних для виконання її функцій. Вони виражають економічні

відносини, які виникають у процесі формування фондів грошових ресурсів та надходження їх у розпорядження органів влади різних рівнів. Статтею 2 Бюджетного Кодексу України встановлено таке визначення доходів бюджету: доходи бюджету – податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включно із трансфертами, платою за адміністративні послуги, власними надходженнями бюджетних установ). Склад доходів Державного бюджету визначається Бюджетним Кодексом України та законом про Державний бюджет на відповідний рік [1, с. 1].

Об'єктом нашого аналізу виступає дохідна частина бюджету АРК.

Склад доходів місцевих бюджетів, форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів залежать від системи та методів господарювання, а також від завдань, що вирішуються суспільством у той чи інший період. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, які формуються різними методами, їх взаємопов'язане застосування становлять систему доходів місцевих бюджетів. [6, с. 560]. Ця система покликана вирішувати не тільки фіскальні, а й регулюючі завдання: стимулювати зростання виробництва і підвищення його ефективності, забезпечувати соціальний захист населення та розвиток соціальної сфери. На сучасному етапі доходи місцевих бюджетів повинні дозволяти у повному обсязі вирішувати завдання, покладені на органи місцевого самоврядування.

Для того, щоб повною мірою охарактеризувати формування дохідної частини бюджету АРК, використаємо дані таблиці 1, у якій наведено динаміку надходжень до бюджету АРК за 2002-2010 рр.

З огляду на ці дані можна говорити про те, що фактичні доходи бюджету зростали протягом 2002-2010 рр. і тільки в 2009 році спостерігається зниження фактичної величини надходжень до рівня 2007 року: темп зростання доходів бюджету АРК становив 88,6%. Аналогічна тенденція спостерігається і для податкових надходжень, у той час, як зростання неподаткових надходжень характерне для 2002-2007 рр.

Якщо враховувати при розгляді рівня доходів фактор інфляції (табл. 2), то можна помітити, що в період з 2003 по 2008 рр. темпи зростання без

Таблиця 1. Динаміка доходів бюджету АРК за 2002-2010 рр. [13, с. 142]

Рік	Показники							
	Всього доходів, млн. грн.	Податкові надходження, млн. грн.	Неподаткові надходження, млн. грн.	Доходи від операцій з капіталом, млн. грн.	Міжбюджетні трансферти, млн. грн.	Цільові фонди, млн. грн.	Інфляція, %	Всього доходів з урахуванням інфляції, млн. грн.
2002	981,0	594,3	340,9	1,7	38,1	6,0	100,8	973,2
2003	1165,2	689,2	414,9	3,3	50,9	6,9	105,2	1107,6
2004	1427,5	830,2	534,7	10,3	44,2	8,1	109	1309,6
2005	1689,0	993,5	649,1	5,6	31,3	9,5	113,5	1488,1
2006	1920,8	1187,4	683,9	4,9	26,3	18,3	109,1	1760,6
2007	2840,1	1519,8	1250,6	7,3	38,6	23,8	112,8	2517,8
2008	3267,3	2028,5	1145,4	9,1	50,4	33,9	125,2	2609,7
2009	2896,4	1680,8	1154,4	8,3	30,7	22,2	115,9	2499,0
2010	3790,3	2325,0	1392,0	7,1	36,8	29,4	119,5	3171,8

урахування інфляції коливалися від 122,5% в 2004 р до 113,7% у 2006 році та з урахуванням цього фактору – від 118,2% в 2004 р. до 118,3% у 2006 р. У 2007 році з урахуванням інфляції темп зростання доходів склав

143%; у 2008 році темпи зростання надходжень у бюджет склали не 115%, а всього лише 103,6%, і тільки в 2010 році неподаткові надходження почали зростати унаслідок високого рівня інфляції.

Таблиця 2. Темпи зростання доходів бюджету АРК відповідно до попереднього періоду за 2003 - 2009 рр.*

Рік	Показники							
	Всього доходів, млн.грн.	Податкові надходження, млн.грн.	Неподаткові надходження, млн. грн.	Доходи від операцій з капіталом, млн. грн.	Міжбюджетні трансферти, млн. грн.	Цільові фонди, млн. грн.	Інфляція, %	Всього доходів з урахуванням інфляції, млн. грн.
2003	118,8	116,0	121,7	194,1	133,6	115,0	-	113,8
2004	122,5	120,5	128,9	312,1	86,8	117,4	-	118,2
2005	118,3	119,7	121,4	54,4	70,8	117,3	-	113,6
2006	113,7	119,5	105,4	87,5	84,0	192,6	-	118,3
2007	147,9	128,0	182,9	149,0	146,8	130,1	-	143,0
2008	115,0	133,5	91,6	124,7	130,6	142,4	-	103,6
2009	88,6	82,9	100,8	91,2	60,9	65,5	-	95,7

* Розраховано автором за даними табл. 1.

Такий високий приріст надходжень доходної частини бюджету пов'язаний з високим ступенем активності в передкризовій економіці. Це свідчить, на нашу думку, про зростання податкового тиску зі сторони держави унаслідок неможливості використання для наповнення Державного бюджету неподаткових та інших видів джерел у період економічної кризи, у той час, як докризові показники говорять про ефективне використання державою неподаткових джерел формування бюджету. Наприклад, темп зростання величини неподаткових доходів у 2007 р. склав 182,9%.

Відповідно до загальної класифікації доходів бюджету 72% обсягу надходжень до бюджету АРК становлять податкові надходження. Основними

джерелами є податок з доходів фізичних осіб, плата за землю та акцизний збір з вироблених в Україні товарів, питому вагу яких за 2010 рік демонструє рис. 1.

На нашу думку, серед особливостей формування доходів бюджету АРК можна назвати сезонність: найбільші надходження в бюджет припадають на серпень місяць – пік курортного сезону. Таким чином, можна зробити висновок, що для збільшення надходжень у дохідну частину державного бюджету, необхідно сприяти перетворенню курортів Криму в такі, що діють цілий рік.

Для більш детального розуміння формування доходної частини необхідно проаналізувати її структуру, в якій найбільшу частку складають

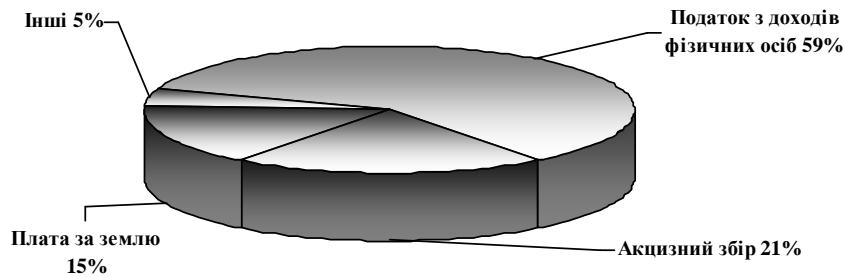


Рис. 1. Питома вага основних джерел податкових надходжень до бюджету АРК за 2010 рік [12, с. 125].

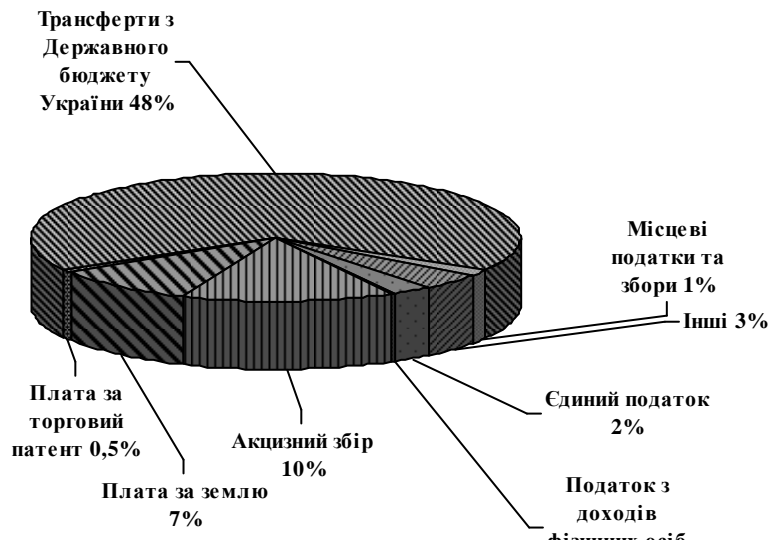


Рис. 2. Структура доходів зведеного бюджету АРК за 2010 рік [5].

офіційні трансферти від органів державної влади та іншої частини бюджету – 48%. На другому місці – податкові надходження – 42%, на третьому – неподаткові надходження – 5,5%, четверте місце посідають доходи від операцій з капіталом – 2,5% і 2% від загального обсягу доходів займають надходження до цільових фондів. Як видно із рис. 2, у структурі доходів зведеного бюджету АРК за 2010 рік найбільшу питому вагу складають трансферти з Державного бюджету України (48%); друге місце, так як це зведений бюджет АРК, посідає акцизний збір (10%), потім – плата за землю, яка складає 7% та інші надходження, що включають місцеві податки та збори, плату за торговий патент, єдиний податок та податок з доходів фізичних осіб.

У 2008 році недоотримання доходів спостерігалось за всіма статтями податкових надходжень, перевиконання плану спостерігалось лише у статті неподаткових надходжень на 45,6% від запланованого обсягу. Переважну частину доходів (46,3%) становили офіційні трансферти від органів державної влади та з іншої частини бюджету, на другому місці податкові надходження (43,1%), на третьому – неподаткові надходження (5,6%), а також – доходи від операцій з капіталом (3,3%) і надходження до цільових фондів (1,7%) [3].

У 2009 році недоотримання спостерігалось за всіма статтями доходів, що можна пояснити кризовим економічним станом у країні в результаті впливу світової економічної кризи [4]. Тому переважну частину доходів (47,2%) становили офіційні трансферти від органів державної влади та іншої частини бюджету [7, с. 225]. На нашу думку, необхідно

запропонувати основні напрямки реформування бюджетної системи на місцевому рівні. Необхідність проведення реформи у сфері місцевих бюджетів обумовлена також широким переліком задекларованих державою соціальних зобов'язань; нерівномірністю темпів соціально-економічного розвитку Кримського регіону; високим рівнем дотаційності місцевих бюджетів [11]. По-перше, необхідно зміцнити дохідну базу місцевого бюджету. Уряд України пропонує підвищити рівень самодостатності місцевих бюджетів шляхом удосконалення податкового законодавства відповідно до напрямів реформування податкової системи, зокрема системи місцевих податків і зборів, механізму здійснення зарахування податку з доходів фізичних осіб [10]. Таке рішення є своєчасним і необхідним. Проте успіх залежатиме від правильності обраних заходів та інструментів. Науково обґрунтовані заходи зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів викладені Г. Машко. Вони полягають у наступному: упровадження механізму бюджетування; створення центрів фінансового обліку та центрів фінансової звітності; створення механізму балансування територіального бюджету; стратегічне управління фінансами території [8, с.16]. Необхідним є розподіл податків і зборів (обов'язкових платежів) між Державним і місцевими бюджетами. Чинна система не забезпечує стабільний дохід до місцевих бюджетів. Пропонується передати в повному обсязі окремі джерела поповнення бюджетів у доходи місцевим бюджетам. З одного боку, створюючи особливі або пільгові режими оподаткування, місцева влада привертає додаткові інвестиції, сприяє новому

будівництву, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, формуванню спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку – актуального в АРК санаторно-курортного комплексу. А з іншого – це можливість для певних осіб, що мають вплив на державних службовців, одержати пільги без законних підстав. Тому обов'язковою умовою реформування місцевих бюджетів є формування бази Єдиного державного автоматизованого реєстру осіб, які мають право на пільги, та чітка відповідність даному Положенню. Такий реєстр дає можливість одержати детальну інформацію про осіб (зокрема членів їх сімей), які мають право на пільги. Прозорість процесу надання пільг зможе запобігти махінації представників влади [9].

По-друге, необхідно підсилити стимулюючі фактори в роботі органів місцевого самоврядування щодо наповнюваності доходів бюджету. Фінанси місцевих органів влади є інструментом забезпечення суспільних послуг. Місцеве самоврядування, як і держава, є інститутом, що надає послуги населенню. Держава і місцеве самоврядування розподіляють між собою завдання і відповідальність за надання громадянам країни суспільних послуг. Ефективність і масштаби діяльності місцевих органів влади у сфері надання суспільних послуг залежать, головним чином, від достатнього розміру місцевих фінансових ресурсів. Тому, усвідомлюючи цей факт, службовці органів місцевого самоврядування АРК повинні розробляти конкретні механізми стимулювання збільшення обсягів валового внутрішнього продукту, обсягу інвестицій і рівня доходів населення відповідно до інноваційного напрямку економічного розвитку з урахуванням соціально-економічних особливостей цієї території. Якщо збільшення обсягів виробництва буде позитивно відбиватися на доходах бюджету АРК, то з'явиться і зацікавленість у розробці нових методів управління територією. Приймаючи програми і концепції, Урядові варто не диктувати шляхи вирішення управлінських завдань, а надавати можливість для розробки власних програм розвитку регіону. Кримський регіон повинен концентрувати витрати тільки на головних соціально-економічних програмах, реалізація яких дозволить вирішити найбільш гострі проблеми територіальної громади. Це означає, що необхідно раціоналізувати сукупні витрати, перебудувати їх організацію. Цей напрям вимагає значних підготовчих робіт, оскільки в результаті органи місцевого самоврядування повинні фінансувати тільки ті послуги в соціальній сфері, які неможливо одержати від інших суб'єктів. Вказані напрями вдосконалення місцевого бюджету знайшли своє загальне відображення в Бюджетній резолюції на 2009 р., у якій визначаються пріоритетні завдання бюджетної політики із забезпечення фінансової самодостатності регіонів України [2]. Але успіх їх реалізації багато в чому залежатиме від своєчасності, збалансованості, комплексності і наукової обґрунтованості заходів, які проводитимуться в межах бюджетного реформування.

Процес формування дохідної частини бюджету Автономної Республіки Крим має низку проблем, деякі з яких є характерними для всіх регіонів України та для її бюджетної системи загалом, а деякі є специфічними конкретно для цього регіону через його географічні, соціальні та економічні особливості. Аналіз економічної сутності місцевих бюджетів доводить, що

вони є не тільки ключовим інструментом державного механізму реалізації регіональної політики в країні, але й забезпечують органи місцевої влади грошовими коштами для здійснення функцій, передбачених Конституцією України і другими законодавчими актами. Місцеві фінанси забезпечують проведення соціальної політики, вирівнювання рівнів соціального і економічного розвитку території, а також забезпечення комплексного розвитку території. Регіональні проблеми формування доходів бюджету АРК необхідно вирішувати шляхом модернізації промисловості в регіоні, особливо легкої та харчової, розвитку курортно-туристичного комплексу, збільшення тривалості курортного сезону та, нарешті, підвищення благополуччя населення. Отже, ефективність запропонованих заходів із реформування місцевих бюджетів (хоча вони жодним чином не є вичерпними та можуть бути модифіковані з урахуванням адміністративно-територіального реформування) підвищила б рівень забезпечення місцевих бюджетів реальними фінансовими ресурсами з метою ефективного здійснення повноважень органів місцевого самоврядування.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 09.07.2010 р. [Текст] // ВВР. – 2010. – № 49. – С. 570.
2. Звіт про виконання бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя станом на 1 січня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/index>.
3. Звіт про виконання бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя станом на 1 січня 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/index>.
4. Звіт про виконання бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя станом на 1 січня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/index>.
5. Кириленко, О. П. Місцеві фінанси [Текст] : підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
6. Мацюра, С. І. Трансферти в системі міжбюджетних відносин [Текст] / С. І. Мацюра // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5. – С. 223-229.
7. Машко, Г. В. Механізми управління місцевими бюджетами (на прикладі міста без районного розділення) [Текст] : автореф. дис. ... к. держ. упр. : 25.00.04 / Г. В. Машко; Донець. держ. ун-т упр. — Донецьк, 2004. — 20 с. — укр.
8. Про Єдиний державний автоматизований реєстр осіб, які мають право на пільги [Електронний ресурс] : постанова КМУ зі змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 35 від 25.01.2012. - Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
9. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від 23 травня 2007 р. № 308-р. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
10. Стратегия экономического и социального развития АР Крым на 2011-2020 гг., утвержденная постановлением ВР АРК от 22 декабря 2010 г. № 121-6/10.
11. Цимбаленко, Я. В. Шляхи реформування міжбюджетних відносин в Україні [Текст] / Я. В. Цимбаленко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010. – №1. – С. 121-126.
12. Щербина, І. Ф. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2010 рік [Текст] / І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудник, В. В. Зубенко та ін; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.

РЕЗЮМЕ

Коваль Юлия

**Анализ формирования доходной части бюджета
Автономной Республики Крым**

В статье раскрывается сущность доходной части бюджета, проводится тщательный анализ динамики формирования и структуры доходной части бюджета Крыма за 3 года и сделаны выводы по поводу его улучшения.

RESUME

Koval' Yulia

**Analysis of forming of profitable part of the budget of
Autonomous Republic of Crimea**

The essence of profitable part of budget is considered in the article. The detailed analysis of dynamics of forming is done. The structure of profitable part of the budget of Crimea for last 3 years is conducted. The conclusions concerning its improvement are formulated.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

Ксенія КОВТУНЕНКОкандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет**Любов ШАЦКОВА**

Одеський національний політехнічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності в Україні. Досліджено напрями та методи оцінки, визначено ключові проблеми. Обґрунтовано необхідність вдосконалення методичних рекомендацій, а також підходів до визначення вартості.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, оцінка, методи, підходи.

З розвитком ринкових відносин у складі майна підприємств з'явився новий вид активів, відмінною рисою яких є відсутність речової форми – інтелектуальна власність. З визнанням об'єктів інтелектуальної власності в якості товару зростає інтерес до питань оцінки прав на результати інтелектуальної діяльності. Така оцінка необхідна, зокрема, як при покупці, так і при продажу інтелектуальної власності. Сьогодні ці питання набувають вагомого значення у зовнішньополітичній, комерційній і виробничій діяльності підприємств усіх форм власності.

За останні десятиліття інтелектуальна власність стала об'єктом дослідження для багатьох зарубіжних вчених, серед яких: Е. Брукінг, Т. Давенпорт, Л. Едвінссон, А. Козирев, Б. Лев, Б. Леонтьєв, В. Ф. Палій, І. Просвіріна, Л. Прусак, П. Саліван, К. - Е. Свейбі, Т. Стюарт. Значний внесок у становлення науки про інтелектуальну власність зробили українські науковці О. Бутнік-Сіверський, О. Грішнова, В. Денисюк, Б. Заболоцький, А. Колот, Я. Крупка, Л. Ловінська, В. Трусевич, С. Удовиченко, А. Чухно та інші. Однак більшість праць була присвячена сутності інтелектуальної власності, аналізу її складу, ролі та місця в сучасній економіці. Для подальших досліджень потрібно вирішити проблему оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності.

У пошуку шляхів підвищення ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств важливим чинником зростання їхньої прибутковості має стати інтелектуальна власність. Завдання з оцінки впливу інтелектуальних ресурсів на ефективність і результативність діяльності підприємства приводить до необхідності розробки методів вимірювання кожної складової інтелектуальної власності. Методи оцінки розробляються з метою поглиблення розуміння сутності всіх видів інтелектуальних активів, а також для створення логічної теорії, що пояснює, як такі активи слід ідентифікувати і вимірювати, щоб адекватно оцінювати можливості підприємства по забезпеченню стабільно зростаючого прибутку.

Сучасна світова економіка характеризується як

інформаційна або економіка знань. Основними рисами такої економіки є зменшення питомої ваги індустріального виробництва, глобалізація, рух капіталів і трудових ресурсів, значне збільшення питомої ваги інтелектуальної праці та інформаційних технологій та ін [1]. Зважаючи на такі особливості розвитку економіки, ринок інтуїтивно враховує вплив цих активів і все більше потребує встановлення нового співвідношення між фінансовим компонентом бізнесу та його нефінансовою складовою — інтелектуальною власністю як засобом вимірювання, конкретизації та відображення реальної вартості своїх активів.

Потреба в оцінці вартості інтелектуальної власності виникає у зв'язку з:

- визначенням бази оподаткування в процесі придбання та продажу об'єктів інтелектуальної власності;
- здійсненням корпоративних операцій, пов'язаних з емісією (ремісією) статутних фондів господарських товариств;
- визначенням вартості виняткових прав, що передаються на підставі договору купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності чи ліцензійних договорів на право використання таких об'єктів;
- визначенням розміру компенсації (розміру відшкодування), яку потрібно сплатити відповідно до чинного законодавства власнику інтелектуальної власності за порушення його виняткових прав;
- внесенням об'єктів інтелектуальної власності при здійсненні інноваційних чи інвестиційних проектів;
- поширенням ринків збуту (шляхом надання франшизи (межі відхилення кількості наданого товару від зазначеного у договорі) та ін.);
- організацією страхування;
- передачею інтелектуальної власності під заставу з метою отримання кредитів;
- визначенням збитків, отриманих через неправочинне використання об'єктів інтелектуальної власності;

- банкрутством підприємства у процесі його ліквідації з метою задоволення позивів кредиторів;
- проведенням приватизації (відчуження) державного майна.

Процес визначення дійсної цінності об'єкта інтелектуальної власності надзвичайно складний і зумовлюється низкою факторів. Кожен вид інтелектуальної продукції нематеріального характеру має власний зміст і форму, що дуже ускладнює ідентифікацію предмета оцінки.

Особливість останньої полягає у тому, що:

- не буває однакових об'єктів та однакових умов їх реалізації,
- оцінка є суто цільовою,
- не може бути одного універсального методу.

При визначенні ринкової вартості майнових прав інтелектуальної власності слід урахувувати:

- нематеріальний, унікальний характер об'єкта оцінки;
- фактичне використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), майнові права на який оцінюються;
- можливі галузі та сфери його використання, найбільш вірогідну ємність і частку, яку він може посісти на ринку, витрати на виробництво і реалізацію продукції, що виготовляється з використанням ОІВ, об'єм і структуру інвестицій, необхідних для освоєння і використання ОІВ у тій або іншій галузі чи сфері діяльності;
- ризики освоєння і використання ОІВ у різних галузях чи сферах діяльності, зокрема ризики недосягнення технічних, економічних, експлуатаційних і екологічних показників, ризики недоброчесної конкуренції та інші;
- стадії розробки і освоєння ОІВ;

- можливість отримання і ступінь правової охорони;
- обсяг переданих прав та інші умови договорів про створення за замовленням і використання ОІВ та інших договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти;

- розмір та умови виплати винагороди за використання ОІВ;

- інші чинники, що мають суттєвий вплив на вартість майнових прав інтелектуальної власності.

Оцінка ОІВ — це процес визначення їх вартості, який ураховує такі етапи:

- 1) визначення мети і завдання оцінки;
- 2) складання плану та програми оцінки;
- 3) збір та аналіз інформації;
- 4) узагальнення;
- 5) складання звіту.

Оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропонування, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання, які знайшли своє розкриття сьогодні у Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [2], Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [3] та затвердженим Кабінетом Міністрів України Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [4].

Проблема оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності існує не тільки в Україні, але й у країнах з розвиненими ринковими відносинами. Для оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності міжнародна практика користується трьома підходами – затратним, порівняльним та дохідним [5] та використовує чинні міжнародні стандарти оцінки майна. Кожний з них має свої методи та методологію, табл. 1.

Таблиця 1. Зв'язок між підходами до оцінки об'єктів інтелектуальної власності та методами оцінки

Підхід до оцінки	Метод оцінки
Витратний підхід	Метод прямого відтворення. Метод вартості заміщення. Метод визначення початкових витрат.
Порівняльний (ринковий) підхід	Метод порівняння продажів
Дохідний підхід	Метод прямої капіталізації доходів, методи непрямої капіталізації доходів: переваги у прибутку; роялті.

Ці підходи дають різні значення вартості об'єкта оцінки. Тому при узгодженні результатів оцінки застосовується порівняльний аналіз використаних підходів та методів і, таким чином, більш обґрунтовано встановлюється вартість.

Дохідний підхід ґрунтується на припущенні, що типовий інвестор, який купує об'єкт нематеріального характеру, обов'язково розраховує на майбутній дохід. Тобто вартість об'єкта оцінки визначається як його здатність приносити дохід у майбутньому.

Основними методами, що реалізують цей напрям, є дисконтування та капіталізація.

Витратний метод найчастіше використовується для оцінки нематеріальних активів, які не беруть участі в формуванні майбутніх прибутків і які не приносять прибутку на цей час, наприклад, коли нематеріальні активи, що оцінюються, мають соціальне значення або беруть участь в оборонних програмах, програмах безпеки державного або регіонального значення. Цей підхід до розрахунку вартості влаштовує покупця, тому що він може документально відстежити витрати на створення

об'єкта інтелектуальної власності і, таким чином, переконатися, що ця вартість виправдана. Але він не вигідний для продавця, оскільки останній одержить суму, рівну тільки понесеним витратам на створення об'єкта інтелектуальної власності, тобто без прибутку.

Цей метод дає об'єктивні результати, коли є можливість точно оцінити величини витрат на створення аналогічного об'єкта інтелектуальної власності та його знос за обов'язкової умови відносної рівноваги попиту і пропозиції на ринку.

Основними методами, що реалізують витратний підхід, є метод визначення початкових витрат, метод вартості заміщення та метод прямого відтворення.

Залежно від того, яка документація, що підтверджує витрати на створення об'єкта оцінки, може бути надана правовласником, оцінювач обирає процедуру оцінки, найбільш прийнятну для конкретного випадку:

- якщо в замовника є документально зафіксований кошторис витрат, оцінювач може застосувати метод прямого відтворення;

- якщо кошторис відсутній, він може бути розроблений самим оцінювачем відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи"[6], затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 № 242, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 02.11.1999 р. за № 750/4043 (зі змінами), та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 за № 27/4248 (зі змінами), з метою проведення оцінки методом заміщення [7].

Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки вартості інтелектуальної власності передбачає використання методу порівняльних продажів. Суть його полягає у прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими, аналогічними за якістю, призначенням і корисністю, що були продані в порівняний час на аналогічному ринку. Основними умовами застосування цього методу є:

- наявність відомостей про факти продажу інтелектуальної власності подібного призначення і корисності (об'єктів-аналогів);
 - уміння оцінити вплив примітних особливостей таких об'єктів та їх вартість;
 - доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод за об'єктами-аналогами.
- Оціночні процедури методу ґрунтуються на:
- зборі інформації про ціни продажу (пропонування) об'єктів подібного призначення та корисності з урахуванням пункту 16 Національного стандарту № 1 [2];
 - визначенні сукупності елементів порівняння для об'єкта оцінки відповідно до пункту 22 Національного стандарту №4 [4];
 - проведенні порівняльного аналізу і коригуванні в разі потреби цін продажу (пропонування) подібних об'єктів з метою врахування наявності істотних відмінностей об'єкта оцінки та (або) договору, для укладення якого проводиться оцінка, від подібних об'єктів та (або) подібних договорів;
 - визначенні вартості об'єкта шляхом узгодження отриманих результатів.

До елементів порівняння належать чинники об'єкта оцінки й умов договорів з інтелектуальною власністю, що склалися на ринку, які впливають на його ринкову вартість.

Визначена за цим методом ціна об'єкта інтелектуальної власності є найбільш достовірною, оскільки вона сформована ринком. Однак в Україні з низки причин (відсутність розвинутого ринку об'єктів інтелектуальної власності, недоступність баз даних про результати продажу об'єктів інтелектуальної власності тощо) цей метод практично не використовується [10]. Перелік наведених методів не є вичерпним. Вибір способу оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності залежить від багатьох факторів, зокрема від мети оцінки, тобто навіщо здійснюється оцінка та для кого. Крім того, вибір способу оцінки у подальшому впливає на достовірність показників фінансової звітності та створює умови для оцінки економічного результату діяльності суб'єктів господарювання [8]. Варто зауважити, що попри всю різноманітність методів

оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності нині не існує єдиного підходу, який був би визнаний більшістю фахівців як основний.

Вартісна оцінка інтелектуального капіталу ускладнюється тим, що за економічною сутністю він не належить до традиційних активів підприємства. Питання його ідентифікації та обліку є практично новим для вітчизняної економічної науки, оскільки більшість з інтелектуальних ресурсів не входять до складу облікованих активів організації і, значить, не є об'єктом бухгалтерського обліку [9]. Традиційні методи бухгалтерського обліку в Україні дозволяють оцінити приблизно 15-20% реальної вартості підприємства, оскільки лише частина інтелектуальної власності ідентифікується, тобто вимірюється та враховується в бухгалтерському обліку, тоді як більшість з них залишаються поза його компетенцією, не дозволяють враховувати фактори, що пов'язані з використанням інтелектуальних ресурсів та сприяють постійній оптимізації виробництва, покращенню якості продукції, технологічному оновленню, інноваційній спрямованості економічних процесів. Накопичення і використання інтелектуальної власності на підприємстві пов'язано зі значними інвестиціями, які у традиційних фінансових звітах відображаються за витратним принципом і не розглядаються в аспекті ключових чинників формування прибутку. Тому переосмислення чинних стандартів і доповнення їх новими дозволить мінімізувати фундаментальні протиріччя між традиційною методологією обліку і особливостями інформаційно-інтелектуальної економіки.

Теоретичні та методичні положення щодо оцінки інтелектуальної власності, а також підходи до визначення її вартості потребують вдосконалення і стандартизованості, що дозволить визначити вартість складових інтелектуальної власності як інструментів створення інновацій та отримання додаткового прибутку. Все вищезгадане дозволяє зробити висновки про нагальну необхідність створення в Україні методичних рекомендацій щодо обчислення вартості об'єктів інтелектуальної власності залежно від їхнього виду у складі нематеріальних активів, під час розробки яких були б враховані всі недоліки наявних. Разом з тим ефективне використання таких рекомендацій стане можливим лише за умови державного регулювання цих питань в Україні і, зокрема, законодавчої бази, яка має бути наближена до міжнародних вимог, існування розвинутої інфраструктури послуг з оцінки об'єктів інтелектуальної власності та спеціальної підготовки кваліфікованих оцінювачів.

Список літератури

1. Палий В. Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета [Текст] / В. Ф. Палий // *Бухгалтерский учет*. – 2005. – № 3. – С. 46.
2. Загальні засади оцінки майна і майнових прав [Текст] : національний стандарт № 1, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 // *Урядовий кур'єр*. – 2003. – № 193. – 15 жовт.
3. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Текст] : закон України від 12 липня 2001 р. № 2658-III // *Відомості Верховної Ради України*. – 2001. – № 47. – Ст. 251.
4. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності [Текст] : національний стандарт № 4, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня

2007 р. № 1185 // Урядовий кур'єр. — 2007. — № 191. — 17 жовт.

5. Удовиченко, С. Особливості ліцензування прав на об'єкти інтелектуальної власності [Текст] / С. Удовиченко, В. Трусевич // Економіка України. — 2007. — №5. — С. 64.
6. Нематеріальні активи [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 // Офіційний вісник України. — 1999. — № 44. — С. 229.
7. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності 2008-08-16, затверджена наказом Фонду державного майна України 25.06.2008 N 740
8. Ловінська, Л. Г. Сутність оцінки в системі бухгалтерського обліку [Текст] / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. — 2006. — №5. — С. 109.
9. Денисюк, В. А. Формування механізмів реєстрації й залучення в господарський оборот передових виробничих технологій [Текст] / В. А. Денисюк // Науково-технічна інформація. — 2008. — № 1. — С. 15.
10. Бутнік-Сіверський, О. Економіко-правові проблеми забезпечення оцінки та обліку майнових прав інтелектуальної власності [Текст] / О. Бутнік-Сіверський // Право України. — 2011. — №3. — С.149-158.

РЕЗЮМЕ

Ковтуненко Ксенія, Шацкова Любов

Особенности оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в Украине

Рассмотрены особенности оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в Украине. Исследованы существующие направления и методы оценки. Определены ключевые проблемы, возникающие при оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности. Обоснована необходимость совершенствования методических рекомендаций, а также подходов к определению их стоимости.

RESUME

Kovtunenka Ksenia, Shatskova Lyubov

Features of facilities valuation of intellectual property in Ukraine

The features of estimation of cost of objects of right of intellectual ownership in Ukraine are considered. Key problems arising up at estimations of cost of objects of right of intellectual ownership are determined. The necessity of improvement of methodical recommendations is proved.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

Катерина КОЛІСНІЧЕНКО

асистент кафедри «Фінанси і кредит»,
Херсонський національний технічний університет

Володимир ЮХИМЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Херсонський національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ДВОВАРІАНТНОГО СТЯГНЕННЯ ПДВ ЗА НОВИМ ПОДАТКОВИМ КОДЕКСОМ

Стаття присвячена актуальним проблемам стягнення податку на додану вартість. Розглянуто основні суперечності з приводу його справляння. Доведено, що вплив нетто-платежів за ПДВ на ціни підміняється впливом на них валового податкового зобов'язання. Проведена порівняльна характеристика доцільності запровадження двоваріантної системи спрощеного оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Автори дійшли висновку, що двоваріантність оподаткування виявляється фіктивною, так як другий варіант щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва є заздалегідь неконкурентноздатним щодо першого варіанту.

Ключові слова: податок на додану вартість, ставка податку, спрощене оподаткування, платник податку, Податковий кодекс.

Податок на додану вартість (далі ПДВ) протягом останнього десятиріччя займає провідну позицію у питомій вазі бюджетних надходжень держави, але з певністю можна стверджувати, що це єдиний податок, навколо котрого існує стільки політичних спекуляцій, непорозумінь, популістських тлумачень, теоретичної плутанини.

Дослідженням проблем стягнення податку на додану вартість займалися такі вчені-економісти, як М. Д. Андрущенко [1], О.О. Воронкова [2], В. Дедекаєв [3], А. Я. Кізіма, І. А. Крисоватий [4], М. Науменко [5], Р. Ребізант [6] та інші. Дискусії ведуться з приводу того, що бажана для платників податків відміна ПДВ, по-перше, знизить рівень загальних цін аж на 20%, а по-друге, надходження в держбюджет майже дорівнюють податковому кредиту, що свідчить про нульовий фіскальний ефект ПДВ. Тобто мається на увазі: якщо зникне останній – ціни впадуть, а держбюджет не постраждає. Однак це хибне твердження.

З 2012 року вступив у дію Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності», за яким суб'єктам малого підприємництва запропоновано дві ставки єдиного податку. На нашу думку, особливої уваги заслуговує порівняння ефективності запровадження таких ставок, а також поведінка підприємців у такій ситуації. На жаль, ці питання поки що є не досліджені на відповідному рівні.

Метою нашої статті є, по-перше, довести, що відміна ПДВ не знизить ціни на 20%, а, по-друге, особливий інтерес становить нещодавнє запровадження двох варіантів ставок спрощеного оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Тому ми намагатимемося продемонструвати, що застосування таких ставок є недоцільним, оскільки другий варіант оподаткування не є

конкурентноздатним щодо першого варіанту.

По-перше, максимально можливе зниження цін за відміною ПДВ було б не 20%, як стверджують противники існування ПДВ, а 16,7% (1/5 додана до 1 дорівнює 1/6 відносно 1,2). По-друге, підприємці навряд чи знижуватимуть ціни з власної ініціативи, По-третє, за цифрами податкового кредиту стоїть фінансування різних напрямків фіскальної політики. Наприклад, так званий «чистий податковий кредит» за ПДВ означає приховане фінансування українського експорту. А якщо б ПДВ не існував, то згадана позиція експортної політики фінансувалася б за рахунок інших бюджетних надходжень, тобто шляхом зростання інших податків.

Форма та механізм стягнення податку будуть тотожні з його теоретичною суттєвістю, коли (у розрахунку на одиницю товару):

$$ПДВ(T) = \alpha(P - C) = \alpha(V + M + A) \quad (1)$$

де α – ставка оподаткування,

P – ціна товару,

C – та частина собівартості товару, що не є доданою вартістю, тобто ціна елементів оборотного капіталу, що придбані зі сторони,

V – частка доданої вартості, що дорівнює вартості працевитрат,

M – частка доданої вартості, що дорівнює прибутку фірми-виробника,

A – частка доданої вартості у вигляді амортизаційних витрат.

Це так звана формула обчислення ПДВ у відповідному відсотку безпосередньо до об'єкта оподаткування.

Але ж за низкою чинників, не останнім з яких є спрощення облікової роботи щодо стягнення ПДВ, на практиці діє система, що будується на пропорційованні за відповідною ставкою найбільш наочної ринкової величини – ціни товару, тобто:

$$ПДВ(T) = \alpha P_1 - "ПК" \quad (2)$$

$$T = 0,2(P - T) - 1/6C \quad (3),$$

де: P_1 – ціна за мінусом ПДВ,
 P – ринкова ціна товару,
 "ПК" – податковий кредит.

Тобто ПДВ обчислюється до ціни товару, яку б за радянських часів умовно можна було назвати ціною підприємства. Та це аж ніяк не значить, що сума ПДВ автоматично додається до цієї ціни, як аксіоматично стверджують деякі науковці.

Нагадуємо, що коефіцієнт $1/6$ впливає з такої логіки розрахунків:

$$T = 0,2(C - T) \quad (4)$$

$$T = 0,2C - 0,2T$$

$$1,2T = 0,2C$$

$$T = \frac{0,2C}{1,2} = 1/6C$$

Що заважає платнику ПДВ не змінювати ціну за сплатою цього податку, або навіть і знижувати її? Механізм розрахунків ПДВ ототожнюється з нарахуванням ПДВ. Та й Законодавець у принципі виходить з концепції ціни, взятої з ринку, коли трактує, що у разі продажу товарів без оплати або з частковою оплатою їх вартості коштами у межах бартерних (товарообмінних) операцій, здійснення операцій з безоплатної передачі товарів, а також пов'язаній з продавцем особі база оподаткування визначається з огляду на фактичну ціну операції, але не нижчу за звичайні ціни.

Однак вказаний механізм спрощеного стягнення ПДВ на перший погляд викликає феномен переоподаткування, тобто,

ПДВ, обчислений за базою оподаткування

$$T_1 = 0,2P - 1/6C \quad (5)$$

ПДВ, обчислений за безпосереднім об'єктом оподаткування:

$$T_2 = 0,2(P - C) \quad (6)$$

Як бачимо,

$$T_2 - T_1 = (0,2P - 1/6C) - 0,2(P - C) = 1/30C \quad (7)$$

Умовно кажучи, виникає так звана податкова маржа величиною $1/30C$ (тобто вартості придбаних зі сторони елементів оборотного капіталу). Тому, щоб якось збалансувати вартісні результати стягнення ПДВ за теоретично обґрунтованим методом (тобто за об'єктом оподаткування) та методом, що діє практично (тобто за базою оподаткування), Законодавець забороняє підприємству вносити суму податкового кредиту ($1/6C$) до собівартості продукції.

У такому разі вважається (за умов, що ціна продукції знизиться на ту ж величину), що спрацює такий механізм:

1-й крок: списання із собівартості $1/6C$,

2-й крок: зниження відпускної ціни на $1/6C$,

3-й крок: приведення суми ПДВ, обчисленого за базою оподаткування, до тотожної суми, що обчислена за об'єктом оподаткування:

$$T = 0,2(P - 1/6C) - 1/6C = 0,2P - 1/30C - 1/6C = 0,2P - 1/5C = 0,2P - 1/5C \quad (8)$$

Тобто такий механізм визначення ПДВ стимулює не зростання, а зниження цін товарів, хоча і базується на хибній концепції ціни як мікроекономічної категорії: вважається, що ціна формується як вторинна величина винятково на затратному підґрунті

Однак, як макроекономічна категорія, ціна є первинною відносно виробничих витрат. Ціну формує ринок, а вже витрати мусять вписуватися в її межі. Нарешті, відносно ПДВ. Поширені думки у цьому напрямку занадто перебільшені. Якщо припустити, що вищезгадана схема, за якою механізм обчислення ПДВ стимулює не тільки підвищення, але й зниження загального рівня цін, хоча б частково спрацює, можна бачити, що вплив ПДВ на рівень цін аж ніяк не досягає 20%-ої позначки. Наприклад, продемонструємо найпростішу триланцюжкову технологічну лінію виготовлення кінцевого продукту: деревина – напівфабрикати – меблі (табл. 1).

Як бачимо, питома вага "чистого" ПДВ у сумі товарних цін (I) дорівнює

$$I = \frac{83}{640} = 0,13 = 13\%$$

Опоненти інституту ПДВ у цьому питанні виходять з формальної логіки, враховуючи вплив на ціни валового, а не "чистого" податкового зобов'язання. Розповсюджена практика збільшення товарних цін за ставкою оподаткування (+20%) ґрунтується на тому, що підприємці не цікавляться впливом на ціни податкового кредиту: з собівартості він "списується", але до ціни справа не доходить.

З метою розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей з 1 січня 1999 року Указом Президента України Л. Д. Кучми було запроваджено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва (єдиний податок).

Спрощене оподаткування стосувалося як фізичних, так і юридичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності. Суб'єкти малого підприємництва мали право обирати спосіб оподаткування доходів або за єдиним податком або за загальним порядком, встановленим для сплати іншим суб'єктам підприємницької діяльності.

При цьому суб'єкт малого підприємництва, який

Таблиця 1. Розрахунок „чистого” ПДВ за технологічним ланцюжком виготовлення кінцевого продукту (в умовн. грош. од.)

Товар	Ціна без ПДВ (P)	в т. ч. C	"Чисте" ПДВ до сплати (T)
Деревина	90	30	$0,2 \cdot 90 - 1/6 \cdot 30 = 13$
Напівфабрикати	150	90	$0,2 \cdot 150 - 1/6 \cdot 90 = 15$
Меблі	400	150	$0,2 \cdot 400 - 1/6 \cdot 150 = 55$
Всього	640	270	83

обирав спосіб оподаткування за єдиним податком, звільнявся від сплати більш ніж десятка загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів).

Якщо 12 років тому Законодавець у душі демократизації фіскальних відносин прописував двоваріантний механізм стягування єдиного податку для юридичних осіб, то в новому Податковому кодексі двоваріантність єдиного податку передбачається застосувати вже й для фізичних осіб.

З початку 2012 року вступили в дію зміни до Податкового кодексу, які змістовно впливають на роботу підприємців за так званою спрощеною системою оподаткування.

По-перше: перестав існувати фіксований податок, який замінено єдиним податком; по-друге, суб'єктів малого підприємництва поділено на 4 групи за обсягом товарообігу, кількості робітників та сфери діяльності; по-третє, підприємцям-фізичним особам з товарообігом від 1 до 3 млн. грн. запропоновано стати платниками ПДВ. При цьому передбачений двоваріантний рівень податкових ставок;

1 варіант: 5% доходу (без сплати ПДВ), або

2 варіант: 3% доходу + ПДВ

Розглянемо, чи дійсно працюють два варіанти застосування єдиного податку для вказаної категорії платників.

З боку підприємства-платника єдиного податку більш ефективним буде варіант нарахування податку, який забезпечить його мінімізацію. Наприклад, другий варіант зі сплатою в бюджет 3% доходу (D) плюс ПДВ обирається платником, якщо цей варіант має перевагу, тобто сплачується сума менша за 5% доходу (відповідно до першого варіанту єдиного податку). Проведемо розрахунки щодо порівняння ефективності обох варіантів з точки зору фінансових інтересів малого підприємства.

Попередньо зазначимо: додана вартість – це ті складові сукупної вартості товару, які додаються виробником до придбаних зі сторони елементів оборотного капіталу (сировина, напівфабрикати тощо). До їх вартості додаються витрати кінцевого виробника у вигляді працевтрат, зносу основного капіталу та прибутку, що й складають основні складові так званої доданої вартості.

Рівнозначність сплачених сум за обома варіантами забезпечується рівнянням:

$$5\% D = 3\% D + ПДВ \quad (9)$$

Позначаючи: D – дохід підприємця;

T – валове зобов'язання за ПДВ;

$ПК$ – податковий кредит;

C – ринкова вартість елементів оборотного капіталу, що придбані зі сторони (абсолютна матеріалоемність продукції), вирішимо рівняння (1) відносно C за діючою ставкою оподаткування 20%.

Додатково зазначимо: так як ПДВ обчислюється відповідно до ціни товару, з якої виокремлений ПДВ, то ставка ($y\%$) ПДВ до ринкової ціни (що уміщує ПДВ) буде нижчою за встановлену ставку до так званої „ціни підприємства”, що не перевантажена ПДВ ($x\%$),

тобто $y\%(1+y\%) = x\%$; $y\% = \frac{x\%}{(1+x\%)}$,
відповідно, якщо $x\% = 20\%$, то

$$y\% = \frac{20\%}{(1+20\%)} = 1/6 \quad . \text{Розгорнемо рівняння (9):}$$

$$0,05 D = 0,03 D + (T - ПК) \quad (10)$$

$$0,05 D = 0,03 D + (0,2 D - 1/6 C)$$

$$1/6 C = 0,03 D + 0,2 D - 0,05 D$$

$$1/6 C = 0,18 D$$

$$C = 1,08 D$$

Тобто, питома частка C (сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо) в доході від реалізації платника податку мусить бути не меншою за 108%. Тільки в такому випадку загальний розмір податку за першим варіантом буде меншим 5% від доходу платника податку за першим варіантом спрощеного оподаткування. Однак, матеріалоемність товарів мусить бути нижчою за їх ціни.

Правда, можливо часом виникають форс-мажорні обставини. Наприклад, за часів кризи збуту доводиться віддавати товар майже за безцінь. Але ж сподіваємося, що автори такого варіанту оподаткування розраховували на кращу кон'юнктуру українського ринку. Порахуємо:

$$0,05 D = 0,03 D + (0,16 D - 0,14 C) \quad (11)$$

$$0,14 C = 0,03 D + 0,16 D - 0,05 D$$

$$0,14 C = 0,14 D$$

$$C = 1,0 D$$

Це вже значно краще – дохід підприємця зрівнявся з вартістю переробленої ним сировини! Звісно що й такий варіант оподаткування є абсурдним.

Поставимо питання по-іншому: за якою ж мінімальною ставкою ПДВ ($x\%$) за умов середньої матеріалоемності української продукції 50% від виручки (D) другий варіант оподаткування може працювати? Задля цього вирішимо наступне рівняння: з формули (9) маємо:

$$ПДВ = 2\% D \quad (12)$$

$$x(D - y\% C) = 2\% D$$

$$x(D - \frac{0,5 D x}{(1+x)}) = 2\% D$$

$$x D (1 - \frac{0,5}{(1+x)}) = 2\% D$$

$$x(1+x) - 0,5x = 2\%$$

$$x^2 + 0,5x - 0,02 = 0 \quad (13)$$

вирішуючи рівняння (13) відносно позитивного кореня x , маємо:

$$x_1 = 0,037 = 3,7\%$$

тобто, тільки за ставкою ПДВ менш за 3,7% другий варіант оподаткування за умов середньої матеріалоемності продукції може бути прийнятний. Але ж така низька ставка податку не передбачена на перспективу.

Дозволимо ще одне припущення: чи доцільно взагалі, що до другого варіанту оподаткування до 3-відсоткової ставки від виручки додається навантаження податком на додану вартість. Тобто,

припустимо, що з першим варіантом оподаткування „конкурує” тільки ПДВ:

$$\begin{aligned} 5\% D &= ПДВ \\ 0,05 D &= 0,2 D - 1/6 C \\ C &= 0,9 B \end{aligned} \quad (14)$$

І тут маємо невітний висновок. Тобто, питома частка C (сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо) у виручці від реалізації платника податку мусить бути не меншою ніж 90%. Тільки в такому випадку загальна величина податку за другим варіантом буде меншою ніж 5% від зиску платника податку (тобто його величини за другим варіантом спрощеного оподаткування). Вочевидь, такий варіант податку стимулює хибну тенденцію до зростання матеріаломісткості. Та і уявити виробництво із матеріалоемністю більш 90% занадто важко.

Розглянемо приклад - діяльність фізичної особи-підприємця так званої 3-ї групи з максимально регламентованим річним товарообігом 3 млн. грн. за обчисленими параметрами матеріалоемності. Додана вартість повинна складати до 10% товарообігу, тобто менш 300 тис. грн. на рік, або до 25 000 грн. на місяць. І все це і на заробітну плату робітникам (яких може бути до 20), на виплати до державних та страхових фондів, на обслуговування позик, на амортизаційний фонд, та й на прибуток загалом! Це повинно бути дійсно дуже мале підприємство!

Таким чином, вплив нетто-платежів за ПДВ на ціни підміняється впливом на них валового податкового зобов'язання. В основному у цьому полягає підґрунтя масового негативного ставлення до ПДВ і думки про майже двократне перевищення його дійсного впливу на ціни товарів.

Другий варіант спрощеного оподаткування підприємств третьої групи не є прийнятним для платника. Так звана двоваріантність за запропонованою схемою виявляється цілком фіктивною: другий варіант щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва не є конкурентноздатним щодо першого варіанту.

Список літератури

1. Андрущенко, М. Д. Проблема незаконного відшкодування ПДВ при експортних операціях [Текст] / М. Д. Андрущенко // Збірник наукових праць Академії ДПС України. – Ірпінь. – 2003. – № 2. – С. 5 – 7.
2. Воронкова, О. О. Способи ухилення від оподаткування та шляхи протидії податковим правопорушенням в Україні [Текст] / О. О. Воронкова // Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України. – 2002. – № 3. – С. 51-59.
3. Дедекаєв, В. Ухилення від сплати податків в Україні: витоки проблеми та шляхи її розв'язання [Текст] / В. Дедекаєв // Економічний часопис – XXI. -2004. -№9. – С. 33-35.
4. Кізіма, А. Я. Податок на додану вартість: теорія та прагматика [Текст] / А. Я. Кізіма, І. А. Крисоватий // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: зб. тез міжнар. наук. – практ. конференції, 17-18 березня 2011 р.: в 2 ч. / Держ. подат. адмін. України. Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь, 2011. – Ч.1. – 127-128 с.
5. Науменко, М. Оптимізація оподаткування як засіб запобігання ухиленню від сплати ПДВ [Текст] / М. Науменко // Науковий вісник Академії ДПС України. – 2003. -№ 4. – С. 65-78.

6. Ребізант, Р. Примусове стягнення тільки за виконавчими документами/ Р. Ребізант // Податкове планування. – 2003. – № 4. – С. 2-5.
7. Юхименко В.К. ПДВ: проблеми теорії і практики [Текст] / В.К. Юхименко, К.В. Колісниченко // Проблеми фінансово-економічної безпеки підприємств, банків і регіонів. Збірник статей студентів і молодих вчених. Херсонський національний технічний університет, кафедра «Фінанси і кредит». – Херсон: Грін Д. С. – 2011. – С. 310-314.
8. Юхименко, В. К. ПДВ: деякі проблеми стягнення [Текст] / В. К. Юхименко // Економіка, фінанси, право». – 2002. – №9. – С. 22-28.
9. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI [Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2856-VI (2856-17) від 23.12.2010]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://sta.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Колісниченко Катерина, Юхименко Владимир Проблеми двоваріантного взимання НДС по новому Налоговому кодексу

Стаття посвячена актуальним проблемам взыскания налога на добавленную стоимость. Рассмотрены основные противоречия по поводу применения НДС. Доказано, что воздействие нетто-платежей по НДС на цены подменяется воздействием на них валового налогового обязательства. В основном в этом состоит основа массового негативного отношения к НДС и мысли о почти двукратном превышении его действительного влияния на цены. Проведена сравнительная характеристика целесообразности введения двовариантной системы упрощенного налогообложения субъектов малого предпринимательства. Авторы пришли к выводу, что двовариантность налогообложения оказывается полностью фиктивной, так как второй вариант по налогообложению субъектов малого предпринимательства заранее является не конкурентоспособным по сравнению с вариантом первым.

RESUME

Kolysnichenko Kateryna, Yuhymenko Volodymyr Problems of collection of VAT at the new Tax Code

The article is devoted to actual problems of value-added tax collection. The main contradictions about VAT application are considered. It is proved that effect of VAT net charges is replaced for influence of gross tax liability. Basically it provides the basis of mass negative attitudes to VAT and opinions about almost two-fold excess of its actual impact on prices. The authors have made a comparative description of appropriateness of two options' system of simplified taxation for small businesses. The authors concluded that two options' taxation is entirely fictitious, as the second option of small businesses' taxation is not competitive comparing to the first version.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

Тетяна КОЛЯДАкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет ДПС України**Юрій ПРОЗОРОВ**науковий співробітник відділу економічної теорії,
Інститут економіки та прогнозування НАН України

ЗМІНА ІНСТИТУЦІЙНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКІВ КАПІТАЛУ ПІСЛЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ТРАНЗАКЦІЙ У ЄВРОЗОНІ

У статті проаналізовано аргументи щодо визначення доцільності запровадження податку на фінансові транзакції (податку Тобіна) на ринку капіталів Євросоюзу в умовах наростання кризи довіри до фінансової системи та збільшення обсягів дефіциту державних фінансів, та зроблено пропозиції для адаптації українського фінансового ринку до нових інституційних умов функціонування у середньостроковій перспективі.

Ключові слова: податок на фінансові транзакції, конкурентоспроможність реального сектору економіки, інституційні умови функціонування ринку капіталу.

Ідея запровадження оподаткування операцій на фінансовому ринку (так званого "податку Тобіна") висувалася вищим керівництвом та фінансовим блоком федерального Уряду Німеччини ще в 2009 році. Наприкінці того ж року ініціативу підтримали у Франції. Проте в жовтні 2010 року в Єврокомісії вирішили відкласти введення подібного податку, оскільки ця ідея не знайшла підтримки в США і Міжнародному валютному фонді, а також у багатьох країнах-членів ЄС. За час фінансової кризи, що охопила більшість провідних країн світу, на порятунок фінансового, насамперед - банківського, сектору було витрачено близько 4,6 трлн. євро за рахунок коштів платників податків. Як проголосив президент Єврокомісії Жозе Мануел Баррозу: «Настав час повертати борги». Тому у вересні 2011 р. Єврокомісія запропонувала Європарламенту з 2014 р. ввести податок на фінансові операції у всіх 27 країнах ЄС. Вважається, що цей податок дозволить реанімувати державні фінанси в ЄС [1].

За розрахунками фахівців Єврокомісії, новий податок на фінансові транзакції принесе 57 млрд. євро щорічно. Отримані від оподаткування гроші витратяться на суспільні потреби як громадян, так і підприємців. Оскільки через звільнення від сплати ПДВ та отримання державної підтримки фінансовий сектор знаходиться у більш вигідному становищі, порівняно з іншими секторами економіки, це не призведе до суттєвого зростання вартості послуг суб'єктів фінансового ринку через збільшення податкового навантаження на них. Крім того, введення потенційного податку на фінансові транзакції (угоди) одночасно може виступати механізмом попередження викривлення та асиметрії інформації про обсяги укладених договорів і страхування ризиків відносно ефективності діяльності системи загалом, що збільшить рівень довіри до банківської системи.

За даними загальноєвропейської служби опитування громадської думки Eurobarometer цей

захід схвалює понад 65% громадян ЄС. Пропонується, що ставка податку може варіюватися: операції з акціями і облігаціями обкладатимуться збором у 0,1% з обороту, похідні інструменти – 0,01%. Новий податок призначений для банків, інвестиційних, брокерських і страхових компаній, пенсійних і хедж-фондів [1].

У серпні 2011 року лідери Німеччини і Франції знов заявили про необхідність уведення в Євросоюзі загального податку на фінансові операції. Але 28 вересня того ж року проти нового податку виступили у Великобританії, де розташований один з найбільших світових фінансових центрів. В Уряді Об'єднаного Королівства підкреслили, що «не мають нічого проти ідеї самого податку, але вважають, що вводити його потрібно відразу у всьому світі» [2].

Дослідженню впливу податкових важелів державного регулювання на ефективність функціонування фінансової системи та ринку капіталів присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В.Геєця, Т.Єфіменко, Ю.Іванова [10], В.Корнеєва, І.Лютого, О.Мозгового, В.Опаріна, А.Соколовської [9], В.Федосова, І.Чугунова, С.Юрія, а також Н.Рубіні, П.Самуельсона, Р.Солоу, Дж.Стігліца, Дж.Тобіна, М.Фрідмана, С.Фішера та інших.

Метою написання статті є визначення доцільності запровадження податку Тобіна на ринку цінних паперів в умовах кризи довіри до фінансової системи Єврозони та зростання обсягів дефіциту державних фінансів, а також розробка пропозицій щодо адаптації українського ринку капіталів до нових умов функціонування в умовах глобальної фінансово-інвестиційної асиметрії.

Розробка нових підходів до регулювання фінансової системи у кризовий та посткризовий періоди є досить складною та дискусійною проблемою. На сьогодні найбільш актуальним у світовій фінансовій спільноті є обговорення питання про доцільність запровадження податку на фінансові транзакції (операції) – транскордонні або мережеві

крос-ринки. Такий обмежувальний податок найчастіше називають ще податком Тобіна, тим самим підкреслюючи, що саме Нобелівський лауреат Джеймс Тобін запропонував таку ідею на початку 1970-х років. Проте пропозиція вченого-економіста мала певні обмеження. Вона стосувалася лише валютних трансакцій і була спрямована на обмеження обсягів вказаних операцій трансграничних перетікань капіталу, замість сприяння підвищенню їх прибутковості.

Зокрема, Тобін пропонував ввести помірний податок на операції з іноземними валютами із ставкою на рівні 0,1-0,25%, що сприяло б різкому скороченню трансграничних валютних спекуляцій і зробило б велику їх частину економічно не вигідними, а також понизило б їх шкоду, особливо для країн, що розвиваються. За оцінками Тобіна, цей податок здатний щороку акумулювати не менш ніж 150 млрд. дол. до бюджетів (за умови запровадження у всьому світі) [3].

Упродовж тривалого періоду «гіпотетичний податок Тобіна розглядався економістами немарксистських та інших альтернативних мейнстріму економічних шкіл швидше як інструмент можливого перерозподілу світового багатства від провідних країн до менш розвинених» [3, с.45] Його роль стримуючого антикризового чинника, що перешкоджає надмірному зростанню операцій із «віртуальними» деривативами, тимчасово залишалася недооціненою.

Водночас деякі з сучасних прибічників податку на фінансові трансакції розглядають його, перш за все, як потенційне джерело формування доходів держави. В умовах значних дефіцитів бюджетів багатьох країн світу (Греції, Ісландії, Італії, Іспанії, Португалії, країн Балтії та ін.) і тенденцій до можливого зростання в 2011-13 роках дефіциту державного бюджету в інших країнах, у тому числі - і в Україні, потрібний дуже зважений підхід до розробки варіантів бюджетної політики.

Зокрема, опрацьовуються підходи, що передбачають справедливий і адекватний внесок фінансового сектору у формування доходів держави. Імпліцитною метою запровадження оподаткування фінансових трансакцій є компенсація за будь-які антикризові заходи, пов'язані з державним втручанням у функціонування фінансової системи і реформуванням нагляду за фінансовим ринком.

При цьому мало хто з фахівців та практиків звертає увагу, що сам Дж. Тобін за рік до смерті фактично відрікся від свого головного творіння. Так у своїй статті «Це не мій податок» [4], опублікованій у 2001 р., Тобін зазначив, що більш ніж через 30 років після того, як він «вперше сформулював ідею податку на міжнародні спекулятивні валютні операції, «податок Тобіна» почав набувати популярності». Глави урядів Франції та Німеччини, «як і численні критики глобалізації, висловилися на його підтримку.» Але Тобін підкреслював, що «у зоні євро, звичайно, таких операцій немає» [4].

Повертаючись до 1970-х рр., коли долар переживав нелегкі часи і ситуація на валютному ринку ставала важливим питанням для політиків і економістів у всьому світі, після того, як Бреттон-Вудська валютна система припинила існування після виходу з неї США, Тобін повторює, що тоді «фінансисти і економісти обговорювали питання, чи відновлювати систему

фіксованих валютних курсів або вводити плаваючі курси». Він вважав, що різниця між цими валютними системами перебільшена, оскільки «фіксовані курси в реальності не були фіксованими». Це була плаваюча прив'язка: «курс змінювався, коли валютні резерви центрального банку скорочувалися унаслідок зростання дефіциту торговельного балансу або спекулятивних атак на валюту». МВФ дозволяв використовувати інструменти валютного контролю для запобігання відтоку капіталу, але їх ефективність зменшувалася.

Технології системи комунікацій і розрахунків вже тоді розвивалися так швидко, що, за словами Тобіна, «будь-яка людина в будь-який час у будь-якому місці світу могла швидко і без проблем провести фінансову операцію». У 1971 р. з'явилися пропозиції ввести єдину світову валюту або утворити всесвітній валютний союз. Тобін думав, що це «дуже бажано, але неможливо – ні тоді, ні зараз, – враховуючи те, що всі країни – різні. Сьогодні (у 2001р.) це незрозуміло, що буде з євро. А ситуація, що склалася в Аргентині (дефолт після краху прив'язки національної валюти до долара США), служить нам уроком».

Тобін у 1971 р. вважав, що «міжнародна валютна реформа повинна дати відповідь не на питання, який курс доцільний – фіксований або плаваючий, а на питання, як досягти відносної стабільності ринкових валютних курсів». Він пригадав, як «Мейнард Кейнс після краху на фондовому ринку в 1929 р. розглядав питання про доцільність введення податку із обігу, аби «прив'язати» інвесторів до їх активів. Він тоді думав про американських спекулянтів; на його думку, такий податок на Лондонській фондовій біржі значною мірою зміг би протверезити його співвітчизників – британців» [5].

Головним прагненням Тобіна було зберегти певний ступінь національної автономії. Серед аргументів, що він наводив, основними є той, що «арбітраж і спекулятивні операції утримують процентні ставки на грошовому ринку (з поправкою на ризик) на одному рівні у всіх країнах», не дозволяючи центробанкам «підганяти» грошову політику під особливості національної економіки. Проте якщо з «арбітражних і спекулятивних операцій постійно стягувати податок, процентні ставки в Нью-Йорку, Токіо та якій-небудь третій країні відрізняться».

Податок величиною в 0,05%, спочатку запропонований Тобіном, – сума, якою можна нехтувати, якщо йдеться про однократну трансакцію. Проте якщо платити його щотижня, то річний дохід від операцій скорочується на 2,5 процентного пункту. Ще більше знижується прибутковість щоденних операцій. Цей «буфер» в 2,5%, за думкою Тобіна, дає центробанкам можливість маневрувати своїми ставками.

Тобін зазначає, що про цю ідею «ніхто не згадував протягом багатьох років. У США цей захід продовжують ігнорувати, проте в Європі «податок Тобіна» став улюбленим коником різних реформаторських і протестських рухів. Повинен сказати, що я не маю з ними нічого спільного і нічого не знаю про їх платформи» [4]. Тобін підкреслює, що ця заява не означає, що він відмовляється від власної пропозиції. «Я передбачаю, що більшість прибічників «мого» податку бажать лише кращого, але я категорично відкидаю методи боротьби, вживані

екстремістами. Як і більшість економістів, я підтримую свободу торгівлі і виступаю за інвестиції в економіку бідних країн – і приватні, і державні. Крім того, я вважаю існування Світового банку і МВФ виправданим, хоча критично ставлюся до деяких їх методів і дій. Я підтримую зміцнення їх ресурсів і розширення повноважень. *В ідеалі МВФ міг би бути організацією, відповідальною за збір податку на транзакції*» [4].

Тобін усвідомлював недоліки своєї пропозиції: те, що податок погіршуватиме ліквідність, і в те, що його доведеться збирати як із дестабілізуючих транзакцій спекулянтів, так і зі стабілізуючих транзакцій. На його думку, «сенс податку в тому, що він найсильніше б'є по тих, хто здійснює операції частіше. На ринку постійно відбуваються операції по купівлі-продажу валюти між банками-дилерами». Податок, наполягає Тобін, слід стягувати «не з кожного переказу грошей, а з суми, на яку змінилася позиція банку за якийсь період, наприклад за тиждень». Аби нейтралізувати вплив податкових офшорів, *податок, на думку Тобіна, слід стягувати у всіх країнах, де валютообмінні операції є значною частиною банківського бізнесу* [5].

Тобін не намагався пропонувати свій податок як податок для ООН, у чому його звинувачували деякі американські сенатори. Він вважав, що такий податок «повинен збирати уряд кожної країни відповідно до звичайних місцевих процедур і він же повинен самостійно вирішувати, як вчинити з вирученими коштами».

Тобін із самого початку пропонував, що надходження від податку з транзакцій доцільно було б спрямувати на які-небудь міжнародні проекти, наприклад на проекти Світового банку. Він підкреслює, що рішення цього питання ніколи не було головною метою його роботи. Насправді метою було зниження обсягу оподатковуваних транзакцій. Проте, як сумно резюмує Нобелівський лауреат 1988 р., «тепер зрозуміло, що *ентузіастів «мого» податку більш всього надихають можливі надходження від нього, а також помилкова думка, що такий податок може якимсь чином позбавити світ від жахів глобалізації*» [4].

Плани Європейського Союзу щодо запровадження з 2014 р. transaction tax не у світовому масштабі, а лише на ринках капіталу ЄС, спрямовані дійсно більше «можливими надходженнями» від податку Тобіна, який у британській пресі в критичних статтях вже назвали «податком Робіна (Гуда)» [2].

Найбільш гострою проблемою, з точки зору фахівців МВФ, у найближчій період стане фінансування банків і суверенних структур, особливо в деяких уразливих країнах Єврозони. Як зазначено у Доповіді МВФ з питань глобальної фінансової стабільності: «заходи політики, спрямовані на бюджетну консолідацію і зміцнення банківських балансів в цих країнах, повинні підтримуватися надійними гарантіями того, що багатобічні механізми підтримки є досить гнучкими і володіють достатніми засобами для сприяння впорядкованого зниження левериджу без створення додаткової напруженості з бюджетом або банківським фінансуванням» [6].

Аналітики МВФ вважають, що «загалом, не звертаючи уваги на передачу ризиків від приватного сектора до державного під час кризи, довіра до банківської системи в багатьох країнах з розвинутою економікою не була відновлена» [7]. Рівень довіри до

банків як основних учасників ринків боргових цінних паперів – потенційних суб'єктів нового оподаткування податком на транзакції, як і раніше характеризується, за розрахунками МВФ, «негативним взаємозв'язком з суверенними ризикам в зоні євро» [7].

Тому у базисному сценарії розвитку подій на світових фінансових ринках МВФ прогнозує, що в 2011-12 рр. підвищення витрат на фінансування і зростаюча сума нагромадженого державного боргу приведуть до збільшення державних процентних платежів у більшості країн з розвинутою економікою.

У цьому контексті доцільно розглянути пропозиції Єврокомісії [8] щодо необхідності запровадження нового податку на ринку капіталу саме у вигляді податку з обороту, що базуються на наступних аргументах.

По-перше, збільшення доходів і адекватний внесок фінансового сектору до загальних податкових надходжень.

По-друге, обмеження небажаної поведінки ринку і тим самим стабілізації ринків.

По-третє, забезпечення функціонування внутрішнього ринку (щоб уникнути подвійного оподаткування та викривлення конкурентного середовища).

Розглянемо можливі варіанти фінансової політики держав-членів ЄС у разі запровадження Податку на фінансові угоди (транзакції) (далі – ПФУ, який є по суті податком з обороту) або Податку на фінансову діяльність (далі – ПФД) залежно від базового сценарію розвитку подій.

Базовий сценарій аналізу – це сценарій без введення нових податків для фінансового сектору. Він характеризується звільненням від податку на додану вартість (ПДВ) сектору, що є основною відмінністю податкового режиму між фінансовим сектором та іншими секторами економіки, високими рівнями винагороди керівного складу у фінансовому секторі, недавніми односторонніми діями держав-членів ЄС для запровадження банківських зборів, а також встановленням низки державних податків у будь-якому секторі або на фінансові операції, ризиком подвійного оподаткування та багатьма поточними ініціативами у регулюванні сектору.

Базовий сценарій також ураховує певні заходи регулювання фінансового сектору, які в наш час запропоновані, і також переслідують деякі викладені вище цілі. Зокрема, Євросоюз передбачає прийняття таких заходів регулювання, що будуть спрямовані на зниження як індивідуальних, так і системних ризиків у фінансовому секторі за рахунок збільшення капіталізації і резервів капіталу для фінансових інститутів і фінансової системи загалом.

Інші варіанти фінансової політики, такі, як додаткове регулювання, усунення звільнення від ПДВ або вирішення податкових відмінностей для боргу і власного капіталу за допомогою змін у корпоративних системах оподаткування на сьогодні зняті з розгляду Єврокомісії на підставі, що вони не зачіпають достатню кількість визначених проблем.

Якщо аналізувати можливі наслідки різних варіантів запровадження податку на фінансові угоди у ЄС, то існує відмінність у податковому адмініструванні та регулюючому потенціалі між податком на спот-курс валют і угоди з похідними фінансовими інструментами, податком на операції з цінними паперами на первинному і на вторинному ринках та

податком на похідні фінансові інструменти, за винятком похідних на обмін валюти.

При цьому можливе використання наступних фіскальних інструментів:

1. Податок на валютні операції (ПВО).

Податок буде стягуватися централізовано в системах обміну валют у режимі реального часу на базі валових (GROSS) розрахунків. Для операцій, які відслідковуються в таких системах, податки можуть стягуватися централізовано. Єврокомісія звертає увагу, що цей варіант передбачає багато юридичних питань. Тому пропонується розрізнити для цілей майбутнього оподаткування спот-валютні ринки і похідні валютні ринки.

2. Податок на операції з цінними паперами (ПОЦП) без урахування похідних і валютних операцій.

Аналогічний податок на вузько-основані угоди, яким оподатковуються лише спот-операції з акціями і облигаціями (на первинному і вторинному ринках). Цей варіант стягнення податку схожий на гербовий збір Великої Британії у поєднанні з внутрішнім принципом видачі. Крім того, пропонується вилучити первинні ринки з режиму оподаткування для того, щоб уникнути подорожчання залученого капіталу. Надалі такий податок на операції з цінними паперами буде стягуватися тільки з торгівлі акціями та облигаціями на вторинних ринках.

3. Податок на похідні фінансові інструменти.

Під оподаткування підпадають усі похідні фінансові інструменти, які прямо або опосередковано створені на основі торгівлі продуктами на регульованих біржах або торгівлі на позабіржових ринках. До них можуть належати фінансові похідні для валютних операцій, цінних паперів або похідних товарів, ризик або ставка відсотка, або всі інші похідні фінансові інструменти, які не є прямим спот-операціями і операціями для залучення капіталу, такі, як облигації та акції.

4. Податок на фінансові угоди (ПФУ).

Цим податком будуть охоплені всі фінансові операції, як описано вище, або їх відповідні підсистеми. Така підсистема може, наприклад, уникнути прямого оподаткування спот-операцій на валютних ринках і оподаткування залучення капіталу шляхом випуску облигацій або акцій.

Визначаючи плюси і мінуси можливого запровадження різних фіскальних інструментів, необхідно наголосити, що Директива про ринки фінансових інструментів (MiFid) вже містить усталену класифікацію фінансових інструментів і продуктів, які будуть використовуватися для визначення сфери охоплення їх оподаткуванням [8].

Усі біржові товари, які визначають фінансові ринки і фінансові операції, і які можуть бути близькими заміниками, повинні стати частиною кошика продуктів. Перехід до більш вузьких визначень буде стимулювати великомасштабні ухилення від податків. Таким чином, Податок на фінансові угоди (транзакції), що охоплює оподаткуванням усі цінні папери і всі їх похідні, на думку фахівців Єврокомісії, найбільш відповідає цілям регулювання і має значний фіскальний потенціал.

Велике значення при справлянні податку має чітке визначення елементів податку. Перш за все – це подія оподаткування. Так оподаткована подія може базуватися на принципі нарахування або готівки. Для деяких операцій з цінними паперами такі відмінності

можуть бути досить незначні, якщо відбуваються одночасно, особливо коли операції здійснюються в електронному вигляді. Як правило, це наявне на фінансових ринках. Однак, у випадку, якщо хтось вибирає тільки готівкових підхід, то повинен мати стимул для відтермінування платежів таким чином, щоб отримати вигоду з переваг грошових потоків. Крім того, у випадках, коли обмін не відбувся, оподаткована подія все одно була. Для похідних оподаткованою подією буде, як правило, той момент, коли договір узгоджено. Єврокомісія припускає, що найкращим варіантом буде гібрид принципів, заснованих на готівці та нарахуванні, залежно від продуктів.

Велике значення при справлянні податку має визначення місце сплати податку, тобто до бюджету якої країни буде зараховано відповідний податок чи збір і хто буде займатися адміністрування цього податку. Для того, щоб визначити фінансові операції, з яких кожна юрисдикція буде мати право стягувати податки від фінансових транзакцій, можуть бути використані різні принципи (місце сторін, місце випуску фінансових інструментів). Зазначені підходи мають різні недоліки, які пов'язані з податковими механізмами збору, зарахування та розподілу доходів. Тому Єврокомісія зазначає, що принцип місця вважається найкращим варіантом, з урахуванням необхідності пом'якшення ризиків переміщення і вимог до побудови простої схеми податкового адміністрування.

Наступним обов'язковим елементом податку є визначення платника податку. Поміж різних варіантів, що обговорюються, сплата ПФУ може бути покладена на фінансові установи, які є учасниками торгівлі або здійснюють посередницьку діяльність від імені учасників. Це буде мати перевагу задля елімінації проблем потенційно високих адміністративних витрат при справлянні ПФУ для учасників нефінансового сектору. Для того, щоб охопити оподаткуванням фінансування всередині груп і тіньову банківську діяльність, передбачається, що всі підприємства, фінансова діяльність яких більша певного рівня, повинні теж стати платниками ПФУ.

Єврокомісія припускає, що при укладанні сторонами угод в ЄС буде встановлена відповідальність за сплату податку у разі їх торгівлі з фінансовими інститутами поза межами ЄС як відповідного способу боротьби з ухиленням від оподаткування.

Щодо визначення бази оподаткування для спот-операцій, то, з точки зору Єврокомісії, це питання не повинне створювати серйозних проблем. Хоча деякі похідні мають свою власну вартість у момент укладання договорів, для багатьох інших єдиною доступною орієнтовною вартістю, яка могла б слугувати базою оподаткування, є вартість базового інструменту чи активу. Єврокомісія пропонує використовувати валову вартість угоди для спот-операцій, та/або вартість активів, що лежать в основі похідних контрактів (тобто їх умовна вартість).

Найбільш значущим елементом податку є його ставка. Так низька ставка податку на фінансові транзакції вважається головною умовою, щоб уникнути значного негативного впливу на ринки і забезпечити надходження доходів від його справляння, та одночасно не стимулювати ухилення від оподаткування, що може відбутися при збільшенні

податкової ставки. Єврокомісія також пропонує диференційовані ставки за категоріями фінансових продуктів як ефективний спосіб запобігання переміщення ризиків при забезпеченні збирання відповідних обсягів доходів.

Для ефективного застосування будь-якої версії ПФУ в ЄС доцільно попереднє обґрунтування сфери дії податків, величини податкових ставок, а також чітке визначення податкової бази та інших важливих елементів податку. Крім того, необхідно:

По-перше, на основі загальноєвропейських економічних принципів провести узгодження та координацію процедури адміністрування податків з метою усунення лазівок щодо ухилення від оподаткування.

По-друге, врахувати наявні технічні фактори, а саме: останніми роками відбулося злиття деяких національних бірж, що призвело до запровадження і використання єдиної технічної інфраструктури. Ці системи мають високий ступінь інтеграції, тому координація податкового адміністрування між країнами буде доцільною та дієвою. Знову ж таки, застосовуючи принцип місця сплати податку, як описано вище, можна пом'якшити існуючі недоліки адміністрування цього податку.

Тому вважається, що кращим варіантом для узгодженого справляння ПФУ є податок на торгівлю фінансовими інструментами та їх деривативами, що сплачується фінансовими установами, де базовим активом є акції, облігації та похідні фінансові інструменти, та справляється на основі принципу місця податкової події. А також внесення валютних спот-операцій до об'єкта оподаткування у зв'язку з особливостями чинного валютного законодавства ЄС.

Первинні ринки для облігацій і акцій будуть звільнені від оподаткування, щоб пом'якшити безпосередній вплив на фінансування компаній у реальному секторі економіки.

За розрахунками фінансових аналітиків [8] прогнозований обсяг надходжень від запровадження ПФУ за ставкою податку 0,01% складатиме від 16,4 мільярдів EUR (з еластичністю -2) до 43,4 мільярда EUR (з еластичністю 0), що становитиме від 0,13% до 0,35% Європейського ВВП, за умови, що всі джерела сплати податку буде враховано і вартість активів, що покладено в основу угоди, взято в якості бази оподаткування.

Якщо припустити, що ставка податку на фінансові угоди збільшиться до 0,1%, то загальна сума податкових надходжень буде становити від 73,3 мільярдів EUR (з еластичністю -2) до EUR 433,9 мільярда (з еластичністю 0), що відповідно складе від 0,60% до 3,54% ВВП.

Необхідно наголосити, що вплив податків на конкурентоспроможність реального сектора економіки (промисловість і послуги) значною мірою буде залежати від конструкції нового податку. Єврокомісія припускає, що обмеження переліку оподатковуваних продуктів для фінансових інструментів, як це визначено в Директиві про ринки фінансових інструментів (MiFID), з якої вилучено повсякденні фінансові операції (такі, як оплата рахунку) та операції, такі, як кредити в банках підприємствам або приватним домашнім господарствам (наприклад, іпотечні кредити або надання споживчих кредитів) йде в напрямку

відокремлення реальної економіки від прямого впливу на процедуру справляння цього податку [8].

Сучасна європейська фінансова система, обтяжена інвестиціями у облігації держав периферійної зони ЄС, а також в акції та боргові зобов'язання корпоративного сектора, якість яких знижується в умовах кризи, після триваючого зниження кредитних рейтингів держав та провідних банків ЄС знаходиться під великим, але слабо контрольованим державними регуляторами ризиком знецінення банківських інвестицій у суверенні цінні папери проблемних країн Зони PIIGS, якими фінансується дефіцит їхнього державного бюджету.

Одночасно, у зв'язку з відмовою США, Великої Британії та Росії від запровадження такого податку на власних ринках капіталів, про що було прямо заявлено керівництвом цих країн на Саміті G20, що відбувся у листопаді 2011 р., за нашими оцінками з 2014 р. виникне ситуація наростання глобальної фінансово-інвестиційної асиметрії на міжнародних ринках капіталу, яка спричинить структурні інституційні зрушення у системі світових фінансових центрів.

Тому можна зробити висновок, що додаткове податкове навантаження на фінансові угоди може виявитися суттєвою проблемою для банків та інвестиційних фондів зони Євро, посилить наявні протиріччя між Великобританією як потужним світовим фінансовим центром та іншими країнами-членами ЄС, а також спричинить у середньостроковій перспективі відтік коштів з європейських ринків цінних паперів на американські та азійські фондові та ф'ючерсні біржі, та призведе до збільшення частки банківських транзакцій на позабіржових ринках у офшорних зонах та Швейцарії, що знаходяться поза регулюванням Євросоюзу. Це знизить базу оподаткування фінансових транзакцій у межах Єврозони та призведе до неотримання очікуваних Єврокомісією додаткових надходжень до бюджету ЄС.

Рекомендуємо провести подальші наукові дослідження ефективності та доцільності запровадження в Україні податку на фінансові транзакції, які повинні показати чи доцільно Україні імплементувати новітнє Європейське законодавство щодо оподаткування фінансових транзакцій після внесення змін у Директиви ЄС, зокрема MiFID, до вітчизняного Бюджетного та Податкового кодексів.

Якщо такі податкові новації будуть визнані доцільними, то необхідно законодавчо встановити оптимальний перехідний термін для адаптації учасників українського ринку капіталів до нових умов функціонування при збереженні конкурентоспроможності вітчизняних банків та професійних учасників ринку цінних паперів та зростання рівня довіри до фондового ринку та фінансової системи держави загалом.

Список літератури

1. *Єврокомісія пропонує Європарламенту з 2014 г. ввести податок на фінансові операції у всіх 27 країнах ЄС [Електронний ресурс] // Аналітичний банківський портал. – 28.09.2011. – Режим доступу до статті: <http://www.my-banks.info>.*
2. *European Commission financial tax opposed by UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.bbc.co.uk/news/business-15090761>.*
3. *Коляда, Т. А. Альтернативні інституційні підходи щодо змін у державному регулюванні довіри до фінансової системи: спеціальний банківський збір Обами чи податок*

-
- Тобіна / Т. А. Коляда, Ю. В. Прозоров // *Економічна теорія*. – 2010. – № 2. – С. 39-46.
4. Тобин, Дж. *Это не мой налог* [Електронний ресурс] / Дж. Тобин // *Газета Вєдомости*. – 20.09.2011. – Режим доступу до статті: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2001/09/20/34730>
 5. Tobin J. *The Tobin tax. Coping with Financial Volatility* / James Tobin ; Edited by Mahbub ul Haq Inge Kaul Isabelle Grunberg. – New York, Oxford : Oxford University Press, 1996. – 18 p.
 6. *Доповідь з питань глобальної фінансової стабільності* [Електронний ресурс] / Міжнародний валютний фонд. – Квітень 2011. – Режим доступу до статті: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fmu/2011/02/0611r.pdf>.
 7. *Fiscal Exit: From Strategy to Implementation. Fiscal Monitor Update* [Електронний ресурс] / IMF. – November 2010. – Режим доступу до статті: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
 8. *European Commission STAFF WORKING PAPER. EXECUTIVE SUMMARY OF THE IMPACT ASSESSMENT. Proposal for a Council Directive on a common system of financial transaction tax and amending Directive 2008/7/EC* [Електронний ресурс] / ЕС. – 2011. – Режим доступу до статті: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/summ_impact_assesmt_en.pdf.
 9. Соколовська, А. М. *Податкова політика в Україні у 2009-2010 роках: особливості та уроки на перспективу* / А. М. Соколовська // *Фінанси України*. – 2011. – №4. – С. 24-37.
 10. Іванов, Ю. Б. *Світові тенденції антикризового податкового регулювання* / Ю. Б. Іванов // *Науковий вісник Національного університету ДПС України*. – 2010. – № 1 (48). – С. 10-15.

РЕЗЮМЕ

Коляда Татяна, Прозоров Юрий

Изменение институциональных условий функционирования рынков капитала после введения налогообложения финансовых транзакций в Еврозоне

В статье проанализированы аргументы относительно определения целесообразности введения налога на финансовые транзакции (налога Тобина) на рынках капиталов Евросоюза в условиях нарастания кризиса доверия к финансовой системе и увеличения объемов дефицита государственных финансов, и сделаны предложения для адаптации украинского финансового рынка к новым институциональным условиям функционирования в среднесрочной перспективе.

RESUME

Kolyada Tetyana, Prozorov Yuriy

Changes of institutional conditions of capital markets that followed the introduction of taxation on financial transactions in the Eurozone

The article analyzes the arguments to determine feasibility of introduced tax on financial transactions (Tobin tax) on EU capital markets against the background of declining trust in financial system and increasing deficit of public finances. The authors make the suggestions for adaptation of Ukrainian financial market to the new institutional conditions for the medium-term perspective.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

Світлана КОЛЯДАкандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД,
Академія митної служби України**Тетяна ЛЕВЧЕНКО**

Академія митної служби України

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОЇ СЛУЖБИ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ

У статті простежується причинно-наслідковий зв'язок між показниками діяльності митної служби та її ефективністю, для чого наведено аналіз наявної фахової літератури, сформовано систему взаємодоповнюючих підходів до оцінки ефективності митної служби, після розгляду останніх запропоновано основні шляхи підвищення ефективності митної системи загалом, розглянуто та проаналізовано економічний та соціальний ефекти.

Ключові слова: ефективність митної служби, якісний підхід, кількісний підхід, економічний ефект, соціальний ефект.

При управлінні соціально-економічними процесами одним з найважливіших завдань є встановлення показників і критеріїв ефективності, які обумовлені цільовими установками, і здійснення результативного контролю за їх рівнем і характером виконання.

Що стосується підходів до трактування поняття «ефективність», то аналіз наукової літератури та звітів Держмитслужби свідчить, що єдиний підхід є відсутнім. Це, звісно, передбачає наявність низки поглядів та теорій. В якості показників ефективності Держмитслужба аналізує кількісні показники та подає їх у динаміці. Серед таких авторів можна назвати І. Бережнюка [1], А. Губіна [2]. Зокрема І. Г. Бережнюк розглядає ефективність митної справи з позиції її функцій – економічної та правоохоронної. Російський науковець А. Губін окреслює проблемні питання щодо ефективності митної справи в Росії [2, с. 11]. Після детального їх аналізу визначено, що вони є актуальними і в Україні. Але науковцями не запропоновано конкретних шляхів підвищення ефективності.

Якщо звернутися до практики зарубіжних країн, то маємо наступну ситуацію. Ефективність державної служби розглядається як продуктивність організаційної структури, тобто проводиться причинно-наслідковий аналіз між структурою організації та її ефективністю [11, с. 99]. Продуктивність у цьому випадку – це співвідношення між кількістю затраченої праці та швидкістю прийняття рішень організацією, незважаючи на те, державна вона чи комерційна. Виходить, що ефективність по суті залежить від кількості рішень, а не від їх якості, що може скласти неправильну оцінку дійсної ситуації. Багато науковців розглядають ефективність у більшості випадків з економічної точки зору (Г. Даунс, П. Ларкі), в тому числі аналізуючи макроекономічні показники (Б. Манделівль, Е. Баркер) [10].

Після проведеного аналізу наявної фахової літератури сформуємо визначення ефективності

будь-якої діяльності:

Ефективність — це оціночний критерій діяльності колективу працівників у будь-якій сфері, включно із митною службою. Тому забезпечення високої ефективності управління є складовою частиною загальної проблеми підвищення ефективності діяльності усієї митниці.

Складність оцінки ефективності митних органів визначається недостатньою розробленістю наукових основ її здійснення [1-3; 6]. Крім того, під час вивчення джерел було виявлено, що на якісну оцінку уваги не звертають. Саме це і обумовлює актуальність виділеної проблеми.

Тому метою статті є виокремлення основних шляхів підвищення ефективності митної служби. Це передбачає наступні завдання: визначення та аналіз основних показників ефективності митної служби, що дозволить дати оцінку загальній ефективності митної системи та виділити основні шляхи вдосконалення.

Для того, щоб обмежити та конкретизувати наше дослідження, поділимо усі можливі показники ефективності на дві групи: кількісні та якісні.

Кількісний підхід спирається на розгляд митної справи як виробничої діяльності, пов'язаної з наданням послуг з митного оформлення і контролю. За аналогією з оцінкою ефективності господарюючих суб'єктів в основу цього підходу покладений метод зіставлення результату і витрат.

Як показник, у цьому випадку використовується відношення загальних доходів митної служби (суми митних платежів, що перераховуються до державного бюджету) до загальних фондів, або питома сума перерахувань до бюджету з розрахунку на одного працюючого, або інші аналогічні.

Істотним недоліком такого методу є те, що його можна застосовувати, тільки коли між результатами і витратами існує пряма залежність, яку можна формалізувати і кількісно зміряти. У нашому випадку об'єми митних перерахувань залежать, перш за все, від макроекономічних чинників, що знаходяться поза межами безпосереднього впливу митниці і лише

частково залежать від самої митниці.

Як основний кількісний показник, згідно з цим підходом розглянемо суму переказаних грошей до Держбюджету України [7], [8]. За останні 15 років цей показник постійно зростає, що є певною характеристикою діяльності ДМСУ загалом (таблиця 1). Незважаючи на те, що кількість працюючих у митних органах постійно змінюється через об'єктивні та суб'єктивні причини, динаміка перерахувань до держбюджету залишається незмінною, а саме – постійно зростає, а якщо аналізувати темпи приросту, враховуючи індекс інфляції, то за 15 років середній темп приросту – 34%, що загалом характеризує досить

високий рівень ефективності роботи митної служби. У 2011 році надходження до держбюджету на третину стали більшими, ніж у 2010 році.

Тепер розглянемо якісний підхід до ефективності діяльності митної служби. Такі показники у сфері управління, як підвищення кваліфікації управлінського персоналу, якості роботи, поліпшення умов праці, обґрунтованість управлінських рішень, культура управління й інші, не вимірюються чи узагалі вимірюються неповно.

Розглянемо підвищення кваліфікації митних службовців.

Таблиця 1. Динаміка кількісних показників роботи ДМСУ за 1997-2011 рр.

Рік	Кількість працюючих у митних органах	Перераховано до держбюджету, млн.грн.	Індекс інфляції за рік, %	Перераховано до держбюджету, млн.грн, враховуючи індекс інфляції	Темп приросту, %
1997	17800	2680,8	110,1	2410,0392	-
1998	17835	3744	120	2995,2	24,3
1999	18808	4743,2	119,2	3832,5056	27,95
2000	18200	9020,2	125,8	6692,9884	74,64
2001	15960	12368,4	106,1	11613,9276	73,5
2002	15669	13084	99,4	13162,504	13,3
2003	18322	14044	108,2	12892,392	-2,05
2004	18095	18093,1	112,3	15867,6487	23,08
2005	18284	31001,1	110,3	27807,9867	75,25
2006	18334	41173,9	111,6	36397,7276	30,9
2007	18350	54100	116,6	45119,4	23,96
2008	18950	96500	122,3	74980,5	66,2
2009	17360	79100	112,3	69370,7	-7,5
2010	15882	85900	109,1	78083,1	12,6
2011	15095	114800	104,6	109519,2	40,3
Середній темп приросту					34,03

Перш за все цим займається Хмельницький центр підвищення кваліфікації, перепідготовки та кінології і Академія митної служби України [7], [9]. Виходить, що чим більше посадових осіб закінчують навчання, тим ефективніше буде їх робота, а значить і робота усєї митної системи.

В АМСУ перепідготовкою митників займається Центр післядипломної освіти та митної справи. До основних напрямів роботи відносяться питання організації короткострокових семінарів для працівників митних органів, семінарів для суб'єктів ЗЕД, складання кваліфікаційних іспитів з іноземних мов працівників митних органів, перепідготовки спеціалістів митних органів за спеціальностями "Правознавство" та "Менеджмент ЗЕД", підвищення кваліфікації працівників митної служби України й навчання кадрового резерву, підготовки магістрів за спеціальністю "Державна служба", підвищення кваліфікації представників митних брокерів, у тому числі за дистанційною формою навчання [7].

За період з 1999 по 2011 роки усього 10778 посадовців пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації [7].

Що стосується постійно діючих семінарів, мовної підготовки та другої вищої освіти, що здійснюються в АМСУ, то їх динаміка за 13 років є майже стійкою, що свідчить про стабільну ситуацію в цих напрямках, які, безумовно, впливають на ефективність митної системи загалом. Крім того, розглядаючи динаміку

короткотермінових семінарів, зазначимо, що їх динаміка постійно зростає (з 65 у 1999 році до 454 у 2011 році), що свідчить про постійне вдосконалення митної системи. Щодо кількості міжнародних семінарів, то вона стрімко спадає (з 245 у 2005 до 76 у 2011 році), але їх підготовка та якість проведення постійно вдосконалюється, що дозволяє не звертати увагу на їх кількість. Якщо у 2005 це були досить незначні заходи, то вже у 2011 маємо міжнародні зв'язки, які діють на постійній основі та обумовлюють регулярні семінари вдосконалення працівників митних органів.

Що стосується Хмельницького Центру, то у січні 2011 року йому було передано функції Кінологічного центру Держмитслужби. У 2011 році 3127 осіб підвищили кваліфікацію [9].

Освітню діяльність Центру підвищення кваліфікації, перепідготовки працівників та кінології Держмитслужби ліцензовано на підвищення кваліфікації 3100 працівників Державної митної служби на 2011 рік за 21 напрямком професійної діяльності, зокрема на його базі здійснюється підвищення кваліфікації працівників усіх структурних підрозділів митних органів, уперше прийнятих на державну службу в митних органах, підвищення кваліфікації посадових осіб митної служби, навчання керівного складу митних органів, спеціалізованих митних установ, навчання інспекторського складу митних органів, спеціалізованих установ, навчання

працівників митної служби на тематичних семінарах, мовна підготовка, первинна підготовка та підвищення кваліфікації інспекторів-кінологів зі службовими собаками [9].

У структурі завдань Центру станом на 2011 рік 50

% займають семінари, які функціонують постійно, та 34 % - короткотермінові семінари, що свідчить про стабільну діяльність Центру [9].

Розглянемо кількість осіб, що навчалися в центрі за 18 років (рис. 1) [9].

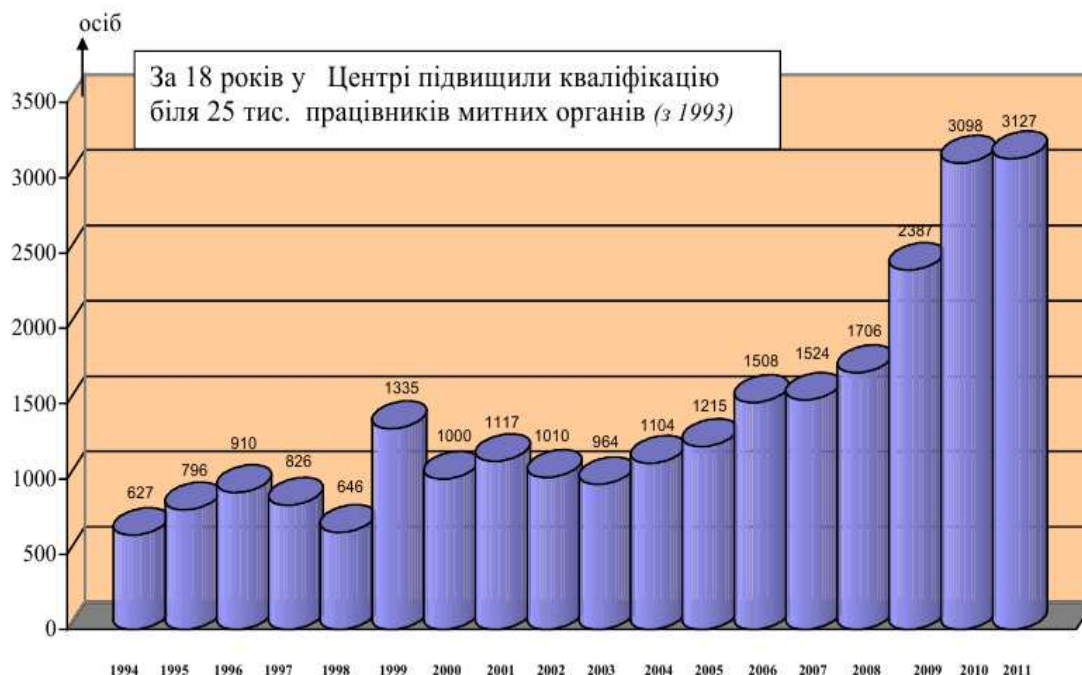


Рис. 1. Щорічні показники чисельності посадових осіб митних органів, які пройшли підвищення кваліфікації у Центрі з 1994 по 2011 роки.

Протягом 18 років бачимо динаміку, яка постійно зростає у кількості посадових осіб, що навчалися у Центрі, особливо це чітко простежується останніми роками.

Якщо порівняти якісні показники і кількісні, то ми отримуємо: постійне стрімке зростання кількості осіб, що підвищили кваліфікацію, і водночас таке ж стабільне зростання перерахованих до бюджету коштів, що показує залежність ефективності усієї митної системи від ефективності діяльності кожного працівника.

Загалом з наявних даних витікає, що будь-які реформи, які здійснено за останні 15 років, відбувалися вчасно і в правильному напрямку, про що свідчить постійне зростання показників роботи ДМСУ.

У результаті вдосконалення системи управління митна служба дістає економічний (кількісні показники) і соціальний (якісні показники) ефекти: збільшується обсяг перерахованих коштів і забезпечується ритмічна робота митних органів, полегшується і змінюється характер праці, зростає задоволеність працею, скорочується плінність кадрів. Проте не всі елементи економічного і соціального ефекту мають кількісний вираз. Це ускладнює оцінку

ефективності управління і не може гарантувати однозначних висновків.

Аналіз стану митних органів в Україні через основні показники її діяльності доводить, що їх подальший розвиток неможливий без постійного вдосконалення управління в митній службі. Тому, звісно, удосконалення управління буде прямо впливати на результат діяльності останньої.

Спираючись на результати проведеного дослідження ефективності діяльності митної служби, ми зробили кореляційно-регресивний аналіз основних напрямків удосконалення керівництва в митній системі, наприклад удосконалення засобів і способів управління. Впровадження нових засобів і способів, таких, як спрощення митного контролю, перехід на повністю електронне декларування, суттєво позначиться на ефективності роботи митника і митної системи загалом. Для того, щоб хоча б приблизно орієнтуватися в ефективності і доцільності нововведень, розглянемо результати від впровадження електронної митниці в ЄС (таблиця 2) [3, с. 19].

Зарубіжний досвід свідчить про обрання правильного напрямку в реформуванні

Таблиця 2. Ефект від уведення електронної митниці

Компоненти системи	Економія
Витрати на зв'язок (кур'єр, факс)	7,5%
Робочий час персоналу (підвищення продуктивності)	22,3%
Скорочення помилок при здійсненні митного оформлення	6,8%
Прискорення платежів (скорочення фінансових витрат)	17,9%
Економії на доставках товарів (менше виправлень)	21,3%
Зменшення фіксованих та адміністратора платежів (за рахунок автоматизації)	24,2%

Держмитслужби. Звісно, це не означає, що потрібно повністю скопіювати нововведення в Європі і очікувати таких самих результатів. Тим не менш результати прогнозування показують, що застосування електронної митниці зведе до мінімуму вплив особистого фактора на митний контроль і оформлення, зменшить час на митне оформлення до 2 годин.

Досвід зміни організаційної структури показує нам, що це буде позитивно впливати на вмотивованість і комунікації всередині митниці і поза нею. Основні з принципів організаційної структури можуть бути сформульовані наступним чином.

1. Організаційна структура управління повинна, перш за все, відбивати мету і завдання митної служби, а, отже, бути підлеглою її потребам.

2. Слід передбачити оптимальний розподіл праці між органами управління і окремими робітниками, що забезпечує творчий характер роботи і нормальне навантаження, а також належну спеціалізацію.

3. Формування структури управління потрібно зв'язувати з визначенням повноважень і відповідальності кожного робітника і органу управління, зі встановленням системи вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними.

4. Між функціями і обов'язками, з одного боку, і повноваженнями і відповідальністю, з іншого, необхідно підтримувати відповідальність, порушення якої призводить до дисфункції системи управління загалом.

5. Організаційна структура управління повинна бути адекватною соціально-культурним умовам організації, що виявляє істотний вплив на рішення відносно рівня централізації і деталізації, розподілу повноважень і відповідальності, міри самостійності і масштабів контролю керівників і менеджерів. Практично це означає, що спроби сліпо копіювати структури управління, що успішно функціонують в інших соціально-культурних умовах, не гарантують бажаного результату.

Підвищення професіоналізму працівників митних органів через поліпшення їх знань, постійну перепідготовку, підвищення кваліфікації теж є невід'ємним напрямком удосконалення. Проведене дослідження доводить, що чим більше осіб навчаються, тим ефективнішою стає їх робота. Наша розробка свідчить, що темп приросту перерахованих грошей до Державного бюджету становить 34%, що є досить високим показником.

Таким чином, шляхи удосконалення, що пропонуються, нададуть змогу підвищити ефективність управління в митній службі, що, звісно, позначиться на покращенні ефективності діяльності митної системи загалом.

Список літератури

1. Бережнюк, І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти [Текст] : монографія / І. Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
2. Губин, А. В. Проблемы оценки экономических результатов таможенного дела [Текст] / А. В. Губин // Вестник Российской таможенной академии. – 2010. – № 1. – С. 7–15.
3. Гриц, Г. А. Электронное будущее таможенного декларирования [Текст] / Г. А. Гриц // Таможня и ВЭД. – № 7. – 2005. – С. 18–21.
4. Митний кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : [сайт]. – Режим

доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=92-15&p=1299058737344066>.

5. Нивен, П. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом. Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [Текст] / П. Нивен. – М.: Баланс Бизнес Букс. – 2004. – 465 с.
6. Пашко, П. В. Митна політика та митна безпека України [Текст] / П. В. Пашко, П. Я. Пісной // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 71–85.
7. Статистика [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державної митної служби України : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>.
8. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Центр підвищення кваліфікації, перепідготовки працівників та кінології Держмитслужби [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Хмельницького Центру : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.center.km.ua>.
10. Энциклопедия «Википедия». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
11. Эффективность государственного управления [Текст] / Пер. с англ. под общ. ред. А. Батчикова и С. Ю. Глазьева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность»; Российский экономический журнал: Изд-во АО «Консалтбанкир», 1998. – 848 с.

РЕЗЮМЕ

Коляда Светлана, Левченко Татьяна

Подходы к оценке таможенной службы: основные аспекты

В статье проводится причинно-следственная связь между показателями деятельности таможенной службы и эффективностью ее деятельности, для чего приведен анализ имеющейся литературы, сформирована система взаимодополняющих подходов к оценке эффективности таможенной службы, после рассмотрения последних предложены основные пути повышения эффективности таможенной системы в целом, рассмотрены и проанализированы экономический эффект и социальный эффект.

RESUME

Koliada Svitlana, Levchenko Tetyana

Approaches to evaluation of efficiency of the customs: key aspects

In the article a causal relationship between the indicators of the customs activity and the efficiency of its operations are considered. The analysis of existing literature is done. A system of complementary approaches to assessing the effectiveness of Customs is established. The key ways to improve the customs system in general are proposed. The economic effect and social effect are considered and analyzed.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2012 р.

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНИХ РЕАЛІЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИЗИКОВОСТІ

Досліджено основні проблеми функціонування митної системи України. Розглянуто виконання державного бюджету протягом останніх років за частиною доходів. Згруповано фінансові ризики, які виникають у процесі здійснення митної політики держави. Запропоновано шляхи мінімізації втрат бюджету в умовах ризикології митного простору.

Ключові слова: митна система, доходи бюджету, ризиковий простір, митний кодекс.

Глобалізаційні процеси, які проходять у світовому економічному просторі, не залишають осторонь і економіку України. Соціально економічні трансформації та фрагментарне оздоровлення вітчизняно-господарського комплексу вимагають обов'язкового врахування всього спектру зовнішньоекономічних зв'язків. Фінансова санація внутрішнього сукупного попиту не можлива без урахування специфіки та структури експортно-імпортних потоків. На цьому фоні особливої уваги вимагають дослідження ризиковості функціонування митної системи України як сукупності організаційно правових та соціально економічних аспектів інтеграції України у світові господарські зв'язки.

Без наукового обґрунтування та виокремлення новітньої парадигми соціально- економічної доктрини зовнішньоекономічної діяльності неможливо врахувати всі загрози та виклики, які можуть супроводжувати функціонування митної системи України. Ось чому на сьогодні є актуальними наукові дослідження сучасного стану та векторів трансформації митного простору в умовах ризиковості.

Враховуючи те, що експортно-імпортна складова у структурі валового внутрішнього продукту України посідає досить вагомe місце, прискіпливої уваги вчених-науковців заслуговує саме теоретико-організаційні підвалини та практика функціонування митної системи України.

Ці питання досліджувались широким колом науковців, зокрема це: І. Балабанов, О. Васіна, О. Десятнюк, В. Вітлінський, Г. Кулик, З. Луцишин, Г. Матійчук, С. Науменко, А. Пакутінскас, П. Пісной, Л. Примостка, Т. Терещенко, С. Юрій та ін.

Необхідно зазначити, що у наукових працях розглядалися проблеми функціонування митної системи загалом і окремо розглядалися проблеми теорії та практики ризиковості. На сьогодні відсутні комплексні, системні дослідження ризиковості функціонування вітчизняної митної системи України, які б дозволили унеможливити або звести до мінімуму вплив різного роду загроз та викликів на ефективність функціонування митної системи України.

Відсутність науково обґрунтованої доктрини інтеграції вітчизняної економіки в світові

господарські зв'язки накладає відбиток на невизначеність основ функціонування митної системи України. Різноманітність та багатовекторність трансформацій митної політики з одного боку дозволяє розширити ринки збуту вітчизняних товарів та диверсифікувати імпортні потоки в економіку країни, але з іншого боку така невизначеність породжує вияв нових загроз та викликів, адже незбалансованість правового поля митного простору унеможливорює побудову чіткої стратегії ведення зовнішньоекономічної діяльності для суб'єктів бізнесу.

Основна мета нашої статті полягає у дослідженні прагматизму функціонування вітчизняної митної системи у контексті з'ясування концептуальних засад її базису та пошуку векторів послаблення різного роду невизначеностей та викликів на ефективність функціонування складових митної системи України.

Вітчизняна митна система є специфічною сферою життєдіяльності суспільства, у якій тісно переплітаються нормативно-правові і соціально-економічні паралелі. Юридично-правова складова функціонування митної системи, з одного боку передбачає наявність певної законодавчо-нормативної бази, що регламентує її організаційні засади, а з іншого – саме митним органам надано право визначати законність і правову базу митно-тарифного регулювання перетину товарів через митний кордон України. Основний виклик, що призводить до погіршення ризиковості митного простору у цьому аспекті, пов'язаний із надмірною зарегульованістю діяльності органів митної служби і частою зміною митного законодавства.

Упродовж 2009 – 2011 років тільки Державною митною службою України було затверджено 3680 нормативно – правових актів [1, с. 12]. Проведений аналіз правового поля функціонування митної системи засвідчує, що станом на 1 січня 2012 року законодавче забезпечення діяльності Державної митної служби складалося із 137 законів України, 46 указів президента України, 281 постанов кабінету України, 12 різного роду конвенцій. До Митного кодексу України, який почав діяти з 2004 року, протягом 2010 – 2011 років внесено 117 змін та доповнень (нова редакція Митного кодексу почне

діяти з 1 січня 2013 року). До Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» внесено 43 зміни та доповнення. Для ліквідації такої надмірної зарегульованості спершу чітко розглянемо

функціональні завдання митної системи України в умовах ризиковості. Весь комплекс ризиків можна побачити на рис. 1.

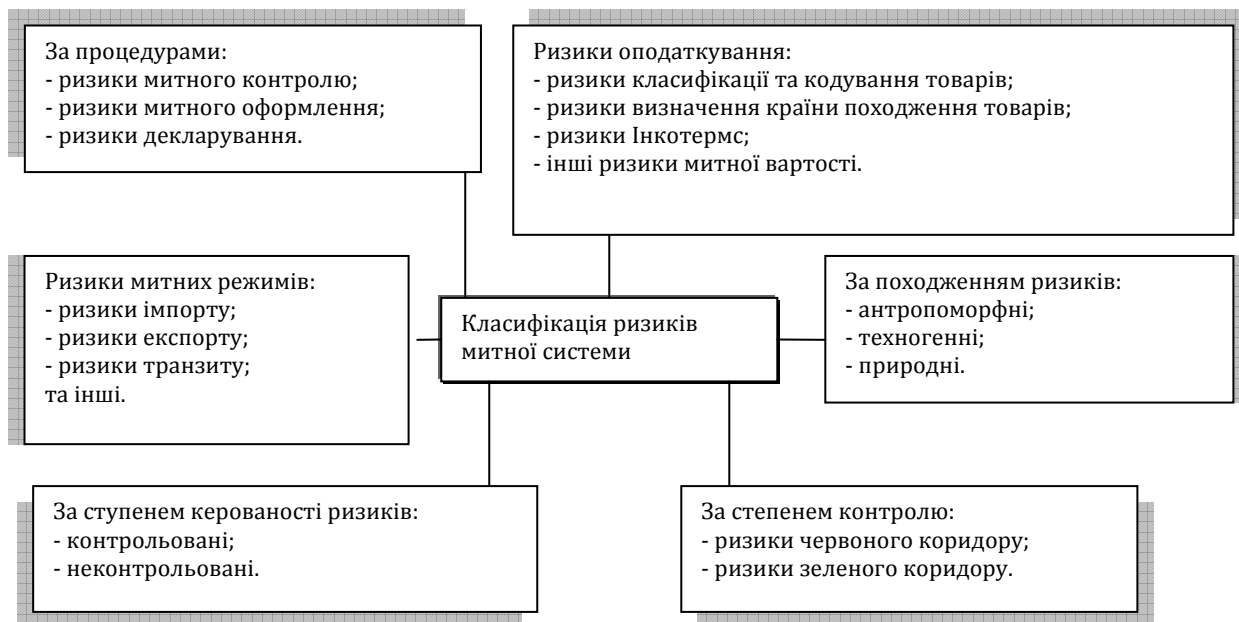


Рис. 1. Класифікація ризиків митної системи

Така типологія ризиків митної системи дозволяє згрупувати всі невизначеності і виклики для стабілізації законодавчого забезпечення формування митної політики. Іншими словами результативність виконання митними органами державних завдань залежить від збалансованості та адаптивності до циклічних коливань усіх складових митної системи.

Соціально – економічна складова митної політики полягає в обґрунтуванні цілей і завдань митної системи як ринкового інституту та розробці на цій основі фіскальних та економічних заходів. До пріоритетних завдань функціонування митної системи належить забезпечення фіскальної функції. Зрозуміло, що виконання митною службою бюджетних завдань залежить не лише від ефективної роботи митних органів, але і від участі України у світових господарських зв'язках, прискорення темпів

вітчизняного економічного розвитку, відносної стабільності курсу гривні до іноземної валюти. Певні ризики при надходженні митних платежів закладені і в коливаннях курсів іноземної валюти, (розрахунок за зовнішньоекономічними контрактами здійснюється в іноземній валюті) адже надходження митних платежів до бюджету є чутливим до коливань іноземної валюти. Прослідкувавши динаміку надходжень митних платежів до Державного бюджету України, необхідно зазначити, що уже протягом п'яти років спостерігається постійне збільшення складової доходів бюджету, що безпосередньо адмініструється митними органами. Це можна побачити на рис. 2.

Збільшення обсягів митних платежів відбувається також за рахунок ефективності посилення митного контролю та зміни підходів до визначення митної вартості пріоритетних груп товарів, а також

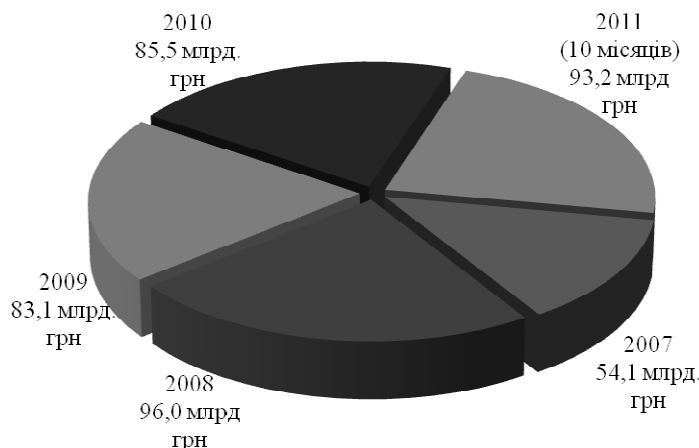


Рис. 2. Надходження митних платежів до Державного бюджету протягом 2007 – 2011 рр., млрд. грн.*

*Побудовано автором на основі джерела [4]

попередженням незаконного ввезення товарів на територію України (рис. 3).

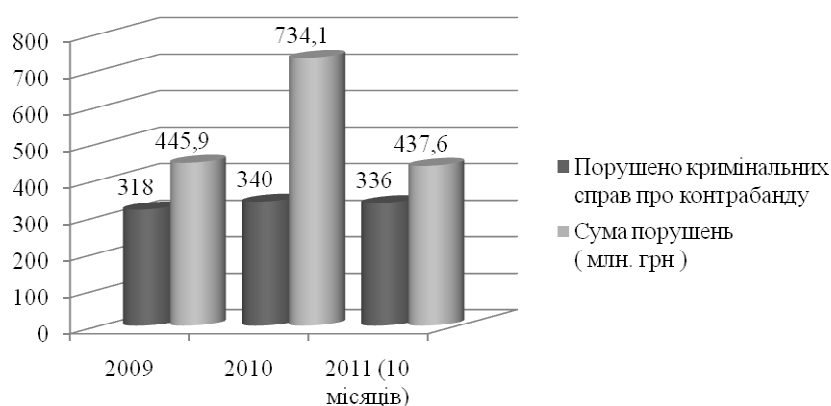


Рис. 3. Порушення кримінальних справ про контрабанду Державною митною службою України 2009 – 2011 років.*

* Побудовано автором на основі [4]

Аналізуючи структуру доходів державного бюджету (табл. 1 та рис. 2) необхідно зауважити, що в період з 2005-2011 років частка митних платежів суттєво піднялася. Такий аналіз дозволяє стверджувати про важливу фіскальну роль митної системи у формуванні централізованих фінансових

ресурсів держави, тому необхідно враховувати нові виклики щодо структури державних фінансів: при входженні в СОТ чи в інші митні союзи роль мита, митних процедур будуть нівелюватися і можливе виникнення загрози реального зменшення надходження самих митних платежів.

Таблиця 1. Структура доходів Державного бюджету протягом 2005 – 2011 років, млн. грн.*

№	Показники	Надходження						
		2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р. (10 місяців)
	Усього доходів	105 330	133 522	165939	231 200	209700	240600	251845
	у тому числі:							
I.	Податкові надходження	74 476	94 812	116671	173168	143434	171788	209670
II.	Неподаткові надходження	28 236	35 753	42112	54563	63958	66886	39279
III.	Інші надходження	2618	2957	7156	3469	2308	1926	2896

* Складено автором на основі джерел [1; 3; 7]

Аналіз засвідчує, що у світовій фіскальній практиці склалася тенденція, що для мінімізації ризиковості формування бюджету до держави доцільно на доходи, які забезпечуються та адмініструються митними органами, закладати не більше однієї третини. В Україні цей показник наближений до 60%, а це вже виклик ефективній структурі державних фінансів. Функціонування соціально – економічної складової митної системи тісно пов'язане із впливом на вартісні пропорції формування розподілу ВВП.

Вартісна структура ВВП показує, наскільки вітчизняний споживчий попит залежить від імпорту і наскільки експортоорієнтованою є сукупна пропозиція. Незахищеність вітчизняного сукупного попиту від впливу різного роду світових економічних катаклізмів на зразок світової фінансової кризи підштовхує нас переглянути наукові основи побудови інститутів ринкової економіки і, зокрема, митної системи. Неолібералізм та глобалізаційні процеси при невмілому та неефективному використанні інститутів ринку завжди будуть підвищувати ризиковість вітчизняного митного простору.

Побудова ефективної митної системи України вимагає науково обґрунтовану міжнародну доктрину держави. Завдання науковців (а це підтверджують останні події в Давосі) - передбачити ризик глобалізації та врахувати всі виклики, які готує міжнародний поділ праці вітчизняним економікам.

Список літератури

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2010 рік [Текст] / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.
2. Вітлінський, В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності [Текст] / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – К.: Преса України, 2003. – № 3. – С. 3–7.
3. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: - <http://treasury.gov.ua> – Заголовок з екрану.
4. Державна митна служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: -<http://www.customs.gov.ua>– Заголовок з екрану.
5. Пакутінскас, А. С. Проблемні питання аналізу ризиків у митній справі України [Текст] / А. С. Пакутінскас,

О. С. Васіна, Г. В. Матійчук // Актуальні проблеми зовнішньоекономічної діяльності та митної справи в умовах глобалізації. - 2010. - С. 441-442

6. *Примостка, Л. Управління фінансовими ризиками [Текст] / Л. Примостка // Економіка. Фінанси. Право.- 1999.- №2.- с. 10*

7. *Рахункова палата України [Електронний ресурс] – Режим доступу: - <http://www.ac-rada.gov.ua>– Заголовок з екрану.*

РЕЗЮМЕ

Кривова Катерина

Анализ отечественных реалий функционирования таможенной системы Украины в условиях рискованности

Исследованы основные проблемы функционирования таможенной системы в Украине. Рассмотрено выполнение государственного бюджета в течение последних лет по части доходов. Сгруппированные риски в таможенном деле и проанализированы их влияние на таможенную систему. Предложено основные пути минимизации потерь доходов бюджета в условиях рискованности таможенного пространства.

RESUME

Krysovata Kateryna

Analysis of domestic realities of functioning of customs system of Ukraine in conditions of riskiness

The main problems of the customs system in Ukraine are investigated. The state budget in recent years regarding income is considered. Risks in customs are grouped. Their influence on the customs system is analyzed. The ways to minimize the loss of budget in conditions of riskiness of customs area are offered.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Софія ЛУКАШ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів,
Львівська державна фінансова академія

Валеріан ЛУКАШ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності,
Інститут екології, природоохоронної діяльності та туризму імені В. Чорновола
Національного університету "Львівська політехніка"

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ ПІСЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Проведено оцінку результатів адміністрування ПДВ. Висвітлено переваги його автоматичного бюджетного відшкодування. За допомогою порівняльного аналізу доведено вищу результативність механізму адміністрування ПДВ після прийняття нового Податкового кодексу України. Показано зростання практично всіх дохідних показників, за винятком податку на додану вартість з імпортованих на територію України робіт, послуг.

Ключові слова: податок на додану вартість, Податковий кодекс України, ефективність оподаткування, механізм ПДВ, доходи державного бюджету, механізм адміністрування ПДВ, автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ.

Сучасна податкова система України об'єктивно потребує наявності в її складі надійного та стабільного джерела дохідної частини бюджету. На сьогодні одним із таких джерел є найбільш дієвий у податковій системі України податок на додану вартість.

Податок на додану вартість - це непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм Податкового кодексу України (надалі Кодекс). Адмініструванню ПДВ присвячено V розділ Податкового кодексу України, в основу якого покладено чинний порядок оподаткування податком на додану вартість з урахуванням напрямів його реформування та вимог Директиви Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість [1].

Оскільки ПДВ - це один з найбільший бюджетоутворюючих податків, і будь-яка зміна в його механізмі може привести до зміни в доходах держави, то обрана тематика дослідження є доволі актуальною.

У вітчизняній науковій літературі присвячено значну увагу проблемам реформування ПДВ. Вчені-економісти, а саме: Т. Вовк, П.Ю. Буряк, О. Д. Василик, М. І. Вдовиченко, В. П. Вишневецький, О. Д. Данілова, М. Я. Дем'яненко, В. С. Загорський, В. Коротун, І. О. Лютий, М. Науменко, І. Педь, О. П'ятаченко, А. М. Соколовська, В. М. Федоров, Г. О. Чердніченко та інші, у своїх роботах демонструють значне зацікавлення цими питаннями. Однак ситуація постійно змінюється, як і проблеми оподаткування. Оптимізація розмірів податкових ставок, оцінка їх впливу на зростання суспільного добробуту на сьогодні є недостатньо вивченими, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Розвиток механізму адміністрування ПДВ у формі оподаткування, споживання чи вдосконалення чинних

спостерігається в більшості країн світу. Деякі з них знаходяться на початковому етапі створення систем ПДВ чи вального податку з продажу (GST). ПДВ у структурі непрямих податків по-сідає важливе місце у фінансуванні державних потреб багатьох країн [2, с. 16].

Ставки ПДВ/GST дуже варіюються у різних країнах світу. На регіональному рівні середня ставка ПДВ у ЄС становить 19,5% і є вищою, ніж середня ставка країн ОЕСБ - 17,7%. Середня ставка податку країн Тихоокеанського регіону - 10,8%, країн Латинської Америки - 14,2%. Однак не зовсім коректно порівнювати ставки ПДВ/GST в окремих країнах чи регіонах через велику кількість спеціальних режимів оподаткування та звільнень від нього. Серед країн ОЕСБ середня ставка ПДВ/GST залишилась здебільшого незмінною протягом останніх 6 років, але середня ставка податку на прибуток знизилась з 31,4% до 27,8% [3].

Простота, економічні і організаційно-технічні характеристики забезпечили податку на додану вартість переваги перед іншими типами оподаткування обороту або універсальними акцизами. Введення в дію з 1 січня 2011 року Податкового кодексу України створило нові умови адміністрування ПДВ, що вимагає оперативної оцінки результативності адміністрування ПДВ.

Метою нашої статті є аналітична оцінка механізму ПДВ у сучасній податковій системі України та узагальнення тенденцій адміністрування цього податку після прийняття Податкового кодексу України. Досягнення зазначеної мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань: оцінити рівень справляння ПДВ у 2011 році; провести порівняльний аналіз адміністрування ПДВ; узагальнити результативність ПДВ після прийняття

Податкового кодексу України.

За інформацією Міністерства фінансів України загальна сума доходів Державного бюджету України за 2011 рік становила 314572,466 млн. грн. Доходи держбюджету від ПДВ (таблиця 1) наведено з урахуванням погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску ОВДП по спеціальному фонду державного бюджету [4].

У сукупності запроваджена ризикоорієнтована система моніторингу діяльності суб'єктів господарювання значно знизилася кількість перевірок платників ПДВ та збільшилася автоматичне відшкодування, це й справді змінило ситуацію на краще. Зазначимо, що Кабінет міністрів України планує в 2012 р. отримати ПДВ майже на 16% більше, ніж у 2011 р. – 145 млрд. 528,4 млн. грн. [5].

Завдяки цьому протягом останніх років значних обертів набрала система автоматичного відшкодування ПДВ. Новий сервіс зацікавив вітчизняних та іноземних бізнесменів. Відшкодування за 26 днів – це найшвидші темпи в Європі. В автоматичному режимі відшкодовано майже 16 млрд. грн. податку 326-ти платникам всіх регіонів України [6].

Потрібно також зазначити, що в систему адміністрування ПДВ у 2011 році урядовці встигли внести зміни у вигляді Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу" [7].

Завдяки цьому розширено можливості для добровільної реєстрації платником ПДВ незалежно від наявності здійснених підприємцем операцій та обсягу постачання товарів іншим платникам, але за умови, що його статутний капітал або балансова вартість активів перевищують 300 тис. грн. Унормовано й терміни подання реєстраційних заяв під час переходу зі спрощеної системи оподаткування на загальну та змінені критерії, яким мають відповідати платники ПДВ, що претендують на автоматичне відшкодування.

Динаміка сумарних надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету України, починаючи з 2005 року, наведена у таблиці 2.

З таблиці 2. бачимо, що у 2010 році відновилася позитивна динаміка надходження від ПДВ (зростання склало 1,72 млрд. грн.). А у 2011 році динаміка змінилася в бік збільшення на 43,8 млрд. грн.

У зв'язку з тим, що 2011 рік – це перший рік, коли економіка України працювала в умовах нового Податкового кодексу, найбільше зацікавлення викликає порівняння результатів адміністрування ПДВ протягом 2010-2011 років. Така аналітична оцінка проведена у таблиці 3.

Як бачимо, у 2011 році надходження ПДВ отримало суттєву динаміку зростання, що фіксується вперше за роки незалежності. Причому останнє склало 150,75%, що перевищує зростання доходів Держбюджету (130,75%). Це доводить особливу важливість цього податку для виконання Державного бюджету України.

Для подальшої аналітичної оцінки справляння ПДВ у 2011 році порівнюємо обсяги надходжень і відшкодування цього податку з Держбюджету грошовими коштами, що показано на рисунку 1.

Бюджетне відшкодування ПДВ у 2011 році проти 2010 року зросло несуттєво – всього на 4,9%, у той час, коли загальний приріст доходів держбюджету від ПДВ становить 50,75%. Попри це, основним недоліком

результатів адміністрування ПДВ у 2011 році, як випливає з аналізу, є певна невідповідність, на нашу думку, обсягу бюджетного відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами (-42,8 млрд. грн.) обсягам його надходжень від вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) (76,2 млрд. грн.). Якщо умовно нівелювати значущість податку на додану вартість із ввезених на територію України, то виходить, що майже кожна друга гривня, отримана ДПС України від ПДВ з вироблених в Україні товарів, відшкодовується з бюджету експортерам.

У випадку, якщо через зазначену проблему ситуація буде повторюватися або погіршуватися і у наступних роках, то негативний вплив обсягів бюджетного відшкодування податку на додану вартість буде зростати. У такому разі не можна виключити чергове реформування механізму адміністрування ПДВ у частині бюджетного відшкодування.

Динаміка питомої ваги ПДВ в структурі Державного бюджету України в 2011 році зростає проти 2010 року на 5,45% від попереднього року (таблиця 4.).

На рисунку 2 зображено графік динаміки питомої ваги податку на додану вартість у структурі доходів державних бюджетів відповідних років.

З графіку переконаємося, що питома вага ПДВ у структурі Державного бюджету України за 2011 рік є найвищою за останні сім років справляння цього податку, що теж вважається негативним явищем в економіках розвинутих країн. Протягом останніх десятиліть податкове навантаження цих країн змістилося на прямі податки. Однак, зважаючи на сучасний рівень доходів переважної більшості суб'єктів господарювання та громадян нашої країни, пряме оподаткування не спроможне забезпечити належні обсяги надходжень до бюджетів.

Оптимальний рівень податкового навантаження є важливим чинником для забезпечення ділової активності, розвитку виробництва та економіки загалом, а також соціально-політичної стабільності країни [9, с. 463].

Деякі вітчизняні науковці вважають, що чинна ставка ПДВ є дещо завищеною, та наголошують на необхідності її зниження. І хоча зниження ставки податку має позитивне значення, все ж основні проблеми ПДВ полягають у невідпрацьованому механізмі його справляння [10, с. 89].

Проведена у статті аналітична оцінка доводить безумовний позитивний результат від адміністрування ПДВ у 2011 році. Зросли практично всі дохідні показники, не враховуючи малозначущого податку на додану вартість з імпортованих на територію України робіт, послуг. Що стосується цього податку, то за параметрами обсягів нашого імпорту ця складова є суттєвим резервом для збільшення надходжень.

Крім цього, заслуговує на подальше удосконалення бюджетне відшкодування ПДВ грошовими коштами. Оцінку зрушень у цьому процесі можливо дослідити шляхом відношення обсягу бюджетного відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами до обсягу надходжень податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів. У 2011 році такий коефіцієнт співвідношення становив 0,56 ч. од., і характеризував питому вагу бюджетного відшкодування ПДВ у внутрішніх доходах ПДВ з

Таблиця 1. Показники надходження ПДВ до Державного бюджету України у 2011 році*

грн. коп.

ПОКАЗНИКИ	Загальний фонд		Спеціальний фонд		Разом	
	Затверджено ВРУ на 2011 рік з урахуванням змін	Виконано за січень-грудень	Затверджено ВРУ на 2011 рік з урахуванням змін	Виконано за січень-грудень	Затверджено ВРУ на 2011 рік з урахуванням змін	Виконано за січень-грудень
Податкові надходження	236426679700,0	243305104816,98	20540356100,0	18299886143,1	256967035800,00	261604990960,10
Внутрішні податки на товари та послуги	148396395600,0	149492298651,34	16709900000,0	13612636082,67	165106295600,00	163104934734,01
Податок на додану вартість	122827495600,0	126564959024,93	5630000000,00	3528794221,22	128457495600,00	130093753246,15
Податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	76022400000,00	76175472179,76			76022400000,00	76175472179,76
Бюджетне відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами	-39407000000,00	-42779075966,89			-39407000000,00	-42779075966,89
Податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	86212095600,00	93168194431,22	3600000000,00	2856765236,25	89812095600,00	96024959667,47
Податок на додану вартість із імпортованих на територію України робіт, послуг		368380,84				368380,84
Податок на додану вартість, що сплачується до бюджету переробними підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо та м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі (шкура, субпродукти, м'ясо-кісткове борошно)			2030000000,00	672028984,97	2030000000,00	672028984,97

* Складено автором за даними [4].

Таблиця 2. Динаміка надходжень від ПДВ до Державного бюджету України за 2005 – 2011 роки*

млн. грн.

Показники	РОКИ						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ПДВ	28486,9	43693,8	64568,8	92082,6	84596,7	86315,91	130093,75
Доходи Державного бюджету	112674,5	127516,6	157287,0	231686,3	225319,9	240615,2	314572,46

* Складено на основі даних Міністерства фінансів України [4].

Таблиця 3. Аналіз надходжень від податку на додану вартість до Державного бюджету України протягом 2010- 2011 років*

млн. грн.

Показники	2010 рік	2011 рік	Абсолютне відхилення 2011р. від 2010 р., +/-	Відносне відхилення 2011р. від 2010 р., %
Податок на додану вартість	86 315,91	130093,8	43777,89	150,75
Податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	53636,97	76847,5	23210,53	143,28
Бюджетне відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами	-40671,83	-42779,08	2107,246	104,9
Податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	73350,30	96024,96	22674,66	130,9
Податок на додану вартість із імпортованих на територію України робіт, послуг	0,46	0,37	-0,09	80,4

* Складено автором за даними звітності Міністерства фінансів України [4].

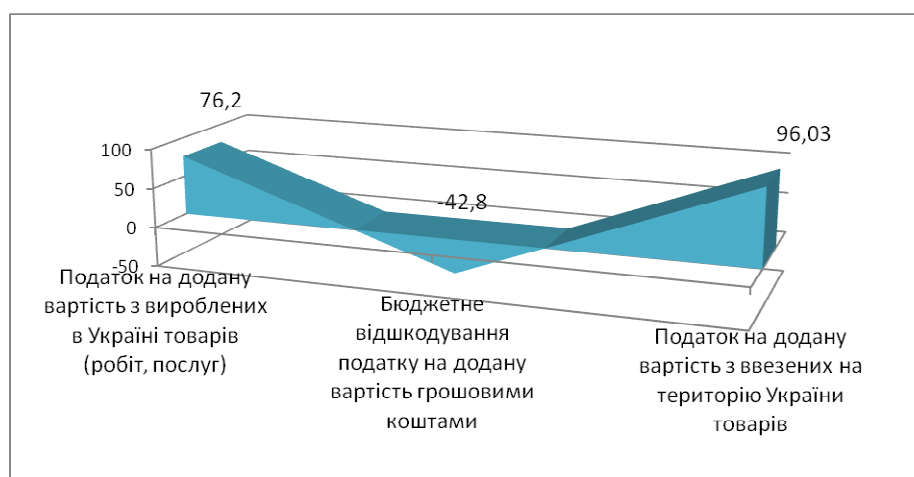


Рис. 1. Структура доходів і видатків окремих складових від ПДВ до Державного бюджету у 2011 році, млн. грн.

Таблиця 4. Динаміка питої ваги ПДВ у доходах Державного бюджету України за 2005-2011 роки*

Показники	РОКИ						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ПДВ, млн. грн.	28486,9	43693,8	64568,8	92082,6	84596,7	86315,91	130093,75
Доходи Держбюджету, млн. грн.	112674,5	127516,6	157287,0	231686,3	225319,9	240615,2	314572,46
Питома вага ПДВ у структурі Держбюджету, %	25,28	34,26	41,05	39,7	37,5	35,9	41,35

* Складено автором за даними звітності Міністерства фінансів України [8].

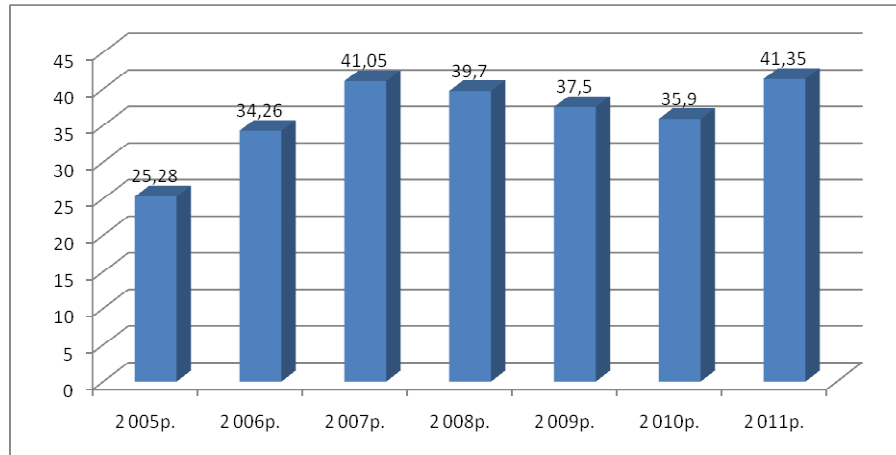


Рис. 2. Динаміка питої ваги ПДВ у структурі Державного бюджету України протягом 2005-2011 років

вироблених в Україні товарів (робіт, послуг).

Попри це, доволі позитивна ситуація з адмініструванням ПДВ у 2011 році стала можливою завдяки перевагам автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ. Продовження інформативної та роз'яснювальної роботи з платниками, спрямованої на поступову відмову суб'єктів господарювання від використання непрозорого механізму формування сум бюджетного відшкодування ПДВ, застосування схем ухилення від оподаткування, сприятиме переходу до розширення переліку платників, що підлягають автоматичному відшкодуванню податку.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
2. Педь, І. В. Непрямі податки в податковій системі України [Текст] : навч. посіб. / І. В. Педь ; За ред. Ю.М. Лисенкова. – К.: Знання, 2008. – 348 с.
3. КРМГ – глобальна мережа фірм, що надають аудиторські, податкові та консультаційні послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kpmg.com.
4. Усе про бюджет: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=42631.
5. Клименко, О. В. У 2012 р. обсяг автоматичного відшкодування ПДВ складе 20 млрд грн. [Електронний ресурс] / О. В. Клименко. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/12/23/263674>
6. Тези виступу Голови ДПС України О. В. Клименка на засіданні Уряду 08.02.12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=353466&cat_id=90622.

7. Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу [Електронний ресурс] : Закон. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3609-17>.
8. Показники виконання Державного бюджету України за 2011 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643&stind=11.
9. Ткаченко, Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою [Текст] / Т. Ткаченко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 460-464.

РЕЗЮМЕ

Лукаш Софія, Лукаш Валеріан

Оценка результативности администрирования НДС после принятия Налогового кодекса Украины

Проведена оцінка результатів адміністрування НДС. Показані переваги автоматичного бюджетного возмещения НДС. С помощью сравнительного анализа доказано результативность механизма администрирования НДС после принятия нового Налогового кодекса Украины. Показано рост практически всех доходных показателей, за исключением налога на добавленную стоимость с импортируемых на территорию Украины работ, услуг.

RESUME

Lukash Sofia, Lukash Valerian

Evaluation of VAT administration after the adoption of Tax Code of Ukraine

The estimation of the results of the administration of VAT is done. The advantages of automatic VAT refund are shown. Through comparative analysis a higher efficiency of the mechanism of VAT administration after the adoption of new Tax Code of Ukraine is demonstrated. The growth of almost all income indicators, excluding value added tax from imported to Ukraine works and services is shown.

Стаття надійшла до редакції 29.02.2012 р.

Ol'ga LYUTA

candidate of economic sciences,
associate professor,
SHEE "Ukrainian Academy of Banking of National Bank"

Nataliya PIGUL

candidate of economic sciences,
associate professor,
SHEE "Ukrainian Academy of Banking of National Bank"

ANALYSIS OF THE FINANCIAL ENSURING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE

The article analyzes the current condition of financial support of higher education institutions in Ukraine. The peculiarities of budget financing of higher education are defined in the article. Authors proved possible directions of improvement of financial maintenance of higher education institutions in Ukraine.

Keywords: financial support, higher education institutions, financial maintenance, scientific-industrial association.

Introduction. Effective development of the country's economy depends on the quality of education. International practice shows that over 50 % growth of GDP per capita provides by increasing of labor productivity, education, professional qualifications and skills of citizens. Key position in the ensuring of the effective development of the economy is higher education which can give to the national economy wider potential for reaction on various national needs from the point of view of research and innovation. Higher education institutions are training the qualified professionals which are capable for creative work, professional development, mobility in mastering and applying the latest high-tech and information technology. Most of universities in Ukraine belong to the public sector. The effective functioning of institutions of higher education is impossible without a sufficient level of financing their activities.

Considerable contribution into the study of problem of higher education financing made by the following foreign scientists: Bogolib T., Bogach Yu, Volkov N, Plahotnikov L., Timoshenko O. and others.

However, there is an objective need for further scientific developments relating to the improvement of financial support of higher education in Ukraine based on the diversification of financial sources.

The purpose. The purpose of the article is the analyze of financial support of institutions of higher education in Ukraine and grounding the possible directions of its improvement in current conditions.

Research results. The demand for specialists with higher education is growing, due to the following factors: a gradual increase of production volume, which requires qualified experts in different spheres, aspiration to get deep professional knowledge, understanding that education is an important factor in achieving a high level of welfare and proper social status. As a result of the impact of these factors the share of population with higher education significantly increased.

Information in the Table 1 illustrates that the total number of students for the period of 1996-2011 increased on 919,1 thousand people or 58,5 %. This is due to the important role of higher education in modern conditions

of social development. The high value of education caused by the peculiarities of the modern economy, the strategic priority of innovation development, the requirements of economic growth, competitiveness of economy, products production. These factors positively influence on the increase of demand of higher education institutions as the basic subjects that provide these services. Analyzing the dynamics of the number of students in terms of different levels of accreditation of higher educational institutions should note the tendency of increasing the number of students enrolled in higher educational institutions of III-IV accreditation levels, and reducing their number of establishments in I-II levels. This situation is explained by higher demand for masters, specialists, bachelors in the labor market.

Investigating the number of students enrolled in higher education institutions of various forms of ownership, it should be noted that the vast majority of students study in state and municipal higher education establishments.

Determining the influence on the development of higher education has the level of financial support of the educational sphere. According to the Law of Ukraine "About education" the financing of public universities realizes from the relevant budgets, sectors of the national economy, state enterprises and organizations [7]. According to the current legislation universities can raise additional resources including. So, in modern conditions the financing of students' study in institutions of higher education are characterized by multisources. Based on the above, we propose to group the financial resources of higher education institutions in two groups: public and commercial. State financial resources include funds from the State budget, funds from local budgets, central government authorities. To commercial sources of financing of higher education belong funds of legal entities and individuals, such as payment for educational services and other services. It is necessary to say that the main form of financial support of public higher education in Ukraine is budget financing. Indicators of higher education financing in Ukraine are presented in Table 2.

Analyzing the actual indicators of higher education

Table 1. Dynamics of the number of students in Ukraine in 1996 - 2011 years
(thousand of people) [9]

Years	Number of students - total, thousand including:	Including						
		Departments			By ownership of university:		Levels of accreditation	
		Full time	Part time	Distance	State, municipal	Private	I-II level	III-IV level
1996/97	1571,9	1104,7	33,5	433,6	1487,4	84,5	595,0	976,9
1997/98	1636,3	1132,4	24,3	479,7	1535,9	100,5	526,4	1109,9
1998/99	1713,9	1166,6	18,2	529,2	1588,8	125,2	503,7	1210,3
1999/2000	1789,1	1195,7	14,0	579,4	1649,8	139,2	503,7	1285,4
2000/01	1930,9	1260,3	14,1	656,5	1770,9	160,1	528,0	1402,9
2001/02	2109,3	1344,2	15,7	749,5	1911,4	197,9	561,3	1548,0
2002/03	2269,8	1423,2	16,2	830,3	2031,7	238,1	582,9	1686,9
2003/04	2436,7	1498,6	16,5	921,7	2146,9	289,8	592,9	1843,8
2004/05	2575,2	1553,1	16,2	1005,9	2225,7	349,5	548,5	2026,7
2005/06	2709,2	1607,2	12,3	1089,6	2310,1	399,1	505,3	2203,8
2006/07	2786,6	1635,4	11,5	1139,7	2359,7	426,9	468,0	2318,6
2007/08	2813,8	1627,3	10,7	1175,8	2380,4	433,4	441,3	2372,5
2008/09	2763,8	1622,0	11,1	1130,7	2348,2	415,6	399,3	2364,5
2009/2010	2599,0	1578,8	10,2	1019,4	2280,7	318,3	354,0	2245,0
2010/2011	2491,0	1553,1	9,0	929,2	2464,2	26,8	361,0	2130,0

Table 2. Indicators of higher education financing in Ukraine in 2004-2010 years [3]

Indicators	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Consolidated budget, billion.	101,4	141,7	175,3	226,1	309,2	307,4	377,8
from it on education, total	18,3	26,8	33,8	44,3	61,0	66,8	79,8
including for higher education	5,8	7,9	9,9	12,8	18,6	21,0	24,9
The share of expenditures for higher education,% to:							
- consolidated budget	5,7	5,6	5,6	5,7	6,0	6,8	6,6
- expenditures on education	31,7	29,5	29,3	28,9	30,5	31,4	31,2
- GDP	1,6	1,8	1,8	1,8	2,0	2,3	2,3

financing in Ukraine in 2004-2010 years, we can note that expenditures for higher education is constantly rising from 5,8 billion in 2004 to 24,9 billion in 2010, the total increase is 19,1 billion. The share of expenditure on higher education in the structure of the consolidated budget of Ukraine in the period 2004 - 2009 years had a tendency to increase and there was within 5,6 % - 6,8 %, but in 2010 year their share began to decrease and it became - 6,6 %. Evaluating the dynamics of expenditures on higher education within the total expenditures for the sphere we can say that there is no clear trend in expenditures for higher education in 2004-2010 years. Thus, the period of 2004-2007 years is characterized by a gradual decrease of the share of higher education financing. This situation is explained by increasing of pre-school and secondary education financing in this period. However, from 2008 to 2010 the share of expenditures for financing of higher education has increased on 0,7 %. Correlation of expenses for higher education to GDP during 2005-2007 didn't change, but since 2008 this indicator increased and in 2008 it was 2,0 % and in 2009 - 2010 - 2,3%. Overall the increasing of higher education funding connects with the fact that the state activities in this area aims to rising of social protection of employees in higher education, increasing salary of teaching staff and growth of the scholarship fund for students, because of the increased level of scholarship.

Financing of students teaching in universities of all levels of accreditation and ownership at the present stage

is realized from various sources.

The number and the share of students of establishments of I-II levels of accreditation according to the sources of financing of their education are given in Table 3.

The information of the table indicates that the most of students of universities of I- II levels of accreditation study at the expense of budgets of different levels. At the same time we can observe a decreasing of the share of people which receive an education at the expense of state budget from 35,6 % in 2005 to 33,5 % in 2010 and an increasing at the expense of the financial resources of local budgets from 13,5% in 2005 to 18,5 % in 2010.

The number and proportion of students of universities of III-IV levels of accreditation according to sources of their study financing are listed in Table 4.

Analyzing the percentage of students which study in universities of III-IV accreditation levels, it should be noted that during the period of 2005-2010 years the share of students whose education is financed from the budget at various levels is less than the share of students whose education is financed by ministries, departments, organizations, individuals and entities.

However, the attention draws the fact that during analyzing period there is a clear tendency to increasing of the share of students whose education is financed by the state as well as local budgets. In 2005 their share was 35,0 % and in 2010 - 45,6 %.

Table 3. The number and the share of students of universities of I-II levels of accreditation according to the sources of financing of their education [9, p. 64]

Years	Accepted, all	Including the funds:		
		State Budget	Local Budget	Ministries, individuals and entities
Total persons				
2005	169223	60187	22950	86086
2006	151178	54222	23775	73181
2007	142516	50729	23902	67885
2008	114373	44074	23744	46555
2009	93389	35547	23063	34779
2010	129102	43179	24451	61472
In % to total				
2005	100,0	35,6	13,5	50,9
2006	100,0	35,9	15,7	48,4
2007	100,0	35,6	16,8	47,6
2008	100,0	38,5	20,8	40,7
2009	100,0	38,1	24,7	37,2
2010	100,0	33,5	18,5	47,6

Table 4. The number and proportion of students of universities of III-IV levels of accreditation according to sources of their study financing [9, p. 64]

Years	Accepted, all	Including the funds:		
		State Budget	Local Budget	Ministries, individuals and entities
Total persons				
2005	503034	171904	3982	327148
2006	507683	180725	4136	322822
2007	491230	184680	4134	302416
2008	425241	185565	4923	234753
2009	370522	165152	4315	201055
2010	392012	173916	4876	213220
In % to total				
2005	100,0	34,2	0,8	65,0
2006	100,0	35,6	0,8	63,6
2007	100,0	37,6	0,8	61,6
2008	100,0	43,6	1,2	55,2
2009	100,0	44,6	1,1	54,3
2010	100,0	44,4	1,2	54,4

Table 5. Conditions of target preferential government loans providing for higher education

Ownership of university	Who determines loan amount	Who approves loan amount	Credit sources
State	Institution of higher education itself	The central executive body which is subordinate to the university	State Budget of Ukraine, local budgets
Property of Autonomous Republic of Crimea	Ministry of Education of the Autonomous Republic of Crimea	Ministry of Education of the Autonomous Republic of Crimea	Budget of Autonomous Republic of Crimea
Municipal	Department of Education regional, Kyiv and Sevastopol city administrations	Department of Education regional, Kyiv and Sevastopol city administrations	local budgets
Private	Institution of higher education itself	Ministry of Education of Ukraine	State Budget of Ukraine, local budgets

Comparing the correlation between students, whose education is financed from various sources, it should be mentioned that in higher education establishments of I-II accreditation levels the majority of students are educated by budgetary resources, and most students of higher educational institutions of III-IV levels accreditation study at the expense of funds of ministries, agencies, organizations, individuals and legal entities. The presence of a considerable part of private financing of education in the structure of financial support is caused by the necessity of financial resources rise to ensure the

fulfillment of tasks of higher education due to increasing of the role of education as a determinant factor of social and economic development of the nation.

In addition to budget financing and the financing of students at the expense of individuals, last time such form of financial support of the system of higher education as preferential government loans for higher education has spread in Ukraine.

According to the Law of Ukraine «About Education» one of the principles that determine public policy in education is the principle of accessibility and

competitiveness of graduating by every citizen of Ukraine. Providing targeted and preferential government loans to individuals for higher education is one of the ways of realization of public policy in higher education.

Target preferential government loans for higher education can get young citizens of Ukraine from 14 to 35 years old who have successfully passed through the entrance exams or studying at any university course.

Credit is given only once for learning one and the same specialty for education and qualification of junior specialist, bachelor, specialist and master in high school that operates in Ukraine. The amount of a loan is determined annually to April 1. It is based on the cost of training in dependence of learning form (Table 5).

Distribution of target preferential government loans is making by taking into account the following factors [6]: the state order; the need for training of specialists deficient specialties; the number of recipients of credit.

In the provision of preferential loan successful training of the applicant for a loan, ability to assimilate knowledge, participation in contests and competitions are considered. If a student is deducted from a higher educational institute, he loses the right for credit.

The borrower has to repay the loan amount with the payment of 3 % per year during 15 years, starting from the 12th month after graduation of higher educational institute, and if a student is deducted from a higher education institution - from the third month after deduction. The borrower can return it earlier than contract term.

It is necessary to note that if the borrower, who after graduation worked for a specialty not less than 5 years in state or municipal institution or establishment in rural areas, credit and interest on them will not return.

It should be mentioned that lending of higher education by state is widespread in world practice. In developed countries there is a system of higher education lending with low percentage. So in Norway it is 5,6% in the USA - 3,8% of Denmark - 1,6%, Sweden, Chile - 1,0%, in Austria - 0,0%. Foreign experience shows that the government of industrialized countries which takes care about the development has to take financial responsibility for education [2, p. 28].

Exploring the dynamics of state preferential loans for higher education in Ukraine during the last three years, it is necessary to say that there is a tendency to decrease its volume. Thus, in 2007, it was planned 9,1 million gr. for preferential government loans for higher education. In 2008 the volume of targeted preferential government loans for higher education was reduced by 1,0 million and it was 8,1 million. Total sum of preferential lending in 2009 amounted to 7,9 million. It was on 1,2 million gr. less than in 2007. As a matter of fact, the volume of preferential lending declined and this form of financial support does not play a significant role in the financing of higher education.

The expansion of budgetary financing of higher education has significant limitations not only on the current stage of development of Ukraine's economy, but also in the future. That's why it should be necessary to focus the attention on the analysis of opportunities for higher education institutions to receive funds from extrabudgetary sources. This will involve additional investment in educational activity and create opportunities to ensure free competition between high schools. It will have positive influence on the quality of education. To our mind, the problem can be solved

through the formation of appropriate organizational model of higher education institutions which combine educational, research and innovation activity. In this context higher education institutions must change traditional scheme «education + science» on the scheme «Education + science + business innovation». Successful realization of this task is possible only with the creation of scientific-industrial association. A higher education institution should be the main participant of this association. The main tasks of university in the structure of scientific-industrial association are: to provide quality knowledge, development and implementation of modern forms, methods and technologies of learning, creation of organizational basis of students preparation for scientific research, targeted training of specialists for different branches of economy. Thus the creation of scientific-industrial association will give an opportunity to involve additional financial resources.

We also offer to use wider such an instrument of financing of higher education through fundraising as a grant, which is a charitable contribution. Grant is given by donor organization to implement a non-profit project or program. The practice of fundraising using is widespread in the activity of universities in developed countries. For example, budgets of U.S. universities receive nearly a quarter of funds through direct cash inflows in the form of grants for research work. As for European universities, for instance, the Dresden Technical University most scientific research is funded by various foundations, including private.

Conclusions. Thereby, effective functioning of institutions of higher education in Ukraine should be based on the diversification of financial sources which is grounded on the combination of budget financing and commercial funding.

References

1. *Голенков, В. А. Управление качеством образовательной деятельности на основе создания учебно-научно-производственных комплексов [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://bali.ostu.ru/umc/z012003.php>. – Назва з екрана.*
2. *Данилишин, Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко. – Вісник НАН України, № 5. – 2005. – С. 26-35.*
3. *Державна казначейська служба України: Видатки за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147453> – Назва з екрана.*
4. *Ішук, Л. І. Особливості фінансово-господарської діяльності вищих закладів освіти України різних форм власності [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/pvnltu/17_3/363_Iszczuk_17_3.pdf. – Назва з екрана.*
5. *Комарова, І. В. Фінансування освіти в Україні з бюджетів різних рівнів [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vbumb/2011_2/24.pdf*
6. *Про вищу освіту : Закон України від 17.01.2002 № 2984-III / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>. – Назва з екрана.*
7. *Про освіту : Закон України від 23.05.91 № 1060-XII [зі змін та доп.] [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12>. – 01.06.2010. – Назва з екрана.*
8. *Романовський, О. О. Удосконалення фінансування вищої освіти та підприємницька діяльність вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] | О. О. Романовський. –*

Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvniidpsu/2010_1/2010_1_Romanovskiy.pdf – Назва з екрану.

9. Соціальні індикатори рівня життя населення [Текст] : статистичний збірник. / Державний комітет статистики. – 2011. – 203 с.
10. Україна в цифрах 2010 [Текст] : статистичний збірник. / Державний комітет статистики. – 2011. – 258 с.

РЕЗЮМЕ

Люта Ольга, Пігуль Наталія

Аналіз фінансового забезпечення вищих навчальних закладів України

В статті аналізується сучасний стан фінансового забезпечення закладів вищої освіти в Україні. Визначені особливості фінансування державних вищих навчальних закладів та обґрунтовані можливі напрямки його удосконалення.

РЕЗЮМЕ

Лютая Ольга, Пигуль Наталья

Анализ финансового обеспечения высших учебных заведений Украины

В статье анализируется современное состояние финансового обеспечения учреждений высшего образования в Украине. Определены особенности финансирования государственных высших учебных заведений и обоснованы возможные пути его совершенствования.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2012 р.

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Охарактеризовано сутність бюджетного регулювання та роль міжбюджетних трансфертів як інструменту похідної форми бюджетного регулювання. Проведено аналіз питомої ваги трансфертів у процесі формування доходів місцевих бюджетів, структури трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам, рівня дотаційності по регіонах України та оцінено можливість дотацій вирівнювання забезпечити достатній рівень доходів місцевих бюджетів. Зроблено відповідні висновки та запропоновано заходи удосконалення бюджетного регулювання в Україні.

Ключові слова: бюджетне регулювання, міжбюджетні трансферти, дотації вирівнювання, субвенції, децентралізація.

Одним з найважливіших завдань економічної та фінансової політики України є забезпечення збалансованого й стабільного регіонального розвитку на засадах децентралізації владних повноважень та фінансових ресурсів. Соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних утворень та населених пунктів залежить від рівня фінансової автономії та ефективності місцевого самоврядування. Водночас нерівноцінність економічного потенціалу окремих регіонів об'єктивно потребує використання бюджетного регулювання.

У сучасній державі бюджетна система охоплює сукупність фінансово досить сильних та незалежних бюджетів на всіх рівнях адміністративно-територіального поділу. Побудова бюджетної системи та організація бюджетного регулювання здійснюється у такий спосіб, щоб забезпечувати проведення єдиної бюджетної політики в країні. Необхідність бюджетного регулювання обумовлюється як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. До об'єктивних належать, насамперед, нерівномірність економічного та фінансового потенціалу окремих регіонів та населених пунктів, а до суб'єктивних – фінансова політика, що здійснюється центральними органами державної влади та управління. Подібне переплетення окремих чинників та інтересів визначають надзвичайну складність бюджетного регулювання у його внутрішньому вимірі. Суть проблеми діалектичного взаємозв'язку між об'єктивними та суб'єктивними чинниками можна сформулювати так: чи сприяє чинне бюджетне регулювання зростанню валового регіонального продукту, нарощуванню та ефективному використанню фінансових ресурсів і, як наслідок, зростанню доходної бази місцевих бюджетів, чи, навпаки, формує ідеологію пасивної та утриманської тенденції, коли головне – не заробити, а «вибити» кошти з державного бюджету.

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів в Україні між державним та місцевими бюджетами має вагоме значення для стабільного соціально-економічного розвитку регіонів. Важливу роль у цьому відіграє бюджетне регулювання з метою «підтягування» фінансово-економічного та

культурного рівня потенційно багатих регіонів, проте відсталих у власному розвитку в результаті певних історичних факторів: частково варварської політики царського правління, а потім і радянської влади з їх системою надмірної централізації.

Причинами необхідності бюджетного регулювання, з одного боку, був історично сформований географічний розподіл праці між різними регіонами, з іншого боку – процес централізації та надання окремим адміністративно-територіальним одиницям правової та матеріальної бази, необхідної для участі населення в розбудові радянського ладу. Складність проблеми полягає в тому, що за історично короткий період, 1990-і роки, в умовах значної фінансової дестабілізації були проведені кардинальні зміни всієї системи бюджетного регулювання – від централізованої організації з контролем фінансових потоків з союзного центру до децентралізованої. Цей факт порушував рівновагу в відношенні доходів та видатків, оскільки видатки передавались в розпорядження місцевих бюджетів раніше, ніж була можливість передачі в їх розпорядження доходних джерел. Як бачимо, характер цих причин є різним: одні виходили за межі бюджетних та фінансових взаємовідносин та обумовлювались довготривалими процесами життя всього народногосподарського організму, інші – пояснювались причинами, які більш-менш знаходяться у межах бюджетно-фінансової політики.

Нерівномірність ресурсного, трудового та матеріально-технічного потенціалів України спричиняють нерівномірність доходної бази місцевих бюджетів, що призводить до необхідності бюджетного регулювання. При цьому зміст бюджетного регулювання зводиться не лише до перерозподілу ВВП України, а, перш за все, до отримання кожним регіоном своєї частки загальнонаціонального багатства [5]. Необхідність бюджетного регулювання обумовлена тим, що обсяг видатків кожного бюджету не може обмежуватись лише розміром доходів від місцевих джерел надходжень, які не завжди достатні для повного покриття запланованого рівня видатків. Бюджетне регулювання має вагоме значення в процесі розподілу доходів між бюджетами, оскільки з його

допомогою здійснюється розподіл та перерозподіл національного доходу в територіальному перерізі, забезпечується формування доходів кожного бюджету та фінансова база органів місцевого самоврядування для фінансування заходів, передбачених та делегованих центром.

Бюджетне регулювання передбачає збалансування доходів та видатків бюджетів. Якщо так визначати поняття бюджетне регулювання, то воно охоплюватиме державний та місцеві бюджети. До цього часу воно розглядалось переважно у контексті збалансування органами вищого рівня бюджетів нижчого рівня. Однак, як вище зазначалось, це дещо

звужений і спрощений підхід. Вважаємо, що бюджетне регулювання є більш широким явищем, яке налічує дві складові: внутрішнє бюджетне регулювання (органами місцевого самоврядування з використанням місцевих позик, місцевих податків та зборів, оптимізації структури видатків та їх обсягів) та зовнішнє бюджетне регулювання (органами влади й управління вищого рівня з використанням відрахувань від регулювальних доходів або міжбюджетних трансфертів).

Міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам завжди посідали значну частку у формуванні місцевих бюджетів України (табл. 1).

Таблиця 1. Питома вага трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів України у 2007-2010 рр.*

Показник	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів)	58,3	56,6	73,9	55,6	71,0	53,3	80,5	50,9
Трансферти з державного бюджету до місцевих, млрд. грн.	44,7	43,4	59,1	44,4	62,2	46,7	77,8	49,1
дотації	23,3	52,1	31,5	53,3	36,1	58,0	43,6	56,0
субвенції	21,4	47,9	27,6	48,7	26,1	42,0	34,2	44,0
Кошти, що передаються до бюджету розвитку	4,0		4,5		1,3		1,5	

* Розраховано автором за даними [8].

Від початку незалежності України до прийняття Бюджетного кодексу структура доходної частини місцевих бюджетів залишалась достатньо стійкою і становила від 29 до 35% доходів місцевих бюджетів. З 2002 р. спостерігається тенденція до зростання ролі державного бюджету у формуванні доходів місцевих бюджетів, зокрема, частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів невинно зростає: з 31,3% у 2002 р. [4] до 44,4% у 2008. У 2010 році до місцевих бюджетів з державного надійшло міжбюджетних трансфертів у сумі 77,8 млрд. грн., що більше за обсяги їх надходжень 2009 року на 25,1%. Як наслідок, зростає частка міжбюджетних трансфертів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів – 49,1% проти 46,7% за результатами 2009 року.

У структурі трансфертів, що надходять з державного бюджету, найбільшу частку складає дотація вирівнювання - 56,1% у 2010 році, що на 2,5% більша за аналогічний показник у 2007 році. Загалом до місцевих бюджетів перераховано дотацій вирівнювання в обсязі 43,6 млрд. грн., що на 87,4% більше за відповідний показник 2007 року (рис. 1). Мета дотацій вирівнювання полягає в забезпеченні достатніх доходів місцевих бюджетів, виходячи з їх податкоспроможності та вирівнювання рівнів податкоспроможності місцевих бюджетів з різними обсягами доходів. Оскільки дотація вирівнювання є нецільовим ресурсом, місцеві органи влади можуть використовувати її на власний розсуд у межах делегованих їм повноважень.

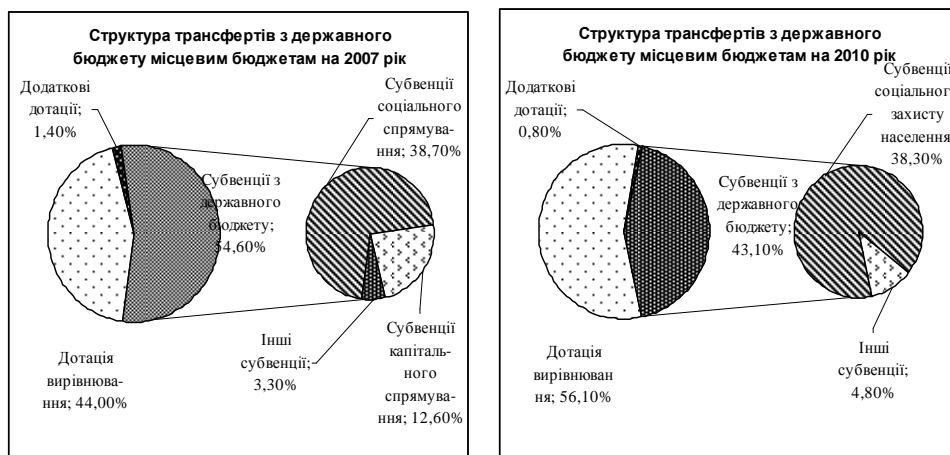


Рис. 1. Структура трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам на 2007 та 2010 роки*
*Розроблено автором за даними [2].

Слід зазначити, що залежно від співвідношення між дотаціями вирівнювання та субвенціями визначається свобода органів місцевого самоврядування у використанні трансфертів. Чим меншою є частка бюджетних дотацій у загальних трансфертах, тим більшу свободу має орган місцевого самоврядування. Обсяг дотацій з Державного бюджету місцевим бюджетам щороку має тенденцію до зростання.

Протягом аналізованого періоду дотації вирівнювання були передбачені усім областям України, з них у 2009 році максимальний рівень дотаційності був у наступних областях – в Івано-Франківській області – (42,9%), в Тернопільській

області - (49,1%), в Закарпатській області - (47,7%), в Чернівецькій області – (43,9%), в Волинській області – (43,9 %) (табл. 2). Відсутність надійної методики оцінки об'єктивних потреб регіонів у видатках перешкоджало підвищенню об'єктивності розподілу дотацій вирівнювання, а також і оцінці вирівнюючого ефекту, бо невідомо, який саме обсяг видатків слід вважати мінімально необхідним у кожному конкретному регіоні. При розрахунку дотацій вирівнювання використовуються прогнозні оцінки обсягу доходів місцевих бюджетів, розраховані за останні три роки, що створює передумови для використання суб'єктивних чинників.

Таблиця 2. Структура доходів місцевих бюджетів по регіонах України у 2001, 2009 рр., %*

Регіони	Доходи без трансферти		Трансферти з державного бюджету		У тому числі			
	2001 р.	2009 р.	2001 р.	2009 р.	дотації		субвенції	
					2001 р.	2009 р.	2001 р.	2009 р.
АР Крим	92,8	53,3	7,2	45,8	0,58	28,3	6,6	17,5
Вінницька	50,9	38,0	49,1	61,4	40,7	41,5	8,4	19,9
Волинська	45,1	31,1	54,9	68,3	41,9	43,9	13,0	24,4
Дніпропетровська	83,7	66,6	16,3	33,1	0,4	13,4	15,9	19,7
Донецька	83,9	61,2	16,1	35,4	6,2	15,1	9,8	20,4
Житомирська	46,2	36,8	53,8	62,4	42,9	40,6	10,9	21,8
Закарпатська	43,5	29,8	56,6	69,2	45,8	47,7	10,8	21,5
Запорізька	85,9	55,7	14,1	43,8	2,3	23,1	11,8	20,7
Івано-Франківська	42,1	34,2	57,9	64,8	43,9	42,9	14,1	21,9
Київська	56,1	57,3	43,9	42,8	30,2	19,9	13,7	22,3
Кіровоградська	50,8	38,8	49,2	60,8	36,2	40,4	13,0	20,4
Луганська	63,9	50,8	36,1	47,9	21,1	25,2	14,9	22,7
Львівська	55,9	42,1	44,1	55,8	26,8	34,7	17,3	21,1
Миколаївська	65,8	46,3	34,2	53,2	25,4	34,6	8,7	18,6
Одеська	84,1	55,4	15,9	43,2	2,8	24,2	9,6	19,1
Полтавська	67,1	51,7	32,9	47,1	13,6	28,1	19,3	19,0
Рівненська	42,4	34,8	57,6	64,2	46,6	41,7	10,9	22,6
Сумська	61,5	44,0	38,5	55,4	22,5	35,9	16,0	19,5
Тернопільська	36,1	28,8	63,9	70,6	48,8	49,1	15,1	21,5
Харківська	68,6	54,6	31,4	44,6	9,4	23,1	22,0	21,5
Херсонська	52,7	37,1	47,3	62,5	39,4	42,6	7,9	19,9
Хмельницька	46,8	35,3	53,2	63,8	39,1	42,8	14,1	21,3
Черкаська	53,4	42,5	46,6	56,9	29,5	37,1	17,0	19,7
Чернівецька	46,4	33,7	53,6	65,4	45,5	43,9	8,1	21,5
Чернігівська	49,3	38,5	50,7	61,0	36,5	41,0	14,3	20,0
м. Київ	93,2	89,9	6,8	10,1	0,0	0,47	6,8	9,6
Всього	71,0	52,8	29,0	46,2	16,9	26,8	11,9	19,4

* Розраховано за даними [8].

Відповідно до законодавства України сума дотацій вирівнювання розраховується як різниця між потребою у видатках та розрахунковим обсягом доходів певного місцевого бюджету та фінансується за рахунок державного бюджету. Зростання питомої ваги дотацій вирівнювання в загальних трансфертах, наданих місцевим бюджетам, характеризує делегування значної частини повноважень органів державної влади місцевим органам влади та передачею відповідної кількості бюджетних ресурсів. Як результат – викривлена структура повноважень місцевих органів влади, де на частку власних припадає не більше 20% усіх повноважень і перетворення місцевих бюджетів на касу з виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ.

Основна мета дотацій вирівнювання полягає в підвищенні рівня доходів найменш забезпечених бюджетів. У 2010 році коефіцієнт варіації доходів

місцевих бюджетів на особу по регіонах (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) (рис. 2) становив 19,52%, що за міжнародними стандартами свідчить про невисокий рівень вирівнювання доходів місцевих бюджетів.

Незрозумілим є той факт, що в 2009 році в Дніпропетровській області середній рівень доходів (без міжбюджетних трансфертів) на одну особу більший на 19,7% за середнє значення по Україні, в Івано-Франківській – на 37,6% менший; у той час, як середній рівень видатків (враховуючи міжбюджетні трансферти) на одну особу в Дніпропетровській області менший на 6,4% за середнє значення по Україні, а в Івано-Франківській області більший – на 7,9%.

Таку структуру видатків та темпи їх зростання можна охарактеризувати як нерівномірні, що має негативний бік – відсутність стимулів до

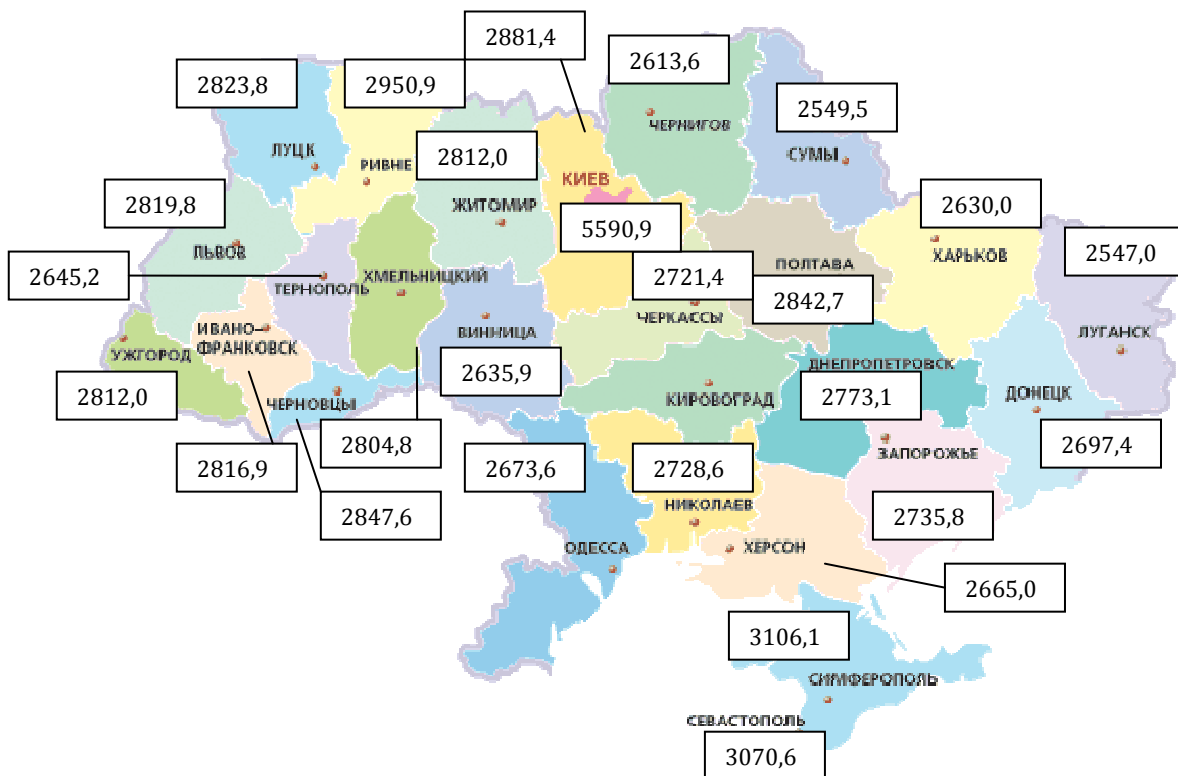


Рис. 2. Середній рівень доходів місцевих бюджетів по регіонах у розрахунку на одну особу наявного населення (враховуючи міжбюджетні трансферти, (грн. на одну особу)*

*Розроблено автором за даними [8].

економічного розвитку та формування «утриманства». Проведений аналіз свідчить, що існують значні відмінності між показниками місцевих бюджетів регіонів та середнім значенням по Україні. Завдяки системі бюджетного регулювання, зокрема, горизонтальному бюджетному вирівнюванню, ці відмінності частково усуваються, і хоча різниця між граничними значеннями зменшується, проте все ж залишаються міжрегіональні відмінності у рівні їх бюджетного забезпечення. Проведення політики горизонтального вирівнювання в Україні пов'язано з певними труднощами. Зокрема, вирішення завдання забезпечення кожному громадянину гарантованих державою послуг пов'язано з відмінністю економічного стану тих чи інших регіонів, з різним рівнем витрат та значною диференціацією бюджетних можливостей місцевих органів влади. Значний вплив на забезпечення кожному соціальних стандартів, гарантованих державою, мають ринкові процеси та наявна економічна криза, що спонукає підприємства відмовлятися від соціальних витрат та зменшувати чисельність працівників. Тому диференціація населення за рівнем грошових доходів, значні регіональні відмінності, різний рівень цін – усі ці фактори, поряд з географічними, повинні неодмінно враховуватись при організації горизонтального вирівнювання бюджетного забезпечення, що значно ускладнює і без того не просту задачу.

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки. На сьогодні бюджетне регулювання розглядається переважно у звуженому контексті як система заходів органу влади вищого рівня стосовно збалансування бюджетів нижчого рівня і передбачає вирівнювання фінансових

можливостей через бюджет. Але за такого підходу не враховуються усі попередні законодавчі та організаційні процедури, що теж спрямовані на урівноваженість окремих бюджетів, проте дозволяють усунути причини фінансових дисбалансів. Чинна система бюджетного регулювання по суті є стратегічно безглуздою, оскільки без досягнення збалансованості фінансового потенціалу регіонів та населених пунктів, усунення їх фінансових дисбалансів буде безкінечним явищем. Вважаємо, що бюджетне регулювання повинно бути складовою фінансової стратегії держави. Основними інструментами мають стати власні доходи, а також державні цільові субсидії і субвенції на розвиток економіки та фінансового сектору регіонів.

Бюджетне регулювання не потрібно розглядати як суто механічну роботу. Для раціонального збалансування всіх місцевих бюджетів, забезпечення їх фінансової стійкості в процесі виконання необхідно враховувати економіку регіону, області, району, міста та села, а також особливості їх розвитку. Правильно здійснене бюджетне регулювання – це запорука успішного виконання кожного місцевого бюджету протягом року. Тому в процесі бюджетного регулювання повинні вирішуватись наступні завдання:

- забезпечення збалансування доходів кожного бюджету з його видатками;
- створення максимальної зацікавленості місцевих органів влади в виконанні планів надходжень загальнодержавних податків та платежів;
- забезпечення рівномірності надходжень доходів протягом року паралельно зі стійкістю та самостійністю кожного бюджету;

- закріплення зв'язку органів місцевої влади з підприємствами та галузями господарства.

Список літератури

1. Б'юкенен, Дж. М. *Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави* / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Масерейв: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – 175 с.
2. *Бюджет та економіка. Основні тенденції 2010 року* / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – к.: ДГВПП «Зовнішторгвидав. України», 2010. – 12 с.
3. *Бюджетний менеджмент: підручник* / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
4. *Диверсифікація доходів місцевих бюджетів* / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. О. Луніної; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 320 с.
5. *Мацук, З. А Система бюджетного регулювання в Україні (на матеріалах Західного регіону): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит* / З. А. Мацук. – К.: Знання, 2011. – 18 с.
6. *Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: монографія* / За ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.
7. *Опарін, В. фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 240 с.*
8. *Статистичний збірник «Бюджет України за 2009 рік* / За ред. Парнюка В. О. підготовлено відділом економ. статистики Департаменту макроекономічного прогнозування МФУ. – К., 2010. – 303 с.
9. *Фінанси України: інституційні перетворення та напрямки розвитку* / За ред. І. Я. Чугунова. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
10. *Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т.: Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації* / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

РЕЗЮМЕ

Мацук Зоряна

Межбюджетные трансферты как инструмент бюджетного регулирования в Украине

Охарактеризована сутність бюджетного регулювання і роль межбюджетних трансфертов як інструмента производной форми бюджетного регулювання. Проведен аналіз удельного веса трансфертов в процесі формування доходів місцевих бюджетів, структури трансфертов из государственного бюджета місцевим бюджетам, уровня государственной помощи місцевим бюджетам по регионам Украины и оценок возможности дотаций выравнивания, для того чтобы обеспечить достаточный уровень доходів місцевих бюджетів. Сделаны соответствующие выводы и предложены меры совершенствования бюджетного регулювання в Украине.

RESUME

Matsuk Zoryana

Interbudgetary transfers as an instrument of budget regulation in Ukraine.

The nature of the budget and the role of the interbudgetary transfers as an instrument of the derivative forms of the budget are described. The share of transfers in the formation of revenues, the structure of transfers from the state budget to local budgets, the level of grant-in-aid to regions of Ukraine are analyzed. The possibility of leveling to ensure an adequate level of incomes of the local budgets is assessed. Corresponding conclusions are made. The measures to improve budgetary control in Ukraine are proposed.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО ВНЕСКУ НА ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, визначені ставки, відповідальність платників внеску у разі недотримання правил чинного законодавства, проаналізовано переваги та недоліки впровадження такого внеску в Україні, а також наведено приклад реформування соціального страхування в інших країнах. Автором зведено у таблицю розміри єдиного соціального внеску залежно від його платників.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, Пенсійний фонд України.

Соціальне страхування — це важлива складова частина соціального захисту населення, центром якого є людина та її потреби, якість задоволення яких впливає на соціально-економічний розвиток держави. Так створюються умови для відтворення робочої сили та захисту громадян у разі настання певних страхових випадків: втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, нещасного випадку на виробництві, вагітності та пологів тощо [6].

1 січня 2011 року набрав чинності Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”. У зв'язку з цим нововведенням виникла необхідність висвітлення порядку нарахування, утримання та розподілу єдиного соціального внеску.

Теоретичні та практичні аспекти соціального страхування відображені у наукових працях Н. М. Внукової, Ю. С. Конопліна, Н. В. Кузьминчук, С. І. Юрія та багатьох інших [6, 7, 9]. Вагомий внесок у дослідження єдиного соціального внеску зробили О. М. Бондаренко, С. В. Бортнік, А. П. Зубченко, М. І. Карлін, Д. А. Ковалевич, О. О. Костриця, О. І. Шуляк та інші [10- 14].

Метою статті є дослідити запровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні, його позитивні та негативні сторони.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Формування системи збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування передбачає визначення: принципів збору та обліку єдиного соціального внеску; платників єдиного соціального внеску; порядку нарахування, обчислення і сплати єдиного соціального внеску;

уповноваженого органу та його повноважень; порядку ведення державного реєстру соціального страхування та використання його даних; установи, що забезпечує розрахункове обслуговування повноваженого органу в частині проведення операцій із страховими коштами [8].

До 1 січня 2011 року страхові внески сплачувалися до чотирьох фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування: Пенсійного фонду, фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і фонду соціального страхування на випадок безробіття. Згідно з новим законом єдиний внесок сплачується лише до Пенсійного фонду України.

Відповідно до нововведень Пенсійний фонд консолідує спільні для всіх фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування функції: облік платників єдиного внеску, збір та облік страхових коштів, контроль за нарахуванням та сплатою єдиного внеску, подання звітності з єдиного внеску. Разом з тим, перелічені вище фонди продовжують свою діяльність та не підлягають розформуванню. До кола їх обов'язків, як і раніше, належить цільове використання коштів у межах своїх повноважень та проведення у зв'язку з цим перевірок страховальників.

Єдиний соціальний внесок утримується із заробітної плати працівників у розмірі 3,6%; з винагород за договорами за виконані роботи, надані послуги – 2,6%; з допомоги по тимчасовій втраті працездатності – 2%; із заробітної плати державних службовців і науковців утримується 6,1%. Нарухування єдиного соціального внеску для роботодавців становлять від 36,76% до 49,7% залежно від класу професійного ризику виробництва, а для допомоги з тимчасової втрати працездатності - 33,2%. Бюджетні установи і організації сплачують єдиний внесок у розмірі 36,3% від фонду оплати праці.

Фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності (крім тих, які обрали спрощену систему оподаткування) та особи, які забезпечують себе роботою самостійно – займаються незалежною

професійною діяльністю (науковою, літературною, артистичною, художньою, освітньою або викладацькою, а також медичною, юридичною практикою, в тому числі адвокатською, нотаріальною діяльністю, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність) та отримують дохід безпосередньо від цієї діяльності, сплачують єдиний внесок у розмірі 34,7 % суми доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб.

У разі бажання цих осіб брати участь у: загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, розмір єдиного внеску становить 36,6 %; загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, – 36,21 %; в усіх видах загальнообов'язкового державного соціального страхування – 38,11 % [1].

Суб'єкти підприємницької діяльності, які обрали спрощену систему оподаткування (єдиний або фіксований податок), нараховують та сплачують єдиний внесок за себе та членів своїх сімей, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності, у розмірі 34,7% від мінімальної зарплати (табл. 1).

Варто зазначити, що розміри внесків не є остаточними, оскільки, як визначено у п. 28 ст. 8 Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», пропозиції щодо змін розміру єдиного внеску вносяться Кабінетом Міністрів України одночасно з проектом закону про Державний бюджет України на наступний рік.

Нарахування єдиного внеску здійснюється в межах максимальної величини, на яку нараховується єдиний внесок, що дорівнює сімнадцяти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом [3].

Також з 01.01.2011 р. набрали чинності «Порядок взяття на облік та зняття з обліку в органах Пенсійного фонду України платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та «Положення про Державний реєстр загальнообов'язкового державного страхування» [2; 5].

Взяття на облік страхувальників здійснюється за його місцезнаходженням на підставі відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором. Облік платників здійснюють місцеві органи ПФУ. Фонд соціального страхування від нещасних випадків подає в Пенсійний фонд інформацію про віднесення кожного конкретного платника єдиного внеску до складу професійного ризику виробництва.

Єдиний соціальний внесок перераховується на рахунки Пенсійного фонду, які відкриті в органах Державного казначейства [11].

Всі страхувальники складають та подають звіт щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в органи Пенсійного фонду України [4].

Платники єдиного внеску зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за відповідний базовий звітний період, яким є календарний місяць, не пізніше

20 числа місяця, що настає за базовим звітним періодом.

За порушення норм законодавства про єдиний внесок до платників-порушників застосовуються фінансові санкції (штрафи та пеня):

- ухилення від взяття на облік або несвоєчасного подання заяви про взяття на облік платниками єдиного внеску – штраф у розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- несплата (неперерахування) або несвоєчасна сплата (несвоєчасне перерахування) єдиного внеску – штраф у розмірі 10% своєчасно не сплачених сум;
- донарахування територіальним органом Пенсійного фонду або платником своєчасно не нарахованого єдиного внеску – штраф у розмірі 5% зазначеної суми за кожний повний або неповний базовий звітний період, за який донараховано таку суму, але не більш як 50% суми донарахованого єдиного внеску;
- неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності – штраф у розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- неналежне ведення бухгалтерської документації, на підставі якої нараховується єдиний внесок, - штраф у розмірі від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- несплата, неповна сплата або несвоєчасна сплата єдиного внеску одночасно з видачею сум виплат, на які нараховується єдиний внесок, - штраф у розмірі 10% несплачених або несвоєчасно сплачених сум [1].

До 1 січня 2011 року підприємству, щоб почати свою діяльність, необхідно було пройти державну реєстрацію, реєстрацію в органах податкової інспекції та зареєструватися в чотирьох фондах соціального страхування, а з набуттям чинності Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» потрібно лише зареєструватися в органах Пенсійного фонду як платник єдиного соціального внеску [10].

Окрім того, позитивною стороною введення єдиного соціального внеску є те, що зменшилась кількість документів, що свідчили про перерахування страхових внесків у державні цільові фонди, покращився документообіг. Для визначення страхового стажу використовується категорія мінімального страхового внеску, яка передбачає використання не лише періоду сплати внесків, а й їхнього розміру. Єдина база платників внеску дасть змогу швидше виявляти порушників, зокрема тих, хто платити внески не до всіх фондів або не в повному обсязі.

Для України введення єдиного соціального внеску – це перший, за декілька років, крок у системі реформування державного соціального страхування. Однак, як показує практика інших країн, деякі перетворення у цій сфері так і не досягли очікуваного результату, зокрема у Російській Федерації, де впродовж декількох років діяв єдиний соціальний податок. За період дії цього податку, в якому були об'єднані страхові внески за усіма видами соціального страхування, значно зріс дефіцит Пенсійного фонду. У зв'язку з цим уряд Росії, затверджуючи Концепцію довгострокового соціально-економічного розвитку

Таблиця 1. Розміри єдиного соціального внеску в Україні

№ з/п	Платники єдиного внеску	База нарахування	Ставка внеску
1.	Суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності	Фактичні витрати на оплату праці працівників	від 36,76% до 49,7% залежно від класу професійного ризику виробництва
2.	Фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які використовують працю найманих працівників	Оподатковуваний дохід (прибуток)	
3.	Фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які не використовують працю найманих працівників	Оподатковуваний дохід (прибуток)	34,7%
4.	Бюджетні установи	Фактичні витрати на оплату праці працівників	36,3% не залежно від класу професійного ризику
5.	Підприємства, установи та організації, де працюють інваліди	Фактичні витрати на оплату праці працівників	8,41% від нарахованої заробітної плати працівників-інвалідів
6.	Підприємства та організації громадських організацій інвалідів, у яких кількість інвалідів становить не менш як 50 % загальної чисельності працівників, і фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25 % суми витрат на оплату праці	Фактичні витрати на оплату праці працівників	5,5 % від нарахованої заробітної плати працівників-інвалідів
7.	Підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС, в яких кількість інвалідів становить не менш як 50 % загальної чисельності працівників, і фонд оплати праці інвалідів становить не менше 25 %	Фактичні витрати на оплату праці працівників	5,3 %
8.	Фізичні особи, які працюють на умовах трудового договору	Сукупний оподатковуваний дохід (в межах максимальної величини бази нарахування єдиного внеску)	3,6%
9.	Фізичні особи, які виконують роботи (послуги) згідно з цивільно-правовими договорами		2,6%
10.	Наймани працівники - інваліди, які працюють на підприємствах УТОГ, УТОС		2,85%
11.	Фізичні особи, які працюють на посадах, робота на яких зараховується до стажу, який дає право на отримання пенсії відповідно до законів України «Про державну службу» від 16 грудня 1993 року 3723-ХІІ, «Про прокуратуру» від 5 листопада 1991 року № 1789-ХІІ, «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів» від 23 вересня 1997 року № 540/97-ВР, «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13 грудня 1991 року № 1977-ХІІ, «Про статус народного депутата України» від 17 листопада 1992 року № 2790-ХІІ, «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 року № 679-ХІV, «Про службу в органах місцевого самоврядування» від 7 червня 2001 року № 2493-ІІІ, Митного кодексу України, Положення про помічника-консультанта народного депутата України, затвердженого Постановою Верховної Ради України від 13 жовтня 1995 року № 379/95-ВР		6,1 %

Росії до 2020 року, прийняв рішення з 1 січня 2010 року ліквідувати єдиний соціальний податок [10].

Отже, введення єдиного соціального внеску значно спрощує для роботодавців та підприємців систему адміністрування щодо нарахування та сплати внесків на соціальне страхування. Проте, необхідно врахувати негативний досвід Російської Федерації щодо введення єдиного внеску. Зокрема слід звернути увагу на умови нарахування та сплати внеску для підприємців на спрощеній системі оподаткування, оскільки чинні ставки для них є надто великими, що значно ускладнює подальше функціонування малого бізнесу в Україні.

Список літератури

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : закон України від 08.07.2010 р. №2464-VI.
2. Порядок взяття на облік та зняття з обліку в органах Пенсійного фонду України платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: постанова правління ПФУ № 27.09.2010р. – №21-6.
3. Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова правління ПФУ затверджена від 27.09.2010р. № 21 – 5.
4. Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова правління ПФУ затверджено від 8.10.2010 р. № 22 – 2.
5. Положення про Державний реєстр загальнообов'язкового державного страхування: Постанова Правління ПФУ затверджена від 08.10.2010 р. № 22 – 1.
6. Юрій С. І. Соціальне страхування: підручник. / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К.: Кондор. – 2009.
7. Внукова Н. М. Соціальне страхування : навчальний посібник / Н. М. Внукова. – К. : Центр учбової літератури, 2009 – 412 с.
8. Карамішев Д. Соціальне страхування як механізм реалізації соціальної політики держави / Д. Карамішев, Л. Карамішева // Публічне управління: теорія та практика. - 2011. - № 1 (5). - с. 128-132.
9. Конопліна Ю. С. Соціальне страхування : навчальний посібник / Ю. С. Конопліна. – Суми : ВТД «Університетська освіта», 2008. – 224 с.
10. Шуляк О. І. Впровадження єдиного соціального внеску на підприємстві. Переваги єдиного соціального внеску / О. І. Шуляк, О. О. Костриця // Проблеми підвищення продуктивності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 30. – 2011.
11. Ковалевич Д. А. Єдиний соціальний внесок в системі соціального страхування / Д. А. Ковалевич // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Сталий розвиток економіки. – 2011. - №2. – с. 25-27.
12. Бондаренко О. М. Єдиний соціальний внесок в контексті нарахувань та утримань із заробітної плати / О. М. Бондаренко, А. П. Зубченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 30. – Київ: НАУ, 2011.
13. Карлін М. І. Впровадження єдиного соціального внеску: досвід зарубіжних країн та його застосування в Україні / М. І. Карлін, А. В. Гриценюк // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія, 2010. – Випуск 16. - с. 284-289.
14. Бортнік С. В. Шляхи удосконалення функціонування системи загальнообов'язкового соціального страхування в Україні / С. В. Бортнік // Юридична наука. – 2011. - № 1(1). – С. 124-127.

РЕЗЮМЕ

Мороз Наталія

Введение единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование в Украине

В научной статье рассмотрены сущность единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, определенные ставки, ответственность плательщиков взноса в случае несоблюдения правил действующего законодательства, проанализированы преимущества и недостатки внедрения данного взноса в Украине, а также приведен пример реформирования социального страхования в других странах. Автором сведено в таблицу размеры единого социального взноса в зависимости от его плательщиков.

RESUME

Moroz Natalia

Introduction of a single Mandatory State Social Insurance in Ukraine

The article examines the essence of a unified compulsory state social insurance specified rate, the responsibility of contributors in the event that the rules applicable law. The advantages and disadvantages of implementation of this contribution in Ukraine are shown. The example of reform of social insurance in other states is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті досліджуються особливості і проблеми місцевого оподаткування, акцентовано увагу на фінансальній ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходної частини бюджетів Польської Республіки.

Ключові слова: *місцеве оподаткування, місцеві податки і збори, бюджет.*

Фінансово-економічна криза спричинила негативні наслідки у багатьох сферах суспільства, для стабілізації та покращення умов функціонування якого держави застосовують низку необхідних заходів. Метою цього наукового дослідження є всебічне, об'єктивне та ґрунтовне дослідження основного джерела доходів локальних бюджетів – місцевих податкових платежів, на які у статті звертається особлива увага, а також детальне вивчення функціонування бюджетів місцевого самоврядування Польської Республіки. Основною складовою доходної бази органів місцевого самоврядування є місцеві податки та збори, адже саме ці платежі виступають підґрунтям фінансової автономії органів місцевого самоврядування. При цьому розмір місцевих податків та зборів, а також обсяг їх надходження характеризують рівень економічної стійкості регіону, фінансову незалежність місцевої влади, а також, до певної межі, рівень добробуту місцевої громади. Поряд з цим, нестабільність дохідних джерел та невизначеність у цій сфері, спричинена багатьма чинниками зовнішнього та внутрішнього характеру, визначають актуальність обраної теми і надають їй особливого значення.

Теоретичні аспекти сутності місцевих податків та зборів та практичні оцінки їх функціонування були обґрунтовані у працях науковців, серед яких: А. Бордо, Л. Єджевський, Х. Іздебській, М. Косек-Войнар, Т. Любінська, В. Містерик, А. Мішук, А. Незгода, С. Овсяк, К. Суровка, А. Хануш, П. Черській. Цими вченими було досліджено та проаналізовано сутність цієї дефініції та окреслено перспективи здійснених та запланованих податкових реформ у сфері місцевого оподаткування. Проте, з огляду на невичерпність повсталих проблем у сфері формування доходної частини місцевих бюджетів, ефективного використання цих ресурсів та покращення добробуту територіальних громад, відчувається необхідність у подальшому вивченні цієї тематики.

Сучасна структура територіального самоврядування у Польщі виникла в результаті двох етапів децентралізації влади в 1990 та 1999 рр. Підсумком останнього етапу, який на думку вчених належить до так званих чотирьох великих реформ з 1999 р., було утворено 16 воеводств, а також 372 повіти (у тому числі: 308 повітів та 66 міст на правах

повіту). Впродовж усього часу основною одиницею розподілу територіального самоврядування була і залишається гміна (район). Нині у Польщі є 2 479 гмін, 314 повітів, 65 міст на правах повіту, а також 16 воеводств.

Система фінансування територіальних органів влади сформована в Польщі відповідно до ст. 167 Основного Закону – Конституції Польської Республіки, у якій сказано: «Доходами одиниць територіального самоврядування є їх власні доходи, а також загальні і цільові дотації із бюджету держави» [4]. Більше того, всі одиниці територіальних органів самоврядування вносять певні фінансові платежі до місцевих бюджетів у вигляді загальнодержавних (прямих) податків, таких як: податок на доходи фізичних осіб та податок на доходи юридичних осіб (табл. 1). Зазвичай доходи місцевих органів влади залежать від господарської кон'юнктури територій, оскільки такі загальнодержавні податкові платежі становлять власні доходи місцевих бюджетів.

У контексті дослідження механізмів фінансування органів місцевого самоврядування можна виділити три моделі їх фінансового забезпечення: децентралізована, централізована і змішана. Наприклад, змішана модель фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування є у Німеччині, де фінансове забезпечення місцевих органів влади здійснюється через місцеві податки, дотації держави, а також на підставі надходжень податків з доходів фізичних та юридичних осіб. У Польщі, в межах реформ децентралізації державної влади (1990 р., 1992 р. та 1999 р.), прийнято систему фінансування гмін, наближену до німецької, згідно з якою надходження від місцевих податків потрапляють винятково до бюджетів гмін.

В умовах глобалізації трансфер ризику до Європи значною мірою спричинила фінансова криза, яка розпочалася в 2007 р. у Сполучених Штатах Америки на ринку іпотечних кредитів. Незважаючи на те, що Польща порівняно з іншими європейськими країнами демонструє кращі результати і характеризується тільки сповільненням темпів економічного розвитку, слід вказати на низку негативних моментів, які спричинили всесвітню кризу. Наприклад, сповільнення темпу зростання ВВП; складнощі в прогнозуванні макроекономічних показників при формуванні як державного, так і місцевих бюджетів на 2011 р. Значне

Таблиця 1. Динаміка надходжень податків на доходи фізичних та юридичних осіб у Польщі за адміністративними одиницями у 2007 – 2010 рр.*

Показники	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %	Податок на доходи фізичних осіб, %	Податок на доходи юридичних осіб, %
Гміна	36,22	6,71	36,49	6,71	36,72	6,71	36,94	6,71
Повіт	10,25	1,40	10,25	1,40	10,25	1,40	10,25	1,40
Воєводство	1,60	15,9	1,60	14,0	1,60	14,0	1,60	14,75

* За даними [1].

зниження темпів економічного зростання відобразилося зниженням власних доходів місцевих бюджетів органів самоврядування і спричинило до стрибкоподібного зростання їх заборгованості перед державним бюджетом. Підвищення попиту на фінансові ресурси місцевих бюджетів відбувалося за рахунок зростання безробіття, зниження ставок податку на доходи фізичних осіб, а також збільшення видатків бюджету, спрямованих на залучення інвестицій, у тому числі - пов'язаних із проектами Євросоюзу. Поряд з цим для гмін економічний спад означав ще й зменшення надходжень з податку від нерухомості.

Зважаючи на зазначене, метою статті є визначення оцінки розміру надходжень з окремих місцевих податків у контексті сповільнення економічного розвитку в Польщі.

Система доходів органів місцевого самоврядування у Польщі сформована так, що місцеві податки локалізуються у бюджетах гмін. Джерелами формування доходів повітів та воєводств є надходження від податків з доходів фізичних та юридичних осіб.

Власні доходи гміни формуються з доходів від місцевого оподаткування; доходи від зборів; доходи з майна (майново-грошові) і т.д. До податків, які складають місцеве оподаткування, належать: податок від нерухомості, сільськогосподарський податок, лісовий податок, транспортний податок, податок на доходи фізичних осіб, оплачуваний у формі податкової карти (спрощена система оподаткування), податок на спадок та дарування, а також податок з цивільно-юридичної діяльності.

Згідно з Конституцією Республіки Польщі гміни мають право встановлювати розмір місцевих податків і зборів, але в межах, визначених чинним законодавством [4]. Так звана сфера податкової влади означає, що гміни не мають права впроваджувати нові

або ліквідувати вже наявні види податків. Однак у їх компетенції знаходиться практика прийняття рішень щодо застосування деяких податкових преференцій (наприклад, звільнення від сплати податкового зобов'язання, надання податкових пільг, розстрочення або відстрочення терміну сплати податкових зобов'язань, чи погашення податкової заборгованості) чи встановлення розміру ставок податків, відповідно до чинного податкового законодавства. Місцеві податки можна поділити на дві групи:

- податки, ставки яких встановлюють гміни (податок на нерухомість; сільськогосподарський податок; лісовий податок; транспортний податок);
- податки, ставки яких встановлює Сейм (податок на доходи фізичних осіб, оплачуваний у формі податкової карти (спрощена система оподаткування); податок від спадку і дарувань; податок від цивільно-юридичної діяльності).

У структурі власних доходів гмін істотним джерелом є податок від нерухомості, про що свідчать дані табл. 2.

Справляння податку від нерухомості регулюється положеннями закону про місцеві податки і збори. При цьому слід зазначити, що ставки цього податку визначаються радою гміни щорічно і є найвищими серед інших податкових платежів. Об'єктом оподаткування є земля і будинки, а базою оподаткування є поверхня земельної ділянки. Рада гміни, з фіскальних мотивів, може ухвалити рішення про надання додаткових преференцій.

Аналогічно до регламентування податку на нерухоме майно справляється транспортний податок. Його характерною особливістю є значно обмежений перелік податкових пільг (звільнень від оподаткування), а частка транспортного податку в структурі доходів не є високою (табл. 3. і 4.) Вагомою причиною цього є той факт, що, починаючи від 1997 року, приватні автомобілі були вилучені з переліку

Таблиця 2. Динаміка надходжень місцевих податків у Польщі в 2007 – 2010 рр. в млрд. злотих

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010* р.
Доходи всього:	56,6	62,6	64,8	51,6
1. Доходи власні, у тому числі:	27,8	30,8	29,9	22,5
1.1. Податок на нерухомість	7,6	8,9	8,5	6,8
1.2. Сільськогосподарський податок	0,9	1,2	1,2	0,7
1.3. Лісовий податок	0,2	0,2	0,2	0,1
1.4. Транспортний податок	0,5	0,5	0,5	0,5

* Дані за III квартали 2010 р.

За даними: [2].

об'єктів оподаткування транспортним податком.

Таблиця 3. Динаміка частки місцевих податків у загальних доходах гмін в Польщі у 2007 – 2010 рр. (%)

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.*
Доходи всього:	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Власні доходи гміни у тому числі:	49,5	49,3	46,3	43,7
1.1. Податок від нерухомості	13,3	12,9	13,1	12,8
1.2. Сільськогосподарський податок	1,6	1,9	1,9	1,4
1.3. Лісовий податок	0,3	0,3	0,3	0,2
1.4. Транспортний податок	0,9	0,8	0,8	0,9

* Дані за III квартали 2010 р.
За даними: [3].

Крім того, максимальне зниження податкових ставок транспортного податку є важливим інструментом регулювання політики суспільно-економічного розвитку, що значною мірою впливає на підвищення інвестиційної привабливості гміни для фірм з транспортної галузі, поліпшення стану довкілля, а також покращення якості транспорту. З

цією метою окремі гміни приймають рішення про запровадження преференційного оподаткування транспортних засобів, які виконують сучасні стандарти «євро 4» і «євро 5» (норми емісії транспортних викидів, запроваджені на території Євросоюзу).

Таблиця 4. Динаміка частки місцевих податків у власних доходах гмін у Польщі в 2007 - 2010 рр. (%)

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.*
1. Власні доходи	100,0	100,0	100,0	100,0
1.1. Податок від нерухомості	26,9	26,1	33,0	29,4
1.2. Сільськогосподарський податок	3,2	3,9	4,0	3,2
1.3. Лісовий податок	0,6	0,6	0,6	0,5
1.4. Транспортний податок	1,7	1,7	1,8	2,0

* Дані за III квартали 2010 р.
За даними: [3].

Поряд з цим, справляння аграрного і лісового податків регламентується іншими юридичними актами. Ставка аграрного податку залежить від середньої закупівельної ціни жита, розмір якої може знижуватися на підставі рішення ради гміни. Обсяги податкових надходжень з лісового податку залежать від ціни 1 м³ деревини. Варто зазначити, що рада гміни має повноваження для знижки середньої ціни деревини. Крім цього, рада гміни може впроваджувати й інші звільнення і пільги, але винятково щодо об'єкта оподаткування, а у випадку справляння лісового податку звільнення від сплати податкового зобов'язання. Статистичні показники, подані у табл. 2, 3 і 4, підтверджують, що надходження з аграрного і лісового податку в аналізованій період були майже однаковими. При цьому доцільно звернути увагу стосовно зазначених податкових платежів на нестабільність податкового навантаження на платників податків, що спричиняє зменшення надходжень.

З вищенаведеного можемо зробити висновок, що надходження до бюджетів гмін у Польщі з місцевих податків у період фінансово-економічної кризи, за винятком надходжень від податку з нерухомості, були майже на однаковому рівні. Проведений аналіз засвідчує, що податок від нерухомості є основним джерелом доходів міських бюджетів гмін, а сільськогосподарський податок – сільських бюджетів.

Відтак, у 2007 – 2010 роках рада гміни могла ухвалювати рішення про призначення окремих

преференцій щодо звільнення від оподаткування чи зменшення об'єкта оподаткування податком від нерухомості для суб'єктів господарювання, маючи вибір різних варіантів їх запровадження. З 2008 р. ради гмін могли приймати рішення про надання регіональної інвестиційної допомоги підприємцям у формі звільнення від податку на нерухомість або від транспортного податку.

Унаслідок змін у законодавстві, що регламентує справляння місцевих податків і зборів, рада гміни могла запровадити звільнення від оподаткування певних об'єктів, у вигляді так званої державної допомоги. До переліку звільнених від оподаткування об'єктів нерухомості додалися також будинки і будівлі аграрних виробників, які використовуються винятково для здійснення комерційної діяльності у сфері реалізації сільськогосподарської продукції.

Водночас гміни, які втратили частину доходів унаслідок податкових преференцій щодо податку з нерухомості в спеціальних економічних зонах, отримали загальні дотації держави (у 2008 р. до них належали 22 гміни, а в 2009 р. – 26 гмін).

Отже, основними джерелами формування місцевих бюджетів гмін у Польщі є податок з нерухомості, а також сільськогосподарський і лісовий податки. Водночас у наукових колах активно обговорюються можливості заміни усіх трьох податків на єдиний кадастровий податок. Це питання є перспективним у контексті подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Статистичні дані Міністерства Фінансів Республіки Польща. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mf.gov.pl.
2. Звіти з виконання бюджету держави за окремими роками. Інформація про виконання бюджетів органів місцевого самоврядування, Міністерство Фінансів Польщі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mf.gov.pl.
3. Звіти з виконання бюджету держави за окремими роками. Інформація про виконання бюджетів одиниць територіального самоврядування, Міністерство Фінансів Польщі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mf.gov.pl.
4. Konstytucja Rzeczypospolitej Polski. – [Електронний ресурс] / Kancelarja Sejmu : na podstawie Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483, z 2001 r. Nr 28, poz. 319. – 2006. – Nr 200, poz. 1471. – Режим доступу : http://e-lekcje.org/fileadmin/contents/tam/pdf_PL/konstytucja.pdf.

РЕЗЮМЕ

Ovsyak Katazhyna

Местные налоги как источник доходов местных бюджетов Польши в условиях финансового кризиса

В статье представлено научное исследование особенностей и проблематики местного налогообложения, акцентировано внимание на фискальной роли местных налогов и сборов, формирующих доходную часть бюджетов Республики Польша.

RESUME

Ovsyak Katazhyna

Local taxes as a source of local budget revenues in Poland in financial crisis

Scientific research of peculiarities and problems of local taxation system are considered in the article. The attention is accented on the fiscal role of local taxes and collections for the formation of budget revenues of Polish Republic.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті демонструється, що в умовах ринкових відносин видатки бюджету розвитку є інвестиційними видатками, покликаними забезпечувати економічне зростання та соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Оцінка інвестиційної спроможності місцевих бюджетів Чернівецької області показує, що рівень інвестиційного розвитку окремих територій є недостатнім, особливо це стосується бюджетів базового рівня (сіл, селищ, невеликих міст).

Ключові слова: бюджетні видатки, бюджетні інвестиції, бюджетне інвестування, бюджет розвитку, поточні видатки, капітальні видатки, інвестиційні проекти, капіталовкладення, інвестиційна діяльність, бюджетне фінансування.

Соціально-економічні програми розвитку адміністративно-територіальних одиниць потребують значних вкладень бюджетних коштів у втілення запланованих програм та проектів. Ця функція реалізується через капітальні видатки бюджету, обсяги яких визначаються фінансовими можливостями акумуляції бюджетних доходів органами місцевого самоврядування та фінансовою підтримкою з державного бюджету у вигляді трансфертів. Ефективна дія капітальних видатків та позитивний їх ефект у реалізації інвестиційних проектів та програм залежить не тільки від обсягу даних видатків, але й від якісного управління процесом використання бюджетних інвестиційних коштів. Важливу роль відіграє бюджетне планування та прогнозування капітальних видатків, а також проведення аналізу та оцінки ефективності їх використання.

Наукове дослідження впровадження сучасних методів та інструментів управління капітальними видатками здійснюється українськими вченими, серед яких: А. Андрущенко, С. Буковинський, В. Геєць, Т. Затонацька, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Б. Малиняк, Л. Тарангул, В. Федосов, С. Юрій та інші. У своїх наукових працях вчені звернули увагу на дослідження інвестиційних процесів на місцевому рівні, однак у цій сфері існує безліч проблем як теоретичного, так і практичного спрямування, які потребують законодавчого врегулювання, наукових коментарів та негайного вирішення. Наукова проблема, що висвітлюється у цій статті, є актуальною, оскільки в умовах обмеженості бюджетних ресурсів виникає необхідність забезпечення збалансованості між ресурсним забезпеченням інвестиційного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та зростаючими потребами в фінансовому забезпеченні інвестиційно-інноваційної діяльності території.

Основна мета статті полягає в опрацюванні проблем у сфері бюджетного інвестування та забезпечення інвестиційної спроможності місцевих бюджетів у процесі фінансування капітальних видатків. У роботі розкриваються наступні завдання: визначається зміст та значущість капітальних

видатків; аналізується інвестиційна спроможність державного бюджету та місцевих бюджетів Чернівецької області; обґрунтовуються висновки щодо покращення інвестиційної спроможності бюджетів місцевого самоврядування.

Реалізація державної регіональної політики економічного зростання та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць здійснюється за допомогою бюджетного інвестування. Важливу роль у цьому процесі відіграють капітальні видатки, сконцентровані в бюджеті розвитку, який забезпечує цільове інвестиційне бюджетне фінансування. Концепцію необхідності функціонування «двох бюджетів» довели американські вчені. Саме за цією теорією один із бюджетів повинен спрямовуватися на виконання поточних витрат, а другий – «спеціальний бюджет витрат майбутнього (перспективного) розвитку», є «інвестиційним» і забезпечує стабільний розвиток [6]. Доцільність вищезазначеного поділу бюджету є об'єктивною, оскільки розвиток окремих територій забезпечується бюджетними видатками, яким притаманна інвестиційно-інноваційна спрямованість. Відповідно, для посилення ролі бюджетного інвестування кошти інвестиційного характеру доцільно зосереджувати в спеціальному фонді – бюджеті розвитку. На нашу думку, бюджет розвитку – це частина бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування, спрямована на фінансування інвестиційних та інноваційних програм та проектів, передбачає спрямування капіталовкладень в основний капітал виробничої та невиробничої сфери з метою забезпечення економічного зростання, а також інвестування соціальної сфери для досягнення соціального ефекту в майбутньому. Саме ці бюджети покликані забезпечувати фінансування розвитку важливих сфер життєдіяльності на місцевому рівні, зокрема: освіти, охорони здоров'я, культури, соціального захисту та соціального забезпечення населення, що проживають в окремих територіальних громадах, житлово-комунального господарства, підприємств агропромислового комплексу та інших пріоритетних галузей місцевого господарства.

Проблеми бюджетного фінансування інвестиційних процесів на місцевому рівні залежать від багатьох факторів. Безпосередній вплив має невизначеність державної інвестиційної політики, недосконалість інвестиційного законодавства, відсутність належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку та його інструментів.

Однією із бюджетних проблем є нестача бюджетних ресурсів інвестиційного характеру, що негативно впливає на можливості місцевих бюджетів здійснювати інвестування. Відтак, спостерігаються наступні факти: наявність значної кількості об'єктів незавершеного будівництва, особливо довгобудів часів планової економіки; підвищення вартості нового будівництва; незадовільне виконання інвестиційних програм уведення в дію важливих виробничих потужностей та об'єктів соціальної сфери; погіршення показників технологічної і відтворювальної структури капітальних вкладень [9, с. 59].

Важливою передумовою ефективного функціонування бюджету розвитку є розмежування бюджетних функцій та видаткових повноважень органів державної та місцевої влади таким чином, щоб відповідальність за розвиток адміністративно-територіальних одиниць несли місцеві органи влади, діяльність яких спрямовувалась б на пошук додаткових джерел фінансування інвестиційних процесів за рахунок коштів бюджету.

На превеликий жаль, розподіл видаткових повноважень між органами місцевого самоврядування та їх бюджетами на сьогодні залишається недостатньо врегульованим. Відтак капітальні видатки в соціально-економічний розвиток окремих територій у більшості випадків здійснюються із державного, обласних та міських бюджетів міст обласного значення, які мають стабільніші джерела наповнення цих бюджетів.

Водночас у бюджетах сіл та селищ капітальні видатки є досить мізерними або взагалі відсутні. Враховуючи такий стан місцевих бюджетів, варто зазначити, що фінансова основа розвитку територіальних громад міст, сіл, селищ залежить від низки факторів, основним із яких є ставлення держави до ресурсного наповнення делегованих повноважень органів місцевого самоврядування, а також від спроможності місцевих органів влади забезпечити мобілізацію грошових коштів до бюджету розвитку [10, с. 9].

Однак в умовах обмеження інвестиційних ресурсів місцевим бюджетам територіальних громад спостерігається скорочення обсягів капітальних видатків на будівництво газових та електричних мереж, медичних закладів та закладів освіти, будівництво та відновлення автомобільних доріг, розвиток агропромислового комплексу сіл та селищ та придбання, ремонт і відтворення основного капіталу соціальної сфери села.

Саме така ситуація стає причиною того, що українські села та селища знаходяться в повному занепаді, а більшість їх мешканців живуть за межею бідності, тому проблема бюджетного інвестування в розвиток сіл та селищ є невідкладною.

Доречно зазначити, що довгий період часу формування бюджетів розвитку не мало нормативно-правової бази, відповідно - і чітко визначеного методологічного підходу та механізму його формування та використання. Бюджетним кодексом України функціонування бюджету розвитку

передбачається тільки в складі місцевих бюджетів, крім того цим законодавчим актом вперше чітко визначено джерела формування та напрями використання бюджету розвитку.

Підвищенню ефективності використання інвестиційних ресурсів через бюджет розвитку сприяє:

- конкурсний відбір об'єктів бюджетного інвестування, спрямованих у реалізацію інвестиційних програм та проектів;
- проведення експертизи інвестиційних проектів з визначенням показників: вартість проекту, терміни освоєння, ефективність, оцінка ризику, конкурентоздатність;
- наявність системи державних грантів та прийняття державою на себе частини інвестиційних ризиків;
- виділення бюджетних інвестицій насамперед у пріоритетні галузі національної економіки і саме тим підприємствам та установам, у яких показники ефективності використання раніше виділених бюджетних інвестиційних коштів є високими, а також тим суб'єктам господарювання, у яких відсутня заборгованість по раніше виділених бюджетних коштах у вигляді субвенцій інвестиційного характеру цільового призначення, які у випадку нецільового використання підлягають поверненню до бюджету.

На превеликий жаль бюджетне інвестування не повною мірою відповідає вищезазначеним вимогам щодо ефективності використання коштів бюджету розвитку, оскільки на сьогодні не розроблено чіткого механізму об'єктивної оцінки показників ефективності використання бюджетних інвестиційних коштів, спостерігаються факти необ'єктивного відбору проектів, що підлягають включенню до списку переліку будов, що підлягають фінансуванню з відповідного бюджету у відповідний бюджетний період.

Якщо проаналізувати ситуацію, яка склалася загалом в Україні, то слід зазначити, що з 2005 по 2008 роки капітальні інвестиції в основний капітал за рахунок коштів Державного бюджету України щорічно зростали. Проте, починаючи з 2009 по 2010 роки, вони знизились майже удвічі, і склали 4,4% всіх інвестицій в основний капітал. За даними Міністерства фінансів у 2010 році капітальні видатки державного бюджету були профінансовані в 2,5 рази менше, ніж у 2009 році. Частка капітальних видатків у загальному обсязі видатків державного бюджету постійно скорочувалась: 2007 рік - 14,9%, 2008 рік - 10,6%, 2009 рік - 4,3%, 2010 рік - 4,1%. У відсотках до ВВП капітальні видатки Державного бюджету України склали: 2007 рік - 3,6%, 2008 рік - 2,7%, 2009 рік - 1,1%, 2010 рік - 1,05%.

Слід також зауважити, що ефективність використання капітальних видатків Державного бюджету України вкрай низька - кошти розпорощені по розпорядниках бюджетних коштів, не існує навіть єдиних засад формування та функціонування системи державних інвестицій та забезпечення їх цільового та ефективного використання. Бюджетний та інвестиційний процеси не скоординовані у часі, на рівні головних розпорядників бюджетних коштів не існує середньострокових інвестиційних планів [2; 3].

Не кращою є ситуація в Чернівецькій області, дані таблиці 1 показують, що капітальні інвестиції за

рахунок коштів Державного бюджету України в 2008 році зросли порівняно з попереднім роком з 281,7 млн. грн. до 1323,9 млн. грн. і склали майже третину всіх капітальних інвестицій області - відповідно 29,5%.

У 2009 році обсяг цих інвестицій скоротився вдвічі і склав 641,4 млн. грн., у 2010 році також відбулося значне зменшення як обсягу капітальних інвестицій з державного бюджету до 285,0 млн. грн., так і частки в загальному обсязі до 12,9%.

Капітальні інвестиції місцевих бюджетів області порівняно з капітальними інвестиціями, спрямованими в область з державного бюджету, є набагато меншими, це ще раз підкреслює той факт, що органи місцевого самоврядування мають обмежені

можливості фінансування інвестиційних програм та проектів, оскільки їх бюджетні інвестиційні ресурси обмежені надмірною централізацією коштів у державному бюджеті. Найбільші обсяги цих капітальних інвестицій, здійснених за рахунок місцевих бюджетів, спостерігались у 2008 році, їх обсяг склав 267,7 млн. грн., або 6%, загального обсягу капітальних інвестицій області, профінансованих з різних джерел. У 2009 році місцеві бюджети області зменшили фінансування інвестиційних капітальних видатків на 121,7 млн. грн., при цьому їх частка скоротилась до 4,8%. У 2010 році спостерігалось незначне збільшення обсягів капітальних інвестицій на 20,3 млн. грн.

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування по Чернівецькій області за 2007-2010 роки

Показники	2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього	2614,6	100,0	4483,0	100,0	3040,8	100,0	2210,8	100,0
у тому числі - за рахунок:								
коштів державного бюджету	281,7	10,8	1323,9	29,5	641,4	21,1	285,0	12,9
коштів місцевих бюджетів	224,0	8,6	267,7	6,0	146,0	4,8	176,3	8,0
власних коштів підприємств та організацій	1186,1	45,3	1117,1	24,9	1041,1	34,2	816,8	37,0
коштів іноземних інвесторів	5,8	0,2	55,7	1,2	43,1	1,4	17,6	0,8
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	337,5	12,9	486,5	10,9	201,6	6,6	614,6	27,8
кошти населення на будівництво власних квартир	148,3	5,7	159,7	3,6	145,8	4,8	124,1	5,6
кредитів банків та інших позик	306,0	11,7	906,0	20,2	676,7	22,3	122,8	5,5
інші джерела фінансування	125,2	4,8	166,4	3,7	145,1	4,8	53,6	2,4

У Чернівецькій області спостерігалася досить складна ситуація щодо забезпечення фінансування об'єктів капітального будівництва. На початок 2011 року налічувалось 355 об'єктів, що знаходились на стадії незавершеного будівництва.

Найбільше таких об'єктів зосереджено в м. Чернівці, що склало 39,7% від загальної кількості по області, в Новоселицькому районі (9,9%), Глибоцькому районі (9,3%), найменше таких об'єктів знаходяться у Хотинському (2,0%), Заставнівському та Кельменецькому районах (по 2,3%). Із загальної кількості незавершених об'єктів 193 або 54,4% знаходились на стадії будівництва, на 162 об'єктах будівництво тимчасово припинено або законсервовано.

На території 7 районів Чернівецької області кількість тимчасово припинених або законсервованих об'єктів перевищує кількість об'єктів, що будуються. Зокрема, в Заставнівському районі частка таких об'єктів становила 75%, у Путильському - 66,7%, Сокирянському - 65%. У містах Новодністровську та Чернівцях їх частка значно менша і становить відповідно 12,5% та 37,6%. Серед районів області найменша частка об'єктів, будівництво яких

призупинено у Глибоцькому та Герцаївському районах (27,3% та 33,3%). Слід зауважити, що в Чернівецькій області частка об'єктів, які знаходяться на стадії будівництва, вища, ніж по Україні на 19 в.п. У стадії незавершеного будівництва знаходилось 272 будівлі, будівництво 43% з яких тимчасово призупинено або законсервовано, та 83 - інженерні споруди, 54,2% з яких у 2010 році не будувалось. Порівняно з 1 січня 2010 року кількість об'єктів незавершеного будівництва збільшилась на 1,1%, у тому числі - нежитлових будівель - на 1,5%, інженерних споруд - на 3,5%. Кількість житлових будівель збільшилась на 2,7%. Кількість об'єктів, будівництво яких законсервовано та тимчасово припинено, збільшилась на 19,1%.

Якщо проаналізувати структуру капітальних інвестицій області в перерізі міст та районів (табл. 2), то слід зазначити, що виділення капітальних інвестицій з державного та місцевих бюджетів також було неоднозначним.

Якщо розглядати структуру капітальних інвестицій на рівні міст обласного значення - м. Чернівці та м. Новодністровськ, то слід зазначити, що частка інвестицій, виділених із державного

Таблиця 2. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування по Чернівецькій області в 2007-2010 роки (у відсотках до загального обсягу інвестицій по кожному місту, району)

Міста та райони області	Кошти Державного бюджету				Кошти місцевих бюджетів			
	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Чернівецька область	10,8	29,5	21,1	12,9	8,6	6,0	4,8	8,0
міста								
Чернівці	6,5	15,0	6,0	8,9	12,3	11,2	4,5	8,6
Новодністровськ	12,6	24,9	38,7	31,9	11,0	0,8	1,3	0,9
райони								
Вижницький	27,1	73,6	17,0	7,9	13,4	2,8	22,5	7,3
Герцаївський	26,5	62,3	48,0	32,0	30,8	10,4	8,3	11,6
Глибоцький	30,6	35,7	31,0	10,7	4,6	6,0	7,3	15,4
Заставнівський	6,9	26,1	5,1	15,2	6,8	6,7	4,8	10,1
Кельменецький	26,5	2,0	18,8	13,7	9,3	5,9	9,6	11,7
Кіцманський	11,2	24,5	3,8	5,4	4,5	1,4	8,7	3,8
Новоселицький	6,7	19,7	10,3	5,0	6,0	3,7	6,8	6,4
Путильський	71,6	95,2	47,8	15,0	12,0	1,2	8,9	34,0
Сокирянський	10,2	13,4	9,4	11,5	20,6	31,1	6,3	14,7
Сторожинецький	5,8	34,9	5,1	6,0	11,6	6,2	12,3	6,1
Хотинський	17,0	34,9	15,2	14,7	16,0	13,8	6,3	8,9

бюджету м. Новодністровськ, значно перевищує капітальні інвестиції міста Чернівці, це пов'язано із значними бюджетними вкладеннями в будівництво об'єктів Новодністровської ГЕС. Водночас капітальні видатки місцевих бюджетів значно вищі по м. Чернівці, їх частка відповідно складала: 2007 р. – 12,3%, в 2008 р. – 11,2%, в 2009 р. – 4,5%, в 2010 р. – 8,6%.

Що стосується районів, то найбільша частка капітальних інвестицій з державного бюджету характерна для таких: Вижницький, Герцаївський, Глибоцький, Путильський. Це гірські райони, що постраждали від повені, відповідно із державного бюджету на відновлення їх інфраструктури, мостів, доріг виділялись субвенції інвестиційного характеру. Стосовно бюджетного інвестування з місцевих бюджетів районів області найбільші обсяги капітального інвестування в 2010 році було здійснено через місцеві бюджети Путильського – 34,0%, Глибоцького – 15,4%, Сокирянського – 14,7%, Кельменецького – 11,7% районів. Незначні обсяги капітальних інвестицій характерні для місцевих бюджетів Сторожинецького – 6,1%, Кіцманського – 3,8%, Новоселицького – 6,4% районів.

Крім того, доречно зауважити, що капітальні видатки бюджетів міст є набагато більшими, ніж у сільських бюджетах, що дозволяє їм спрямовувати бюджетні інвестиції на економічний та соціальний розвиток міст, зокрема проведення капітального ремонту об'єктів комунальної власності, капітальне будівництво, придбання предметів довгострокового користування, землі та нематеріальних активів. У той час, як територіальні громади сіл і селищ у результаті обмеженості бюджетних коштів не мають можливості забезпечувати благоустрій населених пунктів, розвивати їх інфраструктуру та забезпечувати відповідний рівень надання суспільних послуг населенню. Це свідчить про нераціональність використання бюджетних коштів через численність невеликих сіл, де виникає ситуація, коли бюджетні кошти використовуються на утримання приміщень сільських рад, заробітну плату їх працівників, у той час,

як у багатьох селах закрито школи, дитячі садочки, дільничні лікарні, будинки культури, бібліотеки, скорочено мережу фельдшерсько-акушерських пунктів. Саме тому виникає питання доцільності утримання органів місцевого самоврядування в таких територіальних громадах. Таким чином, в Україні назріла необхідність проведення адміністративно-територіальної реформи, у результаті якої слід об'єднати територіальні громади та оптимізувати систему місцевого управління [7]. Це дасть можливість частину вивільнених бюджетних коштів спрямувати на інвестиційні цілі.

Таким чином, можна стверджувати, що капітальні видатки бюджетів, виконуючи своє основне призначення, забезпечують соціально-економічний розвиток. Проте рівень бюджетної забезпеченості інвестиційно-інноваційного розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць є неоднозначним. Основна маса капітальних видатків фінансується з бюджетів міст обласного значення, менша із районних бюджетів, і зовсім незначна – з бюджетів сіл та селищ. Посилення інвестиційної активності органів місцевого самоврядування можливе за умови нарощування бюджетних інвестиційних ресурсів та пошуку додаткових джерел фінансування капітальних видатків.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: кодекс України від 21.06.2001 №2542-III із змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2548>.
3. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" Програма президента України від 2 червня 2010 року. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS14838.html.
4. Бабич, А. М. Государственные и муниципальные финансы [Текст] : учебник для вузов / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 687 с.

-
5. Дем'янишин, В. Г. Теоретична концепція і практика реалізації бюджетної доктрини України [Текст] : монографія / В. Г. Дем'янишин –Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
 6. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст] / П. Ф. Друкер. – М.: Дialeктика-Вильямс, 2000. – 200 с.
 7. Костовська, В. А. Удосконалення бюджетів місцевого самоврядування в процесі реформування міжбюджетних відносин [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / В. А. Костовська – Ірпінь, 2010. – 244 с.
 8. Кириленко О.П. Теорія і практика бюджетних інвестицій: монографія / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с.
 9. Павлюк, К. В. Проблеми формування бюджету розвитку / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2000. – №1. – С. 59-65.
 10. Пітцик, М. В. Фінансове забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування – одне з пріоритетних завдань діяльності асоціації міст та громад [Текст] / М. В. Пітцик // Науковий вісник Академії муніципального управління ; за ред. проф. В. К. Присяжнюка, проф. Ніколенко – К. : Видавничо-поліграфічний центр, 2006. – С. 8-12. – [Вип. 2]. (Серія «Економіка»).
 11. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2010 рік. – Чернівці : Головне управління статистики у Чернівецькій області. – 2011р.

РЕЗЮМЕ

Попель Лилия

Состояния инвестиционных расходов местных бюджетов Черновицкой области

В условиях рыночных отношений расходы бюджета развития это инвестиционные расходы обеспечивающие экономический подъем и социальное развитие административно-территориальных образований. Оценка инвестиционной способности местных бюджетов Черновицкой области свидетельствует, что уровень инвестиционного развития отдельных территорий области есть ограниченными, особенно в бюджетах базового уровня (сел, поселков, небольших мест).

RESUME

Popel' Lilia

State of investment charges of local budgets of Chernivtsi area

In the conditions of market relations charges of budget of development are determined as investment charges providing the economic growth and social development of administrative-territorial educations. The estimation of investment ability of local budgets of the Chernivtsi area testifies that a level of investment development of separate territories of area is limited, especially in the budgets of base level (villages, settlements, small places).

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Проаналізовано фіскальну ефективність податку на додану вартість. Здійснено аналіз його надходжень до державного бюджету України та запропоновано напрями вдосконалення механізму останнього. Для забезпечення повноти надходжень податків і зборів запропоновано застосовувати елементи примусу і контролю в системі оподаткування, що вимагає покращення контрольної роботи органів ДПС України та руйнування схеми ухилення від оподаткування.

Ключові слова: податки на споживання, фіскальна ефективність, податок на додану вартість, адміністрування ПДВ.

Податкова система – необхідна умова суспільно-економічного життя будь-якої держави. Її наявність зумовлена необхідністю розподілу й перерозподілу ВВП між окремими верствами населення, територіальними колективами, окремими господарськими формуваннями. Однією з найактуальніших проблем побудови раціональної системи оподаткування ринкового типу є співвідношення між різними його формами, насамперед між прямими і непрямими податками. На наш погляд, недоцільно ідеалізувати одну з форм мобілізації податкових надходжень. Це підтвердила світова фіскальна практика – протистояння прямого та опосередкованого оподаткування завершилося створенням прагматичної, змішаної форми. Таким носієм фіску стає ПДВ, який за податковою базою – прямий, а за способом сплати – непрямий, що перетворює його на відносно прогресивний, тоді як класичні непрямі податки – регресивні.

Податок на додану вартість – це один із найбільш поширених, але одночасно складних та суперечливих податків. В Україні він замінив податок з обороту та податок із продажу і став відігравати провідну роль у формуванні доходної частини бюджету держави. Однак через наявність суттєвих проблем при справлянні ПДВ, які свідчать про недостатню відпрацьованість механізму його дії, цей податок поступово перетворюється з бюджетоутворюючого у бюджетовитратний. Причини цього криються у особливостях механізму визначення об'єкта оподаткування, принципах утримання податку, методах розрахунку податкових зобов'язань, недосконалості діючого законодавства про ПДВ, наявності численних пільг, відсутності взаємодії державних органів виконавчої влади, на які покладено функції справляння податку на додану вартість, незадовільному стані адміністрування ПДВ, проблемах його відшкодування, що потребує подальшого вдосконалення механізму справляння цього податку в Україні.

Питанням, пов'язаним з використанням податку на додану вартість та його роллю у системі оподаткування, присвячені праці вітчизняних науковців та практиків: В. Беседіна, О. Василика,

А. Гальчинського, В. Гейця, С. Львовчіна, Л. Миргородської, А. Соколовської, Д. Сологуба, В. Суторніної, В. Федосова. Окремі проблеми застосування ПДВ та механізм його справляння виступають предметом дослідження, крім вище названих, також В. Андрущенко, В. Дудка, Т. Єфименко, С. Каламбета, А. Крисоватого, Н. Легейди, І. Луніної, П. Мельника, В. Опаріна, Д. Полозенка.

Проте питання фіскальної ефективності податку на додану вартість потребує подальшого більш глибокого дослідження, розробки пропозицій щодо її підвищення. Розв'язанню цього наукового питання присвячено нашу статтю.

Мета та завдання праці полягають у дослідженні фіскальної ефективності податку на додану вартість в Україні та у формулюванні заходів щодо вдосконалення механізму адміністрування податку на додану вартість.

Найбільш привабливою формою ПДВ є його споживча форма, якою передбачено вилучення з об'єкта оподаткування не лише амортизації. У такому разі вираховуються також і витрати на інвестиційні товари. Адже вони є чистим приростом основного капіталу, тобто з доходу вилучаються всі валові витрати на інвестиції.

За таких умов база оподаткування визначається за формулою:

$$ПДВ - C = ВВП - G_w - I = C + G_c + (X - M) \quad (1)$$

де C – витрати на кінцеве особисте споживання;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт;

I – валові витрати на інвестиції;

G_c – кінцеві державні витрати на товари і послуги;

G_w – державні витрати на заробітну плату;

$(X - M)$ – сальдо експортно-імпортних операцій.

На практиці застосування споживчої форми ПДВ здійснюється з додержанням певних умов. Найбільш важливим є те, що законодавством країни повинно передбачатися вирахування сум податку, сплачених постачальником основних засобів і нематеріальних активів. Така величина вилучається з обсягу податку, отриманого від покупців готової продукції. При цьому останнє здійснюється незалежно від терміну введення в експлуатацію і продуктивного використання

основних засобів і нематеріальних активів [1].

Споживча форма максимально звужує базу оподаткування податком на додану вартість. У зв'язку з цим у багатьох країнах намагаються розширити її шляхом часткового обкладання інвестиційних товарів. Це досягається за допомогою поетапного включення сум ПДВ (сплачених у ціні придбаних основних засобів, що підлягають амортизації) до складу податкового кредиту. Загалом споживча форма ПДВ вважається

найдоцільнішою з трьох його форм. Вона найбільшою мірою сприяє інвестиціям в основний капітал і запроваджується саме з метою їх стимулювання [2; 3; 5; 6; 10].

Оскільки ПДВ є одним із бюджетоутворюючих податків державного та зведеного бюджетів, то, аналізуючи його надходження до бюджетів, необхідно враховувати також податкове навантаження від інших податків.

Таблиця 1. Динаміка структури доходів Зведеного та Державного бюджетів України, 2006-2010 рр.

Доходи	Зведений бюджет України					Державний бюджет України				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Податкові надходження, у т. ч.:	73,1	73,2	73,3	76,3	72,1	71,7	71,9	72,2	74,9	68,4
податок з доходів фізичних осіб	12,9	13,3	15,8	15,4	15,4	0,8	-	-	-	-
податок на прибуток підприємств	17,5	15,2	15,6	16,1	11,5	22,4	19,6	21,0	21,2	14,9
збори за спеціальне використання природних ресурсів, із них:	3,0	2,8	2,7	3,1	3,9	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2
плата за землю	2,0	1,8	1,8	2,2	2,9	-	-	-	-	-
податок на додану вартість	25,2	29,3	27,0	30,9	29,3	32,6	38,2	36,8	41,1	38,9
акцизний збір	5,9	5,0	4,8	4,3	7,5	7,6	6,5	6,5	5,7	9,8
податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	5,0	4,3	4,6	4,1	2,4	6,5	5,6	6,2	5,5	3,2
інші податкові надходження	3,6	3,3	2,8	2,4	2,1	0,7	0,8	0,5	0,3	0,4
Неподаткові надходження, у т.ч.:	23,7	23,6	22,1	20,3	25,6	27,2	27,1	26,1	23,6	30,5
доходи від власності та підприємницької діяльності	8,1	7,4	6,0	7,5	11,3	10,4	9,3	7,8	9,5	14,6
адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	1,5	1,4	1,3	1,0	0,9	1,5	1,4	1,4	0,9	0,8
Власні надходження бюджетних установ	8,2	8,9	9,6	6,9	9,0	7,9	8,9	10,2	6,8	9,4
Інші неподаткові надходження	5,9	5,9	5,2	4,9	4,4	7,5	7,5	6,7	6,4	5,7
Доходи від операцій з капіталом	2,1	1,9	2,9	2,3	1,3	0,7	0,4	1,1	0,9	0,5
Цільові фонди	1,0	1,2	1,7	1,1	0,8	0,2	0,5	0,5	0,5	0,3
Інші надходження	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3

Як видно з табл. 1, у доходах державного бюджету України за 2006-2010 рр. перше місце серед усіх податків належить ПДВ – 37,5% (середнє значення за 5 років), найбільше значення за окремий рік склало 41,1%, найменше значення – 32,6%. При цьому надходження ПДВ від товарів вітчизняного виробництва становили 17,9%, надходження ПДВ від імпортованих товарів – 18,6%. Варто наголосити, що в 2006-2010 рр. надходження ПДВ від імпортованих товарів значно перевищують надходження від вітчизняних.

У 2010 р. надходження ПДВ до державного бюджету України становили 84,6 млрд. грн. Порівняно з 2009 р. відбулося зменшення на 7,5 млрд. грн. або на

8,1%. Порівняно з 2008 р. надходження ПДВ до державного бюджету збільшилися на 32,7 млн. грн., або на 55,1%.

Протягом 2008-2010 рр. спостерігалось щорічне недовиконання плану з надходжень ПДВ до бюджету. У 2010 р. вони склали 89,2% від запланованих обсягів, у 2009 р. – 93,4%, у 2008 р. – 91,1%. При цьому планові показники щодо ПДВ з імпортованих в Україну товарів у 2010 р. було виконано на 90,0%, у 2009 р. – на 98,5%, у 2008 – на 87,7%. Планові показники щодо ПДВ з вироблених товарів на території України у 2010 р. було виконано на 91,7%, у 2009 р. – на 91,9%, у 2008 р. – на 98,7%.

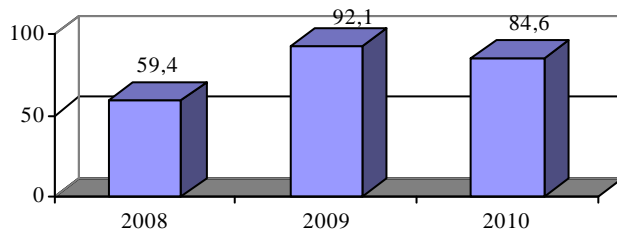


Рис. 1. Динаміка обсягів надходжень ПДВ до державного бюджету України, 2008-2010 рр., млрд. грн.

Недовиконання плану у 2008 р. спричинило значне недонадходження коштів від ПДВ із вироблених в Україні товарів (на це вплинуло зменшення рівня податкових відрахувань до бюджету державних монополій та зростання обсягів відшкодування ПДВ з бюджету), у 2009-2010 рр. основною причиною скорочення надходжень ПДВ до державного бюджету було суттєве зменшення надходжень ПДВ з цих

джерел у 4 кварталі 2009 р. та зменшення обсягів виробництва та споживання через розгортання фінансово-економічної кризи протягом 2010 р.

Динаміка обсягів відшкодування ПДВ з державного бюджету України та заборгованості з відшкодування ПДВ з державного бюджету України у 2008-2010 рр. зображена на рис. 2-3.

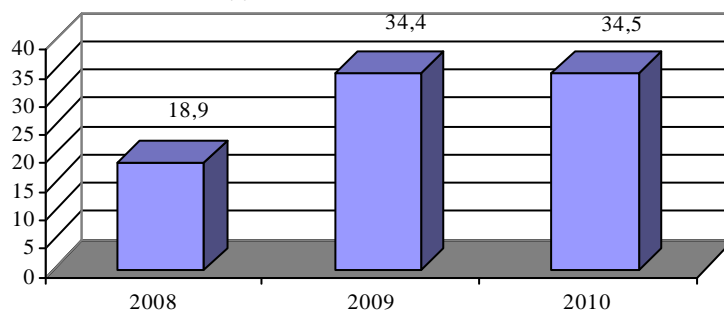


Рис. 2. Динаміка обсягів відшкодування ПДВ з державного бюджету України, 2008-2010 рр., млрд. грн.

Станом на 1.01.2011 р. прострочена сума бюджетного відшкодування ПДВ склала 7,3 млрд. грн.

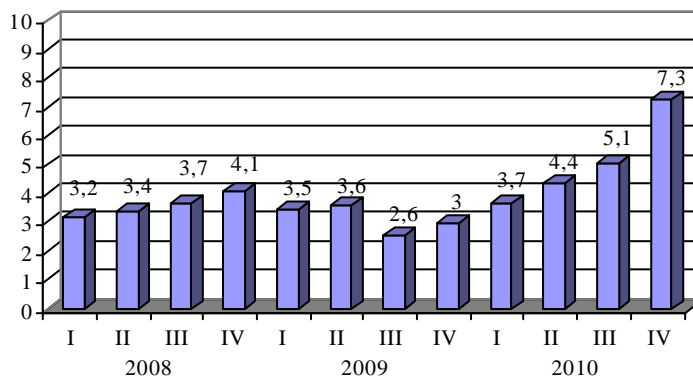


Рис. 3. Динаміка обсягів прострочених невідшкодованих сум ПДВ з державного бюджету України, 2008-2010 рр., млрд. грн.

Дані, які демонструє рис. 3, свідчать, що держава з кожним роком бере на себе все більші зобов'язання з відшкодування ПДВ у зв'язку з несвоєчасністю здійснення відповідних виплат. У 2009 р. на кінець поточного періоду прострочена сума з відшкодування ПДВ становила 3,0 млрд. грн., а у 2010 р. – зросла до 7,3 млрд. грн., або на 4,3 млрд. грн. порівняно з 2009 р. Зростання обсягів простроченого відшкодування ПДВ з державного бюджету України відбулося в результаті зменшення його обсягів у IV кварталі 2010 р. Основна

причина такого зменшення полягає у намаганні покращити показники виконання дохідної частини державного бюджету за рахунок перенесення відшкодувань податку з державного бюджету на наступний бюджетний рік [4; 7].

На нашу думку, для вдосконалення механізму адміністрування податку на додану вартість як засобу забезпечення ефективності його справляння, доцільно провести низку наступних заходів.

1. Для побудови дієвого механізму забезпечення

- ефективності справляння ПДВ необхідне створення правового поля, оскільки однією з причин великої кількості порушень і зловживань є складність і заплутаність податкового законодавства, де окремі законодавчі і нормативні акти суперечать один одному, що призводить до численних непорозумінь і створює умови для ухилення від оподаткування.
2. Необхідно підвищити рівень платіжної дисципліни суб'єктів господарювання, що можливо у разі повернення до повноцінного касового методу визначення дати виникнення податкових зобов'язань з ПДВ і податкового кредиту, який сприятиме пов'язуванню відшкодування з дотриманням суб'єктами господарювання платіжної дисципліни.
 3. Для забезпечення своєчасного та повного виконання платниками податків своїх обов'язків по сплаті ПДВ доцільно посилити роз'яснювальну та виховну роботу з боку податківців, як один з елементів адміністрування податку, спрямовану на розроблення та впровадження спеціальних програм профілактичного напрямку для підвищення рівня добровільного виконання вимог законодавства з ПДВ платниками податку.
 4. Не менш важливим є вирішення питання щодо «сумнівних» операцій, які пов'язані із штучним підвищення вартості товару, особливо у разі експорту.
 5. Для запобігання отримання незаконного відшкодування ПДВ у разі здійснення «фіктивних» операцій щодо експорту так званих об'єктів інтелектуальної власності та послуг нематеріального характеру, визначення фактичної вартості яких суттєво ускладнено, доцільно використати досвід розвинутих країн, де застосовується ПДВ.
 6. Необхідна зміна підходів до політики податкового стимулювання експортера. Використання нульової ставки ПДВ експорту всієї продукції недоцільне як тому, що сприяє консервації його наявної структури, а відтак і екстенсивної моделі економічного зростання, так і внаслідок негативного впливу на фіскальну ефективність податку.
 7. Суттєвою проблемою, яка пов'язана з відшкодуванням ПДВ, залишається відсутність єдиної практики при розгляді судами таких справ за позовами платників податків. Рішення судів, як правило, ухвалюються за формальними підставами та нерідко базуються на суперечливих положеннях чинного законодавства. При цьому комерційним структурам відшкодовуються величезні суми коштів, що призводить до завдання значних збитків інтересам держави.
 8. Вдосконалення податкового законодавства є важливою, але недостатньою умовою для зміцнення механізму забезпечення ефективності справляння ПДВ в Україні. Таке вдосконалення залежить від того, чи відповідають форми та елементи оподаткування досягнутому рівневі розвитку податкової служби, технічним та організаційним можливостям сучасного адміністрування податків [8; 9]
- Стрімке зростання відшкодування ПДВ і зменшення надходжень вказують на збільшення

обсягів фіктивних сум, поданих на відшкодування, оскільки темпи зростання експорту значно менші за відшкодування. Усунення цього явища є можливим за умови наукового поєднання таких критеріїв:

- економічної ефективності ПДВ (визначається тим, що він мінімізує порушення у структурі споживання порівняно з іншими непрямими податками);
- фінансової ефективності ПДВ (можливість мінімізувати негативний вплив на фінанси об'єкта господарювання, що сплачував цей податок);
- фіскальної ефективності ПДВ (можливість стабільно забезпечувати очікуваний рівень надходжень, притаманний країнам, які перебувають у подібних соціально-економічних умовах, це здатність ПДВ підвищувати податкове навантаження);
- ефективності адміністрування ПДВ (зменшенні адміністративних витрат на справляння податку, забезпеченні надходжень ПДВ за рахунок підвищення якості контрольно-перевірчої роботи та внесенні змін у чинне законодавство на підставі обґрунтованих і зважених пропозицій тощо).

Результати дослідження показують необхідність використання елементів примусу та контролю у системі оподаткування, тому для забезпечення повноти надходжень податків і зборів необхідно покращувати контрольно-перевірчу роботу органів ДПС України та руйнувати схеми ухилення від оподаткування.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Текст] // Все про бухгалтерський облік. Спецвипуск. - №17-18 від 24 лютого 2012 р.
2. Крисоватий, А. І. Податкові трансформації та економічне зростання [Текст] / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. - 2009. - № 9. - С. 10-24.
3. Лютий, І. О. Податки на споживання в економіці України [Текст] / І. О. Лютий, А. Б. Дрига, М. О. Петренко. - К.: Вид-во "Знання", 2005. - 335 с.
4. Матвійчук, А. В. Прогнозування надходжень податку на додану вартість [Текст] / А. В. Матвійчук // Фінанси України. - 2009. - № 9. - С. 3-9.
5. Мельник, В. М. Проблеми технології адміністрування основних бюджетоутворюючих податків в Україні [Текст] / В. М. Мельник // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. - 2007. - №(10)47. - С. 13-25.
6. Мельник, В. М. Податок на додану вартість у податковій системі України [Текст] / В. М. Мельник, О. В. Солдатенко // Фінанси України. - 2006. - №9. - С. 82-86.
7. Опарін, В. М. Аналіз перемищення тягаря акцизів в умовах податкової системи України [Текст] / В. М. Опарін, А. В. Іванченко // Фінанси України. - 2009. - № 4. - С. 77-87.
8. Проскура, К. П. Модель управління податкового навантаження на макрорівні [Текст] / К. П. Проскура // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - № 5. - С. 9-16.
9. Скрипник, А. В. Вплив непрямих податків на фінансовий стан підприємства в умовах фінансової кризи [Текст] / А. В. Скрипник, К. П. Проскура // Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України (економіка, право). - 2009. - № 1(44). - С. 98-107.
10. Юрій, С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітній парадигма податкової політики в Україні [Текст] : монографія / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, А. І. Кошук. - Т.: ТНЕУ, 2010. - 292 с.

РЕЗЮМЕ

Проскура Екатерина

Оценка фискальной эффективности налога на добавленную стоимость в Украине

Проанализирована фискальная эффективность налога на добавленную стоимость. Осуществлен анализ поступлений налога на добавленную стоимость в государственный бюджет Украины. Предложены направления совершенствования механизма администрирования налога на добавленную стоимость. Для обеспечения полноты поступлений налогов и сборов предложено применять элементы принуждения и контроля в системе налогообложения, что требует улучшения контрольно-проверочной работы органов ГПС Украины и разрушения схемы уклонения от налогообложения.

RESUME

Proskura Kateryna

Estimation of fiscal efficiency of value-added tax in Ukraine

Fiscal efficiency of value-added tax is analysed. The analysis of value-added tax revenue in the state budget of Ukraine is carried out. Directions to improve the mechanism of value-added tax administration are proposed. For providing the plenitude of taxes and collections it is proposed to apply the elements of compulsion and control in the system of taxation, that requires to improve the control-verification work of Ukrainian state tax service's organs and to destruct the scheme of avoiding taxation.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2012 р.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано основні причини впровадження податкових реформ у світі та в Україні, проаналізовано їх ефективність та наслідки.

Ключові слова: податки, податкова реформа, Податковий кодекс, результати впровадження податкової реформи.

Кожна податкова система спрямована на забезпечення фінансування соціальних видатків та на вирішення соціально-економічних проблем держави. Система повинна мінімізувати навантаження на платника податків та затрати держави на адміністрування цих податків, водночас вибирати найоптимальніший їх розмір задля уникнення намірів ухилення від сплати. Податки здійснюють визначальний вплив на рішення домогосподарств у питаннях заощаджень, що відбивається на обсягах інвестицій у економіці країни. Ці рішення визначають не лише розміри податків, але і податкова структура – напрям, за яким різні податкові інструменти побудовані та скомбіновані. Вплив податкової структури на суб'єктів податкових відносин віддзеркалюється на рівні життєвих стандартів населення країни.

З огляду на вищенаведене протягом останніх п'яти років більшість країн Європи та Близького Сходу здійснили реформи у своїх податкових системах. Головною метою останніх є створення такого фіскального середовища, яке б стимулювало суб'єктів економічних відносин до здійснення заощаджень та інвестування, а також до розширення виробництва підприємствами. Важливою метою реформ є прагнення до підвищення конкурентоздатності країни на міжнародній арені. Майже усі такі реформи можна охарактеризувати як зменшення податкових ставок та бази оподаткування задля збільшення ефективності фіскальної політики, шляхом підтримки рівня податкових надходжень на тому ж рівні або, навіть, його збільшенні.

Проблема оцінки ефективності податкових реформ сьогодні є актуальною в контексті їх причин та наслідків впровадження на економіку та добробут країни.

Актуальність нашої теми дослідження на сучасному етапі розвитку економіки країни пояснюється підвищенням конкурентоспроможності і активною глобалізацією господарських процесів. Проблеми податкових реформ досліджуються як вітчизняними економістами, так і закордонними науковцями. Вивченню цих питань присвячені фундаментальні дослідження таких українських вчених як Л. М. Демиденко, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, В. М. Мельник, А. М. Соколова, В. М. Федосов та інші. За кордоном цій тематиці присвячували свої роботи і

дослідження А. Бризгалін, А. Лаффер, П. Мостовий, В. Родіонова, Д. Черник та ін. Однак, подальші опрацювання проблем реформування податкової системи необхідні на сучасному етапі розвитку країни.

Метою статті є дослідження головних проблем, які покликана вирішити прийнята податкова реформа та оцінка ефективності та відповідності реформи поставленим цілям її впровадження.

Зазначенні вище реформи не минули і України – 2 грудня 2010 року був підписаний Податковий кодекс України, яким із 1 січня 2011 року вводилися практично нові правила адміністрування та справляння податків на території країни. Податковий кодекс України пропонує низку позитивних змін податкової системи та, зокрема, сприяє формуванню цілісної та зрозумілої системи оподаткування. Кодекс запроваджує низку перспективних інструментів, які дозволяють реалізувати стимулюючий потенціал податкової системи України, та надає податковій службі додаткові інструменти для запобігання ухиленню від сплати податків та застосуванню схем мінімізації оподаткування. Позитивним моментом введення в дію кодексу є відсутність плутанини в різних законах та підзаконних актах. Потенційному інвестору не потрібно вивчати десятки законів та сотні нормативних актів, а досить опрацювати податковий кодекс для прийняття рішення про інвестування капіталу. Більшість цих реформ податкової системи можна порівняти з податковими реформами інших країн та виявити схожі тенденції – а саме тенденції до скорочення податкових ставок та підвищення інвестиційної привабливості країни [1].

Тенденції до скорочення податкових ставок у Європі спостерігаються вже впродовж останніх 20 років. Так, наприклад, якщо середня ставка податку на прибуток підприємств у європейських країн у ХХ столітті була на рівні 49,2%, то вже наприкінці 2009 року вона знизилася до 25,2%. Головною рушійною силою таких змін, за визначенням багатьох європейських вчених, є прагнення країн до підвищення їх конкурентоздатності на міжнародній арені [2].

А отже, однією з головних причин здійснення податкових реформ в Україні було підвищення не тільки внутрішньої ефективності податкової системи, але і її зовнішньої конкурентоспроможності. Головною ж роль у прагненні до збільшення кожної країни власної конкурентної спроможності відіграє світова

глобалізація.

Глобалізація – це збільшення відкритості економік країн задля вільної торгівлі між ними, та вільного руху інвестиційного капіталу в поєднанні зі зменшенням транспортних та комунікаційних витрат. Це впливає на побудову податкової політики кожної країни:

- податки прямо впливають на вартість виробленої продукції та наданих послуг, що, як наслідок, відбивається на їх міжнародній конкурентоздатності;
- туризм та міжнародні закупівлі є підтвердженням того факту, що навіть податок на додану вартість, який зазвичай не впливає на експорт, впливає на попит нерезидентів на товари та послуги, вироблені всередині країни;
- податок на доходи фізичних осіб прямо впливає на робочу силу, а особливо на висококваліфікованих та високооплачуваних кадрів при виборі країни, у якій вони бажають працювати. Нераціонально вибрана податкова політика може спричинити до відтоку таких кадрів з держави;
- податок на прибуток підприємств може визначати місце розташування підприємства. Податкова система - лише один фактор серед багатьох інших, які впливають на підвищення конкурентоздатності країни, а інакше відбувався б значний відтік капіталу з країн з високими податковими ставками до країн з низькими, але існує думка, що вибір

місця розташування найбільш чутливо реагує на податки [3].

Вищенаведені фактори свідчать про те, що кожна країна при реформуванні власної податкової системи повинна спиратися на минуле, а саме: на той момент, коли податки стримували мобільність країни. Але до уваги треба брати й той факт, що глобалізація також підвищує ризик ухилення від сплати податків або використання різноманітних схем мінімізації бази оподаткування за рахунок використання мобільності капіталу. Мобільність значно залежить від податкових ставок, а це означає, що при виборі податкової політики країна повинна спиратися на досвід своїх сусідів і прагнути до співпраці з ними у питаннях побудови податкової політики, що може призвести до зменшення негативної мобільності капіталу.

Отже, одним з позитивних напрямів податкової реформи в Україні стало зниження ставок ключових податків. Зменшення ставки податку на прибуток з 2011 до 2013 року із 25 до 19%, а з 1 січня 2014 року – до 16%. Податок на додану вартість з 2014 року знизиться із 20 до 17%. Після такого зменшення ставки податку на прибуток Україна буде мати одну з найнижчих номінальних ставок у Європі (рис. 1). А зниження ставки податку може створити максимально сприятливий податковий режим для залучення іноземного капіталу.

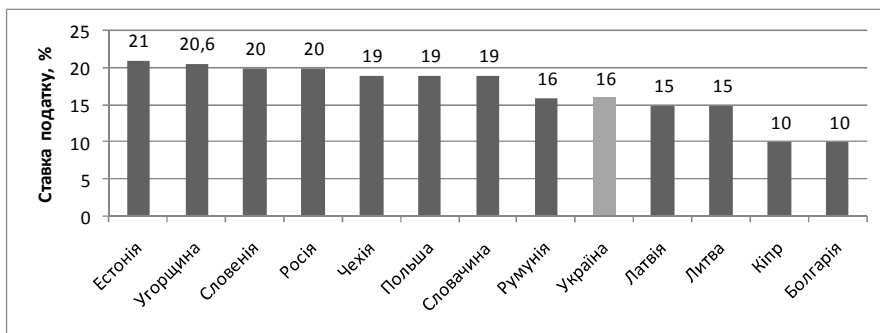


Рис. 1. Ставки податку на прибуток у країнах Європи [4]

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, на 2011 рік склав 48466,2 млн. дол., що на 8,4% більше обсягів інвестицій на кінець 2010 року, та в розрахунку на одну особу становив 1060,8 дол. (рис 2). Як і в попередні періоди, основними країнами-інвесторами є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія. А це свідчить, що значна частина інвестицій минулого року – 25%, фактично не є інвестиціями взагалі, оскільки надійшли вони з Кіпру, який є офшорною зоною. Зважаючи на зростання обсягу інвестицій у минулому році, індекс інвестиційної привабливості України також незначно виріс. Згідно з даними Європейської бізнес-асоціації індекс інвестиційної привабливості виріс у цьому періоді порівняно з минулим на 0,12 і досяг позначки 3,4 за п'ятибальною шкалою.

Отже, як видно за останні чотири роки, темп зростання надходжень інвестиційних коштів в Україну значно зменшився, і впродовж періоду з 2007 року по 2011 рік він взагалі мав негативну динаміку. Лише у 2011 році темп зростання інвестиційних коштів в Україну почав збільшуватись, але усе одно він значно менший за аналогічний темп зростання

докризисного періоду.

Ухвалення Податкового кодексу на сьогодні не виправдовує очікувань бізнесу з точки зору поліпшення інвестиційного клімату. До вищенаведених фактів можна додати й те, що впродовж минулого періоду податковим кодексом було визначено автоматичне повернення податку на додану вартість лише 24 компаніям з двох тисяч, які за всіма параметрами могли розраховувати на таке повернення.

Вагомим показником, за яким можна стверджувати про внутрішню ефективність здійснення податкових реформ у країні, є вплив цих реформ на рівень валового внутрішнього продукту у країні. Однак на практиці може бути складно відрізнити збільшення обсягу ВВП від його реального темпу приросту. Оскільки будь-яка політика з підвищення обсягу валового внутрішнього продукту у країні призведе до збільшення його темпу зростання, а отже це утруднює розпізнання запланованого темпу зростання національної економіки від реального темпу приросту завдяки проведеним реформам. Головним чином усе залежить від напрямку самих податкових реформ і того,

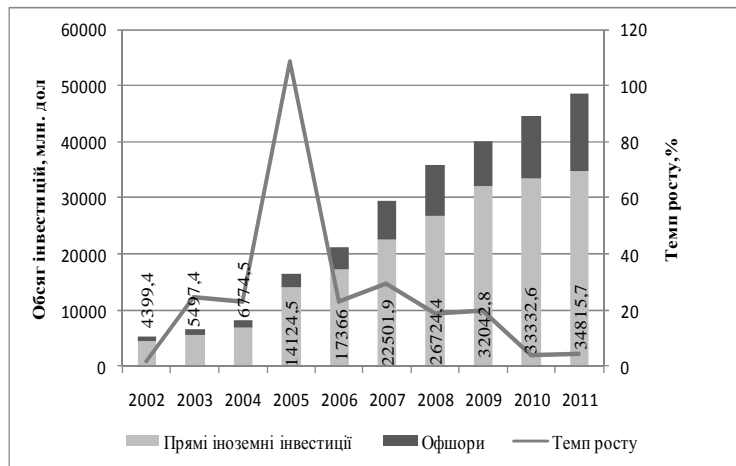


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну у 2002-2011 рр., млн. дол. [5]

наскільки вони можуть потенційно вплинути на рівень ВВП.

Відповідно до міжнародної практики прийнятною методикою, яка застосовується в країнах ОЕСР, є методика за якою рівень податкового навантаження на економіку загалом визначається як відношення

суми сплачених податків до валового внутрішнього продукту у ринкових цінах (тобто до документальної підтвердженої вартості кінцевого виробництва товарів і послуг всередині країни) [6]. Динаміка такого коефіцієнта в Україні показана на рис. 3.

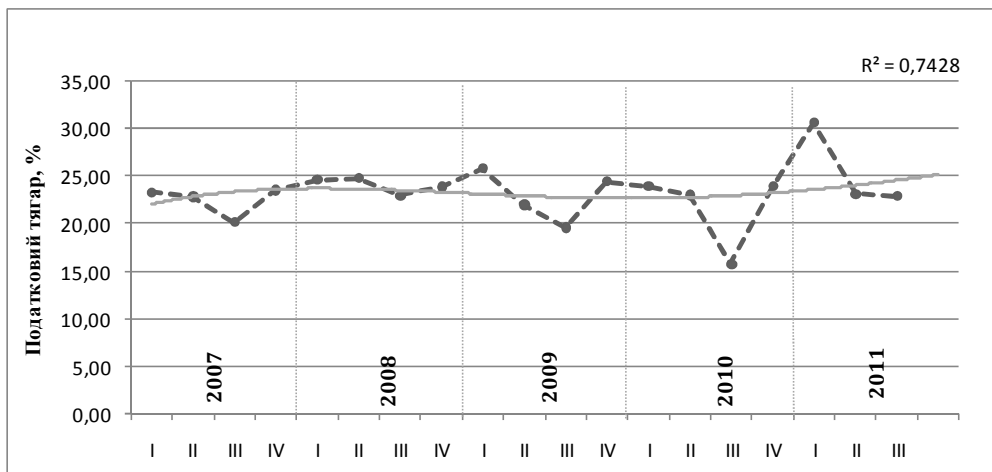


Рис. 3. Поквартальна динаміка коефіцієнта податкового тягаря в Україні протягом 2007 – 2011 років [7]

Проте необхідно зазначити, що такий спосіб обчислення податкового тягаря не враховує витрат, пов'язаних із справлянням податків, тобто витрат на формування податкового законодавства, утримання податкової служби, ведення особливого обліку платниками податків, укладання і подання ними податкової звітності.

Аналіз рівня податкового навантаження в Україні за допомогою цього коефіцієнта вказує на те, що він є досить низьким. За цим критерієм Україна за рівнем податкового навантаження в середньому за 5 років у 22,48% знаходиться в одній групі з такими країнами, як США, Японія, Португалія, Ірландія. Насправді ж такі дані не відповідають дійсності, а рівень податкового навантаження є суттєво заниженим. Це можна пояснити двома впливовими факторами. По-перше – офіційний ВВП в Україні – це приблизно лише половина реально одержаних господарських результатів. А по друге – це неврахування при обчисленні податкового коефіцієнта суми витрат, пов'язаних із справлянням податків. А у 2011 році до

витрат на адміністрування податків ще можна додати витрати, пов'язані з податковою реформою, які використовуються на здійснення переходу від старих до нових податкових норм. Причому ці затрати стосуються не тільки податкових та інших державних органів, але й також підприємницьких структур.

Це означає, що податкове навантаження у 2011 лише збільшиться, як можна побачити на рисунку 3. За різними оцінками, податковий тягар на економіку країни складає від 30 до 50% ВВП [8]. Таке оподаткування є значно вищим, ніж у розвинених країнах світу, та негативно впливає на економіку нашої країни.

Останнім, одним з головних методів оцінки внутрішньої ефективності проведення податкової реформи, є аналіз обсягу податкових надходжень до бюджету країни. Податкові надходження є головним джерелом доходу бюджету кожної країни, а отже від їх обсягу напряму залежить обсяг фінансування соціальних заходів.

Якщо взяти до уваги, що з прийняттям

Податкового кодексу одночасно знижуються ставки податку на прибуток та податку на додану вартість, можна спрогнозувати, що це призведе до значного падіння доходів державного бюджету на 2,8 % від ВВП або майже 10 % його загальних доходів. У Податковому кодексі не обумовлено компенсаційні джерела, які дозволили б покрити втрату доходів. Крім того, не оприлюднене, за рахунок стримування яких статей видатків бюджету будуть компенсуватися зрушення дохідної бази від зменшення ставок податків.

Сумнівним також з точки зору доцільності та ефективності є положення стосовно зниження ставки ПДВ. Цей податок є одним з непрямих, тому фактичним суб'єктом оподаткування є кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує. Таким

чином, зниження ставки ПДВ до 17% в умовах гострого дефіциту ресурсів не є оптимальним з точки зору економічної ефективності.

Отже, для статистичного відображення розрахуємо та побудуємо таблицю задля порівняння податкових надходжень до та після здійснення податкових реформ (табл. 1) [9].

З отриманих результатів можна побачити, що попри скорочення податкових ставок у 2011 році спостерігається не зниження обсягу доходів до бюджету, а, навпаки, його збільшення – на 24,32%. Причому такий темп зростання є чи не найбільшим за останні п'ять років. Як не дивно, головним чинником який це спричинив, виявилися не неподаткові надходження, а саме податкові.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз динаміки та структури податкових надходжень у 2008-2011 роках

Показник	Податкові надходження у т.ч., млн. грн.	Податок з доходів фізичних осіб, млн. грн.	Податок на прибуток підприємств, млн. грн.	ПДВ, млн. грн.	Акцизний податок, млн. грн.	Місцеві податки і збори, млн. грн.	Всього доходи, млн. грн.
2008 рік							
Сума, млн. грн.	227 164,80	45 895,80	47 856,80	92082,00	12783,15	819,96	297 893,00
Структура, %	76,26	15,41	16,07	30,91	4,29	0,28	100
2009 рік							
Сума, млн. грн.	208 073,20	44 485,30	33 048,00	84596,00	21624,48	808,62	272 967,00
Структура, %	76,23	16,3	12,11	30,99	7,92	0,30	100
Відхилення (млн. грн.) 2009 р./2008 р.	-19 091,60	-1 410,50	-14808,80	-7485,00	8841,33	-11,34	-24 926,00
Темп зростання, % 2009 р./2008 р.	91,6	96,93	69,06	91,87	169,16	98,62	91,63
2010 рік							
Сума, млн. грн.	234 447,80	51 029,30	40 359,10	86315,00	28316,07	819,45	314 506,30
Структура, %	74,54	16,23	12,83	27,44	9,00	0,26	100
Відхилення (млн. грн.) 2010р./2009р.	26 374,60	6 544	7 311,10	1719,00	6691,60	10,83	41 539,30
Темп зростання, % 2010р./2009р.	112,68	114,71	122,12	102,03	130,94	101,34	115,22
2011 рік							
Сума, млн. грн.	325 312,18	60567,39	46664,8	125600,7	37429,9	2370,26	390998,8
Структура, %	83,20	15,49	11,93	32,12	9,57	0,61	100,00
Відхилення (млн. грн.) 2011р./2010р.	90864,38	9538,09	6305,70	39285,70	9113,83	1550,81	76492,50
Темп зростання, % 2011р./2010р.	138,76	118,69	115,62	145,51	132,19	289,25	124,32

Впродовж останнього року сума податкових надходжень зросла на 38,76%. Такий значний приріст збільшив їх вагомість у доходах на 8,66 відсоткових пункти до 83,2%. Позитивна динаміка спостерігається за всіма групами податків, а темп зростання кожного з них є значно вищим порівняно з минулими роками. Попри зниження ставки податку на прибуток до 23% – у 2011 році обсяг його надходження збільшився на

15,62%. Але його питома вага у загальних доходах, та й податкових надходженнях знизилася на 0,9 відсоткових пункти і склала 11,93%.

Позитивні зрушення можна побачити і у динаміці податку на додану вартість. Так, частково, завдяки удосконаленню норм адміністрування та справляння податку у 2011 році вдалося досягти приросту у 45,51%. Але до уваги необхідно брати, що ще не всі

норми набрали чинності і з 1 січня 2014 року ставка ПДВ знизиться до 17%. Це може призвести до скорочення обсягу надходжень з цього податку на 15%.

Позитивний вплив реформ можна побачити і на змінах у місцевих податках. Так, хоч з прийняттям Податкового кодексу замість 28 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів, що були закріплені Законом України «Про систему оподаткування», було запроваджено відповідно 19 та 5 платежів, обсяг надходжень з місцевих податків та зборів зріс майже в 2 рази, а саме - на 189,25%.

Пояснити причини такого збільшення податкових надходжень доволі важко. Відомі три основних активні способи збільшення податкових надходжень у бюджет: розширення кола платників податків, збільшення числа тих об'єктів, з яких стягуються непрямі податки, підвищення податкових ставок і при прямому, і при непрямому оподаткуванні. Виходячи зі змін, які були здійснені у податковій політиці у 2011 році, вважаємо, що жоден з цих способів не підходить.

А отже, збільшення вдалося досягти здебільшого завдяки використанню податкового потенціалу України. Попри високий фіскальний тиск, Україна має значний резерв для збільшення податкових надходжень. Це обумовлено наявністю значного тіньового сектору економіки, який за різними оцінками становить від 20 до 50 % ВВП. Одним із ключових чинників високої частки тіньової економіки є мінімізація та ухилення від сплати податків. Дотримання податкової дисципліни платниками податків, під якою розуміється своєчасне внесення фізичними і юридичними особами встановлених законом обов'язкових платежів і зборів до державного і місцевого бюджетів країни, має велике значення, коли майже половина доходів господарюючих суб'єктів, працюючого населення ховається в тіні.

Отже, якщо боротьбою з ухиленням від сплати мають займатися органи податкової міліції, то мінімізація оподаткування є наслідком неузгодженості, суперечливості та недосконалої чинного законодавства. Прийняття Податкового кодексу надало змогу вирішити низку суперечностей та недосконалостей, що дозволило податковій системі зробити значний крок уперед, у напрямі зменшення обсягів мінімізації оподаткування та збільшенні податкових надходжень через створення стимулів для органів влади щодо посилення фіскальної ефективності місцевих і загальнодержавних податків.

Таким чином, можна сказати, що головною рушійною силою податкових реформ на світовому економічному просторі є процеси посилення конкуренції між країнами та посилення глобалізації. А отже, при їх здійсненні необхідно брати до уваги не лише спроби збільшення податкової бази, а й вищенаведені фактори, якщо країна хоче покращити свою інвестиційну привабливість.

Податкові реформи в Україні були здійснені наприкінці 2010 року з прийняттям Податкового кодексу, який повинен був вирішити проблему покращення фіскальної політики країни та підвищити її конкурентноздатність на міжнародній арені у питаннях залучення інвестицій.

Якщо ж оцінити результати після першого року дії реформи, то можна сказати, на сьогодні Податковий кодекс проблему підвищення міжнародної конкурентоспроможності України не вирішив.

Реформа практично не вплинула на обсяг інвестицій в Україну та на проблему відтоку висококваліфікованої робочої сили.

Також податкова реформа не призвела до зменшення податкового тягаря на підприємства. А якщо взяти до уваги витрати на здійснення переходу від старих правил оподаткування до нових, та адаптацію до нового законодавства – це ще й збільшило податкове навантаження у країні.

Поряд з невіршеними проблемами, з прийняттям Податкового кодексу вдалося досягти збільшення обсягу податкових надходжень до бюджету, навіть при поступовому скороченні податкових ставок на основі податки та скороченні переліку місцевих податків та зборів. Це дозволило податковій службі дещо зменшити обсяги спроб ухилення та мінімізації сплати податків.

Отже, подальша розбудова податкової системи вкрай необхідна. Поряд з позитивним внутрішніми ефектами від здійснення податкових реформ необхідно прагнути і до позитивного зовнішнього ефекту від тих же реформ. Однією з головних цілей повинно бути покращення інвестиційної привабливості України шляхом розбудови конкурентоздатної податкової політики на міжнародній арені.

Список літератури

1. *Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.*
2. *Aaberge, R. Designing optimal tax swith a microeconomic model of household labour supply / R. Aaberge, U. Colombino // Centre for Household Income, Labour And Demographic Economics Working Paper, 2010. – 06/2010.*
3. *Tax Policy Reform and Economic Growth // OECD, OECD Publishing, 2010.*
4. *Офіційний сайт світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://web.worldbank.org/>*
5. *Офіційний сайт Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eba.com.ua>*
6. *Амоша, О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. — 2002. — № 8. — С. 11-19.*
7. *Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
8. *Молдован, О. О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? / О. О. Молдован, О. В. Шевченко. – К.: Нісд, 2010. – 80 с.*
9. *Офіційний сайт державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.*

РЕЗЮМЕ

Садовенко Марина

Причины и последствия внедрения налоговой реформы в Украине

Обосновано основные причины внедрения налоговых реформ в мире и в Украине, проанализировано эффективность и последствия данных реформ.

RESUME

Sadovenko Maryna

The reasons and consequences of introduction of tax reform in Ukraine

The main reasons of introduction of tax reforms in the world and in Ukraine are grounded. The efficiency and consequences of these reforms are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

СИНЕРГІЯ ТА ДІЄВІСТЬ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Досліджено особливості функціонування податку на доходи фізичних осіб як основної податкової складової фінансування місцевих видатків. Проведено оцінку фіскального потенціалу цього податку. Запропоновано напрями підвищення результативності та фіскальної ефективності особистого прибуткового оподаткування в Україні з урахуванням європейського досвіду.

Ключові слова: *фіскальний потенціал, податок на доходи фізичних осіб, податкові фінанси, бюджетні ресурси, місцеві бюджети.*

Із запровадженням у 2001 році Бюджетним кодексом України чіткого розмежування доходів між рівнями бюджетної системи, основним податковим джерелом наповнення місцевих бюджетів став податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО). Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 року № 889-IV, який набрав чинності з 01.01.2004 року, було реформовано механізм оподаткування доходів громадян; зроблено перехід від прогресивної шкали оподаткування до єдиної пропорційної ставки податку; з метою державної підтримки незахищених верств населення неоподатковуваний мінімум доходів громадян в розмірі 17 грн. замінено на податкову соціальну пільгу в розмірі мінімальної заробітної плати; введено механізм податкового кредиту.

Податковим кодексом України запроваджено наступні зміни механізму оподаткування доходів громадян: уточнено визначення бази оподаткування; збільшено коло осіб, які мають право скористатися податковою соціальною пільгою; впорядковано ставки при оподаткуванні окремих видів специфічних доходів; удосконалено порядок оподаткування інвестиційних доходів; уточнено порядок сплати податку під час укладення договорів купівлі-продажу майна, отримання свідоцтв про спадщину, дарування тощо.

З початку системного реформування системи оподаткування доходів громадян вищезазначеними законодавчими актами обсяги надходжень ПДФО до бюджетів всіх рівнів збільшилися більш ніж у 4,5 рази: з 13,2 млрд. грн. у 2004 році до 60,2 млрд. грн. у 2011 році. Податок на доходи фізичних осіб є основним податковим джерелом формування місцевих бюджетів України, тому питання підвищення його фіскальної ефективності залишається актуальним і надалі.

Вагомий внесок у дослідження прагматики та проблематики оподаткування доходів фізичних осіб зробили відомі вітчизняні науковці: В. Андрущенко, В. Вишневський, О. Данілов, Т. Єфіменко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Луніна, І. Лютий, В. Мельник, С. Онишко, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Тропіна, В. Федосов, К. Швабій та ін. Серед зарубіжних вчених, крім класиків економічної науки: А. Сміта, Д. Рікардо,

Д. Кейнса, теорію прямих податків, у тому числі прибуткового оподаткування громадян, розробляли Д. Б'юкенен, А. Вагнер, В. Вікрі, А. Лаффер, Дж. Міррліс, Е. Селігман, Дж. Стігліц.

Водночас питання визначення та посилення дієвості фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб з метою його найповнішого використання для підвищення податкової складової формування місцевих бюджетів України в умовах перманентної нестачі бюджетних ресурсів у регіонах, обмежених можливостей місцевого самоврядування щодо здійснення місцевих запозичень, домінування трансфертів з державного бюджету над власними фінансовими ресурсами досліджені недостатньо.

Метою цієї статті є виявлення тенденцій щодо динаміки надходжень податку на доходи фізичних осіб як важливого джерела формування бюджетних ресурсів на місцевому рівні, визначення фіскального потенціалу цього податку та розробка рекомендацій щодо підвищення результативності та фіскальної ефективності особистого прибуткового оподаткування в Україні з урахуванням європейського досвіду.

Основним суспільним призначенням податків, у тому числі податку на доходи фізичних осіб, є покриття фінансових потреб держави загалом та регіонів зокрема, що забезпечується за допомогою фіскальної функції. Значний фіскальний потенціал оподаткування доходів громадян пов'язаний насамперед із його широкою базою оподаткування та прямою залежністю між доходами платника і його платежами до бюджету. Проте результативність та фіскальна ефективність оподаткування доходів фізичних осіб можлива лише при достатньо високому економічному розвитку країни як необхідної умови зростання доходів, з яких сплачуються податки, та запровадження комплексного моніторингу доходів як об'єкта оподаткування. Натомість приховування доходів і ухилення від сплати податку створюють ризики зменшення його фіскального потенціалу, усунення яких вимагає досягнення належного рівня податкової свідомості та культури платників.

А. Нікітішин зазначає, що податок на доходи фізичних осіб змінюється автоматично залежно від

зміни валового внутрішнього продукту, тому належить до так званих вмонтованих макроекономічних стабілізаторів. Його дію засновано на властивості цього податку у період економічного піднесення зростати вищими темпами, ніж збільшуються особисті доходи, а в період економічної кризи зменшуватися швидше [1, с. 66].

У більшості розвинених країн прибутковий податок з громадян зарекомендував себе як інструмент виходу з кризової ситуації, стабілізації економіки та її динамічного розвитку, який безпосередньо регулює ціну робочої сили, впливає на трудові зусилля працівників, структуру споживання і

розвиток виробництва. Використання податків на доходи фізичних осіб у ринковій економіці надає можливість через їхні властивості позитивно впливати на стан економічного циклу, сукупний попит, виробництво товарів, робіт, послуг, забезпечуючи економічний розвиток.

У країнах Євросоюзу податок на доходи фізичних осіб посідає важливе місце в забезпеченні фінансової стабільності, соціальної справедливості та сталого економічного розвитку. Його основним призначенням є наповнення бюджету, що підтверджується високим граничним розміром ставок податку (табл. 1).

Таблиця 1. Ставки податку на доходи фізичних осіб у країнах Євросоюзу у 2010 році, %*

Країна	Найбільша ставка податку на доходи фізичних осіб	Відхилення 2000-2010 рр.	Країна	Найбільша ставка податку на доходи фізичних осіб	Відхилення 2000-2010 рр.
Австрія	50,0	0,0	Мальта	35,0	0,0
Бельгія	53,7	- 7,0	Нідерланди	52,0	- 8,0
Болгарія	10,0	- 30,0	Німеччина	47,5	- 6,3
Великобританія	50,0	+ 10,0	Польща	32,0	- 8,0
Греція	45,0	0,0	Португалія	42,0	+ 2,0
Данія	51,5	- 8,2	Румунія	16,0	- 24,0
Естонія	21,0	- 5,0	Словаччина	19,0	- 23,0
Ірландія	41,0	- 3,0	Словенія	41,0	- 9,0
Іспанія	43,0	- 5,0	Угорщина	40,6	- 3,4
Італія	45,2	- 0,7	Фінляндія	48,6	- 5,4
Кіпр	30,0	- 10,0	Франція	45,8	- 13,2
Латвія	26,0	+ 1,0	Чеська Республіка	15,0	- 17,0
Литва	15,0	- 18,0	Швеція	56,4	+ 4,9
Люксембург	39,0	- 8,2	Середнє значення	37,5	- 7,2

* Складено автором на основі даних [2, с. 109]

Дані таблиці 1 засвідчують, що в Україні ставки оподаткування доходів фізичних осіб знаходяться на значно нижчому рівні, ніж у європейських країнах. Так середнє значення найбільших ставок, за якими оподатковуються особисті доходи в країнах Євросоюзу, складає 37,5%. Причому на рівні, адекватному українському, знаходяться лише ставки прибуткового податку у постсоціалістичних країнах: Болгарії – 10%; Литви – 15; Чехії – 15; Румунії – 16; Словаччини – 19%. Найбільші ставки податку запроваджено у Швеції – 56,4%; Бельгії – 53,7; Нідерландах – 52,0; Данії – 51,5; Австрії – 50; Великобританії – 50%. У період з 2000 по 2010 роки спостерігається тенденція до зниження граничного розміру ставок особистого прибуткового податку в європейських країнах - у середньому на 7,2 відсоткового пункту. Найзначніше відповідне зниження відбулося в Болгарії – 30,0 в.п.; Румунії – 24,0; Словаччини – 23,0; Литви – 18,0; Чехії – 17,0; Франції – 13,2 в.п. Деякі країни ЄС підвищили ставки особистого прибуткового податку, а саме: Великобританія – на 10,0 в.п.; Швеція – на 4,9; Португалія – на 2,0; Латвія – на 1,0 в.п. В Австрії, Греції та на Мальті протягом останніх десяти років ставки особистого прибуткового податку не змінювалися.

Розмір ставок податку є одним з ключових чинників, які впливають на величину фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб та його питому вагу у валовому внутрішньому продукті.

Частка особистого прибуткового податку у ВВП в країнах Євросоюзу складає в середньому 8,1% [2, с. 306], натомість в Україні не перевищує 5,0% (рис. 1).

Слід зазначити, що розвинені країни використовують механізм прогресивного оподаткування доходів і розгалужену систему пільг як найважливіший інструмент перерозподілу доходів, зниження рівня диференціації населення і забезпечення принципу справедливості в оподаткуванні.

Натомість перехід в Україні у 2004 році до пропорційного оподаткування доходів фізичних осіб призвів до втрат бюджету, не сприяв масштабній легалізації доходів населення, поглибив різницю між заможними та бідними верствами суспільства. ПДФО перестав бути ефективним інструментом перерозподілу доходів. Бюджетні надходження від податку на особисті доходи громадян після скасування прогресивного оподаткування скоротилися. Частка податку на доходи фізичних осіб у ВВП, яка у 2003 році досягла 5,1%, суттєво впала. Ще більш помітним стало зменшення частки податку в доходах Зведеного бюджету України (2003 рік – 18,0%) та в структурі податкових надходжень (2003 рік – 24,9%). За останніми двома параметрами дотепер не вдалось повернутись до рівня 2003 року, коли діяла прогресивна система особистого прибуткового оподаткування (рис. 2).

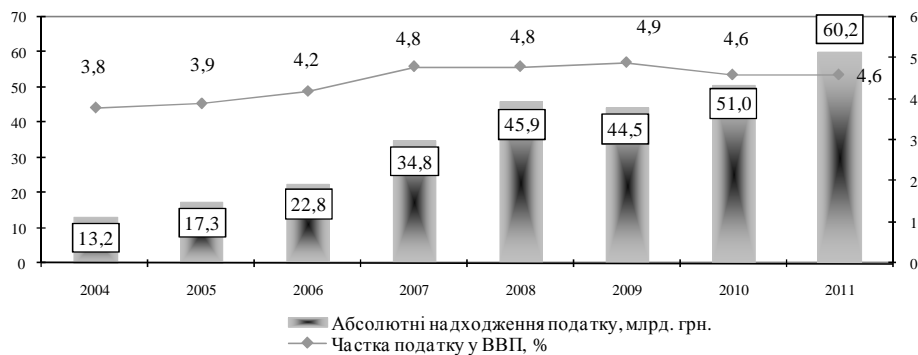


Рис. 1. Частка податку на доходи фізичних осіб у ВВП України, %*.
*Розраховано автором на основі даних [3; 4]

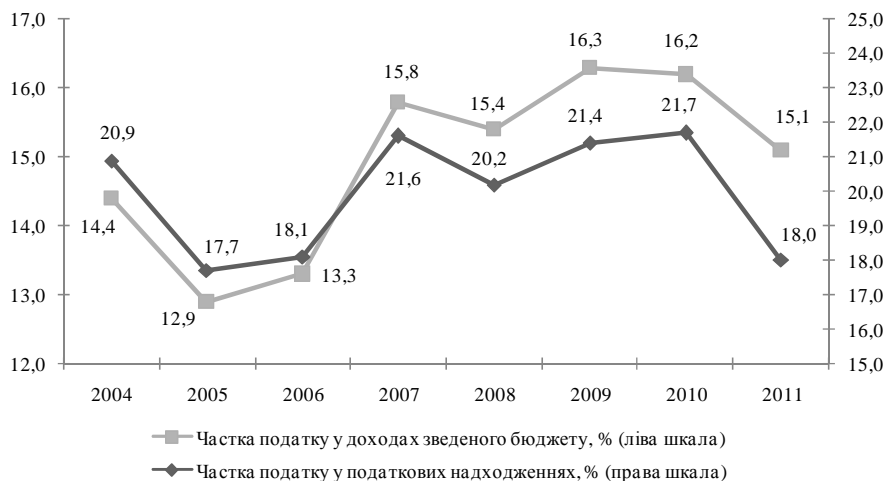


Рис. 2. Фіскальне значення податку на доходи фізичних осіб в Україні, %*
*Розраховано автором на основі даних [3]

Якщо в багатьох країнах світу податок на особисті доходи формує до 40% бюджету і відіграє провідну роль у його наповненні, то Україна демонструє значно нижчі показники: в середньому 14,9% доходів зведеного бюджету з максимальним значенням у 2009 році (16,3%) та мінімальним – у 2005 році (12,9%).

Питома вага ПДФО у податкових надходженнях зведеного бюджету складає в середньому 20,0% - від 17,7% у 2005 році до 21,7% у 2010 році, поступаючись надходженням від податку на додану вартість. Починаючи з 2009 року, частка ПДФО у загальному обсязі мобілізованих в Україні податків є стабільно більшою частки іншого прибуткового податку - податку на прибуток підприємств, що пояснюється більш широкою базою оподаткування податком на доходи фізичних осіб, результатами контрольно-перевірочних заходів та активізацією роботи податкових органів щодо популяризації кампанії декларування доходів громадян.

Як зазначає А. Соколовська, виконання податковою системою фіскальної функції можна охарактеризувати, визначивши ступінь відповідності між показниками фактичної наповнюваності бюджету держави і обсягами запланованих доходів [5, с. 304]. На рис. 3 наведено динаміку виконання планових показників податку на доходи фізичних осіб у Зведеному бюджеті України протягом 2004-2011 років.

Як бачимо, в період 2004-2007 років

спостерігається стале перевиконання планових показників податку на доходи фізичних осіб. Так у 2004 році план щодо мобілізації ПДФО в місцевих бюджетах України перевиконано на 22,7 млн. грн. або на 0,93%; у 2005 році - на 51,5 млн. грн. або на 0,30%; у 2006 році - на 392,1 млн. грн. або на 1,75%; у 2007 році - на 1416,6 млн. грн. або на 4,25%, що пов'язано, насамперед, із підвищенням рівня заробітної плати та розширенням бази оподаткування за результатами контрольно-перевірочної роботи. Натомість, починаючи з 2008 року, слід відзначити тенденцію до щорічного невиконання планових показників по цьому податку: у 2008 році - на 1828,5 млн. грн. або на 3,83%; у 2009 році - на 1606,6 млн. грн. або на 3,49%; у 2010 році - на 1236,9 млн. грн. або на 2,37%; у 2011 році - на 947,9 млн. грн. або на 1,55%

Загалом фактичні надходження податку на доходи фізичних осіб зросли з 13 213,3 млн. грн. у 2004 році до 60 224,5 млн. грн. у 2011 році, тобто на 355,78%. Здебільшого таке потужне зростання мобілізованих обсягів податку обумовлено підвищенням рівня заробітної плати у зв'язку з інфляційними процесами, що суттєво не збільшило реальних обсягів фінансування місцевих видатків.

Надзвичайно актуальними залишаються питання визначення фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб та пошуку фіскальних резервів особистого прибуткового оподаткування з метою підвищення податкової складової формування

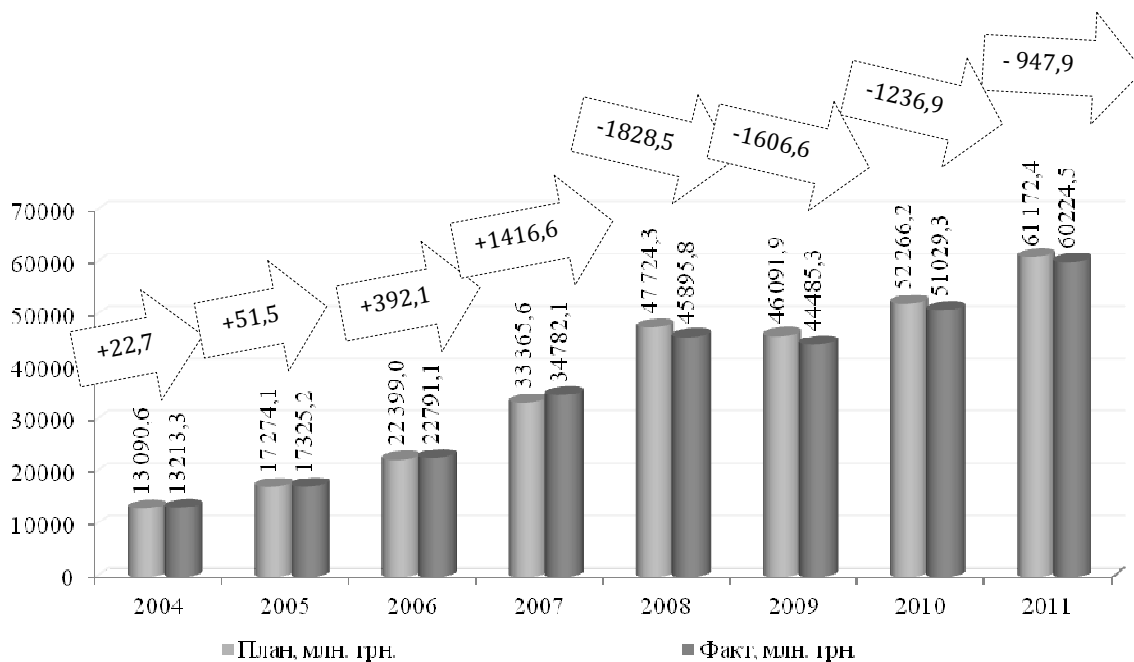


Рис. 3. Динаміка виконання планових показників податку на доходи фізичних осіб у Зведеному бюджеті України, млн. грн.*

* Розраховано автором на основі даних [3]

місцевих бюджетів України як економічно виправданій альтернативі трансфертам з державного бюджету та позиковим фінансам.

Доцільним при пошуку фіскальних резервів

особистого прибуткового оподаткування є дослідження податку на доходи фізичних осіб у контексті динаміки доходів населення (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка доходів населення і податку на доходи фізичних осіб в Україні*

Показник	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходи населення, млрд. грн.	274,2	381,4	472,1	623,3	845,6	894,3	1101,2	1251,0
Абсолютні надходження податку, млрд. грн.	13,2	17,3	22,8	34,8	45,9	44,5	51,0	60,2
Ставка податку (базова), %	13	13	13	15	15	15	15	15 (17)
Частка ПДФО у доходах населення, %	4,8	4,5	4,8	5,6	5,4	5,0	4,6	4,8

* Розраховано автором на основі даних [3; 4]

Дані таблиці 2 засвідчують, що частка податку на доходи фізичних осіб у доходах населення є втричі меншою його базової ставки. Такий результат можна пояснити, по-перше, застосуванням податкової соціальної пільги, по-друге, наявністю у громадян доходів, які не стосуються об'єкта оподаткування. Так за методологією розрахунків, яка використовується Державним комітетом статистики України, до доходів населення належать: заробітна плата, прибуток та змішаний дохід, дохід від власності, соціальні допомоги, інші поточні трансферти [4]. Об'єктом оподаткування податком на доходи фізичних осіб за базовою ставкою в цьому випадку є лише заробітна плата і прибуток та змішаний дохід. Доходи від власності оподатковуються за додатковими ставками для оподаткування окремих видів специфічних доходів. Соціальні допомоги та інші поточні трансферти взагалі не підлягають оподаткуванню.

Унаслідок вищезазначеного частка податку на доходи фізичних осіб у доходах населення України складає в середньому 4,9% - від 4,5% у 2005 році до

5,6% у 2007 році. Запроваджена Податковим кодексом України підвищена ставка 17% для доходів, які у звітному місяці перевищують 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року, суттєво не змінила питому вагу ПДФО у доходах населення, тобто не мала значного фіскального ефекту.

Виконання податком на доходи фізичних осіб фіскальної функції можна оцінити за допомогою фіскального потенціалу.

Під фіскальним потенціалом прибуткового оподаткування, на думку Ю. Жеревчук, варто розуміти максимально можливу потенційну суму надходжень від прибуткових податків за певний період часу, яка може бути мобілізована для задоволення фіскальних інтересів держави в межах чинного податкового законодавства як у офіційному, так і в тіньовому секторах економіки, а також сума невикористаних можливостей щодо оподаткування доходів (прибутків) фізичних та юридичних осіб для фінансування державних видатків [6, с. 45].

За визначенням І. Шевчук, фіскальний потенціал оподаткування доходів фізичних осіб – це комплекс правових, організаційних та економічних заходів щодо повного використання наявних і прихованих можливостей справляння податків з особистих доходів та нарощування податкових надходжень з усіх джерел доходів для наповнення місцевого бюджету [7, с. 17].

Розрахуємо величину ПДФО, яка повинна бути сплачена із заробітної плати і прибутку та змішаного доходу (табл. 3). Розраховану суму можна вважати фіскальним потенціалом податку на доходи фізичних осіб, оскільки це і є максимально можлива потенційна сума надходжень цього податку.

З таблиці 3 видно, що величина фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб значно відрізняється від його фактичних надходжень до бюджету. Занепокоєння викликає стала тенденція до щорічного збільшення різниці між фіскальним потенціалом та фактичними надходженнями податку: від 7,7 млрд. грн. у 2004 році до 47,7 млрд. грн. у 2011 році. Крім того, якщо у 2004 році нереалізовані резерви склали 36,8% фіскального потенціалу ПДФО, то у 2011 році зазначений показник збільшився вже до 44,2%.

Співвідношення між фактичними і потенційно можливими податковими надходженнями з доходів фізичних осіб підтверджує висновок про те, що в кожному з джерел особистих доходів закладено велику потенційну фіскальну можливість, які на сучасному етапі не розкриваються у повному обсязі. Наявність резервів можна пояснити як об'єктивними чинниками – наявністю податкової соціальної пільги та доходів населення, які не залучаються до об'єкта оподаткування, так і значними обсягами ухилення від сплати податку.

Одним з першочергових заходів щодо підвищення результативності та фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб як основного податкового джерела наповнення місцевих бюджетів є зниження навантаження на фонд оплати праці з метою зменшення масштабів ухилення від оподаткування. За оцінками Міжнародної організації праці та Світового банку, рівень нелегального працевлаштування в Україні становить від 2 до 4,7 млн. осіб, що складає 14-33% від офіційно працюючих [8], тобто майже 140 млрд. грн. виплачуються «у конвертах» та не оподатковуються. При базовій ставці ПДФО 15% припускаємо, що внаслідок тіншової зайнятості бюджет втрачає понад 21 млрд. грн.

З іншого боку, громадяни з високим доходом приховують справжні суми своїх доходів, повністю або частково ухиляються від зобов'язань. Масштаби таких ухилень можна оцінити у 20-30 % від сплачених сум податку на доходи фізичних осіб, тобто в суму 3-5 млрд. грн. [9, с. 180].

Таке поширення тіншового сектору доходів населення пов'язане, у першу чергу, із значним податковим навантаженням на фонд оплати праці. За даними незалежних аналітичних інститутів, в Україні в середньому 43% прибутку спрямовується на соціальні внески з фонду оплати праці, тоді як в ЄС – в середньому 26,2%; у світі – на рівні 15-16% [10, с. 234].

Висока частка єдиного соціального внеску змушує роботодавців виплачувати заробітну плату в конвертах, не дає змоги вийти їй із тіні. І саме в напрямку розв'язання цієї проблеми має відбуватися

удосконалення системи особистого прибуткового оподаткування.

По-друге, залишаються не вирішеними багато суперечливих питань, зокрема оптимізація пільг, які для місцевих бюджетів позначаються істотним зменшенням доходів, а також не розроблені реальні шляхи легалізації «тіншових» доходів населення для цілей оподаткування податком на доходи фізичних осіб і практичні механізми задля зниження витрат на адміністрування податку.

Слід також зазначити, що аналіз результатів контрольно-перевірочної роботи підрозділів оподаткування фізичних осіб органів ДПС України засвідчує, що здійснення перевірок значної кількості платників ПДФО ускладнюється у зв'язку з обмеженим трирічним терміном, який може бути охоплений перевіркою. Три роки – занадто малий термін, адже в деяких європейських країнах податковими перевітками охоплений період діяльності платника за останні п'ять років.

Доцільним, на нашу думку, є поглиблення прогресії податку на доходи фізичних осіб. У Податковому кодексі зроблений перший крок у цьому напрямку – запроваджена ставка оподаткування в розмірі 17 % для осіб, заробітна плата яких перевищує 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати. Разом з тим, економічно і соціально обґрунтованим вбачається запровадження більш високої ставки на доходи, які в декілька раз перевищують середній показник заробітної плати. Проте при побудові прогресивної шкали оподаткування важливо враховувати, що встановлення надто високої ставки для громадян із значними доходами в умовах України автоматично призведе до приховування ними своїх доходів.

Нарощуванню фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб сприятиме продумана фіскальна політика, спрямована на виховання податкової свідомості, посилення відповідальності за порушення податкового законодавства, зниження навантаження на фонд оплати праці, тобто створення умов для легалізації тіншових доходів, що становить важливий напрям розширення бази оподаткування.

Вітчизняна система оподаткування доходів фізичних осіб на сучасному етапі певною мірою наблизилася до принципу рівності платників податку; набула ознак та елементів, притаманних європейським системам оподаткування; врахувала відносини, пов'язані з отриманням доходів при функціонуванні соціально-ринкової економіки. Разом з тим, виконання фіскальної функції податком на доходи фізичних осіб не є ефективним. Основними причинами недостатнього фіскального значення ПДФО в Україні є низький рівень доходів переважної більшості населення, поширення практики масового ухилення від оподаткування та запровадження пропорційної ставки податку. Крім того, в період фінансової та економічної нестабільності, у зв'язку із зменшенням доходів фізичних осіб та збільшенням безробіття, надходження до бюджету від ПДФО зменшуються.

Проведене дослідження фіскального потенціалу податку на доходи фізичних осіб показує, що його основу складає розширення бази оподаткування в напрямку удосконалення оподаткування доходів, відмінних від заробітної плати; підвищення загального рівня життя населення як умови зростання їхніх доходів; встановлення прогресивного

Таблиця 3. Фіскальний потенціал податку на доходи фізичних осіб, млрд. грн.*

Показник	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Заробітна плата, прибуток та змішаний дохід населення	161,1	219,0	274,3	374,2	497,5	495,1	609,6	719,6
Ставка податку (базова), %	13	13	13	15	15	15	15	15
Фіскальний потенціал податку	20,9	28,5	35,7	56,1	74,6	74,3	91,4	107,9
Фактичні обсяги податку	13,2	17,3	22,8	34,8	45,9	44,5	51,0	60,2
Різниця між фіскальним потенціалом та фактичними надходженнями податку на доходи фізичних осіб	7,7	11,2	12,9	21,3	28,7	29,8	40,4	47,7

* Розраховано автором на основі даних [3; 4]

оподаткування та виведення з тіні доходів українських громадян.

Синергетичний ефект від комплексних дій щодо реформування податкової системи України загалом та ефективного маніпулювання елементами податку на доходи фізичних осіб (об'єктом оподаткування, базою оподаткування, ставками, податковими пільгами) зокрема, не лише позитивно вплине на такі соціально-економічні явища та процеси у державі як споживання, нагромадження, заощадження, інвестування, інновації, стимулювання ділової активності суб'єктів господарювання, забезпечення зайнятості та добробуту громадян, а і дозволить зменшити боргове навантаження на національну економіку, забезпечивши потужні податкові джерела фінансування державних та місцевих видатків.

Соціально-економічний розвиток територіальних громад в умовах нестабільності державних та місцевих фінансів вимагає пошуку фіскальних резервів формування місцевих бюджетів, основним податковим джерелом яких є податок на доходи фізичних осіб. Доцільним у цьому напрямку вбачається прогнозування фіскальних ефектів від поглиблення прогресії ПДФО та найповнішого використання фіскального потенціалу цього податку.

Список літератури

1. Нікімішин А. О. Нова система оподаткування доходів фізичних осіб [Текст] / А.О. Нікімішин // *Фінанси України*. - 2004. - № 10. - С. 65-71.
2. *Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway* // Eurostat Statistical books. - Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. - 430 p.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення [Текст] / А. М. Соколовська. - К.: Знання-прес, 2004. - 454 с.
6. Жеревчук Ю. В. Фіскальний потенціал прибуткових податків [Текст] / Ю. В. Жеревчук // *Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету «Наука й економіка»*. - 2009. - № 4 (16). - Т.1. - С. 42-50.
7. Шевчук І.В. Механізм оподаткування доходів фізичних осіб в ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І. В. Шевчук; Національний аграрний університет Кабінету Міністрів України. - К., 2009. - 22 с.

8. Черкасов А. Роботодавці отримують економічні стимули надавати легальні робочі місця [Текст] / А. Черкасов. - Урядовий кур'єр. - 2011. - 2 серпня.

9. Покатаєва О. В. Удосконалення методики обчислення податку з доходів фізичних осіб [Текст] / О. В. Покатаєва // *Держава та регіони: Серія «Економіка та підприємництво»*. - 2008. - № 2. - С. 178-182.

10. Микитенко Т. В. Податковий контроль податку з доходів фізичних осіб [Текст] / Т.В. Микитенко, Т.М. Міщенко // *Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції «Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів»*. - Ірпінь, 2012. - Част.1. - С.234-235.

РЕЗЮМЕ

Сидельникова Лариса

Синергия и действенность фискального потенциала налога на доходы физических лиц

Исследованы особенности функционирования налога на доходы физических лиц как основной налоговой составляющей финансирования местных расходов. Проведена оценка фискального потенциала этого налога. Предложены направления повышения результативности и фискальной эффективности индивидуального подоходного налогообложения в Украине с учетом европейского опыта.

RESUME

Sidel'nykova Larysa

Synergy and effectiveness of fiscal potential of personal income tax

The features of functioning of the personal income tax as the basic tax constituent of financing of the local expenses are researched. The estimation of fiscal potential of this tax is done. Directions of increase effectiveness and fiscal efficiency of personal income taxation in Ukraine taking into account European experience are offered.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Ірина СКЛЯР

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

Наталія КОТЕНКО

асистент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

Віта ЧЕРВ'ЯК

Сумський державний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

У статті розглянуто поняття «фінансова стійкість місцевого бюджету», систематизовано підходи до її оцінки, на основі їх аналізу та узагальнення запропоновано науково-методичний підхід до оцінки фінансової стійкості бюджету території.

Ключові слова: фінансова стійкість, місцевий бюджет, бюджетна самостійність, бюджетна забезпеченість, боргове навантаження, стан податкової бази, міжбюджетні відносини.

Фінансова база місцевих бюджетів характеризується низькою часткою власних доходів і, як результат, – щорічним збільшенням частки міжбюджетних трансфертів, що надаються з державного бюджету. Тому сьогодні можливості місцевих бюджетів у фінансуванні регіональних соціальних програм, інвестицій у розвиток інфраструктури, комунальної сфери тощо є досить обмеженими. Проте значна частина послуг, що надають місцеві органи влади, вимагає суттєвих капіталовкладень. Отже, залучення коштів інвесторів та кредитних ресурсів розглядається як основне джерело фінансування відповідних заходів. Крім того, функціонування органів місцевого самоврядування як суб'єктів боргових відносин висуває нові вимоги до повноти та якості інформації, що мають у своєму розпорядженні економічні суб'єкти – місцева влада, платники податків, потенційні інвестори тощо. Тому створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління бюджетними коштами має розглядатися як одне з першочергових завдань політики муніципального розвитку.

Дотримання принципів публічності та прозорості в управлінні бюджетними коштами обумовлює необхідність розроблення системи показників, які б відображали результати діяльності (у тому числі і фінансової) місцевої влади, відповідність вжитих нею заходів пріоритетним напрямкам соціально-економічного розвитку даної території, фінансову спроможність бюджету, інвестиційну привабливість регіону тощо. З цієї метою має бути сформована система фінансових індикаторів розвитку конкретної адміністративно-територіальної одиниці, в основу якої можуть бути покладені показники оцінки фінансової стійкості бюджетів муніципальних утворень. На цьому етапі розвитку місцевих фінансів в Україні це є одним з найбільш актуальних завдань бюджетного менеджменту. У зв'язку з цим постає нагальна потреба в удосконаленні теоретичних та

практичних підходів до діагностики фінансової стійкості місцевих бюджетів з метою забезпечення її стабільності та зміцнення.

Питання оцінки фінансової стійкості та стану місцевих бюджетів досліджували вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема С. Алмазов, О. Західна, С. Зенченко, І. Камінська, А. Коритько, О. Крук, Г. Поляк, О. Сукач та ін. Однак соціально-економічний розвиток держави вимагає пошуку нових підходів до кількісної оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів як системи, що постійно розвивається. Результати оцінки фінансової стійкості бюджету території можуть бути використані і як основа для визначення рейтингу міста, і як інформація для інвесторів, що мають зацікавлення у певному регіоні, і для реалізації ефективної боргової політики місцевої влади. Існують пропозиції розглядати проведення оцінки фінансового стану місцевого бюджету як обов'язкову складову бюджетного процесу, а саме - як одну із стадій на етапі контролю за виконанням бюджету [6].

Метою статті є систематизація та удосконалення теоретичних та методичних підходів до оцінки фінансової стійкості бюджетів територіальних громад.

Стійкість місцевого бюджету територіальної громади як стан доходів і видатків бюджету, які гарантують органам публічної влади можливість повного та своєчасного від інших бюджетних рівнів виконання своїх зобов'язань, сприяє збалансованому розвитку економіки та соціальної сфери. Однак попри значну кількість досліджень у цьому напрямку єдина теоретико-методична база оцінки фінансової стійкості остаточно не сформована. Пропозиції, що містяться у нормативних документах та наукових виданнях, потребують систематизації та удосконалення.

Методи проведення діагностики фінансової стійкості бюджетів були запропоновані багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Категорія фінансової стійкості бюджету вперше була

презентована російським академіком Г. Поляком, який зробив суттєвий внесок у розвиток науки про місцеві фінанси. На думку науковця, рівень стійкості місцевого бюджету визначається обсягом коштів, необхідних для забезпечення мінімальних бюджетних витатків, під якими розуміються кошти, передбачені в бюджеті для фінансування конституційно гарантованих заходів щодо життєзабезпечення громади. Ним було обґрунтовано кількісні критерії чотирьох ступенів оцінки фінансової стійкості бюджету через показники: розміру власних доходів; розміру закріплених доходів; додаткових джерел, які послаблюють бюджетну напруженість; суму витатків місцевого бюджету, суму заборгованості бюджету [3].

Для здійснення оцінки фінансової стійкості бюджету територіальної громади можуть бути використані методичні підходи до комплексного аналізу бюджету міста, запропоновані Н. Старостенко, яка акцентує увагу на визначенні інтегрального показника фінансової стійкості бюджету муніципального утворення, що ґрунтується на розрахунку суми коефіцієнтів фінансової стійкості з урахуванням ваги кожного з них [7]. За пропозицією Н. Старостенко найбільшу питому вагу у загальній структурі інтегрального коефіцієнта посідають показники самостійності, бюджетного покриття та відносної бюджетної забезпеченості, що зумовлено залежністю доходів бюджету міста від трансфертів з державного бюджету [7, с. 40].

Пропозиція щодо визначення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості є актуальною. Однак ми вважаємо, що за умови проведення комплексного аналізу фінансової стійкості бюджету територіальної громади розрахунок одного інтегрального коефіцієнта буде замало, адже його інформативність дещо обмежена.

Досить ґрунтовно питання оцінки фінансової стійкості розроблено у дослідженні С. Алмазова, де запропоновано систему показників моніторингу стійкості місцевих бюджетів [1].

Питання діагностики фінансової стійкості місцевих бюджетів постійно розглядаються рейтинговими агенціями. Зокрема, варто відзначити розробки російських рейтингових та інформаційних агенцій «ЕА-Ratings», «Експерт-РА», ЦЕА «Інтерфакс». Агенція «Експерт-РА» співпрацює з найбільшою світовою агенцією «Standard&Poor's», котра вважається провідною у здійсненні оцінки кредитоспроможності урядів 83 країн. Відповідно до рекомендацій «Standard&Poor's» аналіз стійкості бюджетів проводиться за наступними напрямками: структура і динаміка доходів бюджету, у тому числі його залежність від великих платників податку; структура та динаміка витатків; аналіз позабюджетних коштів; відповідність показників виконання бюджету плановим розрахункам; структура боргу; активи та збалансованість бюджету. Наведена методика є досить повною, але деякі науковці зазначають, що вона не містить показників, які відображають ефективність діяльності органів публічної влади у сфері управління фінансами. Крім того, необхідно звернути значну увагу на роль міжбюджетних трансфертів, що надаються місцевим бюджетам з бюджетів різних рівнів [2, с. 210].

Дослідження О. Крук, спрямовані на розвиток концептуальних та практичних доктрин місцевих фінансів, свідчать про зорієнтованість аналізу

бюджетної самостійності (спроможності за рахунок власних та регульованих доходів самостійно забезпечити сталий розвиток території); бюджетної забезпеченості (наявності дохідних джерел у обсязі, достатньому для задоволення всіх потреб територіальної громади); бюджетної збалансованості (раціонального співвідношення обсягу доходів та витатків муніципального бюджету, яке створює умови для уникнення дефіциту або профіциту ресурсів бюджету органу публічної влади) [5, с. 194].

Проте на нашу думку, ця система показників має певні недоліки, зокрема коефіцієнт автономії розглядається автором як відношення власних доходів бюджету до загальних витатків. Запропоноване граничне значення ($\geq 0,5$), як ми вважаємо, є недостатньо обґрунтованим. У сучасних умовах формування місцевих бюджетів таке значення можна вважати некоректним, адже відомо, що місцеві податки і збори не виконують не лише покладеної на них фіскальної (від 0,3 до 3% доходів місцевих бюджетів), а й регулюючої, соціальної та стимулюючої функції. Тому орієнтація на запропоноване граничне значення коефіцієнта автономії може призвести до того, що майже всі оцінювані місцеві бюджети не підпадатимуть під категорію фінансово стійких, унаслідок чого за отриманими результатами неможливо надати реальну оцінку бюджету.

Коефіцієнт бюджетного покриття пропонується розраховувати як відношення загальних доходів до загальних витатків. На нашу думку, наведений показник є не досить коректним. Ми вважаємо, що доцільніше здійснювати його розрахунок як відношення власних доходів органів місцевого самоврядування до мінімальних витатків місцевих бюджетів. За таких умов ми матимемо змогу оцінити відповідність доходів місцевих бюджетів повноваженням, покладеним на органи публічної влади.

Ми пропонуємо здійснювати оцінку фінансової стійкості бюджету, спираючись на розрахунок таких груп показників: бюджетної самостійності; бюджетної забезпеченості; боргового навантаження; стану податкової бази; міжбюджетних відносин (табл. 1).

Враховуючи зростання можливостей у органів місцевої влади до здійснення запозичень, на нашу думку, доцільно до комплексної оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету внести оцінку боргового навантаження, яка проводиться шляхом розрахунку його загального рівня; коефіцієнта структури боргу; рівня кредиторської заборгованості та показника обслуговування боргу.

Ми вважаємо доцільним розрахунок коефіцієнта обслуговування боргу як відношення платежів по обслуговуванню боргу до витатків загального фонду (формула 7, табл. 1.) Доцільність розрахунку такого показника пояснюється можливістю його зіставлення з граничним розміром, визначеним Бюджетним кодексом, який складає – K_{\max} . На основі порівняння розрахункового та граничного значень ми пропонуємо оцінювати запас стійкості бюджету:

$$ЗСБ = \frac{K_{\max} - K_{об}}{K_{\max}} \quad (16)$$

де ЗСБ – запас стійкості бюджету, $0 \leq ЗСБ \leq 1$;

K_{\max} – максимальний рівень платежів по обслуговуванню боргу, визначений Бюджетним кодексом ($K_{\max}=0,1$).

Таблиця 1. Комплексна оцінка фінансової стійкості бюджету муніципального утворення

Назва показника	Формула
<i>Оцінка бюджетної самостійності</i>	
Коефіцієнт концентрації власних доходів, $K_{вд}$	$K_{вд} = \frac{D_v}{D},$ (1) де D_v – власні доходи бюджету; D – загальні доходи бюджету.
Коефіцієнт концентрації власних та закріплених доходів, $K_{вз}$	$K_{вз} = \frac{D_v + D_z}{D},$ (2) де D_z – закріплені доходи бюджету;
Коефіцієнт дотаційної залежності місцевого бюджету (концентрації фінансової допомоги), $K_{дз}$	$K_{дз} = \frac{T}{D},$ (3) де T – трансферти.
<i>Оцінка бюджетної забезпеченості</i>	
Коефіцієнт автономії, $K_{авт}$	$K_{авт} = \frac{D_v}{B},$ (4) B – загальні витрати.
Коефіцієнт фінансової залежності, $K_{фз}$	$K_{фз} = \frac{B}{D_v},$ (5)
<i>Оцінка боргового навантаження</i>	
Коефіцієнт боргового навантаження, $K_{бн}$	$K_{бн} = \frac{ОБ}{ПД + НПД},$ (6) де $ОБ$ – обсяг боргу органу місцевого самоврядування; $ПД$ – обсяг податкових надходжень; $НПД$ – обсяг неподаткових надходжень.
Коефіцієнт обслуговування боргу, $K_{об}$	$K_{об} = \frac{Пл_{обсл}}{3Ф},$ (7) де $Пл_{обсл}$ – сума платежів з обслуговування боргу; $3Ф$ – видатки загального фонду бюджету.
Коефіцієнт структури боргу, $K_{сб}$	$K_{сб} = \frac{ЗБ}{B},$ (8) де $ЗБ$ – сума зовнішнього боргу.
Рівень кредиторської заборгованості, $K_{кз}$	$K_{кз} = \frac{КЗ}{D},$ (9) де $КЗ$ – сума кредиторської заборгованості.
<i>Оцінка стану податкової бази</i>	
Частка місцевих податків та зборів у структурі надходжень, $K_{мпз}$	$K_{мпз} = \frac{МПЗ}{D},$ (10) де $МПЗ$ – місцеві податки та збори.
Частка податкових надходжень у структурі доходів, $K_{пн}$	$K_{пн} = \frac{ПД}{D},$ (11)
Питома вага податкових надходжень від найбільших платників податків у структурі податкових надходжень бюджету, $K_{пнп}$	$K_{пнп} = \frac{ПНН}{ПД},$ (12) де $ПНН$ – податкові надходження від найбільших платників податків
Коефіцієнт податкової самостійності, $K_{пс}$	$K_{пс} = \frac{D_v}{ПД},$ (13)
<i>Оцінка міжбюджетних відносин</i>	
Частка доходів, які враховуються при визначенні трансфертів у структурі доходів місцевого бюджету без урахування трансфертів, $K_{дз}$	$K_{дз} = \frac{D_v}{ДБТ},$ (14) де $ДБТ$ – доходи місцевого бюджету за винятком міжбюджетних трансфертів
Частка дотації та цільових субвенцій у структурі доходів місцевого бюджету, $K_{дс}$	$K_{дс} = \frac{ДС}{D},$ (15) де $ДС$ – дотації та цільові субвенції місцевих бюджетів

Чим ближче розрахункове значення ЗСБ до 0, тим менше можливості у місцевої влади щодо подальшого залучення боргових зобов'язань та рефінансування боргу. Тобто, чим більше значення запасу міцності, тим більш фінансово стійким є бюджет, адже співвідношення загального фонду і зобов'язань по обслуговуванню боргу дозволяє розраховувати на запозичення у наступних бюджетних періодах.

Варто зазначити, що відповідно до світової практики річна вартість обслуговування заборгованості не повинна перевищувати 20% поточного бюджету. У разі швидкого зростання дохідної частини бюджету можливе перевищення ліміту в 20%, якщо ж зростання незначне або відсутнє, то обслуговування заборгованості може становити 15% і менше від поточного бюджету [4].

Оцінка стану податкової бази передбачає аналіз складу, структури та динаміки податкових надходжень до відповідного бюджету, в тому числі - аналіз податкової заборгованості. Ми вважаємо, що оцінку стану податкової бази варто здійснювати за допомогою таких показників: частки місцевих податків та зборів у структурі надходжень; частки податкових надходжень у структурі доходів, частки недоїмки у доходах бюджету, залежність доходної бази бюджету від найбільших платників податків. Також пропонується розраховувати коефіцієнт податкової самостійності (табл. 1).

Найбільшу питому вагу у загальній структурі доходів бюджету, у тому числі - й місцевих, продовжують складати податкові надходження. Так найвища частка податкових надходжень серед федеративних держав у Німеччині (60%) та Канаді (59%), а серед унітарних держав - у Швеції (74%), Данії (53%), Норвегії (44%). В Україні частка податкових надходжень у зведеному бюджеті складає 76 %. Тому, на нашу думку, доцільно їх врахувати в процесі здійснення оцінки фінансової стійкості бюджету муніципального утворення з огляду на зміни, що внесені Податковим та Бюджетними кодексами України. Введення у складі місцевої податкової системи податку на нерухомість дозволить за прогнозами у декілька разів збільшити надходження до місцевих бюджетів та забезпечить децентралізацію фінансових ресурсів держави. Уряду нашої держави доцільно було б ввести як різновид податків на майно податок на багатство, адже із року в рік в Україні збільшується кількість заможних громадян і водночас спостерігається суттєвий розрив між найбагатшими та найбіднішими верствами населення.

Сьогодні питома вага видатків місцевих бюджетів не забезпечується власними та закріпленими доходами, що зумовлено неефективним розподілом загальнодержавних податків та зборів між бюджетами різних рівнів. Отже, необхідна якісна трансфертна політика, яка має ґрунтуватися на прозорих правових нормах і формулах розподілу фінансових ресурсів, що передбачає стимули для пошуку додаткових власних джерел доходів бюджету та скорочення їх видатків.

Саме тому в умовах щорічного збільшення частки міжбюджетних трансфертів, як ми вважаємо, при проведенні аналізу фінансової стійкості бюджетів територіальних громад доцільно здійснювати оцінку показників, що стосуються міжбюджетних відносин.

Аналіз змін у показниках міжбюджетних відносин передбачає аналіз структури доходів місцевого бюджету, спираючись на їх поділ на такі, що

враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (сукупність доходних джерел, що закріплені державою на постійній основі за відповідними бюджетами), та такі, що не враховуються при розрахунку обсягу трансфертів.

Отже, узагальнивши чинні підходи, ми пропонуємо до оцінки міжбюджетних відносин внести: частку доходів, що враховуються при визначенні трансфертів у структурі доходів місцевого бюджету без урахування трансфертів; частку дотацій та цільових субвенцій у структурі доходів бюджету.

На нашу думку, запропоновані групи коефіцієнтів (бюджетної самостійності, бюджетної забезпеченості, боргового навантаження, оцінки стану податкової бази та міжбюджетних відносин) дозволять визначити причини негативних явищ у процесі формування та виконання бюджету територіальної громади та якісно підготувати ефективні заходи щодо їх усунення.

Удосконалення науково-методичних підходів до оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів дозволить підвищити рівень бюджетного менеджменту в умовах впровадження середньострокового планування та прогнозування, розширити індикатори інвестиційної привабливості території для потенційного інвестора, забезпечити ефективний процес управління місцевими фінансами. Впровадження єдиної методики оцінки фінансової стійкості бюджетів територіальних громад створить умови для ефективного використання бюджетного потенціалу територій та розширення повноваження органів місцевого самоврядування з приводу залучення альтернативних джерел доходів місцевих бюджетів.

Список літератури

1. Алмазов С. Г. *Совершенствование методики оценки финансовой устойчивости местных бюджетов: дис. ... к.э.н.: 08.00.10 / Спартак Григорьевич Алмазов. - Ставрополь, 2007. - 226 с.*
2. *Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку міста: монографія: у 2 т., том 1 / За заг. ред. А. О. Єпіфанова, Т. А. Васильєвої. - Суми, ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. - С. 210-218.*
3. Коритько Т. Ю. *Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Т. Ю. Коритько // Економічний простір. - 2008. - №12. - С. 140 - 145. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/1/koritko.pdf.*
4. Крайник О. *Формування стратегії запозичень органами місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / О. Крайник // Науковий вісник «Демократичне врядування». - 2011. - № 6. - Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik6/fail/+Krajnyk.pdf>.*
5. Крук О. М. *Аналіз фінансової стійкості місцевого бюджету [Електронний ресурс] / О. М. Крук // Вісник Донецького університету економіки та права. - 2011. - № 2. - С. 193 - 197. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2011_2/files/50.pdf.*
6. *Складання, розгляд та затвердження місцевих бюджетів на основі положень бюджетного кодексу України / Навчальний посібник / С.І. Мельник, І.Ф. Щербина, Дж. Хансен, В.М. Терес, С. Лідс та ін. - К.: Міленіум, 2002. - 276 с.*
7. Старостенко Н. *Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста / Н. Старостенко // Економіка України. - 2005. - № 9. - С. 38 - 47.*

РЕЗЮМЕ

Скляр Ирина, Котенко Наталья, Червяк Вита

Оценка финансовой устойчивости местного бюджета

В статье рассмотрено понятие «финансовая устойчивость местного бюджета», систематизированы подходы к оценке финансовой устойчивости бюджета, на основе их анализа и обобщения предложен научно-методический подход к оценке финансовой устойчивости бюджета территории.

RESUME

Skliar Iryna, Kotenko Natalia, Cherviak Vita

Evaluation of financial stability of the local budget

The concept «financial stability of the local budget» is considered in the article. The scientific approaches to the evaluation of financial stability of the budget are systematized. The authors' scientific and methodical approaches which is based on their analysis and generalization are offered.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

Розглянуто особливості організації державного фінансового контролю в зарубіжних країнах. Визначено основних суб'єктів державного фінансового контролю як носіїв функції щодо його об'єкта. Проведено порівняльний аналіз системи органів державного фінансового контролю України та Франції.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, контрольні органи, зарубіжний досвід.

Для України сьогодні важливо правильно вирішити дві діалектично пов'язані між собою проблеми. Перша – це всебічний розвиток демократії в країні й створення громадянського суспільства. Друга – організація дієвої системи управління, насамперед державними фінансовими ресурсами, та контролю за їх формуванням, розподілом та використанням, забезпечення матеріального благополуччя народу, а також постійне сприяння розвитку науки, культури та освіти, здоров'я нації, соціального захисту громадян. Від вирішення цих завдань і залежатиме перспектива виживання й процвітання в глобалізованому світі.

Без належно організованого фінансового контролю не можна забезпечити компетентність і конкретність керівництва. Керувати конкретно – це означає працювати на основі достовірної інформації, маючи яку можна своєчасно помітити помилки та перешкоди на шляху до мети, подолати їх, скоригувати управління, приводячи його у відповідність до об'єктивних змін, виробити найбільш доцільні рішення різних загальних та спеціальних питань державного життя. Добре організований фінансовий контроль відіграє велику роль у вихованні кадрів, підвищенні їхньої відповідальності за доручену справу, боротьбі з порушниками дисципліни.

Сьогодні в Україні функціонує значна кількість державних органів і служб, які тією чи іншою мірою здійснюють державний фінансовий контроль. За відсутності чіткої концепції та нормативно-правового поля у сфері державного фінансового контролю з ними, як правило, пов'язують Рахункову палату України, Міністерство фінансів України, Державну фінансову інспекцію України, Державну казначейську службу України, Державну податкову службу України, Державну митну службу України, Національний банк України тощо. Слід додати, що створення органів фінансового контролю в Україні здійснювалося без Концепції державного фінансового контролю та Закону України «Про систему державного фінансового контролю в Україні», в яких слід чітко вказати інститути, що забезпечують ефективну діяльність державного фінансового контролю, їх повноваження, форми взаємодії при його здійсненні. Ось чому вивчення світового досвіду організації державного фінансового контролю та впровадження його в Україні є актуальним в сучасних умовах.

Вивченням зарубіжного досвіду організації

державного фінансового контролю займалися такі вчені, як: Л. Дікань, Г. Дорош, І. Дрозд, А. Загородня, А. Козирін, О. Ковалюк, Я. Мазур, В.Мельничук, А. Мамишев, Л. Розумович, А. Соменков, І. Стефанюк, Д. Шпильова, С. Юргелевич та багато інших.

Метою статті є вивчення організації системи державного фінансового контролю бюджетного процесу в зарубіжних країнах та можливість його запровадження в Україні.

Для досягнення окресленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати погляди науковців щодо організаційних схем контролю в зарубіжних країнах;
- розглянути основні завдання органів державного фінансового контролю у зарубіжних країнах;
- обґрунтувати необхідність впровадження міжнародного досвіду організації державного фінансового контролю в Україні.

Вивчаючи світовий досвід, усі дослідники об'єктивно вказують на наявність диверсифікації їхніх типів з огляду на владні повноваження, статус та функціональну незалежність.

Правовою основою організації рахункових відомств та забезпечення їхнього функціонування у переважній більшості країн є конституція та прийняті на її основі закони, які визначають місце, функції й права контрольних установ.

Наприклад, Н. Дорош привертає увагу до такої організаційної схеми контролю в зарубіжних країнах: перша категорія – вищий орган державного фінансового контролю підпорядковується парламенту або президенту і на нього покладено контроль за витрачанням коштів державного бюджету; друга категорія – державні контрольно-ревізійні підрозділи міністерств і відомств, що підпорядковуються як вищому органу державного фінансового контролю, так і відповідному міністерству або відомству. Вони здійснюють повний контроль за правильністю витрачання державних коштів [4, с. 48].

А. Соменков групує органи контролю за назвою, нагадуючи, що в окремих країнах вищі контрольні установи належать до органів парламенту; в інших – наділені статусом служби державного контролю; автор називає ще один тип – це рахункові суди й рахункові трибунали; далі він виділяє офіси генерального аудиту на чолі з аудитором; окремо

вказує на існування державних генеральних інспекцій, а в останній групі називає рахункові, контрольні та ревізійні палати [9, с. 38].

На думку Я. Мазура, вищі контрольні органи поділяються на дві групи: рахункові трибунали й контрольні установи. До рахункових трибуналів він відносить колегіальні незалежні від уряду органи контролю, що називаються судами (або діють як суди), які контролюють розрахунки і приймають рішення щодо притягнення до відповідальності винних посадових осіб (рахункова палата Італії; рахункові трибунали Франції, Бельгії і Іспанії), та інші колегіальні незалежні від уряду органи, не наділені подібними судовими повноваженнями (Федеральна рахункова палата Німеччини). Контрольними установами автор називає інші відомства, у яких рішення щодо проведення перевірок та результатів приймається або безпосередньо керівником (монократичні — Національне управління аудиту Великобританії), або колегією на чолі з керівником контрольного органу (Верхове контрольне бюро Чеської Республіки) [6, с. 110].

В. Мельничук звертає увагу, що у країнах Євросоюзу існує чотири основних типи державних органів фінансового контролю: 1) аудиторські суди (Франція, Бельгія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Італія) або судові органи, що є складовими судової системи країни (Греція, Португалія); 2) колегіальні органи, що не мають судових функцій (Нідерланди, Німеччина); 3) незалежні контрольні управління на чолі з Генеральним контролером (Великобританія, Ірландія, Данія); 4) контрольні управління у структурі уряду (Швеція, Фінляндія) [7, с. 36].

Як свідчать підсумки детального моніторингу, за місцем у системі суб'єктів державного управління верховні інститути фінансового контролю зарубіжних країн можна поділити на такі категорії: 1) рахункові трибунали (суди) – нейтральні авторитетні колегіальні органи з експертизи фінансових операцій та адміністративних рішень (Німеччина, Португалія, Італія, Нідерланди, Франція, Бразилія, Бельгія, Іспанія, Румунія); 2) рахункові (контрольні) палати – органи, що здійснюють контроль за виконанням бюджету і дотриманням фінансово-бюджетної дисципліни від імені парламенту (Австрія, Угорщина, Польща, Болгарія, Японія); 3) національні управління аудиту (управління Генерального аудитора) – незалежні колегіальні (Чехія) та монократичні (Канада, Данія, Великобританія, Ісландія, Австралія, Ізраїль) державні органи, уповноважені проводити фінансовий та адміністративний аудит державного сектору, проте також під протегуванням верховного виборного органу.

У країнах континентальної системи права (Німеччина, Франція, Італія та інші європейські держави) контрольні функції покладено на утворені вищими органами влади рахункові палати, які водночас є незалежними у внутрішніх та зовнішніх питаннях їхньої діяльності.

А для розвинених країн, які структуровані на сфери державної влади, місцевого самоврядування та громадського суспільства, а державна влада поділена на законодавчу, виконавчу і судову, типовою є наявність кількох контролюючих інституцій, що входять до цих сфер, поділ між ними контрольних повноважень, організація взаємодії тощо.

Класичним прикладом організації державного

фінансового контролю в президентській республіці є Сполучені Штати Америки. Незважаючи на те, що законослухняність у США є майже культом, окрім казначейства, державний контроль у галузі фінансів, а саме у бюджетній сфері, здійснює ще Головне контрольно-фінансове управління Конгресу, Адміністративно-бюджетне управління при президентові США, управління з добору і розстановки кадрів, Президентська рада з питань боротьби з фінансовими зловживаннями в державних установах, інспектори Федеральної резервної системи, служба внутрішніх доходів (податкова служба) та інші. До функцій Головного фінансово-контрольного управління конгресу, зокрема, входить проведення перевірок дотримання процедури укладання і виконання державних контрактів, встановлення оцінки і складання оглядів виконання федеральних програм тощо [3, с. 40].

У Великій Британії контроль фінансово-господарської діяльності державного сектору економіки здійснює Національне контрольно-ревізійне управління, яке є урядовим органом і функціонує відповідно до закону про фінансовий контроль. Управлінню надано право проводити перевірки рахунків усіх урядових установ і широкого кола державних органів, які здійснюють більше 60% державних витрат, а також контролювати субсидії, що надаються місцевими органами влади системі охорони здоров'я, націоналізованим галузям промисловості і державним корпораціям.

Контрольне управління уряду Угорщини здійснює роботу на підставі урядових рішень під керівництвом міністра фінансів, перевіряючи використання бюджетних фондів, субсидій і позик на розвиток підприємств; фінансування діяльності міністерств, бюджетних організацій, програм міжнародної допомоги; використання іноземних інвестицій та коштів Європейського союзу тощо [8, с. 43].

У деяких країнах міністерства фінансів не лише відіграють головну роль у підготовці проектів бюджетів та розподілі коштів, а й мають централізовані ревізійні органи (Генеральна інспекція фінансів Франції, Відомство фінансового контролю Швейцарії, Служба Генерального інспектора департаменту ревізій і рахівництва Індії), які відповідають за подальший фінансовий контроль бюджетних витрат урядових установ.

У Болгарії державний фінансовий контроль здійснюється міністерством фінансів через Головне управління фінансового контролю і територіальні управління. Штат мінфіну визначається Радою Міністрів. Фінансові ревізори призначаються та звільняються наказами міністра фінансів. Головне управління проводить єдину ревізійну політику, створює методичну базу, здійснює нагляд за відомчим контролем. План роботи затверджується міністром фінансів. Предметом контролю є законність фінансово-господарських операцій, достовірність бухгалтерської звітності, дотримання бюджетної та валютної дисципліни, приватизаційні операції тощо [5, с. 62].

Організаційна схема державного фінансового контролю зарубіжних країн передбачає існування в галузевих міністерствах власних ревізійних органів, які забезпечують внутрішній контроль за правильністю витрачання державних коштів у системі певного відомства. Зокрема, у Німеччині контрольно-ревізійні підрозділи відповідних федеральних

структур виконують внутрішні ревізії за погодженням із Федеральною рахунковою палатою.

Загальним елементом у правовому статусі сучасних верховних контрольних установ є закріплені конституціями підзвітність парламенту, інституціональна незалежність від органів виконавчої влади та самостійність у питаннях планування й виконання аудиту. Незалежність ґрунтується на принципах відкритості й доступності результатів аудиту, самостійності у питаннях прийняття рішень стосовно оприлюднення результатів досліджень тощо.

Незалежними від уряду й парламенту органами державного контролю є Суд аудиту Бельгії, Рахункова палата Франції й Суд аудиту Нідерландів. Ці інституції мають виняткові права самостійного планування та провадження діяльності. Так само у Німеччині законодавчо закріплено, що Федеральна рахункова палата є вищою федеральною установою; не належить ані до законодавчої, ані до виконавчої, ані до судової гілки влади; є нейтральним авторитетним органом між парламентом і урядом та в ролі незалежного органу фінансового контролю підпорядковується лише закону. Що стосується членів палати, то діє суддівська недоторканність: професійна (неможливість надання їм настанов) та особова (неможливість примусового звільнення з посади) [3, с. 40].

У більшості розвинених країн світу, у тому числі - у країнах Європейського союзу, фінансовий контроль здійснюють рахункова палата, а також урядові контрольні-ревізійні служби. Так у ФРН, Фінляндії та в інших країнах рахункова палата контролює діяльність усіх федеральних підприємств, страхових установ федерації, приватних підприємств із 50-відсотковою часткою державного майна, решту організацій та відомств, якщо вони розпоряджаються державними коштами. В Австрії Рахункова палата уповноважена не лише здійснювати перевірки державного господарства федерації, а й контролювати фінансову діяльність місцевих органів влади,

благодійних фондів і закладів, управління якими здійснюється органами федерації. Державна рахункова палата Угорщини, крім того, контролює діяльність податкового управління, державної митниці, управління гербових зборів і навіть господарську діяльність партій.

Відповідно до покладених завдань органи державного фінансового контролю в зарубіжних країнах здійснюють контроль за виконанням бюджетів, витрачанням державних коштів і використанням державного майна. Контролю підлягають витрати на утримання органів державного управління та реалізацію державних програм розвитку. Верховні рахункові відомства хоча й не проводять аудиту політико-економічних актів, проте оцінюють обґрунтованість таких рішень, їхній вплив на державні фінанси, активи, борг та визначають наслідки. Загальноприйнятою практикою зарубіжних країн є те, що рахункові відомства поряд із перевітками державних витрат проводять аудит дохідної частини бюджету. При цьому верховні органи державного фінансового контролю не здійснюють фіскального контролю дотримання суб'єктами господарювання податкового законодавства і в жодному разі не підміняють тут податкових служб. Аудит доходів проводиться в ході фінансово-економічного аналізу виконання консолідованого й муніципальних бюджетів, формування державних і федеральних фондів, прибутків державних підприємств тощо. Подібна схема виконання аудиту доходів застосовується у Нідерландах, Великобританії, Німеччині, Швейцарії, Туреччині, Південній Кореї тощо.

Найбільш прийнятною для України системою органів державного фінансового контролю є система Франції, з огляду на те, що структура цих органів і виконуваних ними функцій контролю за використанням бюджетних коштів практично ідентична вітчизняній (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна таблиця системи органів державного фінансового контролю України та Франції [10]

№ з/п	Органи, що здійснюють державний фінансовий контроль	
	Україна	Франція
1	Міністерство фінансів	Міністерство фінансів, промисловості та економіки
2	Рахункова палата (діє з 1996 року)	Рахункова палата (діє з 1303 року)
3	Державна фінансова інспекція (діє з 1993 року)	Генеральна інспекція фінансів (діє з 1816 року)
4	Державна казначейська служба	Казначейство (діє 1887 року)

У Франції державний фінансовий контроль поділяється на внутрішній і зовнішній. Зовнішній контроль здійснює Рахункова палата та її регіональні підрозділи, аналогічно, як і в Україні. Рахункова палата Франції здійснює судовий нагляд за індивідуальними рахунками управління головних державних бухгалтерів і контроль адміністративного характеру за комплексом операцій державного обліку, а саме: перевіряє та оцінює всі державні рахунки; видає постанови, в яких зазначаються не тільки недоліки державних об'єктів, а й рішення щодо відшкодування втрат, заподіяних державі. Доповіді за результатами перевірок, які робить Рахункова палата, щорічно передаються президентові республіки та друкуються в пресі.

Серед основних завдань Рахункової палати України - контроль за своєчасним виконанням видаткової частини Державного бюджету, витрачанням бюджетних коштів. Крім Рахункової палати, такий контроль здійснюють також Міністерство фінансів України та Державна фінансова інспекція України, які перевіряють законність, раціональність та ефективність використання бюджетних коштів. Рахункова палата, встановлюючи відхилення від показників Державного бюджету України, ще має право аналізувати їх та готувати пропозиції про їх усунення, а також удосконалення бюджетного процесу загалом.

Внутрішній контроль Франції, який забезпечують фінансові контролери підприємств адміністрацій,

державні бухгалтери та Генеральна інспекція фінансів (аналог Держфінінспекції України), спрямований здебільшого на перевірку законності здійснених операцій та збереження державного майна від розкрадання. Усі заходи, які здійснюються державними бухгалтерами Франції, підлягають низці перевірок, мета яких – забезпечити виконання затверджених бюджетних операцій та додержання правил ведення державного бухгалтерського обліку.

Внутрішній контроль та внутрішній аудит в Україні відповідно до статті 26 Бюджетного кодексу організовують розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників [2, с.499]. У Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю (схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України N 158-р від 24.05.2005) розглядаються питання організації та функціонування державного внутрішнього фінансового контролю в системі органів державного сектору, зокрема у міністерствах, інших центральних та місцевих органах виконавчої влади, органах місцевого самоврядування, інших розпорядниках бюджетних коштів тощо, в тому числі - у бюджетних установах [1]. Метою державного внутрішнього фінансового контролю, як визначають науковці, є сприяння уряду в забезпеченні досягнення органами державної влади й державного управління мети соціально-економічного розвитку держави в частині використання суспільних ресурсів найбільш економічним, ефективним, результативним, законним і прозорим способом. Також згідно з концепцією повноваженнями щодо здійснення державного внутрішнього фінансового контролю наділена Державна фінансова інспекція України.

Таким чином, проведений аналіз завдань і повноважень суб'єктів державного фінансового контролю в бюджетному процесі дає підстави стверджувати, що необхідність упровадження державного фінансового контролю перш за все пояснюється тим, що на сьогодні не досить чітко визначено місце і роль кожного контролюючого органу та відсутнє чітке розмежування сфер їх діяльності.

Також можна вказати на необхідність застосування загальноприйнятої міжнародної практики організації фінансового контролю, яка має бути адаптованою до національних особливостей, що дасть забезпечити контроль на всіх стадіях бюджетного процесу відповідно до стандартів ІНТОСАІ при належній прозорості; важливість розвитку на нових принципах та із застосуванням нової методології обов'язкового державного внутрішнього фінансового контролю в міністерствах та відомствах, державних та муніципальних установах, організаціях та підприємствах; необхідність визначення зовнішнього контролю як контролю спеціального, який здійснюється створеними поза системою виконавчої влади органами фінансового контролю.

Система державного фінансового контролю повинна бути цілісною винятково тому, що вона має будуватися на єдиних принципах, на єдиних нормах та нормативах функціонування й розв'язання поставлених завдань з чітким визначенням органів контролю та розподіленням їх функцій і повноважень. Така система не повинна мати багаторівневої підпорядкованості та ієрархічної замкнутості. Кожен орган має вирішувати свої конкретні завдання, повинен мати свої об'єкти перевірок та діяти за

єдиними методологічними і організаційними принципами.

Список літератури

1. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. N 158-р // <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Бюджетний кодекс України. Науково-практичний коментар: станом на 1 березня 2011 р. / за ред. Л. К. Воронової, М. П. Кучерявенка. – Х.: Право, 2011. – 608 с.
3. Дікань Л. В. Державний аудит [Текст] : навч. посібник / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна; за ред. проф. Л. В. Дікань. – К.: Знання, 2011. – 503 с.
4. Дорош, Н. І. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і шляхи вдосконалення [Текст] / Н. І. Дорош // Фінанси України. - 1998. - № 1. - С. 48
5. Козырин, А. Новое законодательство о государственном финансовом контроле в Болгарии [Текст] / А. Козырин // Президентский контроль. - 1996. - № 5. - С. 62-63.
6. Мазур, Я. Верховная контрольная палата Республики Польша (к истории вопроса) [Текст] / Я. Мазур // Государство и право. - 1995. - № 6. - С. 110
7. Мельничук, В. Г. Незалежний державний фінансовий контроль: досвід зарубіжних країн [Текст] / В. Г. Мельничук // Фінансовий контроль. - 2002. - № 2. - С. 36.
8. Органы государственного контроля республики Венгрия: [Подготовлено Главным контрольным управлением Президента Российской Федерации] // Президентский контроль. - 2001. - № 3. - С. 43
9. Соменков, А. Когда деньги счет любят [Текст] / А. Соменков // Президентский контроль. - 2000. - № 10. - С. 38.
10. www.nbuv.gov.ua

РЕЗЮМЕ

Собкова Наталия

Мировой опыт организации государственного финансового контроля в бюджетном процессе

Рассмотрены особенности организации государственного финансового контроля в зарубежных странах. Определены основные субъекты государственного финансового контроля, как носителя функции относительно объекта контроля. Проведен сравнительный анализ системы органов государственного финансового контроля Украины и Франции.

RESUME

Sobkova Natalia

World experience of organization of state financial control in budget process

The features of the organization of state financial control in foreign countries are considered. The main subjects of the state financial control as a function of the carrier relative to the object of control are determined. A comparative analysis of state financial control bodies of Ukraine and France is carried out.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ДОТРИМАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В АВТОТРАНСПОРТНОМУ СТРАХУВАННІ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено проблеми невиконання страхових зобов'язань на прикладі автотранспортного страхування, вплив асиметрії інформації на формування страхових резервів і виплати страхових відшкодувань та надано рекомендації щодо удосконалення системи контролю для виконання страхових зобов'язань.

Ключові слова: контроль, страхові зобов'язання, автотранспортне страхування, споживач страхових послуг.

Автотранспортне страхування є одним з найбільш розповсюджених видів страхових послуг серед населення та основою діяльності більшості страховиків, а тому є віддзеркаленням існуючих проблем на ринку страхових послуг. Однією з таких ключових проблем є недотримання страхових зобов'язань страховими компаніями. Така тенденція має негативний ефект для розвитку ринку страхових послуг та призводить до втрати сенсу у страхуванні, адже останнє є продуктом публічної довіри.

В Україні питання захисту застрахованих українськими вченими мало вивчена. Фахові інтереси у цій сфері представляють Н. Гудима, Р. Демчак, О. Залетов, Л. Хорін. Окремими напрямками проблематики цього наукового дослідження займаються такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як: Н. Балук, Н. Внукова, А. Єрмошенко, К. Лібіх, Г. Кравчук, Л. Ничепорук, О. Охріменко, О. Архіпов, А. Дашевські, Г. Ігбаєва, І. Матвєєва, Я. Монкевич, М. Орліцкі, С. Роговські, Д. Фукс. Наукове підґрунтя питань асиметрії інформації, опортунізму та сигнальної теорії знайшли своє відображення на підставі праць американських нобелівських лауреатів Дж. Акерлофа, К. Дж. Ерроу, Д. С. Норта, М. Спенса, Дж. Стігліца.

Метою статті є аналіз сучасного стану виконання страхових зобов'язань на ринку автотранспортного страхування, дослідження причин невиконання страхового відшкодування та пропозиції напрямів удосконалення контролю за виконанням страхових зобов'язань.

Формування страхового зобов'язання здійснюється на етапі реалізації страхового продукту, тобто на підставі укладеного договору страхування [4, с. 34] та сплаченого страхового платежу, що є джерелом формування страхових резервів. Рівень страхового зобов'язання визначається для кожного страхувальника окремо згідно з укладеним договором страхування. Виконання страхових зобов'язань полягає у покритті ризиків страхувальників при настанні страхового випадку, тобто матеріалізації страхового захисту. Купуючи страхову послугу, страхувальник купує страховий захист [5, с. 65], тобто економічні і правові гарантії виплати страхового відшкодування при реалізації переданого за плату ризику страховику. Виконання зобов'язань повинно здійснюватися перед усіма учасниками страхового

договору, незалежно від того, чи це фізична чи юридична особа, однак у специфічному додатковому захисті у разі виникнення правопорушень чи зловживань мають перевагу споживачі страхових послуг.

Спад рівня збитковості притаманний посткризовому періоду (наприклад, 2000 р. та 2010 р.). Зменшення виплат страхових відшкодувань в автострахуванні у 2010 році (рис. 1) можна пояснити зменшенням надходжень страхових платежів у попередньому році, "адаптацією" до лімітів відповідальності за автоцивілкою, нарощування фінансової стійкості страховиків при стримуванні виплат страхових відшкодувань. Зростання кількості не врегульованих справ та кредиторської заборгованості за договорами страхування є одним із аргументів (таблиця 1). Це вказує на наявні фінансові навантаження для страховиків при виконанні ними страхових зобов'язань з автострахування.

Система врегулювання збитків є інструментом управління страховими відшкодуваннями. Це, насамперед, затримання або пришвидшення їх виплати. А тому будь-які процедурні зміни опосередковано впливають на рівень страхових резервів страховика.

Низький рівень ліквідаційних витрат у загальній структурі витрат на ринку страхування характеризує цей бізнес-процес як один з найменш пріоритетних. 7,5% цих витрат, а по ринку автострахування – десяту частину, становлять судові витрати, що у 1,6 рази перевищують витрати на утримання аварійних комісарів. Можна припустити, що для страховика судовий процес є більш економічно вигідним, ніж виплата страхового відшкодування. Насамперед, це утримання відповідної суми страховиком, у тому числі через низьку правову грамотність споживача страхових послуг або його відмову від судового процесу.

Основні причини невиконання страхового зобов'язання для страхувальника наведені на рис. 2.

Взаємовідносини між страховиком і страхувальником є контрактними, рішення за якими ухвалюються в умовах асиметрії інформації. Асиметрія інформації є наслідком як ірраціональності, так і опортуністської поведінки учасників ринку. Як страховик, так і страхувальник знаходиться в певному інформаційному дисбалансі відносно один одного, а

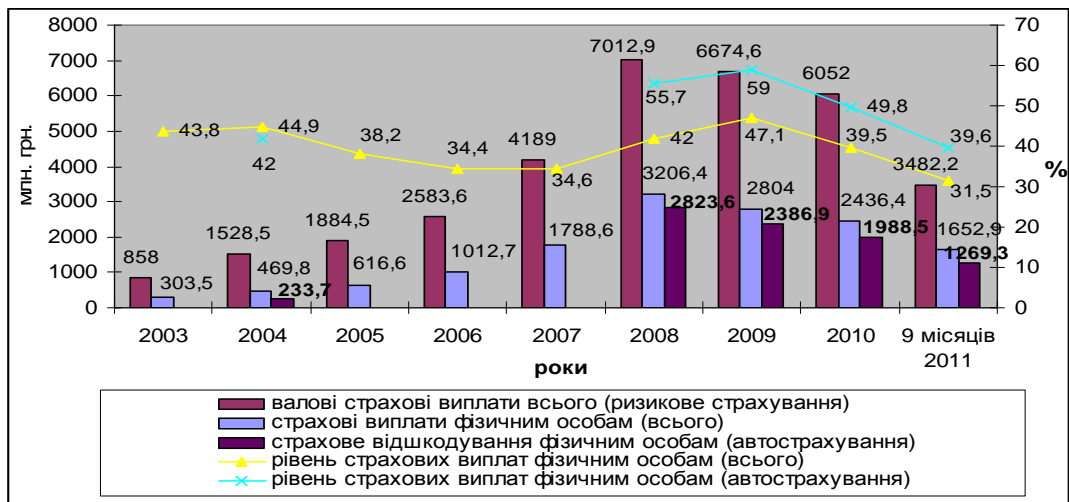


Рис. 1. Страхові відшкодування застрахованим (фізичним особам) за 2003-9 місяців 2011 рр. (млн. грн., %)*
* Опрацьовано автором на підставі офіційних даних Нацкомфінпослуг [2; 3].

Таблиця 1. Виконання зобов'язань в автотранспортному страхуванні

Категорії	роки		
	2008	2009	2010
Кількість страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань	465472	398009	309994
темп приросту, %	-	-14,5%	-22,1%
страхові відшкодування	3661,94	3136,19	2638,84
у тому числі фізичним особам	2823,58	2386,89	1988,49
кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду	8452934	8408118	9485153
у тому числі зі страхувальниками-фізичними особами	6397925	7036791	8165452
кількість договорів страхування, за якими не виконано страхові зобов'язання у визначений договором страхування термін на кінець звітного періоду	7655	8042	8633
темп приросту, %	-	5,1%	7,3%
у тому числі за договорами страхування, укладеними із страхувальниками-фізичними особами	5520	6754	7209
їх частка у договорах невиконаних зобов'язань (всього), %	72,1%	84,0%	83,5%
загальний обсяг відповідальності	819767,77	1220962,13	1097860,14
кредиторська заборгованість за страховими виплатами	46,27	89,38	116,74
темп приросту, %	-	93,2%	30,6%
кредиторська заборгованість/договори невиконаних зобов'язань (всього)	6,04 тис. грн.	11,11 тис. грн.	13,5 тис. грн.
договори невиконаних зобов'язань до страхових випадків, за якими прийняли рішення щодо відшкодування, %	1,6%	2,0%	2,8%
частка договорів невиконаних зобов'язань у договорах страхування, укладених протягом звітного періоду, %	0,09%	0,1%	0,09%

тому ризики необ'єктивності інформації можуть існувати для обох сторін на усіх стадіях контрактного процесу: перед укладенням договору страхування (ex ante), під час укладення договору страхування (ex interim) та після його укладення (ex post). Для страховика - це ризик неблагополучного вибору (adverse selection) на етапі ex ante та "моральний ризик" (ризик безвідповідальності англ. (moral hazard) на етапі ex post. Для страхувальника це виявляється, наприклад, у неповній інформації щодо страхового продукту та реальності виплати страхового відшкодування. Схематично такі наслідки на етапі укладення контрактних взаємовідносин можна представити наступним чином (рис. 3).

Беручи недооцінений ризик за необ'єктивного

(заниженого) страхового тарифу, страховик демонструє захисну фінансову реакцію - невиплату страхового відшкодування. Навіть якщо фінансова спроможність страховика є достатньою для виплати, зокрема, за непередбаченими страховими зобов'язаннями, дія постійного фінансового стресу призводить до зменшення "фінансової опірності" страховика. Існує низка виходів з такого стану:

- підтримка "фінансової опірності" страховика (платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість);
- підвищення якості ризиків, взятих на страхування, що забезпечується селекцією клієнтів та обмеженням страхового зобов'язання шляхом



Рис. 2. **Порушення економічних інтересів споживачів на етапі виплати страхового відшкодування та причини, що їх зумовлюють***

* Розроблено автором.

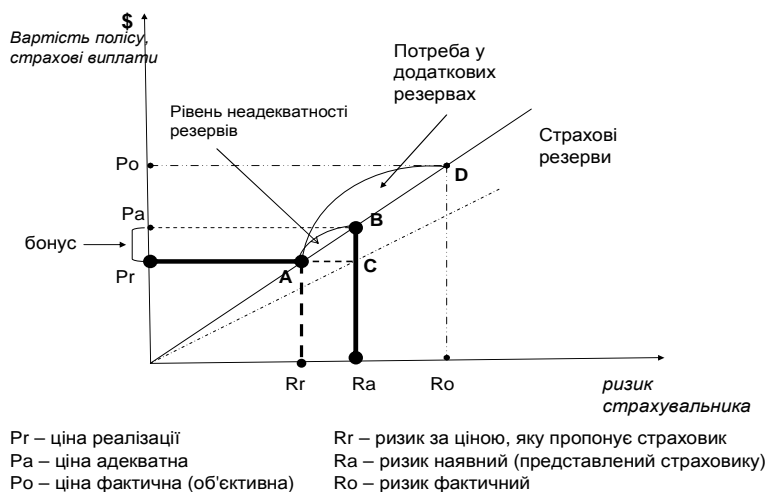


Рис. 3. **Вплив асиметрії інформації на виконання страхових зобов'язань (на етапі реалізації страхового продукту)***

* Розробка автора

- використання інструменту франшизи;
- наявність адекватного страхового тарифу та диверсифікованого страхового портфеля.

Проведені нами дослідження вказують на важливість інформаційної складової як для страховика, так і для застрахованого для виконання страхових зобов'язань. Асиметрія інформації є джерелом морального ризику (ризик безвідповідальності страхувальника) та формування неадекватних страхових резервів, тоді як для застрахованого – придбанням неякісних страхових продуктів. Важливе не лише забезпечення інформування щодо діяльності страховиків, але забезпечення інформаційної платформи для порівняння даних щодо діяльності страховиків на ринку. Це сприятиме зменшенню транзакційних витрат при виборі страхових продуктів страховиків.

Оцінка адекватності (табл. 2) свідчить про зменшення навантаження на страхові резерви, що, насамперед, залежить від зменшення виплат страхових відшкодувань за автострахованням. Беручи

до уваги те, що рівень збитковості автостраховання на 10% менший у 2010 році порівняно з попереднім роком, оцінка реальності страхових резервів вказує на їх завищення при формуванні, а отже, дає фінансові передумови для виконання страхових зобов'язань. Водночас за такими видами страхування, як каско, сформованих резервів є недостатньо для виплати страхових відшкодувань. Так показник адекватності (каска) становив 125,4% у 2008 році, 114,5% у 2010 році, а тому виплата страхового відшкодування здійснюється або за рахунок страхових резервів, сформованих за іншими видами страхування, або за рахунок власного капіталу. Варто зазначити, що рівень адекватності страхових резервів є кращим за обов'язковими видами автостраховання, за якими забезпечено законодавче регулювання ціноутворення на страхові продукти та обмежено демпінг. Тобто ринкові механізми порівняно з державним регулюванням щодо формування ціни страхових продуктів виявилися менш ефективними.

Позитивним є незначне зростання забезпеченості

Таблиця 2. Оцінка страхових (технічних) резервів на ринку автотранспортного страхування в Україні за 2008-2010 рр.*

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік
страхові (технічні) резерви, млн. грн.	3655,75	3383,79	3436,78
темп приросту страхових резерв, %	-	-7,44	1,57
частка чистих страхових резервів у валових страхових резервах, %	84,4	90,1	89,4
оцінка адекватності страхових резервів, %	100,2	92,7	76,8
показник зваженості страхових резервів, %	49,7	60,0	58,9
рівень резервів збитків, %	21,1	27,7	27,8
показник забезпечення перед невідомими шкодами, %	3,1	5,1	6,1
оцінка реальності (заниження / завищення) страхових резервів у поточному році, млн. грн.	-	-	268,8
рівень збитковості, %	49,8	55,6	45,2

Примітки:

1. Оцінка адекватності страхових резервів у динаміці = виплачені відшкодування / резерви утворені для виплати відшкодування.
2. Показник зваженості страхових резервів = сума страхових резерв / валові страхові премії.
3. Рівень резерв збитків = резерви заявлених, але невиконаних збитків / страхові відшкодування (валові).
4. Показник забезпечення перед невідомими шкодами = резерви збитків, які виникли, але не заявлені/страхові резерви.
5. Оцінка реальності (заниження / завищення) страхових резервів у поточному році =
 5. 1. Страхові резерви за 2 попередні роки скориговані на дефіцит (+) чи надбавку (-) / чистих страхових премій за 2 попередні роки;
 5. 2. Отриманий результат перемножуємо на чисті страхові премії у поточному році (- визначення необхідного розміру страхових резервів);
 5. 3. Визначений необхідний розмір страхових резервів порівнюємо з реально оціненими страховими резервами поточного року.

*Власна розробка з урахуванням матеріалів [6, с. 97-99; 2].

страховиків за невизначеними шкодами (табл. 2). Водночас відшкодування за автострахованням лише на третину покриваються резервами збитковості (рівень резерв збитків), а тому надходження страхових платежів є основним джерелом забезпечення виконання страхових зобов'язань в автострахованні. Відповідно це обґрунтовує спрямованість страховиків на збільшення надходження страхових платежів та зростання аквізичійних витрат. За таких умов наявність статутного капіталу та гарантійного фонду є важливою фінансовою гарантією виконання страхових зобов'язань. Близько половини активів страховиків розміщені у ліквідних активах, що дає змогу вчасно розрахуватися за взяті страхові зобов'язання. Водночас їх розміщення у банківському секторі збільшує вплив системного ризику на діяльність страховика, якого зазнали страховики у 2009 році внаслідок кризових явищ у банківській сфері.

Покращення показників оцінки страхових резервів (адекватності, реальності, рівень показників збитків, забезпечення перед невідомими шкодами) значною мірою забезпечувалося зменшенням страхових відшкодувань у 2009-2010 роках при фактично незмінних страхових резервах. Діяльність страховиків спрямована на нарощування фінансового потенціалу, насамперед, за рахунок невиконання страхових зобов'язань, що має тенденцію зростання у посткризовому періоді. Тому регулювання системи виплати страхового відшкодування є ключовою для виконання страхових зобов'язань.

Якщо фінансова діяльність є об'єктом контролю органів нагляду, то права складова страхового продукту залишається нерегульованою. Однак за таких умов саме страховий договір стає інструментом невиконання страхових зобов'язань. Забезпечення виконання страхових зобов'язань лише на підставі

фінансових показників недостатньо. У європейському праві значна увагу звертається на зрозумілість та транспарентність умов договору, а також унеможливлення у процедурах надання страхової послуги потенційних ризиків для споживачів.

Виконання зобов'язань = $\langle (S, St) \rangle$, де $0 \leq e \leq 1$ (1)

де:

S – фінансова стабільність, платоспроможність страховика;

St – стратегія розвитку страховика;

e – етичність власників та працівників, вибрана політика щодо споживачів страхових послуг, правова складова.

Припустимо, що умови, в яких діє страховик, є сталими, а страховик є платоспроможним. Якщо $e=1$, то в компанії не існує жодних перешкод виконати страхове зобов'язання. У разі, коли $e=0$, загальний результат рівний 1. Це означає, що у страховика є спроможність виплатити відшкодування, однак це не здійснюється через етичні міркування чи правові перешкоди.

Водночас, коли платоспроможність страховика є недостатньою, або рівна 0, то страховик не в змозі частково чи повністю виконати зобов'язання, навіть при $e = 1$. Це має негативний вплив на репутацію страховика. Як наслідок, компанія з поганою репутацією витрачає більше коштів на підтримку іміджу (impression management), котрі можна було б спрямувати на покращення фінансового стану.

У процедурі врегулювання збитку та виплати відшкодування важливим з точки зору контролю страховика є два напрями:

1. Реєстрація шкоди та вчасне подання заяви про настання страхового випадку і супроводжуючих документів, що є запуском процесу врегулювання шкоди;

2. Правильність оцінки страхового випадку, від якого залежить розмір страхового відшкодування.

Таблиця 3. Контроль за напрямми діяльності страховика*

Напрями діяльності	Заходи контролю з позиції	
	страховика	страхувальника
ризик-менеджмент	виконання зобов'язань перед застрахованими	Відсутність <i>moral hazard</i> та ризику неблагополучного вибору (<i>adverse selection</i>)
фінанси	своєчасне надходження платежів за придбаний страховий продукт	синхронізація продуктового і фінансового циклу; відповідність страхового платежу ризикам взятих на страхування; гарантія початку фактичної дії договору страхування
продажі	реалізація страхового продукту; облік проданих страхових полісів	реалізація непрострочених, незіпсутих полісів; надання повної інформації для клієнта перед укладенням страхового договору
маркетинг	підтримка бренду страховика, якості рекламної та інформаційної продукції	достовірність даних, відсутність інформації, що вводить в оману не нав'язування придбання страхових продуктів
врегулювання збитків	дотримання законодавчих процедур повідомлення про настання страхового випадку; оцінка збитку за страховим випадком	своєчасність та повнота виплати страхового відшкодування

*Власна розробка.

Існують проблеми, які є спільними як для зарубіжних, так і вітчизняних страхових компаній. Насамперед, це: 1) затягування строків врегулювання збитків та відповідно виплат страхового відшкодування; 2) випередження темпів зростання витрат на врегулювання страхових випадків порівняно з темпами зростання отриманих страхових премій за укладеними договорами страхування. Саме тому основними компонентами, які потребують оптимізації, є сервісне обслуговування клієнтів страховика і витрати щодо врегулювання страхових випадків та виплати страхового відшкодування.

Оперативність виплати страхового відшкодування значною мірою залежить від якості процедури ліквідації шкоди. Класична модель врегулювання страхових випадків не сприяла швидкому їх виконанню, результатом чого було зростання кількості скарг споживачів. З метою прискорення розгляду страхових справ за незначними страховими випадками було впроваджено практику європротоколу при оформленні ДТП. Однак це нововведення наразі не зазнало масового використання, насамперед, через ментальність та брак довіри а також низький ліміт виплат. Механізм європротоколу утруднює контроль за достовірністю страхових випадків та сприяє зростанню шахрайства, що важче спростувати або довести обом сторонам страхового договору. Якщо за оцінками МТСБУ через європротокол може бути врегульовано 80-87% усіх ДТП, то за прогнозами страховиків – 10% [1, с. 4].

Страховики можуть бути незацікавлені у використанні європротоколу на етапі врегулювання шкоди через пришвидшення розгляду справ, що відповідно потребуватиме або збільшення фінансової стійкості, або адекватності страхових резервів. Якщо для зарубіжних компаній цей метод сприяє зменшенню витрат на ведення страхової справи, то для вітчизняних страховиків це є ризик зростання кількості звернень та навантаження на страхові резерви. За оцінками компанії «АХА Україна», частота страхових випадків протягом наступних двох років збільшиться вдвоє, тоді, як рівень виплат зросте на 20-

-30% [1, с. 4].

Контроль на стадії врегулювання збитків повинен здійснюватися як страховиком, так і страхувальником. Задля зменшення фальсифікації на етапі ліквідації збитків споживачам доцільно забезпечити: 1) публічність даних щодо розгляду страхових справ та виплат страхових відшкодувань; 2) доступ до інформаційної бази МТСБУ. Водночас забезпечення виплати страхового відшкодування потребує контролю страховиком щодо: 1) процедур врегулювання збитків; 2) оцінки страхового випадку; 3) удосконалення системи розгляду скарг та їх врегулювання.

Виконання страхових зобов'язань забезпечується реалізацією комплексу заходів: інформаційних, правових, фінансово-страхових, процедурних. Як показують дослідження, інформаційна складова в умовах асиметрії інформації є важливою для формування адекватних страхових резервів, а тому повинна враховуватися у формуванні тарифної політики. Система врегулювання страхових випадків не забезпечувала виконання страхових зобов'язань у межах законодавчо встановлених термінів, що потребувало удосконалення процедур врегулювання страхових випадків з автострахування. Разом з тим упровадження механізму європротоколу не забезпечує прозорості у врегулюванні страхових випадків, а тому не сприяє масовому його використанні. З метою удосконалення виконання страхових зобов'язань доцільно реалізувати наступні заходи:

- забезпечити оцінку морального ризику (ризик асиметрії інформації) та його врахування у надбавці за ризик у страховому тарифі;
- сформувати каталог ризиків і ступінь їх виникнення при настанні страхового випадку;
- здійснювати прогнозування розвитку непередбачуваних ризиків та оцінки їх впливу на фінансовий стан страховика за допомогою внутрішньої ризик-моделі;
- забезпечити контроль за автоматичним зверненням потерпілого до більш ніж одного

-
- страховика для отримання страхового відшкодування за європротоколом;
- визначити середньо допустимі межі виплати страхового відшкодування у зверненні потерпілого внаслідок ДТП, що не містить ознак ризику шахрайства та не загрожує фінансовій стійкості страховика;
 - забезпечити доступ споживачів страхових послуг до інформаційної бази МТСБУ щодо реєстру страхових агентів, переліку фальшивих страхових полісів обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та страховиків, які реалізують страхові продукти без належної на те ліцензії.

Список літератури

1. Крутов, Ю. "Евроморковка" для автомобилиста / Ю. Крутов // *УкраїнаБізнесРевю*. – 2011. – № 40 (1109). – С. 4.
2. Офіційні публічні статистичні дані Нацкомфінпослуг : страховий ринок України [Електронний ресурс] // Сайт Національної комісії, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг : Ринки фінансових послуг : Українські ринки фінансових послуг : Страховий ринок – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
3. Річні звіти про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2004-2010 рр. [Електронний ресурс] // Сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Ринки фінансових послуг : Українські ринки фінансових послуг : Страховий ринок : Річні звіти Держфінпослуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/742.html>.
4. Шумелда Я. П. Страхування : навчальний посібник / Я. П. Шумелда. Видання друге, розширене. – К. : Міжнародна агенція "Бізон", 2007. – 384 с. – (серія "Бібліотека страхування").
5. *Ubezpiecznia Gospodarcze / Pod redakcją T. Sangowskiego*. – Warszawa : Wydawnictwo Poltext, 1998. – 359 s.
6. *Wycena i zarządzenie wartością zakładu ubezpieczeń / Pod red. naukowym J. Handschke*. – Poznań 2006 r. – Katedra Ubezpieczeń Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. – 132 s.

РЕЗЮМЕ

Сокол Лариса

Исполнения обязательств в автотранспортном страховании перед потребителями страховых услуг.

В статье исследовано проблемы неисполнения страховых обязательств на примере автотранспортного страхования, влияние асимметрии информации на формирования страховых резерв и выплаты страховых возмещений, и предоставлено рекомендации по совершенствованию системы контроля исполнения страховых обязательств.

RESUME

Sokil Larysa

Obligation response to insurance services consumers in autotransport insurance services

The article reveals the problems of obligation response to insurance services consumers in autotransport insurance services and provides recommendations for the improvement of control system.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення механізму оподаткування доходів громадян у формі заробітної плати з метою збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

Ключові слова: фінансове забезпечення місцевого самоврядування, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, доходи громадян, податок з доходів фізичних осіб.

Фахові дослідження фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні свідчать про наявність низки проблем, пов'язаних із недостатністю коштів для ефективного функціонування та соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Складнощі фінансування місцевих бюджетів спричинили необхідність пошуку реальних способів збільшення їх дохідної бази, які мають сприяти органам місцевого самоврядування у формуванні достатнього обсягу коштів для виконання покладених на них функцій і завдань.

На сьогодні для багатьох країн світу і, у тому числі - для України актуальною є проблема значного майнового розшарування населення. У нашій країні доходи найбагатших громадян у 40 разів перевищують доходи найбідніших [12]. Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що значним потенційним резервом, реалізація якого в Україні буде сприяти покращенню фінансового забезпечення місцевого самоврядування, буде збільшення надходжень від оподаткування надвисоких доходів.

Науковці і практики вже протягом тривалого часу ведуть дискусію стосовно вдосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб, який відіграє значну роль у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Відповідні проблемні питання досліджені в працях вітчизняних і російських економістів: В. Г. Єрмілова, Н. Я. Здерки, Н. Г. Іванової, І. О. Луніної, К. В. Павлюк, С. В. Слухая, В. Теліпко.

Дискусії серед науковців щодо проблемних питань оподаткування доходів громадян викликає, насамперед, чинний порядок зарахування податку з доходів фізичних осіб. Проте, враховуючи низький рівень фінансового забезпечення місцевого самоврядування, негативний вплив на формування місцевих бюджетів кардинальної зміни у 2004р. порядку стягнення податку з доходів громадян (перехід від прогресивної системи до оподаткування доходів за основним та неосновним місцем роботи за єдиною ставкою), а також актуальність проблеми значного майнового розшарування в країні, вважаємо необхідним проведення ґрунтовного дослідження можливості удосконалення механізму сплати цього податку. Тому метою статті є обґрунтування необхідності та шляхів удосконалення механізму оподаткування доходів громадян у формі заробітної плати задля забезпечення реалізації потенційних резервів збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

На думку фахівців, одним із можливих варіантів збільшення надходжень від податку з доходів фізичних осіб є повернення до прогресивної шкали оподаткування доходів громадян. Вищезазначене змушує більш уважно проаналізувати особливості оподаткування доходів громадян за різними методами (за шкалою, за єдиною ставкою та ту, що діє сьогодні).

Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» та Інструкції про прибутковий податок з громадян (Наказ ДПА України) [7; 8], доходи громадян за основним місцем роботи протягом 1993 - 2003 років оподатковувалися за прогресивною шкалою, яка налічувала п'ять ставок прибуткового податку, а при отриманні доходів за додатковим місцем роботи або з інших джерел оподаткування здійснювалося за єдиною ставкою 20%. Використання шкали забезпечувало соціальну підтримку малозабезпечених верств населення шляхом запровадження неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного підходу до оподаткування громадян за основним місцем роботи.

Одним із принципів оподаткування, які вперше були сформульовані А.Смітом у праці «Дослідження природи і причин багатства народів», є принцип справедливості. Застосування диференційованого і прогресивного оподаткування доходів громадян, з одного боку, відповідає принципу соціальної справедливості, з іншого - встановлення єдиної ставки для надвисоких доходів (зокрема, 40%) дію цього принципу порушує. Тому, на нашу думку, в процесі оподаткування доходів фізичних осіб повинні бути створені однакові умови для всіх платників податку, незалежно від їх статків. Диференційованого підходу потребують не тільки малі, середні, високі, а і надвисокі доходи.

Із введенням у дію Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" [6] було запроваджено новий підхід до оподаткування доходів громадян. При цьому скасовано прогресивну шкалу, а започатковано оподаткування доходів за основним та неосновним місцем роботи за єдиною ставкою.

Звісно, застосування єдиної ставки в процесі оподаткування доходів громадян значно спростило механізм нарахування податку з доходів фізичних осіб та зменшувало податковий тиск на платників. Проте, на наш погляд, цей підхід не відповідає принципу соціальної справедливості, оскільки фізичні особи із більшими статками (до граничного розміру заробітної

плати для утримання внесків до державних страхових фондів) мають менше фіскальне навантаження на заробітну плату у вигляді вищезазначеного податку, ніж менш забезпечені громадяни (табл. 1).

Порівняно із порядком нарахування податку з доходів фізичних осіб за єдиною ставкою, зміни, внесені Податковим Кодексом України [1], дали можливість зменшити податкове навантаження на платників, заробітна плата яких не перевищувала 10 МЗП і, навпаки, підвищити податкове навантаження щодо високих і надвисоких доходів (табл. 1). При цьому, на нашу думку, заслуговує на увагу наступне.

По-перше, це забезпечення однакового підходу до громадян, доходи яких у формі заробітної плати не перевищують 10 МЗП станом на 1 січня звітного податкового року. Ці доходи оподатковуються за єдиною ставкою 15%, темп зростання суми податку з вищезазначених доходів відповідає темпу зростання самих доходів, відповідно, частка податку (без урахування соціальної пільги) є стабільною і складає 14,46% (табл. 1, рис. 1). Проте, якщо взяти до уваги, що станом на 1.01.2011р. МЗП в Україні склала 941 грн., а середня заробітна плата перевищила її розмір лише в 2,8 рази, то можна зробити висновок, що основними платниками податку з доходів фізичних осіб є громадяни, заробітна плата яких не перевищує 5 МЗП. Тому, на наш погляд, доречним є збільшення податкового навантаження на платників із доходом від 5 до 10 МЗП шляхом запровадження додаткової ставки податку з доходів фізичних осіб у розмірі 16%.

По-друге, в оподаткуванні високих і надвисоких доходів громадян у формі заробітної плати за єдиною ставкою 17%, як і при використанні ставки прибуткового податку 40% за прогресивною шкалою, простежується залежність, що заслуговує на увагу: із зростанням надвисоких доходів (понад 20 МЗП) темп збільшення ПДФО уповільнюється, частка податку підвищується, проте повільними темпами (табл. 2, рис. 1).

Враховуючи вищезазначене та ґрунтуючись на результатах проведених розрахунків, пропонуємо удосконалити механізм оподаткування доходів фізичних осіб у формі заробітної плати. З цієї метою нами розроблено прогресивну шкалу для нарахування податку з доходів фізичних осіб (табл. 3).

За рахунок уведення ставки ПДФО 16% для доходів у розмірі від 5 до 10 МЗП темп зростання ПДФО зменшиться, а за рахунок диференційованого оподаткування громадян, які отримують надвисокі доходи, темп зростання ПДФО залишатиметься стабільним незалежно від розміру надвисоких доходів (рис. 2). Вищезазначені зміни забезпечать збільшення частки податку з доходів фізичних осіб у доходах, розмір яких перевищує 5 мінімальних заробітних плат та деяке зростання частки податку у заробітній платі громадян, які отримують надвисокі доходи (табл. 1).

Використання запропонованої прогресивної шкали надасть змогу повноцінно дотримуватися принципу соціальної справедливості та рівності усіх платників ПДФО за рахунок пропорційного оподаткування доходів у формі заробітної плати. Відповідні зміни порядку оподаткування доходів громадян дозволять залучити до місцевих бюджетів додаткові надходження.

Щодо інших проблемних питань оподаткування доходів громадян, то дискусії серед науковців також викликає порядок зарахування податку з доходів

фізичних осіб. Деякі фахівці [9-11] пропонують здійснювати сплату податку з доходів фізичних осіб не за місцем податкової реєстрації роботодавців (підприємств, організацій, фізичних осіб-підприємців), а за місцем проживання працівників. Такий підхід, на їх думку, дозволив би частково вирішити проблему наповнення бюджетів приміських адміністративно-територіальних одиниць.

Однак, ми вважаємо, що сплата податку з доходів фізичних осіб за місцем податкової реєстрації роботодавців є більш економічно і соціально виправданою, тому що пріоритет надходження коштів до місцевого бюджету дійсно повинен мати той регіон, який зумів створити робочі місця. Крім того, історично склалося, що відтік кадрів відбувається із сільської місцевості до індустріально розвинених міст. Таке явище є загальносвітовою тенденцією, і Україна не є винятком. Нестача коштів приміських адміністративно-територіальних одиниць повинна компенсуватися і реально компенсується з Державного бюджету, що також відповідає світовій практиці. На нашу думку, сплата податку з доходів фізичних осіб за місцем проживання працівників буде супроводжуватися поверненням до радянського інституту "обов'язкової прописки", що може привести до обмеження прав і свобод людини щодо вільного переміщення і працевлаштування.

Запропонований у ході дослідження варіант удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб сприятиме частковому вирішенню проблем забезпечення місцевого самоврядування фінансовими ресурсами. Проте не слід забувати, що надходження податку з доходів фізичних осіб є джерелом формування доходів і кошика місцевих бюджетів, кошти яких використовуються для фінансування не власних, а делегованих повноважень представницьких органів. Тому подальшого ґрунтовного дослідження потребують проблемні питання, які стосуються підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у повнішому стягненні цього податку та пошуку інших потенційних резервів, реалізація яких буде сприяти покращенню фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

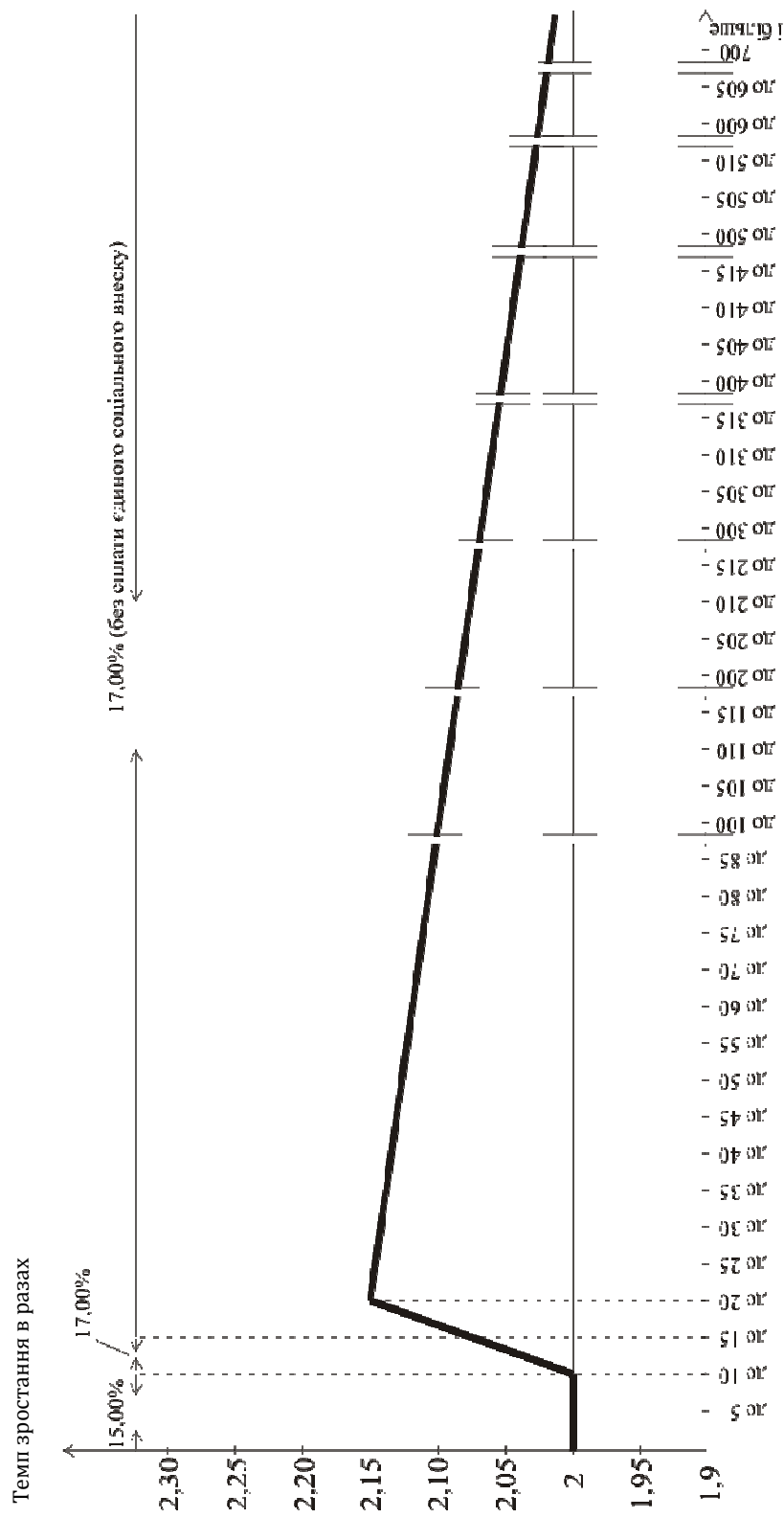
Список літератури

1. Податковий кодекс України : затв. 02.12.2010р. № 2755-VI із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України від 2 березня 2000р. N 1533-III із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням: Закон України від 18 січня 2001р. N 2240-III із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003р. N 1058-IV із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010. № 2464-17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від №889-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

Таблиця 1. Порівняльна характеристика частки податку з доходів фізичних осіб у доходах громадян, розрахованого за єдиною ставкою, за двома ставками та за прогресивною шкалою, що пропонується

№ п/п	Інтервали розміру місячного доходу фізичних осіб у розмірі мінімальної заробітної плати (МЗП)	Частка ПДФО у доходах громадян, розрахованого за єдиною ставкою станом на 1.01.2007р. [2 - 4; 6], %		Частка ПДФО у доходах громадян, розрахованого за двома ставками станом на 1.01.2012р. [1; 5], %		Частка ПДФО у доходах громадян, розрахованого за прогресивною шкалою, що пропонується, %	
		із урахуванням соціальної пільги	без урахування соціальної пільги	із урахуванням соціальної пільги	без урахування соціальної пільги	із урахуванням соціальної пільги	без урахування соціальної пільги
1.	від 1 гривні до 5 МЗП: - до граничного розміру застосування податкової соціальної пільги; - понад граничний розмір застосування податкової соціальної пільги.	від 0 до 10,63	від 14,72 до 14,55	від 0 до 9,09	14,46	від 0 до 9,09	14,46
2.	від 5 МЗП + 1 гривня до 10 МЗП	від 14,55 до 14,51	від 14,55 до 14,51	14,46	14,46	від 14,46 до 14,94	від 14,46 до 14,94
3.	понад 10 МЗП: - до граничного розміру заробітної плати для утримання внесків до Пенсійного фонду України та до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування; - понад граничний розмір заробітної плати для утримання внесків до Пенсійного фонду України та до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.	від 14,51 до 14,49	від 14,51 до 14,49	від 14,46 до 15,25	від 14,46 до 15,25	від 14,94 до 15,54	від 14,94 до 15,54
		від 14,49 до 14,99*	від 14,49 до 14,99*	від 15,25 до 16,97*	від 15,25 до 16,97*	від 15,54 до 21,28*	від 15,54 до 21,28*

* Частка податку з доходів фізичних осіб у доходах, розмір яких кратний 1000 МЗП
Джерело: розраховано автором



Інтервали величини місячного доходу фізичних осіб

Temp зростання доходу фізичних осіб
Temp зростання податку з доходів фізичних осіб

Рис. 1. Співвідношення темпів зростання доходів фізичних осіб у формі заробітної плати та податку з доходів фізичних осіб, розрахованого за порядком, що діє на сьогодні*

* Складено автором на основі [1; 5]

Таблиця 2. Темп зростання ПДФО, розрахованого відповідно до чинного порядку оподаткування доходів фізичних осіб станом на 1.01.2012р.*

Дохід у межах розміру мінімальної заробітної плати (МЗП)	Сума доходу, грн.	Сума ПДФО, грн.	Темп зростання ПДФО, раза	Частка ПДФО, %	Абсолютний приріст частки ПДФО, %
10 МЗП	10730	1551,56	х	14,46	х
20 МЗП	21460	3329,69	2,15	15,51	+1,05
40 МЗП	42920	6977,89	2,09	16,25	+0,74
80 МЗП	85840	14274,29	2,04	16,63	+0,38
160 МЗП і т. д.	171680	28867,09	2,02	16,81	+0,18

*Розраховано автором на основі [1; 5]

Таблиця 3. Запропонована прогресивна шкала для нарахування податку з доходів фізичних осіб*

№ п/п	Розмір місячного доходу в межах розміру мінімальної заробітної плати (МЗП)	Ставка податку
1.	До 5 МЗП	15% від заробітної плати, зменшеної на суму єдиного внеску та соціальної пільги (якщо платник податку має право на соціальну пільгу)
2.	Від 5 МЗП + 1 грн. до 10 МЗП	775,78 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 16 % від суми, що перевищує розмір 5 МЗП, зменшеної на суму єдиного внеску
3.	Від 10 МЗП + 1 грн. до 17 МЗП	1603,28 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 17 % від суми, що перевищує розмір 10 МЗП, зменшеної на суму єдиного внеску
4.	Від 17 МЗП + 1 грн. до 20 МЗП	2834,18 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 17% від суми, що перевищує розмір 17 МЗП
5.	Від 20 МЗП + 1 грн. до 34 МЗП	3381,41 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 17,28 % від суми, що перевищує розмір 20 МЗП
6.	Від 34 МЗП + 1 грн. до 42 МЗП	5977,21 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 18,00 % від суми, що перевищує розмір 34 МЗП
7.	Від 42 МЗП + 1 грн. до 69 МЗП	7522,33 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 18,25 % від суми, що перевищує розмір 42 МЗП
8.	Від 69 МЗП + 1 грн. до 85 МЗП	12809,54 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 19,00 % від суми, що перевищує розмір 69 МЗП
9.	Від 85 МЗП + 1 грн. до 137 МЗП	16071,46 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 19,25 % від суми, що перевищує розмір 85 МЗП
10.	Від 137 МЗП + 1 грн. до 168 МЗП	26812,19 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 20,00 % від суми, що перевищує розмір 137 МЗП
11.	Від 168 МЗП + 1 грн. до 179 МЗП	33464,79грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 20,25 % від суми, що перевищує розмір 168 МЗП
12.	Від 179 МЗП + 1 грн. до 274 МЗП	35854,90 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 20,30 % від суми, що перевищує розмір 179 МЗП
13.	Від 274 МЗП + 1 грн. до 343 МЗП	56547,70 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 21,10 % від суми, що перевищує розмір 274 МЗП
14.	Від 343 МЗП + 1 грн. до 553 МЗП	72169,51 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 21,44 % від суми, що перевищує розмір 343 МЗП
15.	Від 553 МЗП + 1 грн. до 713 МЗП	120457,73 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 22,31 % від суми, що перевищує розмір 553 МЗП
16.	Від 713 МЗП + 1 грн. до 1000 МЗП	158759,54 грн. (при МЗП 1073 грн. на 01.01.2012р.) + 22,61 % від суми, що перевищує розмір 713 МЗП

*Розроблено автором

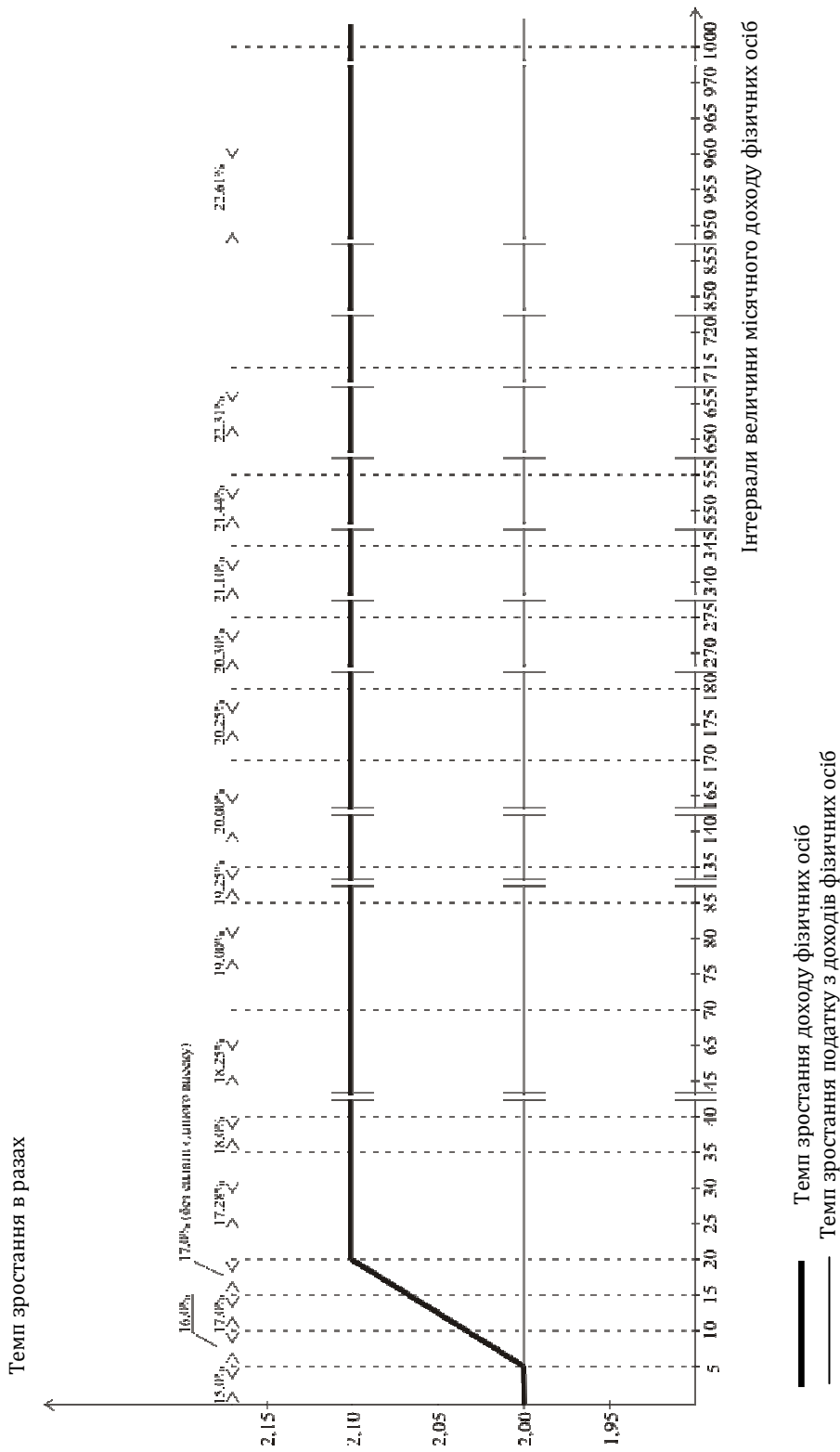


Рис. 2. Співвідношення темпів зростання доходів фізичних осіб у формі заробітної плати та податку з доходів фізичних осіб, розрахованого за прогресивною шкалою, що пропонується автором*

*Складено автором

-
7. Про прибутковий податок з громадян: Декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року N 13-92 (втратив чинність). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
 8. Інструкція про прибутковий податок з громадян: Наказ ДПА України від 21.04.2002 №12 (втратила чинність). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
 9. Луніна, І. О. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів [Текст] : монографія / І. О. Луніна [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук І. О. Луніної ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. - К., 2010. - 319 с.
 10. Павлюк, К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 24 – 37.
 11. Слухай, С. В. Формування доходів місцевих бюджетів у контексті трансформації податкової системи / С. В. Слухай, Н. Я. Здерка // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 12-20.
 12. Шевчук, В. Сучасні акценти у Швейцарському Давосі: більше заощаджувати, інтенсивніше перерозподіляти доход, не сподіватися на диво/ В. Шевчук // Вісті ДВ від 17.02.2012р. – №7. – С. 28-29.

РЕЗЮМЕ

Тимошенко Оксана

Потенціал фінансового забезпечення місцевого самоуправління

В статті обґрунтована необхідність удосконалення механізму оподаткування доходів громадян в формі зарплати з метою збільшення доходів місцевих бюджетів.

RESUME

Tymoshenko Oksana

The potential of financial provision of local self-government

The article substantiates the necessity of improvement of income tax in the form of salary in order to increase the local revenues.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Надія ТОПОЛЕНКО

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Академія митної служби України

Олена НЕТОВЧЕНА

Академія митної служби України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У МИТНИХ ОРГАНАХ

Стаття присвячена теоретичному дослідженню особливостей здійснення державних закупівель в Україні; виявленню актуальних проблем регулювання державних закупівель; висвітленню основних проблем, що постають при здійсненні державних закупівель та наданню конкретних пропозицій щодо вдосконалення цієї системи державних закупівель у митних органах.

Ключові слова: державні закупівлі, державні кошти, корупційні дії, тендер, цінова пропозиція.

На сьогодні в Україні відбувається активне реформування економіки в цілому, у тому числі системи державних закупівель. Механізм проведення процедур закупівель має бути одним із ключових елементів підвищення ефективності використання бюджетних коштів та базуватися, зокрема, на засадах добросовісної конкуренції, відкритості та прозорості, недискримінації учасників, об'єктивності та неупередженості оцінки тендерних пропозицій, а разом з цим запобігати виявам корупції у сфері державних закупівель.

Усі учасники на ринку державних закупівель, у тому числі митні органи, відзначають неефективність системи державних закупівель. Велика кількість проблем, що виникають при здійсненні державних закупівель, позначаються, в першу чергу, на стані економіки країни в цілому. Основні проблеми виникають, передусім, через недосконалість та часті зміни законодавчої бази, що регулює процес державних закупівель.

Чинна система державних закупівель потребує постійного удосконалення з метою пошуку найбільш раціональної та прийнятної для нашої економіки моделі розвитку та її функціонування.

Актуальність обраної теми дослідження зумовлена наявністю значної кількості недоліків, суперечностей, прогалин та зловживань у державному регулюванні процесу здійснення закупівель за державним замовленням, а отже, необхідністю теоретичного осмислення сучасного стану їх регулювання з боку державних органів.

Метою статті є: постановка актуальних питань регулювання державних закупівель митними органами; висвітлення основних проблем, що постають при здійсненні державних закупівель митними органами; надання конкретних пропозицій щодо вдосконалення системи державних закупівель.

Основна проблема, яка не усувається протягом багатьох років загалом по Україні, – це "багатомільярдні втрати бюджету, пов'язані з проведенням неконкурентних процедур при здійсненні державних закупівель товарів, робіт і

послуг" [8]. За даними Рахункової палати, в 2010 році лише 29% державних коштів планувалося використовувати по конкурентних процедурах, останні – за процедурою закупівлі у одного учасника і з обмеженою участю. У результаті вартість договорів, укладених торік поза конкурентною процедурою, досягла майже 63% від загальної вартості всіх куплених державою товарів, робіт і послуг. Зокрема, аудиторі Рахункової палати встановили, що середня вартість закупівлі, здійсненої в 2011 році на конкурсній основі, складала 1,5 млн. грн., а закупівлі, проведеної не на конкурентній, – 51 млн. грн.

З огляду на те, що Україна прагне до укладення Договору про вільну торгівлю з ЄС, функціонування системи державних закупівель у нашій державі повинно відповідати міжнародним нормам і вимогам. Проте вихід з критичного стану вимагає значних зусиль від усіх учасників цього ринку. Зокрема Колегією зазначено, що забезпечення конкуренції і прозорості державних закупівель без внесення змін до чинного законодавства неможливе. Зазначимо, що за даними спеціалізованого періодичного видання "Дзеркало тижня", об'єм державних закупівель всіма органами влади і державними підприємствами в 2011 році виріс у 2,2 рази – до 335 млрд. грн.

Важливою проблемою при проведенні державних закупівель є те, що торги досить часто відмінюються чи не проводяться (особливо в кінці року). Стають незрозумілими подальші напрями витрачання грошових коштів, які планувалося спрямувати на придбання нематеріальних активів шляхом здійснення процедур державних закупівель. Досить часто виникають проблеми із дотриманням вимог законодавства щодо дат опублікування об'яв у «Віснику державних закупівель» – дні втрачаються за рахунок святкових і вихідних днів.

Ще однією важливою проблемою в системі державних закупівель як митних органів, так і бюджетних установ загалом по Україні є корупція. Корупція у цій сфері призводить до колосальних втрат, відповідно і збитків, для будь-якої країни.

По-перше, це фінансові втрати як наслідки

укладання угод на не вигідних для держави та суспільства умовах. В основі таких угод лежить штучне завищення закупівельних цін на товари, роботи і послуги порівняно з їх поточним ринковим рівнем. Причинами завищення цін при укладанні таких угод постачальником можуть бути понесення ним додаткових витрат, пов'язаних з участю у тендері.

По-друге, це якісні втрати при укладанні (та при виконанні) договорів на закупівлю товарів, робіт і послуг для державних потреб унаслідок порушення чинних норм та стандартів, з невиконанням технічних умов, низької якості, з гіршими умовами гарантійного та післягарантійного обслуговування, із недостатніми вимогами до контролю за якістю виконання робіт тощо.

По-третє, це політичні втрати – втрата довіри з боку посадових осіб, громадян та суб'єктів підприємницької діяльності до органів державної влади та втрата довіри до держави загалом. До політичних втрат також можна віднести й порушення принципу вільної конкуренції, як наслідок – гальмування соціально-економічного розвитку.

По-четверте, це моральні втрати – втрати від корупції ведуть до втрати довіри до демократичних цінностей, влади та суспільних інститутів, які їх декларують. Морально-етична деморалізація суспільства підвищує рівень злочинності та роль асоціальних груп [14].

Повністю локалізувати вияви державної корупції у сфері державних закупівель ще не вдалося в жодній країні світу, адже спокуса аж занадто велика – мільярди бюджетних коштів. Однак досягти суттєвого зниження її рівня шляхом вжиття комплексу ефективних заходів все ж цілком реально і це є головною метою нашої держави

Незважаючи на численні зміни до законодавства про тендерні закупівлі, на сьогодні також доводиться говорити про те, що попри всі очікування, ця процедура не полегшилася, а значно ускладнилася. Характеризуючи сучасне законодавство, можна зробити висновки, що воно занадто складне, досить непрозоре та надто м'яке до порушників.

Складність процедури державних закупівель полягає в тому, що як замовник закупівель, так і учасники тендерних процедур повинні підготувати велику кількість документів, вчасно опублікувати, провести відкриті торги та здійснити інші процедури, в той час, як потенційні продавці товарів (робіт, послуг) знаходяться переважно в межах одного регіону, району, міста (наприклад, придбання паливно-мастильних матеріалів, продуктів харчування тощо) [4]. Хоча у цьому випадку для замовника доцільніше було б, наприклад, провести переговори з трьома-чотирма найбільшими постачальниками у межах регіону. Переговори повинні відбутись одночасно з усіма постачальниками. Замовники ж, не бажаючи здійснювати занадто складну тендерну процедуру, доручають її проведення стороннім консалтинговим фірмам з поставленою умовою перемоги конкретно вказаного учасника, з яким вже проведено переговори. У результаті – уникнення процедури або проведення її за формальним підходом та додаткові затрати для держави на послуги консалтингових фірм.

Таким чином, чинне на сьогодні законодавство не вирішує повністю всіх поставлених задач і потребує чіткої та збалансованої державної політики, наслідком чого має бути реформування державних закупівель.

Причому таке реформування не повинно обмежитись винятково одним нормативним документом. Повинна бути ефективна цінова політика, загальнодержавний моніторинг цін, результативна робота контролюючих органів, збалансований рівень відповідальності за допущені помилки.

Для вирішення цих проблем необхідно запровадити оновлені методики розслідування кримінальних справ та адміністративного провадження у справах про корупційні правопорушення у сфері державних закупівель [13].

Для боротьби з такими супутніми тендерним процедурам явищами, як корупція і зловживання, а також для усунення проблем, що стосуються безпосередньо бухгалтерського обліку, вважаємо за доцільне вжити наступних заходів:

- доповнити Кримінальний кодекс України, відповідно до міжнародних стандартів, поняттями активного і пасивного хабарництва;
- проаналізувати і внести зміни в нормативні документи, що регулюють державні закупівлі, для доцільного обмеження довільності у прийнятті рішень посадовими особами закупівельних організацій по процедурах добору;
- створити та організувати роботу відділу внутрішнього контролю для проведення ефективного внутрішнього контролю за формуванням і використанням товарів, закуплених шляхом державних закупівель. Слід також створити ще низку структурних підрозділів для підвищення ефективності використання товарів, закуплених шляхом державних закупівель, насамперед аудиторський та інвентаризаційний відділ;
- розробити Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку товарів, закуплених шляхом державних закупівель, у митних органах, які, крім основних положень і переліку типових форм документів, будуть містити приклади розрахунків та типові кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку типових операцій з товарами, отриманими шляхом державних закупівель.

Сподіваємося, що вжиття зазначених заходів сприятиме розвитку конкурентного середовища для здійснення закупівель за державні кошти та посиленню відповідальності розпорядників державних коштів за дотримання встановленого порядку закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти, а також забезпечить дієвість та ефективність державного фінансового контролю, його профілактичну спрямованість, зміцнення фінансової дисципліни в державі.

Саме у здійсненні протидії негативним явищам при проведенні перевірок у сфері державних закупівель, що супроводжуються посадовими і службовими зловживаннями, корупційними проявами, в тому числі з ознаками організованої злочинності, взаємодія органів міліції і органів Державної фінансової інспекції України має бути більш злагодженою та предметною.

Таким чином усунення зазначених проблем сприятиме удосконаленню обліку, зниженню корупційних проявів у цій сфері.

Аналіз сучасного стану функціонування системи державних закупівель в Україні свідчить про те, що досягнути у цій сфері результати не можна вважати

задовільними. Тому вкрай потрібне створення ефективної системи державних закупівель, що сприятиме розвитку конкурентного середовища та допоможе ефективно використовувати державні кошти.

Пропозиції щодо покращення стану проведення державних закупівель:

1. Одним із ключових моментів втілення в життя такої системи є потреба в удосконаленні та упорядкуванні норм чинного законодавства у сфері державних закупівель та врегулювання актуальних проблемних питань, що виникають у процесі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти. У зв'язку з цим вважаємо доцільним розробити механізми унеможливлення здійснення цих порушень та підвищення ефективності державних закупівель шляхом вдосконалення координації дій між Міністерством економіки України, уповноваженим органом виконавчої влади у сфері державних закупівель та Рахунковою палатою, головним Контрольно-ревізійним управлінням, Антимонопольним комітетом, з метою протидії обмеженню та спотворенню добросовісної конкуренції під час проведення конкурсних процедур закупівель за державні кошти не лише з боку учасників, а й з боку замовників торгів, залученню органів державної влади, які ведуть боротьбу з корупцією, а саме: Міністерство внутрішніх справ України; Податкова міліція України; Служба безпеки України; Органи прокуратури України.

2. З точки зору інтеграції України в Європейський Союз цікавим є його досвід у сфері державних закупівель. Державні закупівлі в ЄС – це великий і прибутковий ринок для потенційних продавців, який складається із замовлень на державні закупівлі на суму до 600 млрд. євро, а держав-членів Європейської зони вільної торгівлі – до 50-60 млрд. на рік. Тому пропонуємо прийняти відповідний закон, що регулює сферу державних закупівель з дотриманням міжнародних норм та рекомендацій Світового банку та Світової організації торгівлі.

3. Розробити та затвердити стратегію розвитку системи електронних державних закупівель, створити умови для появи інформаційних ресурсів, на базі яких будуть проводитись електронні державні закупівлі в режимі он-лайн; впорядкувати функції та повноваження контрольних органів у сфері державних закупівель. В Україні існує негативна практика внесення постійних суттєвих змін у державне регулювання сфери державних закупівель, що ми можемо простежити в самому процесі становлення та розвитку державних закупівель [12].

4. Що ж стосується Закону України № 2289-VI, то його вимоги повинні бути чіткими, однозначними і не допускати двояких трактувань. Необхідно детально прописати вимоги до кваліфікаційних критеріїв, зазначивши перелік документів, які замовник повинен вимагати для їх кількісного підтвердження, та передбачити механізм застосування критеріїв залежно від предмета закупівлі.

5. Значно спростити процедуру оприлюднення інформації про закупівлі та численні часові ліміти щодо неї. Варто врахувати досвід країн ЄС, де на центральному держпорталі замовники публікують тільки ключові документи: повідомлення (оголошення) та публікації про укладання угоди, а все інше – на власних сайтах. Потрібно скоротити

кількість підстав для відміни торгів, пов'язаних з порушеннями при оприлюдненні інформації.

6. Потребує вдосконалення передбачений Законом механізм оскарження. Слід врахувати рекомендації міжнародних організацій і надати право оскарження торгів тільки їх учасникам. Крім того, як варіант, можна запропонувати обов'язкову заставу (наприклад, у відсотках від вартості закупівлі) для будь-кого, хто бажає скаржитися в Антимонопольний комітет. Якщо скарга буде визнана необґрунтованою, то заставу передавати до держбюджету.

7. Необхідно також запровадити інструмент електронних карт торгів, який дозволить зменшити рівень корупції у сфері державних закупівель. Принцип використання електронних торгів – чим більше виключені контакти – чиновник, організатор тендерних процедур і безпосередній учасник, тим менше можливостей для корупційного втручання.

Отже, вважаємо, що запропоновані заходи покращать стан системи державних закупівель митних органів та бюджетних установ загалом по Україні.

Таким чином, головна мета функціонування системи державних закупівель у митних органах та по Україні визначається необхідністю забезпечення ефективного використання бюджетних коштів при розвитку конкуренції, прозорості та відкритості організації процесу закупівель. Слід зазначити, що це лише одне із завдань системи державних закупівель, через рівень вирішення якого може оцінюватися ефективність системи.

Однією з причин, яка негативно впливає на організацію державних закупівель в Україні, є просте незнання своїх прав або можливостей і шляхів їх відстоювання. З метою інформаційної підтримки активних учасників торгів і проведення своєрідного роз'яснення серед початківців, в Україні регулярно проводяться програми підтримки малого та середнього бізнесу.

Однак не тільки помилки самих учасників призводять до необ'єктивного результату, часто і самі замовники торгів не помічають своїх помилок. Причиною тому можуть бути активні зміни законодавчої бази в цій сфері, які не встигають відстежувати відповідальні за проведення торгів.

Свою роль відіграє також і той факт, що посадові особи часом поєднують багато обов'язків, до яких, на жаль, не входить відповідальність за дотримання встановленої процедури. Більшість учасників не використовують право звернення до замовника за роз'ясненнями тендерної документації, заздалегідь погоджуючись з усіма вимогами та умовами. На практиці часто виходить так, що, фактично маючи контракт на руках, учасник тендера змушений чекати рішення уповноваженого органу з цієї закупівлі, бо один з конкурентів скористався правом на оскарження будь-яких помилок у тендерній документації або неправомірних дій замовника.

Часто в такій ситуації Державна митна служба України оголошує результати торгів недійсними, або митний орган, інша спеціалізована митна установа, переглянувши умови документації в новій редакції, вибирає вже іншого переможця. А з огляду на те, що процес державних закупівель триває часом не один місяць, такий результат може негативно вплинути на фінансовий стан претендента. І все-таки практика показує, що будь-який суб'єкт ринку, активно

використовуючи свої права, може досягти бажаного.

Аналіз ситуації у сфері державних закупівель свідчить про значні негативні наслідки, які виникли у зв'язку із суттєвими законодавчими змінами і призвели до практичного знищення державного управління сферою закупівель за бюджетні кошти. Відбулося законодавче закріплення функцій органу виконавчої влади за однією громадською організацією, ліквідовано єдине інформаційне джерело про державні закупівлі. Законодавча вимога щодо оприлюднення інформації в інформаційних системах, без створення відповідних умов для розвитку конкуренції у цій сфері, призвела до можливості встановлення монопольної ренти, шляхом замикання на приватну комерційну структуру процесу організації проведення процедур закупівель не лише бюджетними закладами, а й державними, казенними, комунальними підприємствами. Це призводить до значних додаткових фінансових витрат та погіршує їх конкурентоспроможність.

Подальше вдосконалення законодавства щодо державних закупівель повинно проводитись на базі системного економічного аналізу процесів, що відбуваються в цій сфері. Законодавство повинно бути розроблено таким чином, щоб мінімізувати ризики зловживань у сфері державних закупівель.

Тільки в цьому випадку законодавство про здійснення державних закупівель сприятиме ефективному використанню бюджетних коштів та розвитку сучасного конкурентного середовища.

Список літератури

1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.
2. Про державну статистику [Електронний ресурс] : закон України від 17.09.1992 р. № 2614-12. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=228-2002-%EF>.
3. Про здійснення державних закупівель [Електронний ресурс] : Закон України від 01.06.2010 р. № 2289-VI. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
4. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти : закон України від 22.02.2000 р. № 1490-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 20. – С. 322-337.
5. Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. № 921. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi/laws>.
6. Про здійснення контролю за дотриманням законодавства щодо державних закупівель [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України від 30.01.2009 р. № 63. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
7. Про затвердження положення про опрацювання, реєстрацію й облік договорів, а також контроль за їх виконанням у Держмитслужбі України (інших митних органах, спеціалізованих митних установах і організаціях) [Електронний ресурс] : наказ Державної митної служби України від 06.08.2007 р. № 665. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1025.13042.0>.
8. Галушак, М. Державні закупівлі в Україні: теоретичні аспекти та практичні проблеми [Текст] / М. Галушак // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 43-53.
9. Германчук, П. К. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі [Текст]: підручник / П. К. Германчук, В. Т. Александров, О. І. Ворона – Київ. НВП "АВТ", 2004. – 593 с.
10. Карасьова, В. Історія розвитку державних закупівель

[Текст] / В. Карасьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 9. – С. 105-110.

11. Овсянюк-Бердадіна, О. Об'єктивна необхідність та напрями вдосконалення функціональної підсистеми механізму державних закупівель послуг [Текст] / О. Овсянюк-Бердадіна // Вісн. Антимоноп. комітету України. – 2008. – № 3. – С. 26.
12. Пінькас, Г. І. Дослідження проблем при здійсненні державних закупівель [Текст] / Г. І. Пінькас // Проблеми розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми, 2007. – Вип. 22. – С. 57 - 62.
13. Череп, А. В. Актуальні проблеми системи державних закупівель на напрямки їх усунення [Текст] / А. В. Череп // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 8. – С. 3-6.
14. Шейко, О. Способи протидії корупції у сфері державних закупівель [Текст] / О. Шейко // ДЗУ. – 2007. – № 7. – С. 3-6.

РЕЗЮМЕ

Тополенко Надежда, Нетовченя Елена
Проблемы и перспективы производства

государственных закупок в таможенных органах

Статья посвящена теоретическому исследованию особенностей осуществления государственных закупок в Украине; определению актуальных проблем регуляции государственных закупок; обзору основных проблем, которые возникают при осуществлении государственных закупок и предложению относительно совершенствования системы государственных закупок в таможенных органах.

RESUME

Topolenko Nadia, Netovchena Olena

Problems and prospects of realization of the public purchasing in custom organs

The article is devoted to theoretical research of features of realization of the public purchasing in Ukraine; to the exposure of issues of the day of adjusting of the public purchasing; to illumination of basic problems which appear during realization of the public purchasing; to the grant of concrete suggestions in relation to perfection of the system of the public purchasing in custom organs.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

Ігор ФЕДУН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

Яна ЯКУША

аспірантка,
асистент кафедри податкової та бюджетної політики,
Херсонський національний технічний університет

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ У СИСТЕМІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Розглянуто нормативно-правові акти, що регламентують платежі за використання природних ресурсів в Україні, досліджено розмір та структуру витрат на охорону навколишнього природного середовища, визначено основні недоліки сучасної системи екологічного оподаткування та напрями його вдосконалення.

Ключові слова: екологічне оподаткування, ресурсні платежі, Зведений бюджет України, аналіз, реформування, оцінка.

Процеси сталого економічного розвитку і антропогенна дія на довкілля очевидно нерозривно взаємопов'язані. Адже, для забезпечення стійкого економічного зростання будь-якого регіону необхідне стрімке розширення його енергетичної і транспортної інфраструктури. Причому особливістю взаємодії зазначених процесів є властивий їм наростаючий кумулятивний характер, зокрема, в контексті виробництва і використання теплової та електричної енергії, що призводить не лише до погіршення стану природного і рослинного світу (ландшафт, надра, повітряний і водний басейни), а й до зменшення світових запасів органічного палива (у першу чергу, нафти та газу), яке необхідне для виробництва енергії.

На сьогодні за рахунок викопних видів палива задовольняється більше ніж 80% загальних енергетичних потреб світової економіки [3, с. 55]. Так за останні 100 років населення Землі зросло майже в 4 рази, а річне видобування енергоресурсів – у 21 раз. При таких темпах зростання енерговидобування за наступні 100 років практично все органічне паливо у світі буде вичерпано [12, с. 39].

Тому за основу наукових пріоритетів більшість розвинених країн беруть пошук шляхів підвищення ефективності регуляторів екологічно-економічної політики, спрямованих на створення дієвих стимулів та заходів щодо впровадження та використання енергоресурсів поновлюваної енергії, які мають вагомий переваги над викопними вуглеводами.

Прогрес нових технологій виробництва тепла та щорічне зростання цін на традиційні енергоресурси в Україні створили необхідність повної реконструкції існуючих систем тепlopостачання з одночасною заміною природного газу альтернативними видами палива регіонального походження.

Цілком очевидно, що для досягнення поставленої мети необхідне збільшення інвестицій в основний капітал підприємств, найбільшу долю яких можна забезпечити за рахунок мобілізації та подальшої рециркуляції грошових коштів, отриманих у

результаті упровадження ефективної системи екологічного оподаткування.

Питання державного регулювання використання паливно-енергетичних ресурсів розглядають у своїх роботах багато науковців, а саме: А. О. Бабич, В. І. Бойко, В. В. Вітвицький, а основні аспекти розвитку системи екологічного оподаткування в Україні – О. О. Веклич, І. М. Синякевич, Д. М. Серебрянський та інші дослідники. Але реалізація перспектив щодо енергозбереження стримується тим, що донині в країні не розроблений реальний механізм стимулювання інвестування енергетично-ефективних заходів.

Недосконала система екологічного оподаткування та неналежне фінансування заходів, спрямованих на покращення стану навколишнього природного середовища (далі – НПС) в Україні, призвели до падіння ефективності використання природних ресурсів, що не задовольняє інтересів держави.

Метою нашої статті є визначення економічної природи природоресурсних платежів та їх ролі у сталому розвитку країни. Завданням дослідження є визначення: нормативно-правових актів, що регламентують платежі за використання природних ресурсів в Україні; розміру та структури витрат на охорону НПС; напрямів вдосконалення екологічного оподаткування; недоліків сучасної системи екологічного оподаткування.

О. О. Веклич зазначає, що економічний механізм раціоналізації природокористування існує в усіх розвинених країнах світу і поєднує в собі дві великі групи законодавчо закріплених регуляторів екологічної поведінки суб'єктів господарської діяльності [6, с. 95]. Перша група спрямована на примушення забруднювачів НПС обмежувати свою еколого-деструктивну діяльність. Це цілісна система регуляторів: платежі за викиди, скиди, поховання або розміщення забруднюючих речовин, платежі за погіршення якості природних умов, екологічні податки тощо. Друга група регуляторів спрямована на

спонукання природокористувачів до поліпшення стану НПС. За допомогою державних субсидій, податкових пільг, позик, кредитів за низькими відсотками, режиму прискореної амортизації природоохоронного устаткування стримується екологічно небезпечна поведінка підприємців.

При введенні системи природоресурсних платежів в Україні на них покладалася дві основні функції: стимулювання природокористувачів до поступового наближення розміру шкідливої дії на НПС до нормативних значень та фінансування програм, спрямованих на покращення стану довкілля.

Серед основних завдань упровадження екологічних платежів можна виділити наступні:

- підвищення зацікавленості вітчизняних виробників в ефективному використанні природних ресурсів та акумуляції матеріальних ресурсів для впровадження новітніх технологій з метою захисту НПС;
- створення екологічних грошових фондів для відновлення і відтворення природних ресурсів держави.

Однак система екологічного оподаткування, що діє в Україні, містить лише підсистему екологічного спрямування як складову загальнодержавних податків та зборів. Економічна суть екологічного податку визначається винятково платою за забруднення НПС. Впровадження дієвого економічного механізму екологічного регулювання, враховуючи еколого-економічну ефективність його стимулів та підйомів, є дуже актуальним для України. Адже економіка України є однією з найбільш енергоємних у світі.

Як відомо, енергоємність валового внутрішнього продукту є одним з основних показників розвитку економіки держави. За даними Міжнародного енергетичного агентства та органів державної статистики, енергоємність ВВП в Україні становить 0,5 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США з урахуванням паритету реальної купівельної спроможності, що у 2,6 рази перевищує середнє значення енергоємності ВВП розвинутих держав світу. Величина цього показника в Данії та Японії дорівнює

0,11; у Німеччині і Франції - 0,18 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США [10].

Неможливо не звернути увагу на те, що ресурсні платежі у вітчизняній системі оподаткування взагалі розглядаються як окрема категорія, яка не має прямого відношення до механізму екологічного оподаткування, елементи якого повинні використовуватися як засоби фінансування заходів, спрямованих на захист та відновлення НПС. На нашу думку, це питання має статус одного з найбільш невизначених у дослідженні сутності екологічних платежів. Адже до складу екологічного оподаткування, окрім плати за забруднення НПС (екологічного податку) неодмінно повинні входити ресурсні платежі, оскільки використання природних ресурсів за визначенням не може не спричиняти екологічних збитків довкіллю.

Ресурсні платежі становлять 4% сумарних податкових надходжень Зведеного бюджету України [13, с. 54]. Оскільки природоохоронна діяльність не відноситься до пріоритетної, то її фінансування, як правило, проводиться за остаточним принципом, що призводить до погіршення екологічного стану. Таким чином, ресурсні платежі не враховують і не задовольняють економічні інтереси ані підприємств, ані держави.

Чинним законодавством України сформована чітка правова основа для справляння екологічного податку, плати за користування надрами, лісовими ресурсами, водою, землею та іншими видами природних ресурсів на основі рентного підходу або фіксованих платежів (рис. 1). Природоохоронні податки, збори та платежі, які регламентовані Податковим кодексом України № 2755-IV від 2. 12. 2010 року (далі – ПКУ), є обов'язковими для будь-яких діянь з використання зазначених вище природних ресурсів, незалежно від юридичного статусу забруднювача, а в разі їх несвочасної сплати - передбачені штрафні санкції [9].

За доповіддю заступника голови Державного комітету статистики України Ю. М. Остапчука, протягом 2010 року в атмосферу потрапило 6,7 млн. тонн забруднюючих речовин від

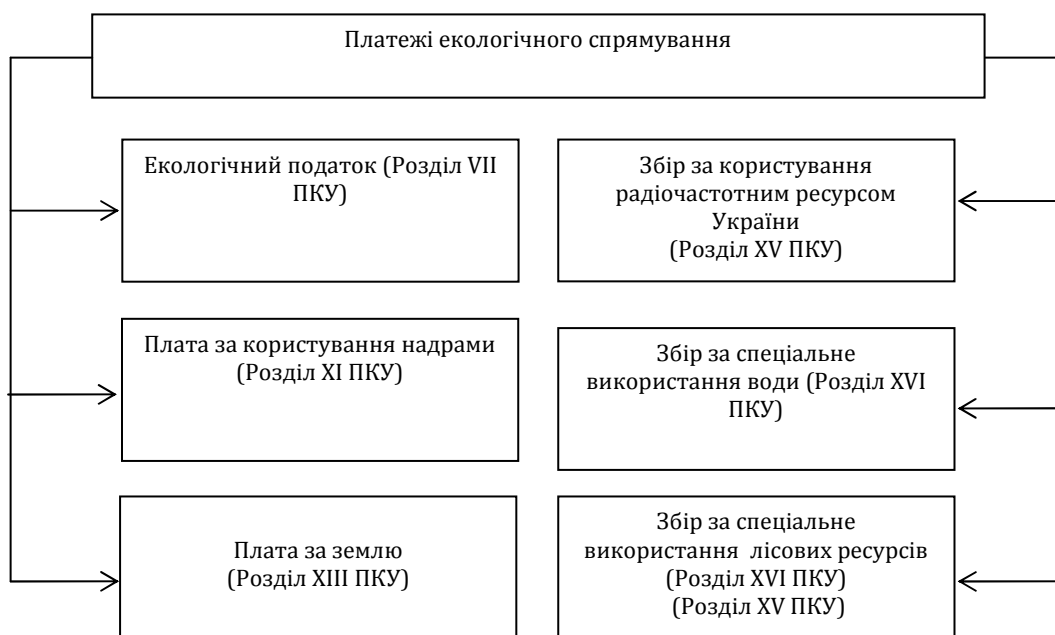


Рис. 1. Платежі екологічного спрямування, що діють в Україні згідно з Податковим кодексом України

стаціонарних та пересувних джерел забруднення. У розрахунку на 1 кв. км. території країни припадає 11 тонн викинутих в атмосферу забруднюючих речовин, а на одну особу – 146 кг [8, с. 3].

За даними Державного водного агентства, у 2010 році з природних водних об'єктів України забрали 14,8 млрд. куб. м. води. Протягом цього ж року у водойми скинуто 1,7 млрд. куб. м. забруднених стоків. Майже 0,3 млрд. куб. м. забруднених зворотних вод надійшли у водойми без будь-якого очищення, решта – 1,4 млрд. куб. м. - недостатньо очищеними на очисних спорудах [5].

Значного техногенного навантаження у 2010 році зазнали поверхневі водні об'єкти: АР Крим, де частка забруднених зворотних вод у загальному водовідведенні становила 41%; Кіровоградської області - 50%; Одеської - 48%; Дніпропетровської - 40%; Донецької - 37%; Сумської - 34%; Миколаївської області - 32%; міста Севастополя - 49% [11].

На початок 2011 року, за даними Державного агентства земельних ресурсів, земельний фонд України складав 60,4 млн. га, але частка екологічно чистих земель неухильно зменшується [4].

Унаслідок катастрофічного погіршення стану навколишнього середовища, загальний рівень здоров'я населення України за останні роки різко знизився. Почастішали випадки захворюваності на хвороби серця, судинні захворювання мозку, алергічні, органів травлення, на рак, бронхіальну астму, цукровий діабет. За матеріалами Концепції Державної програми «Здорова дитина» на 2008-2017 роки, стан здоров'я дітей в Україні є незадовільним у зв'язку з тенденцією до зростання захворюваності, поширеності хвороб та інвалідності. За даними обстеження, хронічні захворювання виявлено практично у 40% дітей [7]. Отже, процес депопуляції, що спостерігається в Україні, набув характеру демографічної кризи.

Найяскравішим прикладом вирішення зазначених проблем є впровадження ефективного екологічного

оподаткування податковою системою Німеччини. За рахунок екологічних податків, у 2009 році в бюджет країни надійшло 20 млрд. євро, левова частка цих надходжень використана для впровадження нових екологічно-безпечних технологій, які спрямовані на зменшення забруднення НПС та виготовлення екологічно чистих продуктів харчування [12, с. 58].

Виходячи з зарубіжного досвіду, слід зазначити, що за своєю суттю екологічне оподаткування не може бути додатковим навантаженням на бізнес і в Україні. Мобілізовані внаслідок віднесення природоресурсних платежів до групи екологічних податків кошти, можуть бути спрямовані на компенсацію бюджетних втрат, що виникають у зв'язку з відновленням навколишнього природного середовища (табл. 1). Також значна частина цих коштів може повертатись підприємствам у вигляді цільових грантів на впровадження енергозберігаючих та нових екологічно безпечних технологій.

З табл. 1 видно, що видатки державного бюджету на охорону НПС значно перевищують надходження (більш ніж у два рази). Одночасно спостерігається щорічне збільшення збору за забруднення НПС (з 2011 року – екологічного податку) у доходах зведеного бюджету: з 189,1 млн. грн. у 2003 році до 1211,8 млн. грн. у 2010 році. Для більш детального синтезу надходжень збору за забруднення НПС у доходах зведеного бюджету, розглянемо його номінальний темп зростання. З табл. 1 видно, що у 2010 році порівняно з 2009 роком темп зростання доходів зведеного бюджету має від'ємне значення (-3,1%). Податкові надходження до зведеного бюджету у 2010 році також зменшилися на 8,4% у зіставленні з 2009 роком. Однак надходження збору за забруднення НПС, навпаки, зросли на 2,5%, а витрати на охорону НПС - знизилися на 8,1%.

Проаналізуємо питому вагу збору за забруднення НПС (екологічного податку) в основних соціально-економічних показниках (табл. 2).

Таблиця 1. Динаміка надходжень збору за забруднення НПС (екологічного податку) у доходах Зведеного бюджету України, млн. грн.*

Показник Роки	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Номінальний темп приросту 2010/2009 рр., %
ВВП	225810	267344	355113	441452	544153	720731	499864	912563	82,6
Доходи зведеного бюджету	61954,3	75285,8	91529,4	134183	171812	219937	297893	288580	-3,1
Податкові надходження, всього	45392,5	54321	63161,7	98065,2	125743	161264	227165	208073	-8,4
Збір за забруднення НПС, всього	189,1	269,4	319,3	414,9	795	1088,1	1182	1211,8	2,5
Видатки зведеного бюджету на охорону НПС	661,6	920,9	1183,3	1252,5	1636,6	2241,3	2764,7	2540,2	-8,1

* Складено авторами на основі даних [1; 2]

Таблиця 2. Частка збору за забруднення НПС в основних соціально-економічних показниках, %*

Показник	Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Частка збору за забруднення НПС у:									
– ВВП		0,08	0,10	0,09	0,09	0,15	0,15	0,24	0,13
– доходах зведеного бюджету		0,31	0,36	0,35	0,31	0,46	0,49	0,40	0,42
– податкових надходженнях зведеного бюджету		0,42	0,50	0,51	0,42	0,63	0,67	0,52	0,58
– видатках зведеного бюджету на охорону НПС		28,58	29,25	26,98	33,13	48,58	48,55	42,75	47,70

* Розраховано авторами на основі даних [1; 2]

Дані табл. 2 доводять, що чинна система екологічного оподаткування в Україні має низьке фіскальне значення. Протягом 2010 року до зведеного бюджету надійшло збору за забруднення НПС у сумі 1211,8 млн. грн., що склало лише 47,70% загальних витрат держави на охорону НПС за цей рік (2540,2 млн. грн.) [1; 2].

Основними джерелами інвестицій на охорону НПС та раціональне природокористування виступають власні кошти підприємств, адже безпосередньо на підприємствах відбувається залучення (використання) природних ресурсів у господарський оборот, що спонукає до запровадження екологічно безпечних та ресурсозберігаючих технологій (рис. 2).

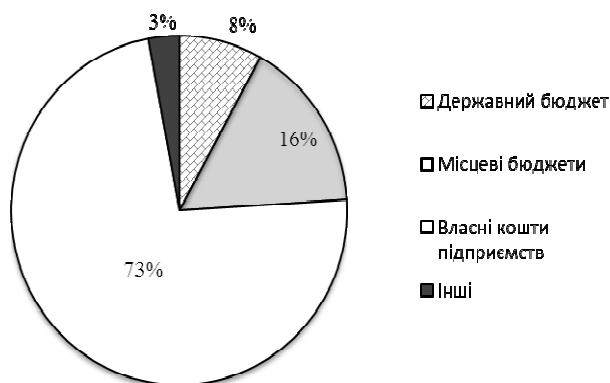


Рис. 2. Структура джерел фінансування капітальних вкладень на охорону та раціональне використання природних ресурсів у 2010 році*

* Складено авторами на основі даних [8]

Отже, можна зробити висновок, що сучасна система екологічного оподаткування в Україні характеризується низьким фіскальним значенням. Загальні надходження зі збору за забруднення НПС (з 2011 року – екологічного податку) не покривають видатків на відтворення довкілля, яке дуже динамічно втрачає свої природні властивості. Виходячи з цього, природоресурсні платежі повинні не лише підвищувати якісний рівень використання природних ресурсів, але і наповнювати бюджети різних рівнів для фінансування заходів щодо покращення НПС. Тому вкрай важливим є питання віднесення ресурсних платежів до системи екологічного оподаткування шляхом його часткового реформування.

Розглянемо основні недоліки сучасного застосування потенційних елементів системи екологічного оподаткування у інвестиційній діяльності щодо відтворення якості довкілля (рис. 3).

Отже, наслідком реформування сучасної системи екологічного оподаткування в Україні може бути вирішення трьох основних проблем на шляху досягнення головної мети: забезпечення сталого розвитку з одночасним покращенням екологічної ситуації у країні (рис. 4).

Таким чином можна підсумувати, що глобальні і національні загрози самозбереженню та розвитку людини в Україні мають конкретні підстави, викликають цілком обґрунтоване занепокоєння й потребують негайного вжиття заходів щодо їх упередження і нейтралізації.

Природоохоронні податки, збори та платежі, які потенційно формують механізм екологічного оподаткування в Україні, мають дуже велике значення для нашої держави. Адже країні необхідне належне фінансування заходів для створення умов, необхідних для існування кожної людини. У результаті використання інструментів екологічної політики як джерела залучення інвестицій для реалізації програм, спрямованих на підвищення ефективності використання енергії, впровадження технологій, орієнтованих на місцеві енергетичні ресурси має бути отриманий величезний синергетичний ефект, який забезпечить екологічну та енергетичну безпеку України та її регіонів.

Виходячи з цього, подальші дослідження із зазначеної проблематики мають бути спрямовані на розробку механізмів реформування відтворювальної функції ресурсних платежів з метою їх віднесення до складу системи екологічного оподаткування.



Рис. 3. Недоліки застосування потенційних елементів екологічного оподаткування у інвестиційній діяльності

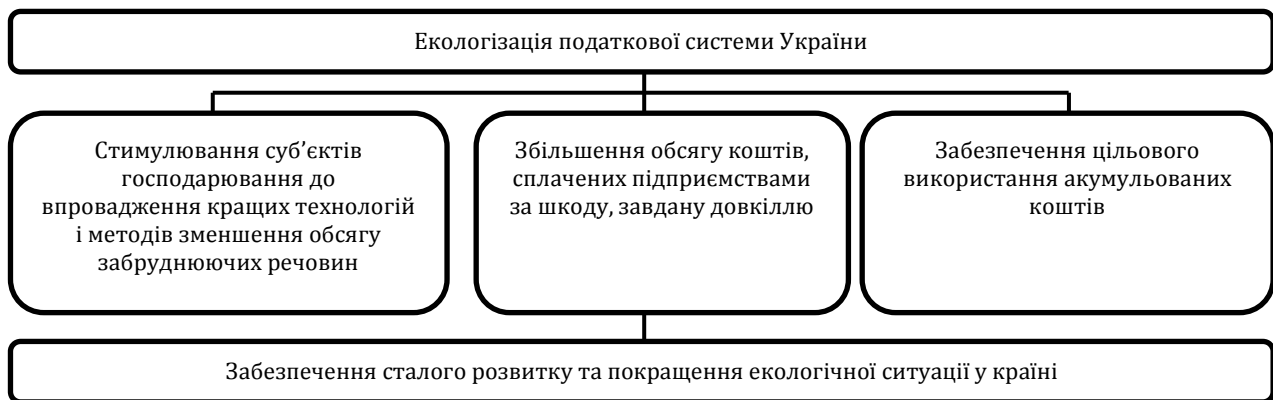


Рис. 4. Наслідки реформування системи екологічного оподаткування в Україні

Список літератури

1. Аналітичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Аналітичні дані Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. - Режим доступу: www.minfin.gov.ua
3. Аналітична доповідь «Заохочення розвитку — без збитку для екології нашої планети (огляд світового економічного і соціального стану)» [Текст] // Департамент ООН по економічним та соціальним питанням. - 2010. - 261 с.
4. Аналітичні дані Державного агентства земельних ресурсів України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного агентства земельних ресурсів України. - Режим доступу: <http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/index>
5. Аналітичні дані Державного водного агентства України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного водного агентства України. - Режим доступу: <http://www.scwm.gov.ua>
6. Веклич О. О. Аналіз ефективності вітчизняного економічного механізму природокористування щодо ідеї сталого розвитку / О. О. Веклич // Матеріали 2-х конференцій та рекомендацій до проекту: Економічні реформи України в контексті переходу до сталого розвитку, Інститут сталого розвитку. - К: Інтелефера, 2001. - С. 94 - 101
7. Концепція програми Міністерства охорони здоров'я України Здорова дитина на 2008-2017 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України. - Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20070713_0.html
8. Остапчук Ю. М. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2010 році» [Текст] / [За заг. ред. Ю. М. Остапчук]. - К. : Держстат України, 2011. - 11 с.

-
9. Податковий кодекс України від 2. 12. 2010 р. № 2755-IV [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 10. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки» № 1446-р від 19. 11. 2008 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1446-2008-%F0>
 11. Садовський В. Загрози самозбереженню та розвитку людини в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=](http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=149%3A2011-09-03-20-49-13&catid=66%3A2010-12-13-08-48-53&Itemid=90&lang=uk)
 12. 149%3A2011-09-03-20-49-13&catid=66%3A2010-12-13-08-48-53&Itemid=90&lang=uk
 13. Шидловський А. К. Енергетичні ресурси та потоки [Текст] / [А. К. Шидловський, Ю. О. Віхорєв, В. О. Гінайло та ін.] - Київ: Українські енциклопедичні знання, 2003. - 468 с.
 14. Щербіна І. Ф. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2010 рік [Текст] / [І. Ф. Щербіна, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко та ін.]. - К.: ІБСЕД, 2011. - 142 с.

РЕЗЮМЕ

Федун Ігорь, Якуша Яна

Оценка потенциала ресурсных платежей в системе экологического налогообложения

Рассмотрены нормативно-правовые акты, которые регламентируют платежи за использование природных ресурсов в Украине, исследованы размер и структура расходов на охрану окружающей природной среды, выявлены основные недостатки современной системы экологического налогообложения и направления ее усовершенствования.

RESUME

Fedun Igor, Yakusha Yana

An estimation of potential of resource payments in the system of ecological taxation

The normatively legal acts, which regulate payments for the uses of natural resources in Ukraine are considered. The size and structure of charges on the guard of natural environment are investigated. The basic lacks of the modern system of ecological taxation and directions of its perfection are revealed.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2012 р.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто основні аспекти впливу якості функціонування органів Державної податкової служби на ефективність державного регулювання національної економіки; рекомендовано побудову системи критеріїв оцінки ефективності роботи податкових органів; визначено відсоток останньої у їх внеску до загального результату.

Ключові слова: оподаткування, державне регулювання, податкові надходження, платники податків.

Зрушення в житті України, спрямовані на перебудову національної економіки, та її орієнтація на пріоритети світового ринку вимагають формування ефективного ринкового середовища та, як наслідок, ефективного державного регулювання. Поряд з цим негативні тенденції, які склались у зв'язку із фінансовою кризою, що призвело до загострення певних економічних і соціальних проблем, а також необхідність реалізації завдань економічної політики з метою забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку, вимагають застосування економічних принципів в управлінні, що передбачає створення та ефективного використання державних регуляторів, які адекватні ринковій економіці.

У науці і у практиці висувуються принципово нові підходи до управління економікою, серед яких особливе місце посідають фінансові інструменти й важелі. Питання впливу якості функціонування органів Державної податкової служби на ефективність державного регулювання досліджують у своїх працях такі науковці: Безпалько І. Р., Бугаєнко Н., Хром'як Н. В., Чубай В. М., Хом'яков В. та ін.

Так чи інакше, але фінансова система, передусім податкова, суттєво впливає на формування і зростання валового внутрішнього продукту і національного доходу, на їх розподіл і споживання, а відтак і на розвиток окремих підприємств і галузей народного господарства, на становище і рівень життя широких верств населення. Саме через це на систему оподаткування зверталася значна увага. Система оподаткування — це продукт діяльності держави, її важливий атрибут. Кожна країна формує свою систему оподаткування, створює власні організаційні структури, а також визначає форми та методи роботи з платниками податків з урахуванням досвіду інших, власних національних особливостей, стану економіки, розвитку ринкових відносин, необхідності вирішення конкретних економічних і соціальних завдань.

Вибрана тема дослідження є актуальною тому, що організація роботи у сфері оподаткування має значний вплив на діяльність платників податків, з одного боку, а також відіграє особливу роль при наповненні дохідної частини бюджету — з іншої. Податкові надходження від суб'єктів підприємницької діяльності є важливим та перспективним джерелом

забезпечення фінансування бюджетів всіх рівнів.

Метою дослідження є визначення критеріїв оцінки роботи податкових органів як важливої виконавчої структури органів державної влади у сфері оподаткування.

Варто наголосити на особливій значущості податкових методів впливу. Так при здійсненні оцінки ефективності функціонування національної податкової системи загалом необхідно виходити із наступних основних критеріїв:

- задоволення фіскальних потреб держави, що включає достатність та еластичність податкових надходжень, яка трактується у цьому випадку як можливість швидкого збільшення абсолютної суми податкових надходжень без значної зміни податкової системи;
- вплив фіску на відтворювальні процеси та вирішення соціальних завдань.

У сучасних умовах саме податки забезпечують основну частину доходів державного бюджету. При цьому, як видно з таблиці 1, податкові надходження до бюджету характеризуються тенденцією до зростання з 2010 року по 2011 рік, при чому здебільшого за рахунок надходжень від ПДВ — 74%, а також від акцизного податку з імпортованих товарів на 53%.

Проте часто саме вітчизняна податкова система не витримує критики з точки зору її відповідності встановленим критеріям: простоти, зрозумілості, стабільності тощо. В Україні згідно з чинним Податковим кодексом існує 23 види податків та інших обов'язкових платежів до бюджетів і державних цільових фондів, діє дуже складна і непрозора система адміністрування податків. За даними дослідження «Вартість дотримання податкового законодавства в Україні», підготовленого Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією, Україна займає 181-е місце серед 183-х країн світу за рівнем простоти справляння податків. Їх адміністрування потребує майже 736 годин і понад 4 мільярди гривень щорічно[4].

За таких умов процес удосконалення функціонування податкової системи передбачатиме перш за все необхідність реформування податкової системи, а також визначення напрямків удосконалення роботи відповідних організаційних

Таблиця 1. Показники виконання Зведеного бюджету України за січень – серпень 2010 – 2011 років

Показники	Факт, млн. грн. 2010 рік	Факт, млн. грн. 2011 рік	Темпи росту, у %
Доходи*	189 628,6	254 796,2	134,4
Податкові надходження, в т.ч.	140 440,3	215 333,8	153,3
Податок з доходів фізичних осіб	31 699,5	38 095,9	120,2
Податок на прибуток підприємств	24 923,1	36 630,8	147,0
Податок на додану вартість*	47 870,6	83 685,3	174,8
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	14 835,1	16 778,0	113,1
Акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	3 054,4	4 683,5	153,3
Ввізне мито	5 026,8	6 393,4	127,2
Неподаткові надходження	45 108,1	37 286,2	82,7

структур у сфері оподаткування, що обумовлює необхідність якісної оцінки виконаної ними роботи. Оскільки саме органи Державної податкової служби (ДПС) володіють значними повноваженнями щодо забезпечення податкових надходжень до бюджету, то відповідно від дієвості та якості функціонування податкової служби – основної організаційної одиниці у сфері оподаткування - залежить ефективність державного регулювання економічних процесів і, як наслідок, рівень податкових надходжень до бюджету.

Зазначимо при цьому, що основними завданнями органів державної податкової служби є:

- здійснення контролю за дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків, зборів і обов'язкових платежів, що передбачає можливість реалізації законодавчо закріплених дій (див рис. 1);

- внесення у встановленому порядку пропозицій щодо вдосконалення податкового законодавства;
- прийняття у випадках, передбачених законом, нормативно-правових актів і методичних рекомендацій з питань оподаткування;
- формування та ведення Державного реєстру фізичних осіб – платників податків та Єдиного банку даних про платників по-датків — юридичних осіб;
- роз'яснення законодавства з питань оподаткування серед платників податків.

Як видно з рис. 1, діяльність ДПС у сфері виконання своїх основних завдань щодо забезпечення податкових надходжень до бюджету є такою, яка використовує переважно каральні методи роботи з платниками податків, а такий підхід, як доводить практика, є малоефективним.

Крім того, результати визначення окремих показників податкової роботи наведено в таблиці 2.

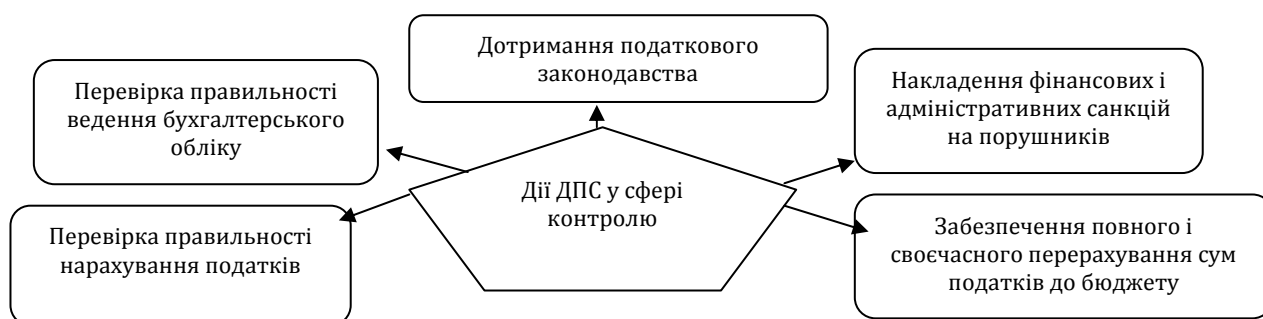


Рис. 1. Основні дії Державної податкової служби у сфері забезпечення податкових надходжень

Таблиця 2. Зведені показники оцінки ефективності здійснення податкового контролю податковим органом

№	Показники	2009 р.	2010 р.
1	Рівень зібраних податкових платежів (РЗ), %	95,0	97,3
2	Рівень податкового боргу, Кпб1, %	8,2	13,4
3	Коефіцієнт добровільної сплати податків:		
	- Кдп1, %	4,4	4,9
	- Кдп2, %	5,2	6,3
4	Коефіцієнт податкових надходжень у результаті КПП (Кпп), %	4,3	5,1
5	Коефіцієнт фінансових санкцій КПП по виїзних перевірках, Кфс, тис. грн	0,7	0,6
6	Коефіцієнт результативності виїзної перевірки, Крв, тис. грн.	30,8	32,4
7	Коефіцієнт ефективності виїзних перевірок, Ев, тис. грн	16,0	18,2
8	Коефіцієнт притягнення до кримінальної відповідальності, Ккв, %	2,6	2,2
9	Загальні показники ефективності матеріальних та інших витрат, Ев1	81,7	82,1
10	Загальна економічна ефективність діяльності податкової служби, Ез1	34,4	36,3
11	Питома вага витрат у податкових надходженнях, %	2,91	1,8

*Складено автором на основі даних [6]

Як видно з вищенаведеного, оцінювання економічної ефективності контрольної діяльності, проведеної податковими органами, яке здійснене на основі використання загальних показників економічної ефективності податкової роботи, свідчить про її зростання в 2010 р. порівняно з 2009 роком.

Також практична відсутність системи оцінювальних показників роботи органів державної податкової служби з точки зору суспільної ефективності підтверджує запропоновані висновки. За таких умов на сучасному етапі розвитку питання розробки таких показників шляхом удосконалення чинної системи оцінки є особливо актуальною.

При цьому заслуговує на увагу досвід Федеральної податкової служби Російської федерації, яка у 2007 році впровадила нову систему оцінки ефективності роботи податкових органів на основі переліку критеріїв. Важливість кожного вимірюється у відсотках залежно від їх внеску до загального результату. Дослідження показало, що якість виконаної роботи податковими органами повинна визначатися насамперед не тільки кількісними показниками, а документальною та нормативною обґрунтованістю результатів перевірок (донарахувань певних видів податків), повнотою охоплення, застосуванням тільки тих методик, які мають юридичну силу, обсягом і періодичністю контрольних дій та ін.

На підставі необхідності врахування якісного параметра оцінки виконаної роботи у сфері оподаткування пропонуємо визначити наступні критерії оцінювання:

- збір податків оцінюється, визначення значущості його впливу на кінцевий результат знаходиться у межах 18%;
- зниження заборгованості – 12%;
- питома вага платників податків, які задовільно оцінюють якість роботи податкових органів, – 6%;
- питома вага рішень податкових органів, визнаних судами недійсними, у загальній кількості рішень за результатами здійснення податкових перевірок – 16%;
- питома вага сум позовних вимог, які визначені судами на користь податкових органів до загального розміру сум по наслідках судових справ з платниками податків, -16%;
- співвідношення скарг, розглянутих податковими органами вищої ланки у досудовому порядку та загальної кількості судових позовів, висунутих платниками податків до податкових органів та розглянутих судами, – 15%;
- кількість громадян та юридичних осіб, які отримують через Інтернет інформацію з реєстру юридичних осіб та реєстру суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, – 6%;
- питома вага платників податків, які мають можливість доступу по каналах зв'язку та через Інтернет про стан розрахунків з бюджетом, – 11%.

На нашу думку, в перспективі якраз зменшення донарахувань за актами перевірок буде визначальним для оцінювання ступеня ефективності податкової роботи, а запорукою цьому буде реалізація його профілактичної функції та чітке податкове законодавство.

Отже, пошук шляхів створення дієвої системи

критеріїв оцінки ефективності діяльності органів податкової служби є важливою умовою для визначення рівня якості функціонування податкової служби, кількісного виміру рівня довіри до неї з боку суспільства. Необхідність удосконалення вітчизняних показників оцінки роботи державної податкової служби обумовлена вимогами часу та потребою переорієнтації напрямку роботи цієї служби з переважно каральних методів на попереджувальні. Також запровадження нової системи аналізу ефективності має допомогти віднайти резервні можливості забезпечення найбільш повного надходження до бюджету податків та зборів при найменших ресурсних витратах.

Список літератури

1. Хом'яков, В. Манія переслідування [Текст] / В. Хом'яков // *Контракти*. – 2010. – № 46. – С. 18.
2. Адаптація податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main/>.
3. Picard, J. Small business aid bill stalls in Senate // *International business Times*. [Електронний ресурс] / Joseph Picard. – <http://www.ibtimes.com/articles/39520/20100729/senatesmall-business-banks.htm>.
4. *Doing Business* [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org>
5. Про державну податкову службу [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=509-12>.
6. Чернякова, Т. М. Показники оцінки ефективності організаційної системи податкових перевірок [Електронний ресурс] / Т. М. Чернякова, С. О. Дриганов – Режим доступу : http://taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view.
7. Бугаєнко, Н. Особливості державної підтримки національного виробництва в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / Н. Бугаєнко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Шевчук Александра

Направления совершенствования системы показателей оценки деятельности органов государственной налоговой службы в современных условиях

Рассмотрены основные аспекты влияния качества функционирования органов Государственной налоговой службы на эффективность государственного регулирования национальной экономики; рекомендуется построение системы критериев оценки эффективности работы налоговых органов; определен процент эффективности их вклада в общий результат.

RESUME

Shevchuk Oleksandra

Areas of improvement of indicators of evaluation of organs of state tax service in modern conditions

The main aspects of influence of the quality of functioning of the State Tax Administration on the effectiveness of state regulation of national economy are considered. The structure of the recommended criteria for evaluating the effectiveness of tax authorities has determined the percentage of the effectiveness of their contribution to the overall result.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 336.764.2

Савелій АПТЕКАР

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інвестиційного менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Валерій ДОРОХОЛЬСЬКИЙ

аспірант кафедри інвестиційного менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ВАЛЮТНІ Ф'ЮЧЕРСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ХЕДЖУВАННЯ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

У статті розглянуто новий для українського фондового ринку фінансовий інструмент – валютний ф'ючерс. Розкрито сутність, зацікавлені сторони, його переваги порівняно зі спотовим ринком.

Ключові слова: валютний ринок, фінансові інструменти, строкові похідні фінансові інструменти, ф'ючерс, хеджування, трейдери, спекулянти, хеджери.

Багато людей, серед яких є і представники сфери фінансів, вважають ф'ючерси дуже складними фінансовими інструментами. В основі ф'ючерсів лежить поняття відкладеної (майбутньої) поставки. Цей фінансовий інструмент дозволяє, хоча й кількома відмінними способами, погодитися сьогодні з ціною, за якою товар буде куплено або продано у майбутньому.

За допомогою ф'ючерсів фермеру надається можливість погодитися сьогодні з ціною, за якою урожай буде проданий через чотири або шість місяців. Тим самим фермер заздалегідь отримує мінімальну ціну продажу свого врожаю. Йому більше не потрібно турбуватися з приводу можливих коливань цін на пшеницю.

Уперше ф'ючерсні угоди виникли в торгівлі сільськогосподарською продукцією, а далі поширилися і на інші активи, від металів і нафти до валют та акцій.

Початок у вивченні ф'ючерсних ринків заклали відомі зарубіжні вчені представники неокласичної школи Дж. Гікс, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл та їх послідовники Г. Блау, Г. Воркінг, Г. Гофман, Н. Калдор, [1]. До російських та вітчизняних вчених, які займалися фінансовими деривативами, можна віднести А. Н. Буреніна, В. В. Васильєву, А. І. Вострокнутову, О. А. Кандинську, О. Капитоненко, Ю. Я. Кравченка, О. М. Мозгового, Л. О. Примостка, Т. Ю. Сафонову, О. М. Сохацьку, М. Чекулаєва та ін.

Досі дискусійними та недостатньо вивченими залишаються проблеми моніторингу та моделювання ф'ючерсної торгівлі, управління ризиками на макрота-мікрорівнях, обґрунтування існування ризик-премії, доречності різних видів хеджування, економічної інтерпретації отриманої вигоди, аналітичної цінності статистики міжнародних ф'ючерсних ринків. Гострі дискусії ведуться навколо впливу строкового сегменту та ф'ючерсних ринків, зокрема на майбутній розвиток світового економічного середовища.

В Україні напрацювання у цій сфері здійснюються дуже повільно. Незважаючи на те, що строкові біржові сегменти вже починають створюватися на фінансовому ринку, вони продовжують залишатися незрозумілими для більшості учасників.

Метою статті є дослідження принципів використання фундаментального аналізу на валютному ринку Forex.

Найбільшою біржою сьогодні, де здійснюється торгівля строковими фінансовими інструментами, є Чиказька товарна біржа (СМЕ), що з'явилася у 1898 р. У 1972 р. Чиказька товарна біржа ввела перші фінансові ф'ючерси, пропонуючи контракти за сімома іноземними валютами. У 1980-х рр. тут почалися торги першими ф'ючерсними контрактами з грошовими розрахунками (ф'ючерс на євродолари) і був укладений перший успішний ф'ючерсний контракт на основі фондових індексів (індекс S&P 500), який продовжує залишатися еталоном для сучасного фондового ринку. Протягом 1980-х і 1990-х рр. у ф'ючерсній торгівлі з'явилися два дуже важливі нововведення: товарні опціони та електронна торгівля. Формування концепції та запуск електронної торгівлі Чиказької товарної біржі пов'язані з розробкою електронної торгової платформи Globex СМЕ. Перші угоди на Globex СМЕ в 1992 р. дали початок чинному і до цього дня переходу від торгівлі в операційному залі біржі до електронних торгів [8].

Ф'ючерсний контракт – це зобов'язання поставити або прийняти товар певної кількості і якості у зазначеному місці на фіксовану майбутню дату. Всі умови контракту стандартизовані за винятком ціни, яка встановлюється на біржі через взаємовідношення пропозиції товару («офер», ціна продажу) і попиту на товар («бід», ціна покупки). Цей процес встановлення ціни в ході вільного біржового торгу відбувається через електронну систему торгівлі або в торговому залі організованих ринків через відкритий аукціон.

Розрахунки за всіма контрактами проводяться

через закриття позицій шляхом укладення компенсаційної угоди (покупка після початкового продажу або продаж після первісної покупки) або шляхом поставки реального товару. Найчастіше для розрахунків за ф'ючерсним контрактом використовується компенсаційна угода. Поставка товару зазвичай відбувається за результатами менше 2% біржових контрактів.

Ф'ючерси надають швидкий і маловитратний шлях для цілодобової роботи на фінансових і товарних ринках. Підвищений інтерес до глобальних ринків посилив увагу до них і приваблює інвесторів з усього світу. Досліджуючи ринки, трейдери оцінюють перспективні напрями руху цін на товари, цін на енергетичні активи, цін на метали, валюти, процентні ставки і біржові індекси.

Плеche на ф'ючерсних контрактах створено за допомогою спеціального гарантійного забезпечення, часто званого маржею. Маржа - сума грошей, депонована як покупцем, так і продавцем ф'ючерсного контракту, що гарантує умови вчинення та виконання контракту. Гарантійне забезпечення становить частку від загальної вартості контракту, часто це 3-12%, що робить ф'ючерси надзвичайно ризикованим, але прибутковим засобом торгівлі. Тому ф'ючерсні контракти представляють собою значну масу "грошей", якою можна керувати, використовуючи відносно малу кількість власного капіталу. Це дає інвесторів велику гнучкість і ефективність використання наявних у нього грошей. Наприклад, 1 контракт ф'ючерса на євро коштує 162 500 доларів США, але купити або продати цей контракт можна, маючи гарантійне забезпечення у \$4 000, що становить лише 2.5% величини контракту.

Різноманітність ф'ючерсів на СМЕ дозволяють легше диверсифікувати і розвивати свій портфель. СМЕ пропонує ф'ючерсні продукти на всі головні класи активів, включно із іноземними валютами, такими, як європейське євро, британський фунт і японська єна, фондові індекси, такі, як S&P 500, NASDAQ 100 і промисловий індекс Доу-Джонса, процентні ставки і казначейські облігації, товари, включно із зерновими та олійними культурами, енергетикою, наприклад, сировою нафтою, природним газом, бензином і етанолом, металами, включно із золотом і сріблом, погодою та індексами нерухомості. Коли фондові ринки і ринки облігацій волатильні, професіонали можуть захеджувати їхні акції і портфелі облігацій, використовуючи ф'ючерси на фондові індекси і ф'ючерси на відсоткові ставки. Крім того, вони можуть диверсифікувати свої активи через товарні та валютні ф'ючерси за рахунок їх низької кореляції стосовно інвестицій в акції та облігації. Наявні ф'ючерсні ринки, пропонувані СМЕ, є дуже ліквідними. Забезпечуючи електронний доступ до широкого спектра продуктів через єдину платформу, ці ринки приваблюють безліч учасників, які наторговують мільйони контрактів щодня. Цей обсяг полегшує учасникам виконувати ордери будь-якого розміру швидко і ефективно, не викликаючи суттєвої зміни в ціні. СМЕ забезпечує централізований ринок, на якому будь-хто може дізнатися будь-яку ціну. Торгівля є відкритою, справедливою і анонімною. Ціни інструментів та операційні дані поширюються в режимі реального часу, забезпечуючи ясне або прозоре уявлення про ринок усім учасникам. Електронний доступ на СМЕ забезпечується цілодобово, що надає можливість

клієнтам з усього світу керувати економічними невизначеностями, управляти ризиками та посилювати фінансові можливості фактично 24 години на добу. Доступна з вечора неділі і до кінця дня п'ятниці, електронна торговельна платформа СМЕ Globex підключає клієнтів більш ніж у 150 країнах, які можуть оперативнo реагувати на зміну цін.

Традиційно, трейдери поділяються на дві основні категорії, на хеджерів і спекулянтів. Хеджери використовують ф'ючерсний ринок, щоб управляти цінними ризиками. Спекулянти, з іншого боку, беруть ці ризики на себе (викуповують їх) у спробі отримати прибуток від сприятливих цінних рухів. Ф'ючерси допомагають хеджерам управляти своїми ринковими ризиками, однак ринок не був би можливий без участі спекулянтів. Вони забезпечують обсяг ринкової ліквідності, який дозволяє хеджерам входити і виходити з ринку найбільш ефективно. У хеджерів є позиції на готівковому ринку основного (базового) товару (активу). Вони використовують ф'ючерси, щоб зменшити або обмежити ризик, пов'язаний з несприятливою зміною цін. Виробники, такі, як фермери, часто продають ф'ючерси на зернові культури, які вони вирощують, щоб застрахуватися від падіння цін. Для виробників це полегшує планування витрат. Точно так само споживачі товарів, серед яких є обробні підприємства, купують ф'ючерси, щоб захистити первісну вартість необхідного їм товару. Це дозволяє їм будувати свій бізнес, плануючи і фіксуючи витрати для основних компонентів виробництва. Приклади: авіакомпанії страхують вартість на паливо; ювеліри страхують вартість золота і срібла. Це полегшує компаніям управління цінним ризиком і стабілізує вартість виробленої продукції, яка в кінцевому підсумку продається кінцевому користувачу.

До переваг ф'ючерсних контрактів можна віднести:

- поліпшення планування (просте планування стратегії збуту);
- вигода (простий пошук партнера по угоді);
- надійність (за рахунок центральної клірингової палати);
- конфіденційність (бажана для найбільших виробників і покупців);
- швидкість (швидка реалізація контрактів без зміни цін);
- гнучкість (можливість здійснювати незліченну кількість варіантів операцій);
- ліквідність.

Ситуація в Україні знаходиться на значно гіршому рівні, ніж у США. Незважаючи на те, що Україна вже має непоганий досвід роботи товарних та фондових бірж, до яких належать Перша національна товарна біржа, Універсальна товарно-сировинна біржа, Українська біржа та інші, торгівля ф'ючерсами на валютні інструменти на українських біржах досі залишається мрією для інвесторів, які хочуть захеджувати свої інвестиції у вітчизняну економіку. Однак варто зауважити, що Українська біржа вже розглядає варіант запуску ф'ючерса на золото, курс якого буде прив'язаний до ціни на London Metal Exchange на дату експірації, що залишає можливість переходу в Україні й до валютних ф'ючерсів [9].

Подальше дослідження цього питання не лише дозволить підвищити обізнаність інвесторів у цьому питанні, але й, можливо, посприє більшій увазі

законодавців на питання регламентації та регулювання торгівлі валютними ф'ючерсами.

Список літератури

1. Швагер, Дж. *Технический анализ. Полный курс [Текст] / Джек Швагер. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 805с*
2. Скороход, А. Ю. *Хеджирование рисков инвесторов фьючерсами и опционами [Текст] : автореферат диссертации / А. Ю. Скороход — СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет, 2003. — 20 с.*
3. Сохацька, О. М. *Ф'ючерсні ринки: Історія, сучасність, перспективи становлення в Україні [Текст] / О. М. Сохацька. — Т. : Економічна думка, 1999. — 408 с.*
4. Кравченко, Ю. *Инструменты фондового рынка. Виды. Свойства. Особенности эмиссии. Финансовые вычисления [Текст] : учеб. пособие / Ю. Кравченко. — К. : Ника-Центр, 2004. — 338с.*
5. Васильєва, В. В. *Фінансовий ринок [Текст] : навч. посіб. / В. В. Васильєва, О. Р. Васильченко. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 368 с.*
6. Мозговий, О. М. *Фондовий ринок [Текст] : навч. посіб. / Мозговий О. М. ; Київський національний економічний університет. — К.: КНЕУ, 1999. — 316с.*
7. Примостка, Л. О. *Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти [Текст] / Л. О. Примостка; Київський національний економічний університет. — К. : КНЕУ, 2001. — 264 с.*
8. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/files/AC216_GrainOilseed_Hedging_Guide_Russian_SR.pdf.
9. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://finmonitor.com.ua/news/5787-ukrainskaya-birzha-rassmatrivaet-variant-zapuska-fyuchersa-na-zoloto-uchastnik-rynka.html>.

РЕЗЮМЕ

Дорохольский Валерий, Аптекарь Савелий

Валютные фьючерсы как инструмент хеджирования на валютном рынке

В статье рассмотрено новый для украинского фондового рынка финансовый инструмент – валютный фьючерс. Раскрыта его сущность, заинтересованные стороны, его преимущества в сравнении со спотовым рынком.

RESUME

Dorokhols'kyi Valeriy, Aptekar Saveliy

Currency futures as hedging instrument in the foreign exchange market

The article considers new financial instrument for the Ukrainian stock market - they are currency futures. Its essence is disclosed in the paper. Its advantages in comparison with the spot market are revealed.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Проаналізовано обсяги, склад та структура товарообороту підприємств роздрібною торгівлі України. Визначено тенденційні особливості розвитку роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі України.

Ключові слова: *товарооборот підприємств роздрібною торгівлі, роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі.*

Відповідно до чинної системи спостережень зі статистики роздрібною торгівлі та ресторанного господарства на ринку споживчих товарів України виділяють такі основні канали реалізації товарів [1]: 1) продаж споживчих товарів суб'єктами господарювання – юридичними особами, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства; 2) продаж споживчих товарів фізичними особами-підприємцями та громадянами, у тому числі: фізичними особами-підприємцями, що мають / орендують мережу роздрібною торгівлі та ресторанного господарства; громадянами на організованих ринках з продажу сільськогосподарських продуктів; громадянами на неформальних ринках.

Найбільш повно і достовірно у вітчизняній статистиці відображається роздрібний товарооборот підприємств-юридичних осіб поза залежністю від приналежності підприємства до певного виду економічної діяльності. Тобто під час збору інформації щодо роздрібного товарообороту місце, де здійснюється купівля-продаж товарів, не є важливим моментом. Головними є цілі придбання товарів – для особистого або виробничого споживання.

Вищезазначене обумовлює обмеженість доступної широкому загалу користувачів інформації для аналізу товарообороту підприємств, для яких роздрібна торгівля є основним видом діяльності, та які відіграють надзвичайно важливу роль у задоволенні попиту кінцевих споживачів.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку обсягів, складу та структури товарообороту підприємств роздрібною торгівлі України. Для досягнення визначеної мети необхідно розв'язати наступні завдання: проаналізувати динаміку та структуру загального обороту підприємств роздрібною торгівлі України; провести дослідження загальних тенденцій розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі України; виявити тенденційні особливості розвитку роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств України, для яких роздрібна торгівля є основним видом діяльності.

Відповідно до діючого Класифікатора видів економічної діяльності [2] підприємства, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля,

розглядають у розрізі:

- роздрібна торгівля автомобілями, мотоциклами та паливом: 50.10.2 – роздрібна торгівля автомобілями, 50.30.2 – роздрібна торгівля автомобільними деталями та приладдям, 50.40.2 – роздрібна торгівля мотоциклами, 50.5 – роздрібна торгівля паливом;
- роздрібна торгівля (без роздрібною торгівлі автомобілями, мотоциклами та паливом): 52.11.0 – роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту, 52.12.0 – роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту, 52.2 – роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах продовольчими товарами, 52.3 – роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах фармацевтичними, медичними, косметичними та парфумерними товарами, 52.4 – роздрібна торгівля у спеціалізованих магазинах непродовольчими товарами, 52.5 – роздрібна торгівля уживаними товарами в магазинах, 52.6 – роздрібна торгівля поза магазинами.

З табл. 1 бачимо, що загальний оборот підприємств роздрібною торгівлі України за 2006-2010 роки характеризувався стійкою тенденцією до зростання – з 86,6 млрд. грн. у 2006 році до 222,1 млрд. грн. у 2010 році, зокрема в 2010 році порівняно з 2009 роком його обсяг зріс на 22,1%.

Слід зазначити, що у 2010 році порівняно з 2006 роком збільшилися обсяги всіх складових загального обороту підприємств роздрібною торгівлі України, а найбільш суттєво зріс роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля, – на 184,6%.

Можна стверджувати, що частка роздрібною товарообороту торгової мережі є домінуючою в загальному обороті підприємств роздрібною торгівлі України – понад 80% у 2006-2008 роках та понад 90% у 2009-2010 роках.

Для подальшого аналізу нами використані дані щодо загального обороту підприємств роздрібною торгівлі України без урахування обороту від інших видів діяльності, пов'язаного з наданням послуг, іншою неторговою діяльністю, оскільки загальний обсяг товарообороту не містить цю складову. Крім

Таблиця 1. Динаміка загального обороту підприємств роздрібної торгівлі України за 2006-2010 роки*

Показник	Обсяг, млрд. грн.					Темп приросту, % (2010 р. до 2006 р.)
	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	
Роздрібний товарооборот торгової мережі	71,9	99,2	142,0	164,2	204,6	184,6
Товарооборот ресторанного господарства (роздрібний та оптовий)	0,7	0,8	1,0	0,8	0,8	10,4
Оптовий оборот і оборот від посередницької діяльності	12,5	15,4	18,3	13,9	14,0	11,6
Оборот від інших видів діяльності	1,4	2,3	3,0	2,8	2,6	82,6
Компенсації за відпуск окремим категоріям населення товарів за безготівковим розрахунком	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	41,0
Загальний оборот підприємств роздрібної торгівлі	86,6	117,9	164,5	181,9	222,1	156,3

*Розробка автора за [3-7]

цього, аналізувався роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України.

Загальний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі України за досліджуваний період часу зріс у 2,6 разів та у 2010 році досяг 219,5 млрд. грн. (рис. 1).

Бачимо, що у складі загального товарообороту підприємств роздрібної торгівлі переважну частку – понад 70% – посідає товарооборот підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним), обсяги якого зросли з 63,1 млрд. грн. у 2006 році до 164,8 млрд. грн. у 2010 році.

У свою чергу, в загальному товарообороті підприємств роздрібної торгівлі України автомобілями, мотоциклами та пальним домінуючу частку посідав товарооборот підприємств, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля пальним, зокрема в 2010 році – 67,2%, що в абсолютному розмірі становить 36,7 млрд. грн. Найменшою

виявилася питома вага товарообороту підприємств роздрібної торгівлі мотоциклами – лише 0,1% у 2010 році та загалом таких підприємств в Україні на 01.01.2011 р. налічувалося 4 одиниці, в тому числі 3 розташовані у м. Києві, а 1 – у Кіровоградській області [8, с. 8].

Упродовж 2006-2010 років товарооборот підприємств роздрібної торгівлі (без роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) головним чином складався з товарообороту підприємств роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах переважно продовольчим асортиментом, питома вага якого у 2010 році досягла 53,9%. Також помітними були обсяги товарообороту підприємств роздрібної торгівлі у спеціалізованих магазинах непродовольчими товарами (22,2% від загального товарообороту у 2010 році) та підприємств роздрібної торгівлі в спеціалізованих магазинах фармацевтичними, медичними, косметичними та

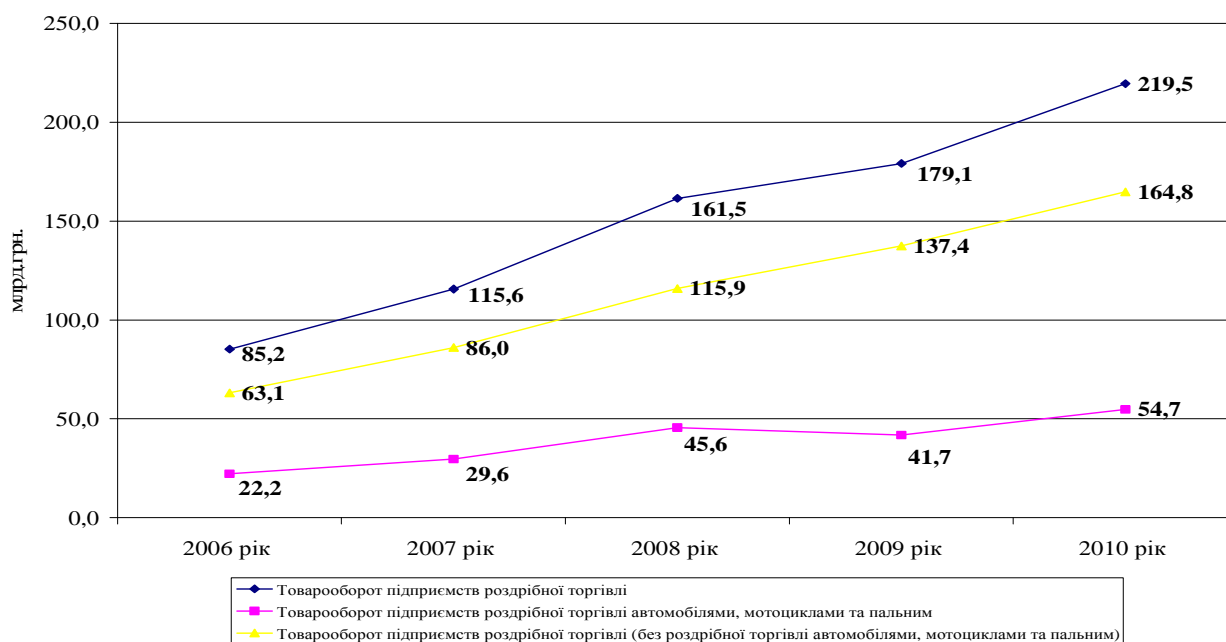


Рис. 1. Динаміка товарообороту підприємств роздрібної торгівлі за видами економічної діяльності за 2006-2010 роки*

*Розраховано автором за [3-7]

парфумерними товарами (15% від загального товарообороту у 2010 році).

Важливим аспектом аналізу розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі України є його регіональний розподіл. Найбільші обсяги товарообороту припадають на підприємства роздрібною торгівлі міста Києва. Так у 2010 році частка товарообороту підприємств роздрібною торгівлі столиці України в загальному обсязі товарообороту підприємств становила 19,9%, що в абсолютному розмірі складає 43,7 млрд. грн. Така ситуація передусім пояснюється суттєвою кількістю мешканців (на 01.01.2011 р. кількість постійного населення міста Києва становила 2757892 осіб [9, с. 330]), концентрацією значних обсягів грошових доходів населення та їх витрачанням на придбання товарів саме у цьому регіоні. Слід зазначити, що станом на 01.01.2011 р. у місті Києві функціонувало 833 підприємства роздрібною торгівлі [8, с. 7]. Більшою була лише кількість підприємств роздрібною торгівлі у Донецькій області (1204 підприємств) та Львівській області (1198 підприємств), проте порівняно з містом

Києвом обсяги товарообороту підприємств роздрібною торгівлі зазначених областей є нижчими.

З поміж інших регіонів України помітні обсяги товарообороту за 2006-2010 роки спостерігаємо на підприємствах, розташованих у Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській та Львівській областях, на частку яких у 2010 році припадало відповідно 9,5; 9,0; 7,5; 6,9 та 5,2%. Така закономірність є природною, оскільки саме ці регіони є промислово-економічними центрами України з розвинутою інфраструктурою та значною густотою населення. Крім цього, саме у зазначених регіонах зосереджена найбільша кількість підприємств роздрібною торгівлі.

Чинна практика статистичних спостережень підприємств роздрібною торгівлі дозволяє детальніше проаналізувати роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств. Так на підставі даних табл. 2 можна прослідкувати динаміку роздрібною товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі України за видами продажу товарів.

Таблиця 2. Роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі України за видами продажу товарів у 2006-2010 роках*

млн. грн.

Показник	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Роздрібний товарооборот торгової мережі всього, у т. ч.	71865,2	99155,8	142030,1	164245,2	204559,6
продаж товарів на умовах консигнації	98,9	376,5	3028,7	2131,5	2499,9
продаж за безготівковим розрахунком установам, організаціям, підприємствам	310,0	264,5	330,7	403,3	442,3
продаж через Інтернет	н/д	н/д	7,1	88,8	129,7
обсяг роздрібною продажу товарів, оплата за які здійснена спеціальними платіжними засобами (платіжними картками)	н/д	н/д	н/д	3048,5	5391,4
обсяг роздрібною продажу за договорами банківського кредиту	н/д	н/д	н/д	1091,0	1885,1

*Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України

Починаючи з 2008 року, органи статистики ведуть спостереження за обсягами роздрібною товарообороту торгової мережі, які здійснюються через Інтернет. Якщо в 2008 році його обсяг становив 7,1 млн. грн. та був найбільший за обсягами у підприємств роздрібною торгівлі поза магазинами (6,1 млн. грн.), то у 2010 році товарооборот від продажу товарів на основі використання Інтернету становив 129,7 млн. грн. та домінував за обсягами у підприємств роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту (75,8 млн. грн.).

З 2009 року органами статистики знову доповнено перелік показників для спостереження окремих видів роздрібною товарообороту торгової мережі підприємств. У результаті можемо спостерігати в 2010 році порівняно з 2009 роком помітне зростання обсягів роздрібною товарообороту від продажу товарів, оплата за які здійснена спеціальними платіжними засобами (платіжними картками) – в 1,8 раза, та обсягів роздрібною товарообороту від продажу товарів за договорами банківського кредиту – у 1,7 раза.

Найбільші обсяги роздрібною товарообороту із використанням платіжних засобів (платіжних карток)

у 2010 році були отримані підприємствами роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту – 2281,2 млн. грн. Вказаний профіль діяльності мають роздрібні продовольчі торговельні мережі, в яких широко використовується практика розрахунку покупців за придбані товари спеціальними платіжними засобами. За договорами банківського кредиту в 2010 році у більшому обсязі було реалізовано товарів підприємствами роздрібною торгівлі у спеціалізованих магазинах непродовольчими товарами – 1297,3 млн. грн.

Відбулися зміни у розподілі роздрібною товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі у міських поселеннях та у сільській місцевості. Це можна визначити за даними табл. 3.

Наведені дані свідчать про те, що обсяг роздрібною товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі у досліджуваному періоді розвивався високими темпами як у міських поселеннях, так і у сільській місцевості. Але якщо до 2008 року вищими темпами збільшувалися обсяги роздрібною товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі у міських поселеннях,

Таблиця 3. Роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі України у міських поселеннях та сільській місцевості у 2006-2010 роках*

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
1. Обсяг роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі – всього, млрд. грн.	71,9	99,2	142,0	164,2	204,6
у тому числі:					
– у міських поселеннях	67,7	94,1	134,9	155,6	191,8
– у сільській місцевості	4,1	5,0	7,1	8,7	12,7
2. Питома вага роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі, %:					
– у міських поселеннях	94,3	94,9	95,0	94,7	93,8
– у сільській місцевості	5,7	5,1	5,0	5,3	6,2
3. Обсяг роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі у розрахунку на одну особу, грн.	1542,2	2137,0	3080,9	3570,5	4466,4
у тому числі:					
– у міських поселеннях	2130,4	2969,5	4270,2	4939,4	6089,4
– у сільській місцевості	278,2	341,7	489,1	596,9	891,1

*Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України

то з 2009 році спостерігаємо протилежну тенденцію. Так у 2009 році порівняно з 2008 роком роздрібний товарооборот підприємств роздрібно́ї торгівлі у міських поселеннях зріс на 15,3%, натомість у сільській місцевості роздрібний товарооборот збільшився вищими темпами – на 22%. У 2010 році при зростанні роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі у міських поселеннях на 23,3% у сільській місцевості спостерігалось зростання цього показника на 47,2%.

Окреслена динаміка визначила скорочення питомої ваги роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі, що розташовані у міських поселеннях (з 95% у 2008 році до 93,8% у 2010 році), та відповідне зростання питомої ваги роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі, що розташовані в сільській місцевості (з 5% у 2008 році до 6,2% у 2010 році).

Виявлену тенденцію у розподілі роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі України слід розглядати як позитивну, оскільки вона призводить до скорочення розриву у роздрібно́му товарообороті на одну особу у міських поселеннях та сільській місцевості. Якщо в 2006 році роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі на одну особу у міських поселеннях перевищував аналогічний показник у сільській місцевості у 7,7 разів, то у 2010 році цей розрив скоротився до 6,8 разів.

Найважна вихідна інформація дозволяє здійснити кластеризацію регіонів України за обсягами роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі у міських поселеннях та у сільській місцевості. Отримані у результаті дослідження п'ять кластерів регіонів України були охарактеризовані як найвищий, високий, середній, низький і найнижчий.

Як бачимо, найвищий обсяг роздрібно́го товарообороту торгової мережі у міських поселеннях

припадає на підприємства роздрібно́ї торгівлі міста Києва, а найнижчий – на підприємства роздрібно́ї торгівлі Тернопільської області (табл. 4), при чому розрив екстремальних значень становить 20,4 рази.

Провівши аналогічні розрахунки, у табл. 5 ми наведемо результати кластеризації регіонів України за обсягами роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі у сільській місцевості у 2010 році.

Найвищі обсяги роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі у сільській місцевості у 2010 році припадали на Київську область, а найнижчі – на місто Севастополь. У цьому випадку розрив екстремальних значень становить 424,1 разів.

Враховуючи те, що темпи зростання обсягу роздрібно́го товарообороту підприємств роздрібно́ї торгівлі в окремих регіонах значною мірою пов'язані із динамікою чисельності їх населення, розглянемо ці показники в розрахунку на одну особу (табл. 6). Аналізуючи наведені дані, можна насамперед визначити, що показникові роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі на одну особу в окремих регіонах України була притаманна в останні роки різна динаміка, хоча здебільшого в кожному з них вона мала позитивний характер. Найбільше зростання цього показника за 2006-2010 роки відбулося у Київській, Луганській, Херсонській, Кіровоградській, Запорізькій, Рівненській, Миколаївській, Черкаській, Полтавській областях, містах Севастополі та Києві, де темп приросту коливався в діапазоні 205,2 – 349,2% (при середньому по Україні – 189,6%). У той же час у Сумській, Вінницькій, Тернопільській, Харківській областях темп приросту досліджуваного показника був відносно низьким (у діапазоні 103,4 – 123,1%).

У процесі аналізу роздрібно́го товарообороту торгової мережі підприємств роздрібно́ї торгівлі на одну особу слід звернути увагу на високий рівень розбіжності його значень в окремих регіонах України

Таблиця 4. Кластеризація регіонів України за обсягами роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі у міських поселеннях за 2010 рік*

Кластер	Характеристика обсягу роздрібного товарообороту	Кількість регіонів у кластері	Регіони	Рейтинг регіону		Центр кластера, млрд. грн.	Межі кластера, млрд. грн.	
				у кластері	у загальній сукупності		нижня	верхня
1	Найвищий	1	м. Київ	1	1	42,28		
2	Високий	5	Дніпропетровська	1	2	14,53	10,55	18,52
			Донецька	2	3			
			Харківська	3	4			
			Одеська	4	5			
			Львівська	5	6			
3	Середній	11	Запорізька	1	7	5,41	3,03	7,79
			Київська	2	8			
			Луганська	3	9			
			АР Крим	4	10			
			Полтавська	5	11			
			Миколаївська	6	12			
			Черкаська	7	13			
			Херсонська	8	14			
			Вінницька	9	15			
			Хмельницька	10	16			
			Житомирська	11	17			
4	Низький	9	Івано-Франківська	1	18	2,52	2,13	2,91
			Чернігівська	2	19			
			Кіровоградська	3	20			
			Рівненська	4	21			
			Закарпатська	5	22			
			Сумська	6	23			
			Чернівецька	7	24			
			м. Севастополь	8	25			
			Волинська	9	26			
5	Найнижчий	1	Тернопільська	1	27	2,08		

*Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України

(рис. 2).

Так найвище значення цього показника було у 2010 році у місті Києві – 15143 грн., де спостерігається найвищий у країні рівень грошових доходів населення в розрахунку на одну особу і значний обсяг реалізованого попиту на споживчі товари населення інших регіонів України й інших країн. Найнижче значення цього показника було у 2010 році у Сумській області (2039 грн.), тут показники соціально-економічного розвитку були одними з найнижчих.

Нарешті слід зазначити, що за 2006-2010 роки розрив екстремальних значень роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі України за окремими регіонами збільшився. Якщо у 2006 році цей розрив становив 6,7 раза (Рівненська область та місто Київ), то у 2010 році – відповідно 7,4 раза (Сумська область та місто Київ). Цю тенденцію слід розглядати як негативну в загальній регіональній політиці держави.

Розвиток роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі України за двома основними його товарними групами (продовольчі та непродовольчі товари) призвів до помітних змін питомої ваги цих груп товарів у загальному його обсязі. Причому тенденція скорочення питомої ваги продажу продовольчих товарів (з 58,2% у 2006 році до 56,8% в 2009 році)

змінилася на зростання частки продажу цих товарів, яка у 2010 році становила 58,4% (рис. 3).

Таку зміну у розвитку роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі слід розглядати як негативну, що пов'язана із зниженням життєвого рівня населення України внаслідок впливу фінансово-економічної кризи. Так із скороченням рівня грошових доходів населення споживчий попит спрямовується на задоволення потреби у продовольчих товарах.

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, робимо висновок, що розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі України за досліджуваний період часу притаманні дещо інші тенденції, порівняно з роздрібним товарооборотом усіх підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства. У розвитку роздрібного товарообороту підприємств України різних видів економічної діяльності можна виокремити наступні етапи: 2006-2008 рр. – зростання обсягів роздрібного товарообороту підприємств; 2009 р. – скорочення обсягів роздрібного товарообороту підприємств під впливом наслідків всевітньої фінансово-економічної кризи; 2010 р. – відновлення зростання обсягів роздрібного товарообороту підприємств. Натомість підприємства, для яких роздрібна торгівля є основним видом

Таблиця 5. Кластеризація регіонів України за обсягами роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі у сільській місцевості за 2010 рік *

Кластер	Характеристика обсягу роздрібного товарообороту	Кількість регіонів у кластері	Регіони	Рейтинг регіону		Центр кластера, млрд. грн.	Межі кластера, млрд. грн.	
				у кластері	у загальній сукупності		нижня	верхня
1	Найвищий	1	Київська	1	1	2,55		
2	Високий	6	Одеська	1	2	0,90	0,52	1,28
			Закарпатська	2	3			
			Волинська	3	4			
			Харківська	4	5			
			Чернівецька	5	6			
			Херсонська	6	7			
3	Середній	10	Вінницька	1	8	0,39	0,31	0,48
			Житомирська	2	9			
			АР Крим	3	10			
			Рівненська	4	11			
			Полтавська	5	12			
			Черкаська	6	13			
			Донецька	7	14			
			Дніпропетровська	8	15			
			Івано-Франківська	9	16			
			Кіровоградська	10	17			
4	Низький	8	Запорізька	1	18	0,19	0,08	0,29
			Хмельницька	2	19			
			Чернігівська	3	20			
			Тернопільська	4	21			
			Львівська	5	22			
			Миколаївська	6	23			
			Луганська	7	24			
			Сумська	8	25			
5	Найнижчий	1	м. Севастополь	1	26	0,006		

*м. Київ у розрахунках не враховувався у зв'язку з відсутністю товарообороту у сільській місцевості. Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України.

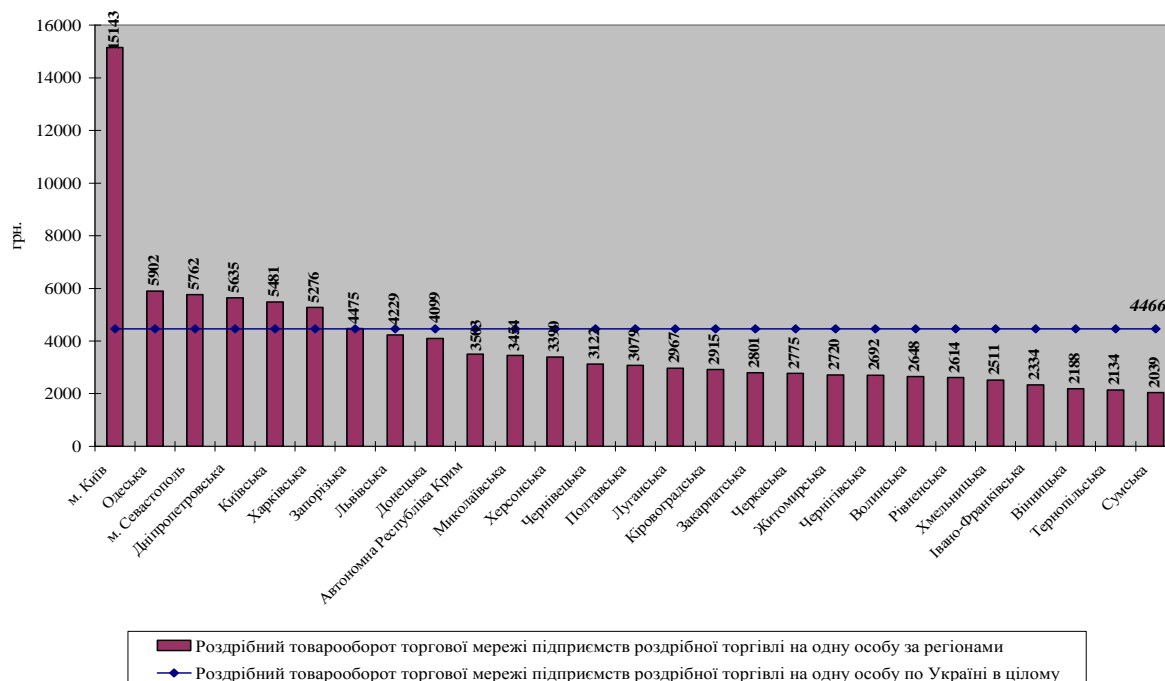


Рис. 2. Рейтинг регіонів України за обсягами роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібною торгівлі на одну особу у 2010 році*

*Складено автором на основі первинних даних Державної служби статистики України

Таблиця 6. Роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України на одну особу у 2006-2010 роках*

Регіон	Товарооборот на одну особу, грн.					Коефіцієнти співвідношення ТО на одну особу регіону та середньодушового ТО по Україні в цілому				
	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Україна	1542	2137	3081	3571	4466	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Автономна Республіка Крим	1226	1773	2370	2816	3503	0,80	0,83	0,77	0,79	0,78
Вінницька	1063	1309	1891	1717	2188	0,69	0,61	0,61	0,48	0,49
Волинська	943	1220	1909	1908	2648	0,61	0,57	0,62	0,53	0,59
Дніпропетровська	1945	2772	3982	4423	5635	1,26	1,30	1,29	1,24	1,26
Донецька	1583	2247	3266	3325	4099	1,03	1,05	1,06	0,93	0,92
Житомирська	962	1368	2029	2095	2720	0,62	0,64	0,66	0,59	0,61
Закарпатська	1190	1530	2172	2306	2801	0,77	0,72	0,71	0,65	0,63
Запорізька	1272	1800	2831	3372	4475	0,82	0,84	0,92	0,94	1,00
Івано-Франківська	800	1216	1768	1908	2334	0,52	0,57	0,57	0,53	0,52
Київська	1220	2029	2799	4774	5481	0,79	0,95	0,91	1,34	1,23
Кіровоградська	819	1244	2024	2221	2915	0,53	0,58	0,66	0,62	0,65
Луганська	763	1078	1754	1908	2967	0,49	0,50	0,57	0,53	0,66
Львівська	1777	2404	3677	3649	4229	1,15	1,12	1,19	1,02	0,95
Миколаївська	986	1577	2352	2891	3454	0,64	0,74	0,76	0,81	0,77
Одеська	2037	2858	4136	4734	5902	1,32	1,34	1,34	1,33	1,32
Полтавська	988	1527	2347	2562	3079	0,64	0,71	0,76	0,72	0,69
Рівненська	745	1154	1771	2055	2614	0,48	0,54	0,57	0,58	0,59
Сумська	1003	1302	1721	1792	2039	0,65	0,61	0,56	0,50	0,46
Тернопільська	983	1295	1948	1878	2134	0,64	0,61	0,63	0,53	0,48
Харківська	2365	3183	4497	4423	5276	1,53	1,49	1,46	1,24	1,18
Херсонська	935	1169	1757	2314	3390	0,61	0,55	0,57	0,65	0,76
Хмельницька	853	1145	1966	2052	2511	0,55	0,54	0,64	0,57	0,56
Черкаська	818	1172	1978	2404	2775	0,53	0,55	0,64	0,67	0,62
Чернівецька	1045	1498	2055	2492	3122	0,68	0,70	0,67	0,70	0,70
Чернігівська	1151	1500	1983	2168	2692	0,75	0,70	0,64	0,61	0,60
м. Київ	4962	6445	8377	12072	15143	3,22	3,02	2,72	3,38	3,39
м. Севастополь	1526	2204	3161	3977	5762	0,99	1,03	1,03	1,11	1,29

*Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України

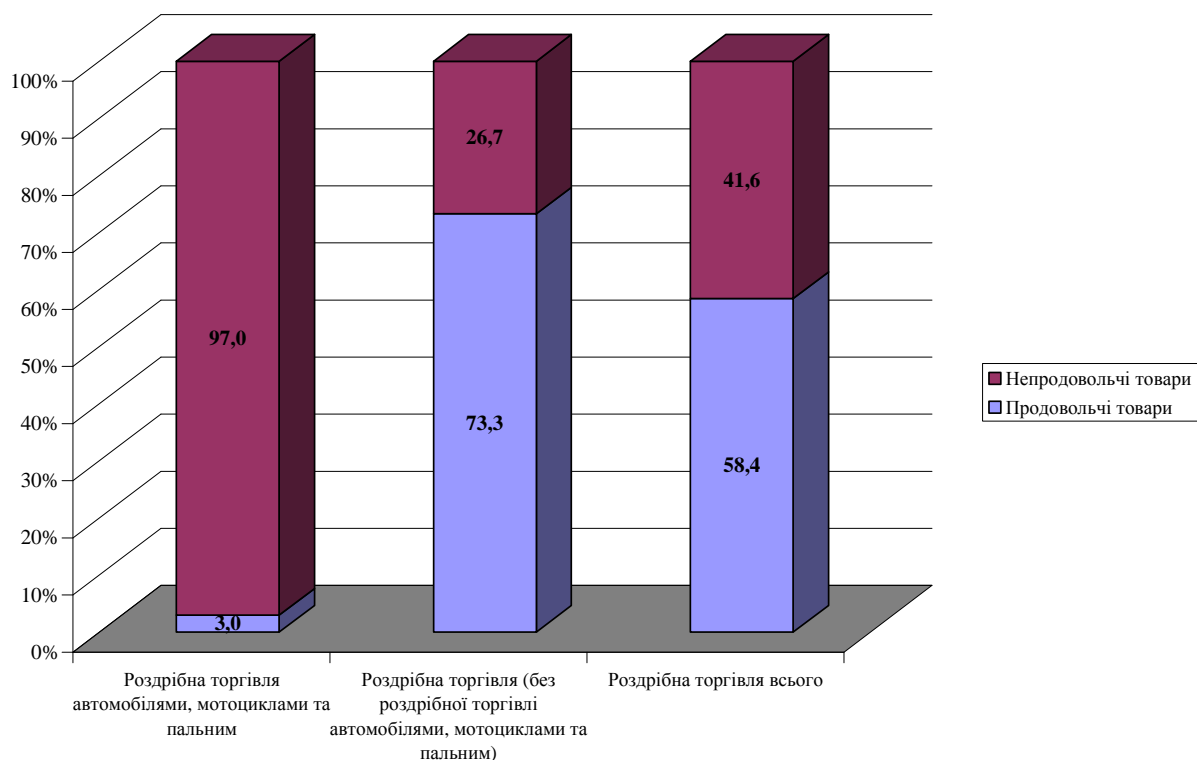


Рис. 3. Товарна структура роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України у 2010 році*

*Розраховано автором на основі первинних даних Державної служби статистики України

діяльності, постійно нарощували обсяги як загального товарообороту, так і роздрібногo. При цьому частка підприємств роздрібної торгівлі України у загальному обсязі роздрібногo товарообороту підприємств різних видів економічної діяльності мала стійку тенденцію до зростання – з 55,8% у 2006 році до 73,1% у 2010 році [3; 7].

Отже, проведений аналіз підтверджує вагому роль підприємств роздрібної торгівлі у задоволенні попиту населення на споживчі товари та важливе значення показників товарообороту підприємств роздрібної торгівлі у характеристиці масштабів та рівня задоволення попиту населення, стимулюванні розвитку виробництва та прискоренні оборотності капіталу виробничих підприємств, прискоренні швидкості грошового обігу та покращенні інших макроекономічних показників.

Список літератури

1. Методика визначення обсягів продажу споживчих товарів населенню за усіма каналами реалізації та обороту роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2005/15/metod.htm>.
2. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009-2005. – [Чинний від 2006-04-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2006. (Державний класифікатор України).
3. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (1 том) за 2006 рік [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2007. – 72 с.
4. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (1 том) за 2007 рік [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2008. – 72 с.
5. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (1 том) за 2008 рік [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2009. – 72 с.

6. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (1 том) за 2009 рік [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2010. – 72 с.
7. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (1 том) за 2010 рік [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 69 с.
8. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2011 року [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 114 с.
9. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.

РЕЗЮМЕ

Высочин Ирина

Современные тенденции развития товарооборота предприятий розничной торговли Украины

Проанализированы объемы и структура общего оборота предприятий розничной торговли Украины. Проведено исследование общих тенденций развития товарооборота предприятий розничной торговли Украины. Выявлены тенденционные особенности развития розничного товарооборота торговой сети предприятий Украины, для которых розничная торговля является основным видом деятельности.

RESUME

Vysochyn Iryna

Modern tendencies of development of retail enterprises of Ukraine

The scope and structure of the total turnover of retail enterprises in Ukraine are analyzed. The general trends in retail enterprises trade turnover of Ukraine are researched. The features of enterprises retail trade distribution network of Ukraine are identified.

Стаття надійшла до редакції 31.01.2012 р.

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗВЧАЙНИХ АКЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

В умовах нерозвиненого українського фондового ринку, як з точки зору інфраструктури, так і з точки зору доступності статистичної інформації деякі успішно працюючі на розвинених ринках методи оцінювання потребують коригування. У даній статті за допомогою використання апарату нечіткої логіки розвивається підхід до оцінювання вартості акцій, що адаптований до поточних умов українського ринку.

Ключові слова: нечіткі множини, аналіз фінансового стану, порівняльний аналіз, звичайні акції, мультиплікатор.

Зазвичай порівняльний аналіз передбачає, що для зіставлення активів різні їх характеристики слід стандартизувати. Отримані результати цього процесу мають назву мультиплікаторів.

Проте в умовах українського ринку деякі загальноприйняті у західних практиках мультиплікатори втрачають свою цінність. Наприклад, такий показник як майбутній грошовий потік досить важко визначити в умовах нестабільності української економіки та політичної ситуації. Дивідендні виплати також використовувати немає ніякого сенсу, бо компанії, що виплачують дивіденди своїм акціонерам – рідкість в Україні тощо.

Отже, як було зазначено у [1], в умовах українського ринку доречно використовувати наступні фінансові показники:

- «Ринкова капіталізація/Прибуток» (P/E);
- «Вартість компанії/ЕВІТДА» (EV/ЕВІТДА);
- «Вартість компанії/Обсяг продажів» (EV/S);
- «Ринкова капіталізація/Балансова вартість» (P/BV) – в більшості випадків лише для фінансових організацій.

У зв'язку із специфічною структурою української бухгалтерської звітності, варто особливу увагу звернути на визначення показників. Зокрема, для встановлення мультиплікаторів слід використовувати наступні формули:

$$P = n \times k$$

де P – показник ринкової капіталізації цієї компанії,
 n – кількість випущених акцій компанії,
 k – ринковий курс однієї акції.

(1)

$EV = P +$ ринкова вартість боргу – грошові кошти,
 де ринкова вартість боргу = рядок 440 + рядок 450 +
 + рядок 500 + рядок 510 (із Форми №1),
 грошові кошти = рядок 230 + рядок 240 (із Форми №1).

$S =$ рядок 35 (із Форми №2).

$ЕВІТДА =$ рядок 100 (або рядок 105 зі знаком мінус) +
 + рядок 260 (із Форми №2).

$E =$ рядок 190 (або рядок 195 зі знаком мінус) (із Форми №2).

$BV =$ рядок 380 (із Форми №1).

(2)

Приклад обчислення мультиплікаторів та показників

Спробуємо обрахувати мультиплікатори для українського підприємства ПАТ «Крюківський вагобудівний завод» та його зарубіжних аналогів. Дані для обчислень візьмемо із [5] і [6].

На основі отриманих даних обчислимо мультиплікатори та показники і запишемо їх у табл. 2.

Визначення науково обґрунтованої вартості акцій за допомогою використання нечітко-множинного підходу

Загалом процес визначення науково обґрунтованої вартості акцій пропонуємо проводити за схемами, подібними до описаних в [1], [3] і [4].

Етап 1 (Показники)

Експерт формує набір окремих показників $X_i, i = \overline{1, N}$, які найбільш важливі для визначення вартості акцій конкретного підприємства.

Етап 2 (Лінгвістичні змінні і нечіткі підмножини)

Повну множину станів E підприємства розбиваємо на п'ять підмножин вигляду:

E_1 – нечітка підмножина станів «граничного благополуччя»;

E_2 – нечітка підмножина станів «неблагополуччя»;

E_3 – нечітка підмножина станів «середньої якості»;

E_4 – нечітка підмножина станів «відносного благополуччя»;

E_5 – нечітка підмножина станів «граничного благополуччя».

Повна множина ступенів ризику інвестування G , що відповідає множині E , розбивається на 5 підмножин:

G_1 – нечітка підмножина «підприємство значно переоцінене»;

G_2 – нечітка підмножина «підприємство незначною мірою переоцінене»;

G_3 – нечітка підмножина «підприємство загалом коштує справедливо»;

G_4 – нечітка підмножина «підприємство незначною мірою недооцінене»;

G_5 – нечітка підмножина «підприємство значно недооцінене».

Носій множини G – показник ступеня недооціненості підприємства g , що набуває значення від нуля до одиниці за визначенням.

Таблиця 1. Компанії-аналоги і «Крюківський вагонобудівний завод»: поточні та прогнозовані показники економічної діяльності і ринкової вартості, \$ млн.

№ з/п	Компанія	Ринкова капіталізація	Обсяг продажів		EBITDA	
			2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
1	American Railcar Industries	337	274	495	7	47
2	Freightcar America	192	143	376	-15	4
3	Greenbrier Companies Inc	333	764	1 240	78	96
4	Construcc y Aux de Ferrocarr	1 756	2 091	2 419	276	304
5	UGL Ltd	1 886	4 242	4 849	293	334
6	Крюківський вагонобудівний завод	267	551	864	73	138

Продовження таблиці 1. Компанії-аналоги і «Крюківський вагонобудівний завод»: поточні та прогнозовані показники економічної діяльності і ринкової вартості, \$ млн.

№ з/п	Компанія	Чистий прибуток		Чистий борг	
		2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
1	American Railcar Industries	-27	2	-44	-51
2	Freightcar America	-13	1	-62	-75
3	Greenbrier Companies Inc	4	13	400	401
4	Construcc y Aux de Ferrocarr	172	199	-86	-210
5	UGL Ltd	157	187	191	124
6	Крюківський вагонобудівний завод	38	96	-38	-23

Таблиця 2. Компанії-аналоги і «Крюківський вагонобудівний завод»: мультиплікатори та показники

№ з/п	EV/S		EV/EBITDA		P/E		% EBITDA		% Net	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
1	1.1	0.6	42.2	6.1	<0	206.7	2.5%	9.5%	<0	0.3%
2	0.9	0.3	<0	29.7	<0	306.8	<0	1.0%	<0	0.2%
3	1.0	0.6	9.5	7.7	77.9	24.9	10.2%	7.7%	0.6%	1.1%
4	0.8	0.6	6.0	5.1	10.2	8.8	13.2%	12.6%	8.2%	8.2%
5	0.5	0.4	7.1	6.0	12.0	10.1	6.9%	6.9%	3.7%	3.9%
6	0.4	0.3	3.1	1.8	7.1	2.8	13.3%	16.0%	6.8%	11.1%

Для довільного окремого показника X_i повна множина його значень V_i розбивається на п'ять підмножин:

V_{11} – підмножина «дуже низький рівень показника X_i »;

V_{12} – підмножина «низький рівень показника X_i »;

V_{13} – підмножина «середній рівень показника X_i »;

V_{14} – підмножина «високий рівень показника X_i »;

V_{15} – підмножина «дуже високий рівень показника X_i ».

Тут і надалі без уточнень припускаємо, що зростання окремого показника X_i поєднане із зростання ступеня недооціненості підприємства. Також має виконуватися додаткова умова відповідності множин V , E і G наступного вигляду: якщо всі показники в ході аналізу мають, відповідно до класифікації, рівнем підмножини V_{ij} , то стан інвестиції класифікується як E_j , а ступінь

недооціненості – як G_j .

Етап 3 (Значущість)

Зіставляємо кожний показник X_i та рівень його значущості (r_i) для аналізу. Щоб оцінити цей рівень, потрібно розташувати всі показники у порядку зниження значущості, щоб виконувалось правило:

$$r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_N \quad (3)$$

Якщо система показників побудована за принципом, вказаним у формулі 3, то значущість i -го показника r_i доречно визначати, зокрема, за правилом Фішберна:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N-1)N} \quad (4)$$

Етап 4 (Класифікація ступеня недооціненості)

Оцінимо кількісно інтервал поточних значень g показника ступеня недооціненості з множини можливих значень G як критерій розбиття цієї множини на підмножини:

Таблиця 3. Розбиття множини ступеня недооціненості на підмножини

Інтервал значень g	Підмножина
$0.8 < g < 1$	G_1 – «підприємство значно переоцінене»
$0.6 < g < 0.8$	G_2 – «підприємство незначно переоцінене»
$0.4 < g < 0.6$	G_3 – «підприємство оцінене справедливо»
$0.2 < g < 0.4$	G_4 – «підприємство незначно недооцінене»
$0 < g < 0.2$	G_5 – «підприємство значно недооцінене»

Етап 5 (Класифікація значень показників)
Побудуємо в наступній таблиці класифікацію поточних значень x_i показників X як критерій

розбиття повної множини їх значень на підмножини вигляду B .

Таблиця 4. Класифікація поточних значень x .

Показник	Критерій розбиття на підмножини				
	B_{11}	B_{12}	B_{13}	B_{14}	B_{15}
X_1	$x_1 < b_{11}$	$b_{11} < x_1 < b_{12}$	$b_{12} < x_1 < b_{13}$	$b_{13} < x_1 < b_{14}$	$b_{14} < x_1$
...
X_i	$x_i < b_{i1}$	$b_{i1} < x_i < b_{i2}$	$b_{i2} < x_i < b_{i3}$	$b_{i3} < x_i < b_{i4}$	$b_{i4} < x_i$
...
X_N	$x_N < b_{N1}$	$b_{N1} < x_N < b_{N2}$	$b_{N2} < x_N < b_{N3}$	$b_{N3} < x_N < b_{N4}$	$b_{N4} < x_N$

Етап 6 (Оцінка рівня показників)
Здійснюємо оцінку поточного рівня показників $X_i = x_i$ за фінансовою звітністю та експертними судженнями для різних часових періодів, що надасть нам змогу прослідкувати динаміку змін. Тобто на основі наявної інформації про досліджувану компанію проставляються значення всіх показників, які беруть участь в аналізі, з метою їх подальшого порівняння із

встановленими межами змін даних показників для всіх підмножин.

Етап 7 (Класифікація рівня показників)

Зробимо класифікацію поточних значень $x_i, i = \overline{1, N}$, за критерієм таблиці 4. Результатом цієї класифікації стане таблиця 5, де l_{ij} – рівень належності носія x_i нечіткій підмножині B_j .

Таблиця 5. Класифікація рівня показників

Показник	Результат класифікації за підмножинами				
	B_{11}	B_{12}	B_{13}	B_{14}	B_{15}
X_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
...
X_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
...
X_N	λ_{N1}	λ_{N2}	λ_{N3}	λ_{N4}	λ_{N5}

де $l_{ij}=1$, якщо $b_{i(j-1)} < x_i < b_{ij}$, $l_{ij}=0$ в протилежному випадку (коли значення x_i не потрапляє у вибраний діапазон класифікації).

Етап 8 (Оцінка ступеня ризику)

Маємо виконати арифметичні дії для оцінки ступеня ризику інвестування g :

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (5)$$

де

$$g_j = 0.9 - 0.2(j-1), \quad j = \overline{1, 5}, \quad (6)$$

l_{ij} визначається за таблицею 5, а r_i за формулою (4).

Етап 9 (Лінгвістичне розпізнавання)

І нарешті класифікуємо отримане значення ступеня ризику на базі таблиці 3. Тим самим наш висновок про ступінь недооціненості підприємства набуває лінгвістичної форми.

Приклад оцінювання вартості акцій підприємства за допомогою порівняльного аналізу із використанням нечітко-множинного підходу

Потрібно науково обґрунтувати відповідність ринкової вартості акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» вартості акцій аналогічних компаній, а також порівняти цю відповідність у історичній перспективі (порівняти два періоди). Дані беремо із [5] і [6].

1. Для аналізу будуюмо систему X із 5 показників:

X_1 – мультиплікатор EV/S (відношення вартості компанії до обсягу продажів);

X_2 – мультиплікатор EV/EBITDA (відношення вартості компанії до аналітичного показника, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних

відрахувань);

X_3 – мультиплікатор P/E (відношення ринкової капіталізації до прибутку);

X_4 – рентабельність за EBITDA (відношення коефіцієнту EBITDA до чистого доходу);

X_5 – рентабельність чистого прибутку (відношення чистого прибутку до чистого доходу).

2. Визначаємо множини E, G і B , як це зроблено на 2 етапі методу.

3. За правилом Фішберна визначимо рівні значущості всіх показників: $r_1=0.5, r_2=0.4, r_3=0.3, r_4=0.2, r_5=0.1$.

4. Ступінь недооціненості класифікується за правилом таблиці 3 методу.

5. Враховуючи, що при використанні деяких показників у порівняльному аналізі більша величина характеризує недооціненість, слід для коректного використання апарату нечіткої логіки нормувати їх у зворотньому порядку (щоб менша величина характеризувала більш привабливий стан). Обрані показники матимуть наступну класифікацію (таблиця 6).

6. Розраховуємо потрібні для подальшого аналізу мультиплікатори (нормуємо їх) і показники ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (таблиця 7).

7. Проведемо класифікацію поточних значень x за критерієм таблиці 4. Результатом проведеної класифікації є таблиця 8.

Аналіз таблиці 8 показує, що у другому періоді підприємство виглядає привабливіше з точки зору інвестування в його цінні папери.

8. Оцінка ступеня ризику інвестування за

Таблиця 6. Класифікація поточних значень x у прикладі

Показник	Критерій розбиття на підмножини				
	B_{i1}	B_{i2}	B_{i3}	B_{i4}	B_{i5}
X_1	$x_1 < 0.40$	$0.40 < x_1 < 0.55$	$0.55 < x_1 < 0.70$	$0.70 < x_1 < 0.86$	$0.86 < x_1$
X_2	$x_2 < 5.56$	$5.56 < x_2 < 10.8$	$10.8 < x_2 < 16.1$	$16.1 < x_2 < 21.4$	$21.4 < x_2$
X_3	$x_3 < 9.53$	$9.53 < x_3 < 70.4$	$70.4 < x_3 < 131$	$131 < x_3 < 192$	$192 < x_3$
X_4	$x_4 < 7.75$	$7.75 < x_4 < 23.7$	$23.7 < x_4 < 39.7$	$39.7 < x_4 < 55.7$	$55.7 < x_4$
X_5	$x_5 < 12.2$	$12.2 < x_5 < 99.9$	$99.9 < x_5 < 188$	$188 < x_5 < 275$	$275 < x_5$

Таблиця 7. Мультиплікатори та показники ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

Шифр показника X_i	Найменування показника X_i	Значення X_i за результатами 2010 р.	Значення X_i за результатами 2011 р.
X_1	EV/S	2.41	3.55
X_2	EV/EBITDA	0.32	0.57
X_3	P/E	0.14	0.36
X_4	рентабельність за EBITDA (нормована)	7.52	6.25
X_5	рентабельність чистого прибутку (нормована)	14.63	9.01

Таблиця 8. Класифікація x_i за критерієм таблиці 5

Показник X_i	Значення $\{\lambda\}$ за результатами 2010 р.					Значення $\{\lambda\}$ за результатами 2011 р.				
	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
X_1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
X_2	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
X_3	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
X_4	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
X_5	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0

формулою 5 дає $g_i=0.31$, та $g_{ii}=0.34$, тобто ризик інвестування змінився несуттєво.

9. Лінгвістичне розпізнавання значень g за даними таблиці 3 визначає ступінь недооціненості ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», як «підприємство незначно недооцінене».

Успішне використання порівняльного аналізу для визначення вартості акцій підприємства можливе лише на основі наступних основних передумов:

- Облікові форми, використовувані при аналізі, повинні достовірно відображати справжній фінансовий стан підприємства.
- Для порівняльного аналізу мають використовуватися лише ті показники (мультиплікатори), які найбільш важливі з точки зору урахування галузевої специфіки підприємства.
- Особа, що аналізує, повинна мати доступ до статистичної інформації відносно компаній-аналогів.

Слід особливо зазначити, що використання методу нечітких множин дає низку переваг у оцінюванні ризику банкрутства, тому що дозволяє:

- залучити до аналізу якісні змінні;
- оперувати нечіткими входними даними;
- оперувати лінгвістичними критеріями.
- Однак методу властиві і окремі недоліки:
- суб'єктивність у виборі функцій належності і формуванні правил нечіткого вводу;
- відсутність спеціального програмного обладнання, а також спеціалістів, що вміють з ним працювати.

Ми вважаємо, що для підвищення точності результатів, що надає використання методу нечітких множин, надалі слід відшукувати максимально адекватну для українського ринку систему показників.

Список літератури

- Горовий, В. В. Особливості використання сценарного аналізу при оцінюванні інвестицій [Текст] / В. В. Горовий // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2010. – № 82. – С. 91-101.
- Дамодаран, А. Інвестиційна оцінка. Інструменти і техніка оцінки любых активів [Текст] / Асват Дамодаран; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
- Матвійчук, А. В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності [Текст] / А. В. Матвійчук. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 205 с.
- Недосекин, А. О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций [Текст] / А. О. Недосекин. – Санкт-Петербург: Сезам, 2002. – 181 с.
- Сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>
- Сайт «Української біржі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.ua>

РЕЗЮМЕ

Горовий Віталій

Оценка стоимости обыкновенных акций предприятия с использованием методов нечеткой логики

В условиях неразвитого украинского фондового рынка, как с точки зрения инфраструктуры, так и с точки зрения доступности статистической информации некоторые успешно работающие на развитых рынках методы оценивания требуют некоторой адаптации. В данной статье при помощи использования аппарата нечеткой логики развивается подход к оцениванию стоимости акций, адаптированный к текущим условиям украинского рынка.

RESUME

Horovyi Vitaliy

Valuation of ordinary shares using the methods of fuzzy logic

Stock market methods of business valuation that have been successfully used to assess investments in developed markets can not be applied in Ukraine. Undeveloped Ukrainian market both in terms of infrastructure and in terms of availability of statistical information is the main reason of such a state. This article deals with peculiarities of using of the fuzzy logics in assessing the investment in Ukrainian stock market.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

ЕМПІРИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОЦІНКИ ДОХІДНОСТІ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ З НАЙМЕНШИМ РІВНЕМ CVaR

Досліджено умовні емпіричні властивості оцінки дохідності портфеля цінних паперів з найменшим рівнем CVaR. На основі даних про ціни п'яти акцій українських підприємств за період часу з 01.05.2009 по 04.01.2012 побудовано графік умовної густини та умовний інтервал довіри для оцінки дохідності. Виявлено, що умовному розподілу оцінки дохідності притаманні важкі хвости та несиметричність.

Ключові слова: міра ризику, дисперсія, умовне Value-at-Risk (CVaR), портфель акції з найменшим рівнем CVaR, дохідність цінного паперу.

Питання побудови оптимального портфеля цінних паперів вперше було досліджено в роботі Марковіца [1]. Підхід, окреслений в [1], базується на вивченні двох характеристик портфеля: ризику та дохідності. Основне правило оптимізації останнього при такому підході: він є тим кращий, чим менший його ризик і чим більша його дохідність. Марковіц розглянув у своїй роботі оптимальний портфель з найменшим ризиком, не враховуючи дохідність. Ризик портфеля було оцінено як його дисперсію. Портфель з найменшою дисперсією відіграє важливу роль у теорії портфелів. Так, наприклад, при розгляді ефективної множини портфелів, тобто множини таких, для яких неможливо збільшити дохідність, не збільшуючи ризик, і зменшити ризик, не зменшуючи дохідність, виявлено, що вона є параболою в просторі дохідність-дисперсія, а вершиною є портфель з найменшою дисперсією [2].

Останніми десятиріччями використання дисперсії для опису ризику фінансових інструментів, у тому числі і портфелів цінних паперів, зазнає нищівної критики. Дисперсія не надає повністю інформацію про можливі втрати інструменту. Вона враховує двосторонній ризик, тобто зростання імовірності високих прибутків призводить до зростання дисперсії, що не узгоджується з загальноприйнятим уявленням про ризик, як імовірні втрати. Крім того, дисперсії притаманні ще два доволі істотних недоліки. Дисперсія є поганою характеристикою процесу, поведінка якого несиметрична. Також вона не враховує наявність важких хвостів розподілу. Зауважимо, що обидві властивості: несиметричність поведінки та наявність важких хвостів - притаманні сучасним фінансовим процесам. Тому використовувати дисперсію для практичних цілей не є доцільним у сучасних умовах.

Однією з найпоширеніших та найвідоміших альтернатив дисперсії для оцінки ризику портфеля цінних паперів є Value-at-Risk (надалі VaR). Вперше концепція VaR була запропонована в роботі [3]. У середині 90-х років минулого століття цей показник став надзвичайно популярним завдяки введенню його в ризик-менеджмент фінансової компанії JPMorgan

Chase, а пізніше включенню в рекомендаційні банківські програми Riskmetrics та Basel II. Застосування VaR для оцінки ризику портфеля цінних паперів описано в роботах [4]-[6]. Нагадаємо, що ця міра описує ризик як мінімальні можливі втрати з імовірністю $1-\alpha$. Тобто, VaR при рівні довіри α є такий рівень дохідності, що

$$P\{X_w < -VaR_\alpha\} = 1 - \alpha, \quad (1)$$

де X_w - дохідність портфеля. Для рівня довіри найчастіше вибирають значення $\{0.9, 0.95, 0.99\}$. Питання побудови портфеля з найменшим рівнем VaR розглядається в роботах [6]-[7]. У дослідженні [6] знайдено аналітичний вигляд ваг портфеля з найменшим рівнем VaR та показано, що такий портфель належить ефективній множині портфелів. Така праця, як [7], присвячена аналізу результатів, отриманих у [6], та демонструє, що в загальному випадку портфель з найменшим рівнем VaR побудувати неможливо, також знайдено межі інтервалу довіри для імовірності, що такий портфель існує. Виявляється, що нижня межа цього інтервалу є близькою до 1, тому на практиці коректність використання так побудованого портфеля є повністю обґрунтована. Зауважимо, що, на відміну від дисперсії, VaR оцінює ризик, беручи до уваги лише можливі втрати, та є коректною оцінкою ризику для несиметричних процесів. Проте, виявляється, що VaR як величина, що описує ризик, також має певні недоліки. Вона оцінює його як мінімальні втрати з певною імовірністю і не надає жодної інформації про втрати, більші за це значення. Як наслідок, для процесів з важкими хвостами ризик оцінюється некоректно. Також VaR не є когерентною мірою в загальному випадку [8]-[9]. В [9] доведено, що VaR не задовольняє умову субадитивності. Наслідком цього може бути зростання ризику портфеля при його диверсифікації, що з практичної точки зору є некоректно. Крім того, як показала нещодавно фінансова криза, при зростанні волатильності фінансових показників, ризик, оцінений за допомогою VaR, не відображав реальний стан справ на фінансовому ринку. Зважаючи на ці недоліки, ми

зацікавилися питанням узагальнення VaR до міри ризику, яка була б когерентною та брала до уваги важкі хвости процесу. Такою мірою є умовне VaR (надалі $CVaR$). Формально означити $CVaR$ при рівні довіри α можна як умовне математичне сподівання втрат за умови, що втрати є більші, ніж VaR_α , тобто

$$CVaR_\alpha = E\{-X_w \mid -X_w > VaR_\alpha\} \quad (2)$$

Неважко показати [9], використовуючи означення, що $CVaR$ є когерентною мірою ризику. З (2) також легко побачити, що $CVaR$ описує ризик як середні можливі втрати з певною імовірністю, тобто наявність важких хвостів процесу враховується при обчисленні ризику. На даний момент $CVaR$ не є широко розповсюдженою мірою ризику, проте популярність її постійно зростає. Виникає питання використання $CVaR$ для оптимізації портфеля. Ця проблема розглядається в роботах [10]-[12]. У [10] розглядається проблема побудови портфеля цінних паперів з найменшим рівнем $CVaR$. Авторами знайдено вирази для обчислення ваг та характеристик цього портфеля. Аналогічно до випадку ваг портфеля з найменшим рівнем VaR , ваги портфеля з найменшим рівнем $CVaR$ у загальному випадку не можна обчислити. Зауважимо, що імовірність того, що ваги портфеля з найменшим рівнем $CVaR$ можна коректно визначити, є більшою, ніж імовірність того, що коректними є ваги портфеля з найменшим рівнем VaR . Тому, враховуючи результати, отримані в роботі [7], портфель з найменшим рівнем $CVaR$ може використовуватися на практиці. Отже, для аналізу, планування та контролю портфеля, побудованого таким чином, неправильно використовувати безумовні характеристики портфеля. Натомість необхідно розглядати його умовні характеристики, за умови, що ваги його можуть бути обчислені коректно.

Враховуючи все вищенаведене, ми визначили метою роботи дослідження властивостей умовної густини очікуваної дохідності, побудова умовних інтервалів довіри для дохідності та порівняння їх з безумовними характеристиками.

Позначимо P_t ціну цінного паперу в момент часу t . Тоді

$$X_t = 100 \ln \frac{P_t}{P_{t-1}} \quad (3)$$

дохідність цінного паперу в момент часу t . У фінансовій літературі стосовно теорії портфелів, як правило, використовують дохідність для опису поведінки фінансового інструменту, оскільки властивості дохідності є статистично привабливішими за властивості ціни.

Нехай ми формуємо портфель з k цінних паперів та позначимо вектор дохідностей $X_t = (X_{1t}, X_{2t}, \dots, X_{kt})'$. Припускаємо, що вектор дохідностей X_t поводить як нормально розподілена k -вимірний випадкова величина з параметрами μ та Σ . Зауважимо, що припущення про нормальність дохідностей зазнає нищівної критики протягом останніх десятиріч, проте здебільшого вона стосується дохідностей з частотою, меншою за щомісячну. У випадку дохідностей з вищою частотою це припущення є повністю доречним [13]. Також при зростанні кількості акцій k , тобто при розширенні можливостей диверсифікації портфеля, істотно зменшується вплив важких хвостів на поведінку характеристик портфеля [5]. Тому

припущення про нормальність дохідностей на сьогодні доволі часто зустрічається у фінансовій літературі. Основною характеристикою портфеля є його ваги, тобто частки коштів, вкладених у відповідний цінний папір. Позначимо вектор ваг портфеля $w = (w_1, w_2, \dots, w_k)'$. Тоді очікувану дохідність портфеля з вагами w визначаємо як $R_w = \mu'w$, а дисперсію - $V_w = D(X_w) = w'\Sigma w$. Зауважимо, що припустивши нормальність розподілу дохідностей

$CVaR$ портфеля при рівні довіри α , ми можемо обчислити як

$$CVaR_\alpha(w) = k_\alpha \sqrt{V_w} - R_w = k_\alpha \sqrt{w'\Sigma w} - \mu'w \quad (4)$$

де $k_\alpha = -\frac{\int_{-\infty}^{-z_\alpha} x \varphi(x) dx}{1-\alpha}$, $z_\alpha = -\Phi^{-1}(1-\alpha)$ та $\varphi(x)$ відповідно α -квантиль та функція густини стандартного нормального розподілу. Для побудови портфеля цінних паперів з найменшим рівнем $CVaR$ при рівні довіри α необхідно відносно w розв'язати оптимізаційну задачу:

$$CVaR_\alpha(w) \rightarrow \min \text{ за умови } \sum_{i=1}^k w_i = 1. \quad (5)$$

Задача (5) розглянута в роботі [10], у якій знайдено оптимальні ваги портфеля

$$w_{CVaR} = w_{GMV} + \frac{\sqrt{V_{GMV}}}{\sqrt{k_\alpha^2 - s}} R \mu \quad (6)$$

де $w_{GMV} = \frac{\Sigma^{-1} \mathbf{i}}{\mathbf{i}' \Sigma^{-1} \mathbf{i}}$, \mathbf{i} - k вимірний вектор, елементами якого є одиниці, $V_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{i}' \Sigma^{-1} \mathbf{i}}$, $R = \Sigma^{-1} \frac{\Sigma^{-1} \mathbf{i}' \Sigma^{-1}}{\mathbf{i}' \Sigma^{-1} \mathbf{i}}$, $s = \mu' R \mu$. Очікувана дохідність, дисперсія та ризик портфеля мають наступний вигляд

$$R_{CVaR} = w'_{CVaR} \mu = R_{GMV} + \frac{s}{\sqrt{k_\alpha^2 - s}} \sqrt{V_{GMV}} \quad (7)$$

$$V_{CVaR} = w'_{CVaR} \Sigma w_{CVaR} = \frac{k_\alpha^2}{k_\alpha^2 - s} V_{GMV} \quad (8)$$

$$M_{CVaR} = \sqrt{k_\alpha^2 - s} \sqrt{V_{GMV}} - R_{GMV} \quad (9)$$

Тут $R_{GMV} = \frac{\mu' \Sigma^{-1} \mathbf{i}}{\mathbf{i}' \Sigma^{-1} \mathbf{i}}$. З (6)-(9) бачимо, що \mathbf{i} ваги

портфеля з найменшим рівнем $CVaR$, \mathbf{i} його характеристики залежать від невідомих параметрів розподілу дохідностей цінних паперів. Тому в процесі побудови чи аналізу портфеля ми змушені використовувати оцінки цих величин. Найпоширенішими оцінками параметрів розподілу дохідностей цінних паперів є історичні оцінки, які мають вигляд

$$\hat{\mu} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i, \quad \hat{\Sigma} = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \hat{\mu})(X_i - \hat{\mu})' \quad (10)$$

де X_1, X_2, \dots, X_n вибірка історичних значень дохідностей. Зауважимо, що так побудовані оцінки є випадковими величинами, отже випадковими

величинами будуть також оцінки ваг та характеристик портфеля, які ми отримуємо, підставивши оцінки (10) у вирази (6)-(9). Як наслідок, ми змушені оперувати випадковими величинами, а не константами. Для опису властивостей випадкової величини оптимальним є знання її розподілу. У роботі [12] знайдено розподіл випадкової величини

R_{CVaR} за виконання умови $\hat{s} < k_\alpha^2$. Виявляється, що попередня умова може і не виконуватися за рахунок того, що випадкова величина

$\frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} \hat{s}$ має нецентральний розподіл Фішера з $k-1$ та $n-k+1$ ступенями вільності та нецентральним параметром ns ([14]). Тобто значення, яких може набувати випадкова величина \hat{s} , знаходяться на проміжку $[0, +\infty)$. Необхідно в цьому випадку дослідити імовірність виконання умови $\hat{s} < k_\alpha^2$. Проте, оскільки, $z_\alpha^2 \leq k_\alpha^2$, то

$$P\{\hat{s} < z_\alpha^2\} \leq P\{\hat{s} < k_\alpha^2\}. \quad \text{Для імовірності}$$

$$P\{\hat{s} < z_\alpha^2\}$$

верхня і нижня межі знайдені в роботі [7], де показано, що нижня межа є близькою до 1, тому портфель цінних паперів з найменшим рівнем CVaR може бути використаним на практиці. Загалом густина випадкової величини $R_{CVaR} | \hat{s} < k_\alpha^2$ має вигляд

$$f_{R_{CVaR} | \hat{s} < k_\alpha^2} = K(k_\alpha^2) \int_0^{k_\alpha^2} f_{k-1, n-k+1; ns} \left(\frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} s^* \right) f_{R_{CVaR} | \hat{s} = s^*}(x | s^*) ds^* \quad (11)$$

$$K(x) = \frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} \frac{1}{F_{k-1, n-k+1; ns} \left(\frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} x \right)}$$

де $f_{d_1, d_2; \lambda}(x)$ та $F_{d_1, d_2; \lambda}(x)$ є відповідно функція розподілу та густина нецентрального розподілу Фішера з d_1 і d_2 ступенями вільності та нецентральним параметром λ , а

$$f_{\hat{R}_{CVaR} | \hat{s} = s^*}(x | s^*) = \frac{1}{2^{\frac{n-k-2}{2}} a(s^*)^{n-k} \Gamma((n-k)/2)}$$

$$\cdot \exp \left\{ -\frac{(x - R_{GMV})^2}{2(a(s^*)^2 + \tilde{s}^*)} \right\} M(x; n-k, R_{GMV}, \sqrt{\tilde{s}^*}, a(s^*))$$

$$\text{Тут } a(s^*) = \frac{s^*}{\sqrt{k_\alpha^2 - s^*}} \sqrt{\frac{V_{GMV}}{n-1}}$$

$$\tilde{s}^* = \frac{1+n/(n-1)s^*}{n} V_{GMV} \quad \text{та}$$

$$M(x; n, a, b_1, b_2) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} |b_1|} \int_0^x t^{n-1} \exp \left\{ -\frac{1}{2} \left(\frac{t}{b_1} + \frac{1}{b_2} \right) \right\}$$

$$\left[t - (x-a) \frac{b_2}{b_2 + b_1} \right]^2 dt$$

Для більш наочних властивостей функції густини (11) бажано було б розглянути її для якось певного портфеля, складеного з реальних цінних паперів. Для цього ми вибрали 5 акцій українських підприємств: "Алчевський металургійний комбінат", "Райффайзен банк Аваль", "Мотор Січ", "Центрэнерго", "Укртелеком" - та розглянули їх поведінку за період часу з 01.05.2009 по 04.01.2012. Зауважимо, що в оптимізаційній задачі (5) ми не накладаємо умови

$$w_i \geq 0, \quad \text{тобто не забороняємо "короткі" продажі.}$$

Обґрунтуємо спочатку припущення про нормальність розподілу дохідностей. Для аналізу густини розподілу умовної дохідності використовуємо щомісячні дохідності, що є повністю узгодженим з результатами роботи [13]. Також перевірили гіпотезу про нормальність дохідностей, використовуючи критерій Колмогорова-Смірнова. Отримані р-значення є наступними: 0.777 для дохідностей акцій "Алчевського металургійного комбінату", 0.1497 для "Райффайзен банк Аваль", 0.974 для "Мотор Січі", 0.407 для "Центрэнерго" та 0.993 для "Укртелекому". Очевидно, що стверджувати на основі проведеного тесту про те, що дохідності поведуться як нормально розподілені випадкові величини, не можемо, але результати тесту дають нам підстави припустити таку поведінку дохідностей. Спочатку оцінимо параметри розподілу дохідностей на основі (10)

$$\hat{\mu} = (1.728007, 1.515204, 5.817566, 2.832209, -1.053897)'$$

$$\hat{\Sigma} = \begin{pmatrix} 504.4349 & 356.5730 & 255.8520 & 254.1170 & 285.2240 \\ 356.5730 & 566.7088 & 178.9978 & 289.9157 & 300.5369 \\ 255.8520 & 178.9978 & 248.1543 & 189.0875 & 174.9036 \\ 254.1170 & 289.9157 & 189.0875 & 268.2242 & 218.2281 \\ 285.2240 & 300.5369 & 174.9036 & 218.2281 & 292.3611 \end{pmatrix}$$

Далі, підставляючи попередні оцінки в (6)-(7), отримуємо вибіркові значення ваг портфеля та його очікувану дохідність

$$\hat{w}_{CVaR} = (-0.29387942, 0.06254252, 0.89216542, 0.25644618, 0.08272531)'$$

$$\hat{R}_{CVaR} = 5.416295$$

Очікувану дохідність \hat{R}_{CVaR} ми приймаємо за безумовну оцінку дохідності портфеля. Звернемо увагу на те, що в цьому випадку безумовні властивості портфеля не відображають повністю його властивості, оскільки портфель є коректно визначеним лише за виконання умови $\hat{s} < k_\alpha^2$. Отже, немає необхідності розглядати властивості оцінок дохідності портфеля на всій множині значень $\hat{\mu}$ та $\hat{\Sigma}$, а лише на тій її підмножині, на якій виконується потрібна умова. Враховуючи це, приймемо за умовну оцінку дохідності портфеля оцінку умовного математичного сподівання оцінки \hat{R}_{CVaR}

$$M(\hat{R}_{CVaR} | \hat{s} < k_\alpha^2) = \int_{-\infty}^{\infty} x f_{\hat{R}_{CVaR} | \hat{s} < k_\alpha^2}(x) dx = R_{GMV} +$$

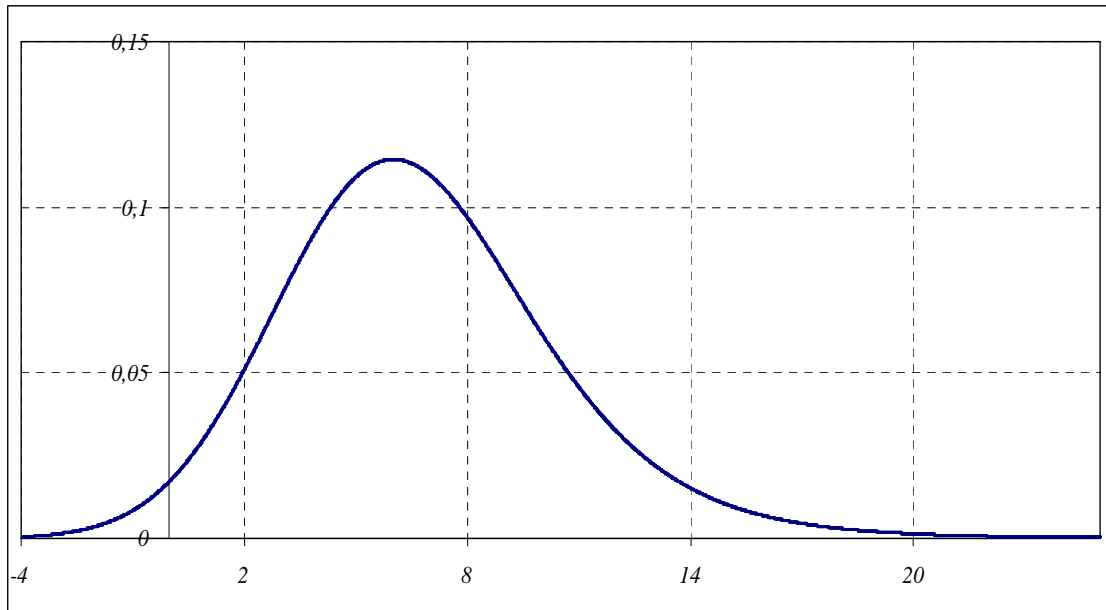


Рис. 1. Графік густини випадкової величини $\mathbb{R}_{CVaR} | \mathbb{K} k_{\alpha}^2$.

$$+ \sqrt{\frac{2V_{GMV}}{n-1}} \frac{\Gamma\left(\frac{n-k+1}{2}\right)}{\Gamma\left(\frac{n-k}{2}\right)} Q(k_{\alpha}^2) = 6.742619$$

$$\text{де } Q(x) = K(x) \int_0^{\frac{s^*}{\sqrt{x-s^*}}} f_{k-1, n-k+1; ns^*} \left(\frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} s^* \right) ds^*$$

Бачимо, що умовна та безумовна оцінки дохідності портфеля істотно відрізняються, причому умовна оцінка є більшою, що виглядає досить дивно з огляду на те, що при зростанні параметра s дохідність портфеля, взагалі кажучи, зростає. Це питання буде детальніше розглянуте в наступних роботах. У будь-якому випадку така відмінність у результатах свідчить про те, що нехтувати умовою $\mathbb{K} k_{\alpha}^2$ при аналізі портфеля не можна.

Для побудови графіка умовної густини використаємо програму Mathematica, та обчислимо значення густини на проміжку $[-10, 50]$ з кроком 0.01 . Результат зображено на рис. 1.

Ми визначили, що умовна густина не є симетричною. Свого максимуму вона досягає в точці $x_0=5.999$, при цьому математичне сподівання, як було зауважено вище, становить 6.742619 .

Цікавим фактом є те, що дисперсія випадкової величини $\mathbb{R}_{CVaR} | \mathbb{K} k_{\alpha}^2$ не існує, тому робимо наступний висновок: оцінці дохідності портфеля притаманні важкі хвости. Цей результат повністю підтверджується спостереженнями на фондовому ринку.

Для планування дохідності портфеля цікавими є не стільки точкові оцінки дохідності (умовні чи безумовні), скільки інтервальні. Ми знайдемо умовні інтервальні оцінки з рівнем довіри 95%. Зрозуміло, що використовувати правило трьох сігм для побудови інтервалу не можемо, бо, по-перше, густина несиметрична, а, по-друге, дисперсія не існує. Зважаючи на це, для побудови інтервалу довіри

використаємо властивості густини. Ми знайдемо такі

$$\int_{y_1}^{y_2} f_{\mathbb{R}_{CVaR} | \mathbb{K} k_{\alpha}^2}(x) dx = 0.95$$

точки y_1 та y_2 , що

$$\int_{-\infty}^{y_1} f_{\mathbb{R}_{CVaR} | \mathbb{K} k_{\alpha}^2}(x) dx = \int_{y_2}^{+\infty} f_{\mathbb{R}_{CVaR} | \mathbb{K} k_{\alpha}^2}(x) dx = 0.025$$

Використовуючи метод золотого перетину з похибкою 0.000001 , отримаємо

$$[0.1646484375, 15.17157375].$$

Побудований інтервал довіри є істотно вужчий, ніж ми очікували отримати, враховуючи те, що умовна дисперсія не існує. Можемо пояснити цей результат тим, що густина розподілу є зосереджена в площині математичного сподівання, а на хвостах розподілу значення є невеликими, хоча на нескінченостях повільно спадають до нуля. Також варто зауважити, що інтервал несиметричний відносно математичного сподівання та є зміщений вправо. Цей результат повністю пояснюється несиметричністю отриманої густини розподілу (рис. 1).

Проведене дослідження стосувалося вивчення умовних властивостей дохідності портфеля з найменшим рівнем $CVaR$. Оскільки популярність цієї міри ризику зростає, необхідною є розробка методів аналізу та планування дохідності портфеля з найменшим ризиком. Враховуючи, що портфель є коректно визначеним лише за виконання умови

$$\mathbb{K} k_{\alpha}^2,$$

безумовні оцінки дохідності портфеля втрачають свою достовірність. Натомість викликають зацікавлення умовні властивості дохідності. Використовуючи дані про акції 5 українських підприємств та теоретичні результати, отримані в роботі [12], ми розглянули числові властивості умовної дохідності. Показано, що умовна оцінка дохідності, за яку в роботі береться умовне математичне сподівання випадкової величини

$$\mathbb{R}_{CVaR},$$

істотно більша за безумовну оцінку. Зазначимо, що такий результат є досить несподіваним, оскільки при зростанні параметра s ,

дохідність портфеля зростає. Цей результат буде досліджено в подальших роботах. Також побудовано графік густини $f_{CVaR} | \leq k_{\alpha}^2$. Ми встановили, що густина є несиметричною та умовна дисперсія дохідності не існує, що свідчить про наявність важких хвостів у розподілі. Цей результат повністю узгоджується зі спостереженнями за поведінкою фінансових інструментів на фондовому ринку. Крім того, побудовано інтервал довіри для умовної дохідності. Зрозуміло, що інтервал не є симетричним та є істотно вузьким, ніж ми очікували, зважаючи на наявність високої волатильності у вибраних даних.

Підсумовуючи все вищесказане, вважаємо, що використання безумовних оцінок для планування та аналізу дохідності портфеля з найменшим рівнем CVaR є неефективним. Доцільно в такому випадку використовувати властивості умовної дохідності портфеля, які з одного боку є більш статистично привабливими (вузький інтервал довіри), а з іншого – відображають реальну ситуацію на фондовому ринку (несиметричність розподілу та наявність важких хвостів).

Список літератури

1. Markowitz, H. *Portfolio selection* / H. Markowitz // *Journal of finance*. – 1952. – №7. – P. 77 – 91.
2. Merton, R. C. *An analytical derivation of the efficient frontier* / R. C. Merton // *Journal of financial and quantitative analysis* – 1972. – №7. – P. 1851 – 1872.
3. Baumol, W. J. *An expected gain-confidence limit criterion for portfolio selection* / W. J. Baumol // *Management science* – 1963. – №10. – P. 174 – 182.
4. Jorion, P. *Value at Risk: the new benchmark for managing financial risk* / P. Jorion. – New York: McGraw-Hill Professional. 2002. – 544 p.
5. Duffie, D. *An overview of Value-at-Risk* / D. Duffie, J. Pan // *Journal of derivatives*. – 1997. – №4(3) – P. 7 – 49.
6. Alexander, G. J. *Economic implication of using a mean-VaR model for portfolio selection: a comparison with mean-variance analysis* / G. J. Alexander, M. A. Baptista // *Journal of economic dynamics & control*. – 2002. – №26. – P. 1159 – 1193.
7. Заблоцький, Т. М. *Оцінка ваг валютного портфелю з найменшим рівнем VaR* / Т.М. Заблоцький // *Вісник НБУ*. – 2011. – №8. – С. 31 – 33.
8. Artzner, P. *Coherent measures of risk* / P. Artzner, F. Delbaen, J. M. Eber, D. Heath // *Mathematical finance*. – 1999. – №9(3). – P. 203 – 228.
9. Pflug, G. Ch. *Some remarks on the value-at-risk and conditional value-at-risk* / G. Ch. Pflug // *Probabilistic constrained optimization: methodology and applications* / ed. S. Uryasev. – Netherlands: Kluwer. – 2000. – P. 272 – 281.
10. Alexander, G. J. *A comparison of VaR and CVaR constraints on portfolio selection with the mean-variance model* / G. J. Alexander, M. A. Baptista // *Management science*. – 2004. – Vol. 50, № 9. – P. 1261 – 1273.
11. Rockafellar, R. T. *Conditional value-at-risk for general loss distribution* / R. T. Rockafellar, S. Uryasev // *Journal of banking and finance*. – 2002. – №26. – P. 1443 – 1471.
12. Заблоцький, Т. М. *CVaR та властивості характеристик оптимального портфеля цінних паперів з найменшим ризиком* / Т.М. Заблоцький // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)*. – 2011. – №3 (12). – С. 301 – 305.
13. Fama, E. F. *Foundations of finance* / E.F. Fama. – New York: Basic Books. 1976. – 391 p.
14. Джонсон, Н. *Статистика и планирование эксперимента в науке и технике* / Н. Джонсон, Ф. Лион. – М. : Мир. 1980. – 620 с.

РЕЗЮМЕ

Заболоцький Тарас

Емпирические свойства оценки доходности портфеля ценных бумаг с наименьшим уровнем CVaR

Исследовано условные эмпирические свойства оценки доходности портфеля ценных бумаг с наименьшим уровнем CVaR. На основе данных о цене акций пяти украинских предприятий за период времени с 01.05.2009 по 04.01.2012 построено график условной плотности и условный интервал доверия для оценки доходности. Обнаружено, что условному распределению оценки доходности.

RESUME

Zabolots'kyi Taras

Empirical properties of minimum CVaR assets portfolio estimator

In the paper empirical properties of minimum CVaR assets portfolio estimator are investigated. Using the data about prices of five Ukrainian firms for the time period of 01.05.2009 – 04.01.2012 the conditional density plot and conditional confidence interval for return estimator are constructed. It is shown that the conditional distribution of return estimator has heavy tails and is asymmetric.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.

Наталія КОВАЛЕНКО

доктор економічних наук, доцент кафедри економіки і управління,
Донбаський державний технічний університет

Олена КРАСЮК

Донбаський державний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД

У статті розглянуто інституційний підхід до визначення інвестиційної привабливості підприємства. Досліджуються мотиви поведінки основних інституцій щодо визначення критеріїв інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інновації, конкурентоспроможність, інституції, мотив, критерії інвестиційної привабливості.

Проблема інвестиційної привабливості в економічній науці не нова, проте, поза сумнівами, дослідження інвестиційної привабливості є актуальним і сьогодні. Це пояснюється тим, що для держав з розвинутою економікою сприятливий інвестиційний клімат є обов'язковою умовою і істотною рисою існування.

Інтеграція України в міжнародну економічну спільноту визначається інноваційним економічним зростанням і розвитком. Основним показником економічного розвитку країни є зростання валового внутрішнього продукту.

Динаміка ВВП України не є стабільна, після спаду економіки 90-х років, на початку нового десятиліття в Україні окреслились тенденції економічного зростання. Стрімке позитивне зрушення економіки України до 2008 року пояснюється тим, що основні галузі промисловості мали велику кількість виробничих потужностей, які не використовувалися. Це дозволило швидко збільшити обсяг випуску промислової продукції без залучення додаткових інвестицій, проте можливість подальшого збільшення ВВП шляхом інтенсивного використання потужностей вичерпана[6].

Вихід з кризового стану для України можливий лише через реалізацію стратегії інноваційного розвитку країни, що повинно стати шляхом розвитку вітчизняного виробника у світі глобальної конкуренції. А національним підприємствам для підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку доцільно збільшити активність інвестицій у нові технології [9]. Як зазначив Дуглас Норт, все що необхідно для економічного процвітання, - це інвестиції та інновації.

Проблема залучення інвестицій в економіку України є першочерговою для забезпечення інноваційного розвитку держави, оскільки нарощування інвестицій, обумовлене цим зростання національного доходу і зайнятості населення, розглядається як доцільний економічний ефект, що дістав в економічній літературі назву ефекту мультиплікатора, та означає, що «збільшення

інвестицій приводить до збільшення національного доходу суспільства, причому на величину більшу, ніж первинне зростання інвестицій».

Дж. М. Кейнс назвав його «мультиплікатором інвестицій», який характеризує тезу про те, що «коли відбувається приріст загальної суми інвестицій, то дохід збільшується на суму, яка в n разів перевершує приріст інвестицій»[10].

Попри те, що інвестиційні процеси в Україні все ж таки відбуваються, та за умови того, що є достатній промисловий, ресурсний, науковий, кадровий потенціал, рівень інвестиційної активності в інноваційний розвиток низький.

Ключову роль в активізації інвестиційних процесів, на наш погляд, відіграє проблема в формуванні інвестиційної привабливості інноваційної діяльності. За даними Держкомстату України, у 2011 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалося всього 11.5% підприємств. У розвинених країнах доля інноваційно активних підприємств у 4-5 разів вище і складає 60-70% загальної кількості підприємств[2]. Тільки 4% підприємств витрачали засоби на науково-дослідницькі розробки (внутрішні і зовнішні). Доля інноваційної продукції у загальному об'ємі реалізованої продукції вже багато років знаходиться на рівні 6-7%, лише 964 підприємств реалізують інноваційну продукцію, з них 28% - продукцію, що є новою для ринку. Наукомісткість ВВП в Україні скоротилася за період 1990-2011 р. практично в три рази і склала 1%. Рівень витрат на розробку і впровадження нових технологій, продуктів та ін. надзвичайно низький. Так у 2011 р. в Україні промислові підприємства на дослідження і розробки витратили 6,59 млрд. грн., тобто близько EUR 630 млн. (для порівняння: у Фінляндії – де населення не більше 5 млн. – витрачено на аналогічні цілі приблизно EUR 3,5 млрд. на рік.) Але це зовсім не означає, що у вітчизняних підприємств немає для цього засобів [2; 4].

Витрати бізнесу на інновації можна порівняти з витратами на утримання політичних партій, футбольних клубів (приміром, сукупний річний

бюджет двох магістральних українських футбольних клубів – «Шахтаря» і київського «Динамо» – перевищує \$140 млн.), на хабарі та ін [11]. Загальна картина свідчить не про відсутність засобів, а про специфічну шкалу цінностей українських підприємств. Витрати на інновації не складають для них першочергової потреби, а технічна відсталість підприємств не розцінюється як критична проблема.

Активізувати інноваційні процеси можливо за рахунок підвищення інвестиційної привабливості результатів інноваційної діяльності, це обумовлює необхідність подальшого дослідження поняття «інвестиційна привабливість».

Проблема визначення поняття «інвестиційна привабливість» в економічній літературі не нова. Уперше використали у своїх дослідженнях цей термін засновники інвестиційного аналізу, представники Гарвардської школи бізнесу В. Беренс, Г. Бірман, Дж. К. Ван Хорн, Д. Норкорт, У. Шарп, С. Шмідт та ін.

Дослідженню теоретичних і прикладних аспектів аналізу інвестиційної привабливості економічних об'єктів присвячені багато наукових робіт вчених країн СНД, серед них І. О. Бланк, В. В. Бочаров, А. П. Гайдуцький, К. В. Ізмайлова, Г. В. Козаченко, О. В. Носова, С. Ф. Покропивний, В. П. Савчук, Т. В. Уманець, В. Г. Федоренко та ін.

Аналіз визначень інвестиційної привабливості показує, що існують неоднозначні тлумачення цього поняття. Різноманіття трактувань дає можливість виділити основні підходи до визначення інвестиційної привабливості.

Представники і послідовники американського наукового напрямку розглядають інвестиційну привабливість підприємства з точки зору дохідності цінних паперів емітента і їх ризику. Проте цей підхід обмежений у застосуванні, у зв'язку з тим, що на Україні не розвинений фондовий ринок, а представники малого і середнього бізнесу взагалі вилучені з цього процесу.

Інший підхід - внутрішній оціночний, розглядає інвестиційну привабливість як сукупність внутрішніх характеристик підприємства, що вважаються важливими для потенційного інвестора. До таких характеристик найчастіше відносять показники, що характеризують фінансово-економічний стан підприємства.

Інтегральний підхід визначає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику підприємства, яке розглядається як об'єкт для інвестування.

Порівняльний підхід визначає інвестиційну привабливість як відносну характеристику підприємства, яке бачать як один з об'єктів для майбутнього інвестування. При такому підході для її оцінки застосовуються різні рейтингові системи, що дозволяють ранжувати групи підприємств і встановлювати найпривабливіші з точки зору інвестування.

Підхід, що найчастіше зустрічається в дослідженнях, - це факторний. Проблема класифікації факторів та вивчення впливу зовнішніх відносно підприємства чинників інвестиційної привабливості присвячені науково-практичні дослідження І. О. Бланка, Н. Бутко, А. Ф. Гойко, Л. Е. Дяченко, І. В. Кадеєвої, В. Г. Кайшева, Г. В. Козаченко, М. М. Недашківського, О. В. Носової, Т. В. Уманець, В. Г. Федоренко та інших. Цей підхід

визначає інвестиційну привабливість підприємства як сукупність чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на рішення інвестора щодо інвестування в підприємство. Усі чинники зовнішнього середовища перебувають в ієрархічній послідовності, до них зараховують чинники привабливості країни, регіону, галузі та безпосереднього оточення.

Внутрішні фактори - це фактори, які залежать від зовнішніх, але знаходяться під контролем підприємства, рівень котрих визначається ефективністю менеджменту. Внутрішні чинники залежать безпосередньо від результату господарської діяльності, це різні функціональні складові.

Усі виявлені підходи мають право на існування, однак характеризують інвестиційну привабливість з точки зору тільки одного гіпотетичного інвестора. Виявлені визначення інвестиційної привабливості не пояснюють, що саме приваблює останнього і що саме повинно активізувати інвестиційні процеси в інноваційний розвиток.

На наш погляд, розглядати явище, яке відбувається в суспільстві без аналізу впливу різних інституцій, неможливо. Інституції, що мають свої правила, механізми примусу, соціальні зв'язки, колективні дії та інше, впливають на інвестиційну діяльність, визначають для себе інвестиційну привабливість, і цим сприяють або устанавлюють різні бар'єри до поширення інвестиційної діяльності [3].

У жодному з виявлених підходів визначень «інвестиційної привабливості підприємства» не беруться до уваги інтереси самого підприємства. Воно може мати достатні фінансово-господарські показники, належати до важливої галузі в економіці держави, знаходитися в надійному регіоні, але не привертати до себе уваги інвестора. Якщо воно саме не зацікавлене, активізації інвестиційних процесів не відбувається.

Як правило, інвестиційна привабливість підприємства розглядається з точки зору інвестора, при цьому не береться до уваги, що діяльність підприємств забезпечується або залежить від держави, регіональної влади, фінансових установ, власників підприємств, які мають свої інтереси стосовно процесу інвестування та погляди на привабливість інвестицій.

У кожній інституції (держави, регіональної влади, інвесторів, власників, потенційних власників, працівників підприємств та ін.) є свої мотиви, які сприятимуть активізації інвестиційних процесів. Тому інвестиційну привабливість підприємства необхідно розглядати з точки зору можливості задоволення потреб кожної інституції, долученої до інвестиційного процесу.

Ключовим чинником здійснення певних дій є мотивація в їх здійсненні (або ж її відсутність). Р. Коуз писав: «Оскільки люди вважають за краще робити те, що, на їх думку, відповідає їх власним інтересам, щоб змінити їх поведінку у сфері економіки, треба їх зацікавити» [2].

На наш погляд, інвестиційна привабливість об'єкта - це мотив (інтерес), який спрямовано на задоволення активної потреби певної інституції. Саме незадоволена потреба активізує інвестора, власника, державу залучатися до інвестиційного процесу та формує поняття «інвестиційна привабливість об'єкта»

інвестування».

Мотив — це те, що викликає певні дії. Мотив не тільки спонукає до дії, але і визначає, що треба зробити і як буде здійснена ця дія [1].

Всі потреби, які намагаються задовольнити інституції, можна розташувати в ієрархічній залежності (аналогія піраміди А. Маслоу), а мотиватори зрештою знаходять відображення в характеристиці об'єкта інвестування і є критеріями інвестиційної привабливості (табл. 1).

На наш погляд, мотиви, які спонукають різні інституції до інвестиційної діяльності, - це потреба в збільшенні економічного прибутку, в безпеці, в соціальних зв'язках та певному іміджеві, у владі, у самореалізації, можливість задовольнити ці потреби формує критерії інвестиційної привабливості.

Потреба в збільшенні економічного прибутку. Первинною потребою (за аналогією із задоволенням первинних фізіологічних потреб) є потреба отримання додаткового доходу і прибутку, використовуючи ресурси, що накопичилися. Власник, як і всякий індивід, прагне максимізувати власну приватну вигоду або, іншими словами, індивідуальний дохід. Це є його абсолютна особиста мета і, відповідно, мета управління підконтрольними йому підприємствами. Саме цей інтерес диктує стратегію економічної поведінки відносно контрольованих активів. Усе інше (рівень продуктивності праці, рентабельність підприємства, екологічний стан виробництва і ін.) стосовно цієї мети має похідний характер і приймається лише тією мірою, в якій сприяє максимізації особистого доходу власника. Основним джерелом доходу останнього є економічний прибуток, який створюється на підприємстві, що йому належить, це прибуток, який залишається після розрахунків з власниками ресурсів. Згідно із стандартною економічною теорією на ринках, де домінує досконала конкуренція, економічний прибуток відсутній. Максимум, на що може розраховувати власник, - це так званий нормальний прибуток, що є складовою частиною економічних витрат. Умовою отримання економічного прибутку є володіння підприємством - конкурентною перевагою перед іншими. Один з шляхів отримання конкурентних переваг - це інвестиції в технології або/та інновації. Підприємство отримує економічний прибуток, оскільки має меншу величину витрат ресурсів виробництва на одиницю продукції порівняно з іншими виробниками в галузі, або ж робить продукт з такими якісними характеристиками, які відсутні у продуктів, зроблених конкурентами. У цьому випадку джерелом економічного прибутку, який він отримує, є монополія новатора, оскільки інші учасники ринкової гри не мають цих конкурентних переваг [2].

Логічно, що при прийнятті рішення про інвестування в інновації власник буде зіставляти власні витрати з цінністю очікуваного результату. Привабливим буде об'єкт інвестування, який має порівнювану з його ресурсами вартість і може за короткий час збільшити розмір вкладеного ним капіталу. Таким чином, критерієм інвестиційної привабливості стає вартість об'єкта інвестування і можливість її приросту в очікуваний період.

До збільшення власного доходу прагнуть всі інституції, що залучаються до інвестиційного процесу. Держава прагне збільшити ВВП, регіональна влада

прагне збільшити місцеві бюджети за рахунок збільшення податкових відрахувань, топ-менеджери та робітники прагнуть збільшити свою заробітну плату, фінансові інститути, які кредитують власників, прагнуть збільшити свій дохід за рахунок отриманих відсотків від позичених коштів.

Протиріччя, які виникають між інституціями, - це вартість інвестиційних ресурсів. Інвестор бажає отримувати більшу премію за інвестиції, підприємство бажає знизити вартість інвестиційних коштів, тому що приводить до зниження прибутку для власного використання та може скоротити рівень видатків, що сплачуються до бюджету.

Потреба в безпеці. На основі інноваційного розвитку підприємств має можливість створити технологічні та організаційні переваги перед іншими виробниками, але цей шлях пов'язаний з ризиками інвестицій у нові технології та припускає більш-менш широкі тимчасові горизонти господарського планування, може дати віддачу в довгостроковій перспективі. У власника бізнесу виникає потреба в безпеці. Він повинен бути впевнений, що в довгостроковій перспективі економічний прибуток, отриманий унаслідок інвестицій у знання, в нові технології та організацію, не буде вилучений, а бізнес, що базується на інноваційних технологіях, не буде відібрано. Інвестування в побудову системи захисту власного бізнесу стає активною потребою власника.

Прагнення до безпеки також властиве для кожної інституції. Держава піклується про власну економічну безпеку. Перш за все, це економічна незалежність, що означає можливість контролю над національними ресурсами та досягнення такого рівня виробництва, ефективності і якості продукції, який би забезпечував її конкурентоспроможність і дозволяв би на рівних брати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках і обміні науково-технічними досягненнями. По-друге, це стабільність і стійкість національної економіки, що припускають захист власності в усіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, стримування чинників, здатних дестабілізувати ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, що загрожують викликати соціальні потрясіння і т. ін.). По-третє, це здатність до саморозвитку і прогресу, що особливо важливо у сучасному світі, що динамічно розвивається.

Інтерес фінансової установи до фінансового стану позичальника - це не що інше, як вияв потреби в безпеці отримати бажаний дохід та повернути наданий кредит.

На цьому етапі задоволення потреб можуть виникнути протиріччя інтересів інвестора, підприємства і влади, оскільки інвестора притягує та ситуація, коли існує максимальна економічна свобода, яку не бажає віддавати влада всіх рівнів та власники ресурсів.

Потреба в соціальних зв'язках та певному іміджеві. Якщо всі інституції можуть знайти баланс інтересів у власній безпеці, активізується незадоволена соціальна потреба. Соціальна поведінка компанії - це основне джерело формування її репутації, це можливість для корпорації реалізувати свої потреби у виживанні, безпеці та стійкості. Вигоди від соціальної поведінки компанії - це укріплення зв'язків з громадськістю; покращення відносин з клієнтами, владою;

Таблиця 1. Характеристика активних потреб інституцій, стосовно інвестиційної привабливості

Активна потреба	Активний інтерес інституції			
	Держави	Фінансового інституту	Власника активів	Інвестора
Потреба	Приріст ВВП Приріст прямих іноземних інвестицій Приріст капіталовкладень	Приріст доходу	Приріст економічного прибутку Інноваційна конкурентна перевага	Приріст економічного прибутку Вартість інвестиційних ресурсів
Безпека	Економічна безпека: контроль над ресурсами, стабільність національної валюти, соціальна стабільність, пріоритетність розвитку власного виробника	Ліквідність та платоспроможність власна та позичальника	Створення системи безпеки та надійного кадрового потенціалу	Економічна свобода Прозорість умов господарської діяльності; Мінімальне державне регулювання підприємницької активності. Ліквідність інвестиційних активів Середньозважена вартість капіталу
Соціальна активність, ділові зв'язки, імідж, репутація	Розширення торгових зв'язків Перевіщення експорту над імпортом	Територіальне розширення зони обслуговування Диверсифікованість капіталу Участь у міжнародних інвестиційних проєктах	Корпоративний імідж Соціальні інтереси населення субрегіону та корпоративного персоналу	Синергетичний ефект від інтегрованого та диверсифікованого зростання
Влада, лідерство, самозатвердження	Укріплення позицій та підвищення впливу на діяльність МЕО		Вартість економічної влади (відношення корисності від влади до витрат на її утримання) Меценатство	Структура власників Структура топ-менеджменту Механізм управління та контролю Меценатство
Самореалізація	Підвищення рівня привабливості держави за даними міжнародних рейтингів		Меценатство	

підвищення лояльності співробітників; покращення репутації та фінансових показників; перевірка інноваційних підходів на ринку та вдосконалення продукції; отримання переваг перед конкурентами; вихід на нові ринки; доступ до нових джерел робочої сили; зниження ризиків; приваблення нових партнерів; додаткові можливості для просування товарів, реклами.

Позитивний імідж компанії є критерієм інвестиційної привабливості для всіх інституцій. Дослідження McKinsey в області корпоративного управління показують, що інвестори вкладають гроші в соціально-відповідальні компанії та готові платити значні премії до цін на акції. Тобто, вкладаючи гроші в компанії з ефективним корпоративним управлінням, інвестори погоджуються отримувати меншу віддачу від капіталу, ніж від вкладень у компанії з негативним іміджем корпоративного управління. Таким чином, компанії з позитивним іміджем корпоративного управління знижують вартість залученого капіталу.

Добровільне отримання інвесторами меншої віддачі від вкладених коштів пояснюється вигодами ефективного корпоративного управління, яке підвищує прозорість компанії, інформація про фінансові показники діяльності компанії стає більш доступною. Це позитивно впливає на суб'єктивне сприйняття інвесторами ризикованості капіталовкладень у корпорацію і вони не потребують підвищеної віддачі від капіталу. З плином часу ефективна система корпоративного управління дозволяє покращити фінансові показники компанії за рахунок більш високої продуктивності або рентабельності інвестованого капіталу [8].

Дії, які дозволяють інвестору задовольнити потребу соціальних зв'язків, пов'язані з реалізацією стратегій диверсифікації або інтеграції бізнесу, критеріями інвестиційної привабливості будуть операційний, функціональний і фінансовий синергетичний ефект, який виникає при злитті / поглинанні з об'єктом-метою.

Потреба у владі. Після того, як інвестор одержав інформацію про те, що синергетичний ефект можливий, природно активізується потреба визнання, самоутвердження, що втілюється в бажанні посідати певне місце у суспільстві, це прагнення до влади, впливу, статусу та ін.

Влада – найбільш цінний актив підприємства. Саме завдяки наявності влади активи власника стають капіталом, тобто отримують здатність приносити грошовий дохід. Не всякий власник підприємства і власник не кожного підприємства може отримати дохід. Це можливо лише для того власника, який домінує усередині підприємства, і лише для того підприємства, яке може установити власне домінування над постачальниками або споживачами його продукції.

Для того, щоб отримати дохід, мало бути власником, треба також або володіти власною владою, або уміти обслуговувати чужу владу.

У Україні до тепер сформувалися такі інституціональні умови, при яких формується асиметрія економічної влади, що означає наявність її надлишку у одних індивідів і господарських структур і брак у інших. Цей надлишок влади, який дозволяє диктувати умови угод і ціни, виявляється, по-перше, як ринкова влада, ґрунтована на монопольному положенні; по-друге, як корпоративна влада, де одні

корпорації через участь у власності беруть під свій контроль інші корпорації; по-третє, як адміністративна влада усередині корпорацій, що диктує режим і умови оплати праці; по-четверте, як доступ і використання в приватних цілях державних прав, у тому числі і правоохоронної влади; по-п'яте, як використання частки насильства, як легалізованого (так звані структури безпеки), так і чисто кримінального порядку.

У такій політичній і економічній системі, щоб отримати прибуток, власнику необхідно або мати власну владу, або стати під захист того, хто таку владу має, або купити послуги влади. Саме розмір економічної влади виступає інвестиційною привабливістю. Причому прагнення до влади в цій системі диктується не лише позитивними цілями максимізації особистого доходу, але і захисними.

Вибір об'єктів інвестування, які дають можливість володіння контрольним пакетом акцій бізнесу, володіють зовнішнім іміджем і дають можливість впливу на органи державної влади різних рівнів, задовольняють потребу у владі. Об'єктом уваги можуть бути і компанії із слабкою структурою управління, з розпилим складом власників (максимальна частка одного власника в статутному капіталі не досягає 50%, найпоширеніший випадок, коли максимальний розмір пакета акцій, що належить одному власнику, знаходиться в межах 20%; 30%) [5], це дає можливість стати мажоритарним акціонером. Володіючи контрольним пакетом акцій, інвестор отримує повноваження впливати на управління компанією.

Можливість впливати на поведінку інших – це влада. Повноваження, вплив, влада – це основа лідерства. Зрозуміло, що до лідерства прагнуть усі інституції: і держава, і інвестор, і саме підприємство.

Потреба в самореалізації. Коли задоволені всі нижчі потреби, інвестор може собі дозволити реалізуватися в інвестуванні об'єктів, комерційний ефект яких під питанням, але участь інвестора в цих проектах підкреслює значущість у рішенні загальнодержавних, культурних, освітніх і соціальних програм.

Залежно від рівня потреби і самої потреби формується напрям інвестиційного інтересу (табл.1) і набір чинників, що впливають на критерій інвестиційної привабливості.

Не можна стверджувати, що всі вказані потреби виникають саме в такому порядку. Інституції, учасники інвестиційного процесу можуть відчувати їх одночасний вплив на свою поведінку в процесі ухвалення рішення про інвестиційну привабливість, але вочевидь усі потреби мають ієрархічну структуру. Якщо одночасно активними є декілька потреб, домінують потреби нижчого порядку.

Цілком логічно, що до поняття інвестиційної привабливості повинен бути *диференційований* підхід, в основі якого лежить мотив інституцій. Саме мотив викликає певні дії інституції, можливість задовольнити активну потребу формує поняття інвестиційної привабливості, яке може змінюватися від кожної конкретної ситуації. Кожна інституція може мати свої погляди на оцінку інвестиційної привабливості підприємства, але мотиви інвестиційної поведінки є спільними для всіх. При зіставленні критеріїв інвестиційної привабливості (інтересів) різних інституцій, можна виокремити дві

основних групи: збігові та антагоністичні. Чим менше розбіжностей інтересів у різних інституцій учасників інвестиційного процесу, тим більше інвестиційно привабливим є об'єкт уваги. Можна стверджувати, що інвестиційна привабливість підприємства - це задоволення потреби, безпеки, соціальних зв'язків та іміджу, влади та лідерства, самореалізації для всіх основних інституцій, залучених до інвестиційного процесу держави, інвестора, власника ресурсів, підприємця та інших.

Таким чином, використання інституційного підходу при визначенні інвестиційної привабливості підприємства дозволяє стверджувати, що кожна інституція, маючи свій механізм впливу, структуру поведінку іншої інституції, впливає на мотив іншої, визначає для себе інвестиційну привабливість, задовольняє свою потребу від інвестицій, чим сприяє або устанавлює різні бар'єри до поширення інвестиційної діяльності.

Список літератури

1. Виханський, О. С. Менеджмент [Текст] : учебник / О. С. Виханський, А. И. Наумов. - 3-е изд. - М.: Экономистъ, 2003.— 528 с.
2. Дементьев, В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Текст] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Журнал институциональных исследований. - Том 2. - № 2. - 2010. - С. 81-95.
3. Дементьев, В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? [Текст] / В. В. Дементьев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2009. - № 1. - Том 7. - С. 13-30.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Ендовицкий, Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности компании-цели М&А [Електронний ресурс] / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. - Режим доступу : http://www.cfin.ru/investor/m_and_a/motive.shtml.
6. Коваленко, Н. В. Забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств у світовій економіці : монографія / Н. В. Коваленко - Донецьк. ІЕП НАН України; Алчевськ: ДонДТУ, 2010. - 426с.
7. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.98.№ 22. // Державний інформ. бюл. про приватизацію. - 1998. - № 7. - С. 18-28.
8. Сталінська, Г. О. Соціальна складова корпоративного управління: вплив на ефективність діяльності ТНК [Текст] / Г. О. Сталінська // Культура народів Причорномор'я. - 2007. - №99. - С. 105-108.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації них викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилаєв, Б. Г. Чижівський, М. М. Шевченко. - К. : Парламентське вид-во, 2009. - 632 с.
10. Шагас, Н. Л. Макроэкономика - 2 [Текст] / Н. Л. Шагас, Е. А. Туманова - М.: Издательство Московского университета, 2006. - 428 с.
11. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.terrikon.dn.ua/posts/11655>.

РЕЗЮМЕ

Коваленко Наталья, Красюк Елена
Особенности определения инвестиционной привлекательности предприятия: институциональный подход

В статье рассмотрен институциональный подход к определению понятия инвестиционной привлекательности предприятия. Исследуются мотивы поведения основных институций, определяющие критерии инвестиционной привлекательности предприятия.

RESUME

Kovalenko Natalia, Krasnyuk Olena
The peculiarities of determination of the enterprise' investment attractiveness: the institutional approach
The article deals with the notion of the investment attractiveness from the point of view of institutional approach. Here we can study the main institution' behavior causes, which determine the criteria of the enterprise' investment attractiveness

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА РИСКА И ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье коротко изложены некоторые проблемы количественной оценки и анализа инвестиционной деятельности страхового бизнеса.

Ключевые слова: страховая компания, инвестиции, инвестиционный риск, доходность, кризис.

Финансовые ресурсы, накопленные в страховых компаниях, являются очень важным источником инвестиций в экономику. В развитых странах страховые компании в силу реализованных инвестиционных холдингов, как правило, могут конкурировать с институциональными инвесторами, такими, как банки и инвестиционные фонды. Инвестиционная деятельность страховых компаний исполняет очень важную роль в эффективной работе, принося им значительные доходы.

Как и в других областях, инвестиционная деятельность страхового бизнеса связана с риском не получить ожидаемую доходность. Поэтому, когда говорят о страховой рентабельности (доходности) инвестиций, ученые всегда имеют в виду, что она сопровождается высоким уровнем риска. Одной из главных задач финансовых менеджеров страховых компаний является перманентное осуществление оценки и анализа соотношения «риск-доходность».

Объектом настоящего исследования являются страховые компании, а предметом исследования - инвестиционная деятельность страховщиков.

В сегодняшней экономике страхование играет роль стабилизатора процесса общественного воспроизводства. Накопленные финансовые ресурсы страховщиков служат важным источником инвестиций в экономику. В развитых странах страховые компании конкурируют с широко признанными институциональными инвесторами, такими, как банки и инвестиционные фонды.

Не менее важным является значение инвестиционной деятельности страховщиков и на микроуровне, в роли одного из основных факторов для эффективного функционирования страховых компаний.

Инвестиционная деятельность страховых компаний является важным элементом социально-экономического развития общества. Социальная значимость инвестиционной деятельности страховщиков неразрывно связана с накопительной функцией страхования, когда многие индивидуальные взносы формируют необходимые технические резервы на покрытие возможных убытков, управляемые страховыми организациями. Экономическое значение инвестиционной деятельности страховых компаний обуславливается большим размером их инвестиционных ресурсов.

Опыт развитых западных стран свидетельствует о ведущей роли страховых компаний в инвестиционных процессах. Например, инвестиции страховых компаний в странах ЕС-17 в 2005 году составляли 50 % от их ВВП - в Великобритании, Швейцарии и Люксембурге инвестиции страховщиков были равны или даже больше чем ВВП [1].

Инвестиционный менеджмент страховой компании основан на принципе оптимизации соотношения «риск - доходность». Доходы от инвестиционной деятельности обеспечивают оптимальный уровень рентабельности страхователей. Инвестиции страховых компаний должны соответствовать обязательным требованиям сочетания высокой доходности (возвратность, рентабельность) и минимального уровня инвестиционных рисков.

Таким образом страховые организации разрабатывают системы принципов распределения страховых резервов, сочетая основные цели и задачи своего инвестиционного и страхового бизнеса.

Этими принципами являются:

а) возвратность - означает, что страховые компании инвестируют свои временно свободные средства таким образом, чтобы обеспечить их безопасное и надежное возвращение в полном объеме;

б) ликвидность - формирование такой структуры инвестиционных фондов, которая позволила бы в случае необходимости быстро и легко преобразовать ликвидные средства для обеспечения выплаты компенсации клиентам;

в) диверсификация - распределение инвестиционных рисков с целью обеспечения большей устойчивости инвестиционного портфеля;

г) доходность - обеспечение максимальной рентабельности инвестиций, с сохранением реальной стоимости денег.

Практика исследования и анализа инвестиционных рисков для страховых компаний все более широко используется в рыночной экономике, особенно в период кризиса. Необходимость идентификации и оценки рисков и принятия мер по их снижению могут быть оправданы по ряду причин. Так, например, как известно, управление инвестиционным процессом страховой компании сопровождается значительными рисками.

Инвестиционная деятельность страховых

компаний является типичным процессом управления их техническими резервами. В то же время инвестирование временно свободных финансовых ресурсов страховых компаний является инструментом, с помощью которого можно добиться значительных конкурентных преимуществ в условиях интенсивного технологического развития и частого появления новых и сложных финансовых продуктов. Анализ и контроль инвестиционных рисков являются абсолютно необходимыми на каждом этапе отдельного инвестиционного проекта: в фазе его формирования, во время работы и после ее завершения, то есть в начале года, в течении года, после окончания этого года. Необходимость управления инвестиционными проектами может объясняться особенностями страховых компаний и связанными с этим существенными рисками. Это означает, что существует вероятность не достигнуть целей инвестиционного проекта. Именно с помощью исследования и анализа инвестиционных рисков может быть уменьшено негативное влияние возможных потенциальных рисков.

По словам Д. Иванова [2], управления рисками в целом, включая риск страховых инвестиций, осуществляется согласно следующему алгоритму:

- сканирование риска;
- определение риска;
- анализ риска;
- оценка риска;
- мониторинг риска.

В настоящее время страховые компании работают в чрезвычайно сложной и динамичной среде с многими неизвестными рисками. Основной задачей риск-менеджеров, основанной на знаниях и опыте, является ограничение или, в идеальном случае, избежание риска (*risk aversion*). Более трудной задачей является преобразование неопределенности в известность о неизвестных рисках.

Основными компонентами алгоритма анализа инвестиционных страховых рисков можно назвать:

1. Анализ основных видов деятельности для минимизации рисков и максимизации доходности;
2. Анализ эффектов воздействия риска;
3. Анализ рисков как реальная опасность, которая может произойти;
4. Анализ прогноза относительно уровня риска;
5. Анализ вероятности ошибки и неточности в оценке риска.

К сожалению, современные методы управления рисками и анализа инвестиционных рисков не особенно популярны среди болгарских страховщиков, из-за чего оценки не всегда аккуратно отражают уровень риска и ожидаемой доходности.

Минимизация рисков и максимизация доходности страховых инвестиций осуществляется путем диверсификации инвестиционных рисков в составе инвестиционного портфеля. Для формирования инвестиционного портфеля часто в науке и на практике используется так называемая современная теория портфеля (*Modern Portfolio Theory*), разработанная в 1952 году лауреатом Нобелевской премии Гарри Марковицем [3]. Согласно этой теории риск портфеля, состоящего из множества различных акций, всегда меньше, чем суммы рисков отдельных акций, то есть Марковиц показывает, что важно выбрать правильное сочетание между ними.

Развитие современной теории портфеля Марковица находится в так называемой теореме перехода инвестиционных решений в финансовые (*James Tobin Separation Theorem*). Джеймс Тобин [4] не согласен с предположением, что все активы являются рисковыми. Применение теоремы Дж. Тобина определяется как революционная практика для инвестиций, поскольку она позволяет собрать портфели без специальных знаний или консультантов по программному обеспечению. Портфельная задача сводится к выбору подходящего фонда и оптимального сочетания индивидуальных комбинаций "рыночный портфель - безрисковый актив"

Ученые утверждают, что способ диверсификации инвестиционного портфеля не разрешает полностью исключить риск. Таким образом, в 1966 году Уильям Шарп, Джон Линтнер и Ян Мосин разработали специальную модель для оценки капитальных активов (*Capital Asset Pricing Model*), которая позволяет количественно оценить инвестиционные риски и оценить ожидаемый возврат на инвестиции [5; 6; 7].

Эта модель является основой современной портфельной теории. Она дает точное предсказание зависимости, которая должны соблюдаться между риском актива и его ожидаемой доходностью. Эта связь выполняет две важные функции:

- обеспечивает эталонную норму прибыли, которую можно использовать при оценке инвестиций;
- предоставляет возможность сделать разумное предположение для возвратности активов, которые не котируются на бирже.

Основой этой модели является также идея, что существует два вида инвестиционного риска: систематический и несистематический. При этом несистематический риск может быть устранен за счет диверсификации инвестиционного портфеля, которая не может устранить системный риск, даже если портфель содержит все акции, которыми торгуют на рынке. В этом смысле модель оценки капитальных активов является единственным способом для оценки системного риска. Алгоритм этой модели позволяет определить отношение между ожидаемой доходности капитальных активов и рисков, связанных с ним.

В основе модели оценки капитальных активов стоит так называемый *бета* (β)-коэффициент, который выражает зависимость акций от доли изменения рынка и рассчитывается следующим образом:

$$\beta_i = \frac{Cov(r_i; r_m)}{\sigma_m^2}, \quad (1)$$

где: Cov - ковариация (зависимость) между рыночным портфелем и рассматриваемым активом;

r_m - ожидаемая прибыль (доходность) рыночного портфеля;

r_i - ожидаемая доходность i -го актива;

σ_m^2 - дисперсии рыночного портфеля;

Для конкретных значений β -коэффициента оценки не применяются, так как в каждом финансовом бюллетене он рассчитывается на основе предыдущих 60 месяцев. Одним из наиболее авторитетным источником бета-коэффициента является Value Line Investment Survey. В Интернете такая информация может быть получена на сайте котировок акций Yahoo.

Зависимость между ожидаемой доходности и β -

коэффициентом выражается уравнением:

$$E(r) = r_f + \beta[E(r_m) - r_f] \quad (2)$$

где: r_f - безрисковая доходность.

Разница (+/-) между фактической и ожидаемой нормой прибыли по акциям называется альфа (α).

Пример: Инвестируя свои технические резервы, страховщик ожидает получить рыночную возвратность 10 %. Уровень безрисковой доходности составляет 4 %. Бета-коэффициент, полученный из бюллетеня Value Line Investment Survey, равняется 1,3 %. Используя инструменты модели оценки капитальных активов, ожидаемая доходность рассчитывается следующим образом:

$$E(r) = r_f + \beta[E(r_m) - r_f] = 4 + 1.3(10 - 4) = 13.8\%.$$

Если инвестор уверен, что эта инвестиция принесет ему доход 14,5 %, то:

$$\alpha = 14,5 - 13,8 = 0,7\%.$$

Модель оценки капитальных активов не может быть охарактеризована как совершенная. Она содержит недостатки в теореме перехода финансовых в инвестиционных решений. Кроме того, в модель включены гипотетические понятия, такие, как рыночный портфель и безрисковый актив. Практически в модели норма прибыли активов связывается только с одним фактором (рыночная рискованная премия), а это ограничивает анализ, поскольку на доходность влияние оказывают и другие факторы [8].

Популярность среди финансовых менеджеров имеют и другие алгоритмы [8, 9, 10, 11, 12, 13 и др.] – математическое ожидание (средняя величина), стандартное отклонение, дисперсия, полудисперсия, прогнозные значения доходности в будущем, вероятность неполной возвратности, средняя неполная возвратность, коэффициент VaR (value at risk), модель Янова и др.

Очень важной задачей страховых менеджеров в условиях кризиса является сохранение страховых резервов и собственных средств компании. Многие финансовые инструменты в периоде кризиса обесцениваются, а фондовый рынок, как правило, непрозрачный и спекулятивный. Во время кризиса страховые компании должны провести грамотную и гибкую налогово-бюджетную политику, в том числе оптимальное управление затратами, и пересмотреть свою инвестиционную политику с целью минимизации инвестиционных рисков и повышения уровня прибыли.

Несмотря на бушующий кризис в мире в конце 2009 года, по данным Комиссии финансового надзора [14] объем инвестиций компании по имущественному (виды страхования, не связанные со страхованием жизни) страхованию составили 1 101 818 тыс. левов, из которых 88% - в стране, 11 % - в государствах-членах ЕС и только 1 % - в третьих странах. Увеличение за год составляет 13 %. Объем инвестиций страховщиков жизни составил 844.303 тыс. левов, из которых - 66 % в стране, 32 % - в государствах-членах ЕС и 2 % - в третьих странах. Их рост ежегодно составлял 10 %.

Общий капитал страховых компаний увеличился на 12,9 % в год и достиг 966 494 тыс. левов, в том числе 519 077 тыс. левов страховщиков, работающих в имущественном страховании и 447 417 тысячи левов страховщиков жизни.

Сумма валовых технических резервов, выделенных компаниями по имущественному страхованию, которые представляют собой необходимые средства для выплаты будущих ущербов, увеличились на 7.4 % в год и составили 1 272 957 тыс. левов.

Сумма валовых технических резервов, выделенных по страхованию жизни, увеличилась на 10.7 % в год и составила 505.195 тыс. левов. Компании в секторе имущественного страхования сообщили отрицательный технический результат (-7736 тысяч левов) за 2009 год, который в 2008 году был (-7995 тыс. левов).

Технический результат в страховании жизни в 2009 году составил 11 921 тыс. левов, а в 2009 году был (-1 642 000). Финансовый результат составляет 23.942 тыс. левов в 2009 году, а в 2008 году – 6 590 тыс. левов.

Эти данные свидетельствуют о том, что в 2009 году удары мирового финансового кризиса по страховому бизнесу в стране не столь очевидны, но первые негативные симптомы уже появляются.

Диверсификация финансовых активов страховых компаний в 2010 году отличается от предыдущего года. По данным Болгарского народного банка [15], финансовые средства под управлением страховых, перестраховочных и медицинских страховых компаний, работающих в стране, в конце сентября 2010 года составляли 4 357 млн. левов. Активы компании, занимающиеся страхованием жизни, увеличились на 95,5 млн. левов и достигли в конце сентября 2010 года до 1 073,4 млн. левов. Фонды под управлением компаний, занимающихся имущественным страхованием, также увеличились на 443.6 тыс. левов, чтобы достичь в конце того же месяца 2010 года 3 210,1 млн. левов.

Среди инструментов, включенных в портфель компании, страхование, перестрахование и страхование здоровья в конце сентября 2010 года преобладали ценные бумаги, кроме акций, которые ежегодно увеличиваются на 473,9 млн. левов до 1 711,1 млн. левов. Депозиты уменьшились на 58,4 млн. левов до 930.3 млн. левов, а средств в дебиторской задолженности – на 40,9 млн. левов до 515,2 млн. левов. Акции в настоящее время составляют лишь 10.5 % в активах болгарских страховщиков.

Собственный капитал страховых компаний увеличился на 149,3 млн. левов ежегодно, достигнув 420.9 млн. левов. В конце третьего квартала 2010 года обязательства перед резидентами, участвующими в страховых технических резервах, составили 322,5 млн. левов, а их доля в общем объеме страховых технических резервов составляла 51,4 % (в конце третьего квартала 2009 года доля была 58.8 %). Обязательства секторов "Домашние хозяйства" и "Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства" увеличились на 160,4 млн. левов (71.8 %) до 384,0 млн. левов. В сентябре 2009 года они составляли 223,6 млн. левов (14,9 %). Обязательства перед резидентами страховых компаний и пенсионных фондов в сентябре 2010 года увеличились на 25.0 млн. левов, чтобы достичь суммы 383.1 млн. левов. Обязательства перед резидентными денежно-финансовыми организациями снизились на 143,3 млн. левов до 285.1 млн. левов. В конце третьего квартала 2009 года обязательства перед нерезидентами (сектор «Остальной мир») увеличились на 384.6 млн. левов

(44.5 %), до 1 249.4 млн. левов.

Данные отчетливо свидетельствуют о влиянии кризиса на бизнес-страхование, которое все-таки до сих пор продолжает достойно себя позиционировать на финансовом рынке. Страховые компании идут хорошо, сохраняя завоеванные позиции и выходят из кризиса практически без потерь, но дальше они будут функционировать в новых финансовых и экономических условиях. Полезным в этом направлении является анализ счетоводного гиганта "Ernst & Young", озаглавленный "Уроки, извлеченные из изменений: возвращение баланса в сфере страхования" [16]. Основная рекомендация, которую дают аналитики, это необходимость сосредоточить внимание на оценке рисков, которая необходима для компаний, потому что таким образом они будут гарантированы от будущих неблагоприятных событий. Уроки кризиса эксперты "Ernst & Young" сформировали следующим образом:

- Большинство страховых компаний выделяют минимальный капитал выше уровня, определяемого путем модели управления капиталом. Важно разработать стратегию для перемещения капитала в период кризиса от одного юридического лица к другому;
- Управления рисками в компании имеет важное значение для будущего успеха. Страховые компании, которые имеют механизм для защиты своих активов, сильнее во время кризиса. Директор по управлению рисками (риск-менеджер) должен работать вместе с руководителями различных подразделений для принятия стратегических и оперативных решений, которые будут утверждены советом директоров компании;
- Опытные страховые компании оценивают общее состояние своего бизнеса. Те, кто быстро отреагировали на кризис, относятся к числу наиболее процветающих. Их лидеры стремятся получить ответы на следующие стратегические вопросы: являются ли они достаточно гибкими; как они будут реагировать на ожидаемое оживление на рынке; совпадает ли деятельность компании со стратегическими целями бизнеса;
- Страховые компании должны освобождаться от некоторых инвестиций и закрыть целые производственные линии, чтобы высвободить ресурсы для инвестиций в рост своей основной деятельности;
- Страховая отрасль должна быть хорошо расположена и готова воспользоваться новыми рынками и разработками новых продуктов;
- Тем не менее, страховые компании должны тщательно изучить возможность правильной работы с новым взглядом на рынок страхования в изменившихся посткризисных условиях, если они хотят добиться успеха.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Инвестиционная деятельность страховых компаний является второй по значимости после предоставления страховых услуг для своих клиентов. Страховые компании предоставляют национальной экономике существенные финансовые ресурсы и, таким образом, активно участвуют в формировании экономического роста страны.

2. Инвестиционная деятельность позволяет

страховым компаниям развивать свой бизнес и управлять им самостоятельно. Именно благодаря инвестиционной деятельности страховщиков они в состоянии увеличить свои собственные средства, без привлечения иностранных инвестиций, когда они должны соблюдать требования минимального уставного капитала страховых компаний.

3. Использование современных количественных методов в ходе анализа инвестиционных рисков и для формирования оптимального портфеля (максимальная доходность при минимальном риске), не особенно популярны в практике болгарских страховщиков. Мировая практика показывает, что это необходимый элемент работы риск-менеджеров, чье мнение должно быть обязательным при формировании инвестиционной политики страховых компаний.

4. В период кризиса страховые компании должны использовать гибкий подход в управлении инвестиционного процесса, когда на самом деле проявляются все недостатки различных форм инвестирования - ценных бумаг, облигаций, депозитов, недвижимости и т. д.

Список литературы

1. <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/90190.html>
2. Иванова, Д. Използване на възможностите на застраховането в риск мениджмънта на МСП / Д. Иванова. http://test.md-magazine.info/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=131
3. Markowitz, H. *Portfolio Selection, Journal of Finance*. Vol. 7, March, 1952.
4. Tobin, J. *The Theory of Portfolio Selection, in The Theory of Interest Rates*, MacMillan, 1965.
5. Sharpe, W. *Capital assets: A Theory of Market equilibrium under Condition of risk*. New Jersey, 1964.
6. Lintner, J. *Security prices, Risk and maximal gains Rom diversification*. Chicago, 1965.
7. Mossin, J. *Equilibrium in a Capital Asset market*. New York, 1966.
8. Пътев, Пл., Н. Канарян. *Управление на портфейла*. В. Търново, Абагар, 2008.
9. Адамов, В., Ст. Проданов. *Инвестиции*. Свищов, АИ «Ценов», 2009.
10. Бошнаков, В. *Статистическа методология за анализ на връзката риск-възвръщаемост*. Статистика, бр. 5, 1998.
11. Орешарски, Пл. *Инвестиции: Анализ и управление на инвестиционни портфейли*. «ЕА» АД - Плевен, 2009.
12. Петранов, С. *Инвестиции*. С., «Класика и Стил» ООД, 2010.
13. Янов, В. Э. *Инвестиционная деятельность страховых компаний: принципы организации, регулирования и оптимизация*. <http://symixins.narod.ru/afi07.htm>
14. <http://www.economynews.bg>
15. <http://www.zastrahovatel.com/statia.php?mysid=3555&t=4>
16. *Уроците, които застрахователите научиха от кризиса*.
17. <http://evrobroker.com/evrbr/home.nsf/0/410C2546CDBAE5F5C22576620067BE3F>.

РЕЗЮМЕ

Иванов Красен Тодоров

Проблеми оцінки та аналізу ризику та прибутковості інвестиційної діяльності страхових компаній

У статті коротко викладені деякі проблеми кількісної оцінки та аналізу інвестиційної діяльності страхового бізнесу.

RESUME

Ivanov Krasen Todorov

Problems of assessment and analysis of risk and return of investment activity of insurance companies

The paper briefly outlines some measurement issues and analyzes investment activity of insurance business.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Ірина КУБАРЕВА

асистент кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана»

Людмила БАТЕНКО

кандидат економічних наук,
професор кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано концепцію залежності процесів залучення інвестицій від стадії життєвого циклу компанії, здійснено ідентифікацію інвесторів відповідно до мотивів інвестування, визначено параметри та моделі оцінки інвестиційної привабливості компанії для кожної стадії її розвитку.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, життєвий цикл, стратегічні інвестори, параметри та моделі оцінки інвестиційної привабливості.

Залучення компанією інвестицій передбачає отримання коштів ззовні, звідси зрозуміло, що компанія-здобувач має рахуватися з інтересами їх постачальників. Для цього менеджменту компанії-реципієнта слід фокусуватися на забезпеченні належного рівня параметрів, важливих для інвестора, а відбувається це за допомогою відповідних управлінських важелів.

Визначення важелів впливу та параметрів інвестиційної привабливості компанії, на наш погляд, ґрунтуються на аналізі підходів до оцінки доцільності інвестування, але внаслідок їх великої кількості компанії-реципієнту складно сфокусуватись на важливих для інвестора параметрах у кожному конкретному випадку залучення інвестицій. Спричинене це значною мірою диверсифікованістю суб'єктів інвестиційного процесу, що обумовлюється їх різною цільовою орієнтацією, а саме: з боку компанії-реципієнта – приналежністю до певної фази життєвого циклу, а з боку інвестора – певними очікуваннями щодо результатів інвестування.

Ми вважаємо, що проблему формування параметрів інвестиційної привабливості компанії вирішує зіставлення цілей залучення інвестицій компанією та мотивів вкладання коштів інвесторами. А важелі впливу на обраний набір параметрів можна визначити через економічний зміст показників та критеріїв оцінки доцільності інвестування, якщо враховувати при цьому, що саме є предметом/фокусом такої оцінки.

Питання аналізу рівня інвестиційної привабливості компанії авторами досліджуються з точки зору оцінки доцільності вкладання коштів інвесторами. При цьому в якості критерію виступає узагальнена/інтегральна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства та/або його ринкових показників, скоригована з урахуванням інвестиційної привабливості мезорівня [1; 5; 11], або просто перелік показників та параметрів фінансово-господарської діяльності компанії, важливих для стратегічного або фінансового інвестора [3; 8]; також

фахівці розглядають у своїх роботах показники ефективності інвестиційних проектів [2; 4; 13] та методи оцінки вартості [6; 7; 10] в якості критеріїв доцільності інвестування; пропонується оцінка інвестиційної привабливості як системи, де залежно від цілей інвестування розраховуються показники оцінки фінансового стану, ефективності інвестицій, цінних паперів [12]. Водночас потребують подальших досліджень питання аналізу інвестиційної привабливості з позицій компанії, що залучає інвестиції, з метою формування системи цілеспрямованих дій, необхідних для її підвищення.

З огляду на вищезазначене, метою нашого дослідження є обґрунтування параметрів інвестиційної привабливості та підходів до її оцінки з позицій компанії-реципієнта на основі концепції життєвого циклу компанії.

Для цього поставлено наступні завдання:

- здійснити огляд, узагальнення та систематизацію концепцій життєвого циклу компанії;
- розглянути процеси інвестування у контексті концепції життєвого циклу компанії;
- ідентифікувати інвесторів відповідно до їх мотивів вкладання коштів;
- визначити параметри інвестиційної привабливості через зіставлення цілей залучення та мотивів вкладання інвестицій;
- проаналізувати методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості компанії, здійснити їх узагальнення та систематизацію;
- обґрунтувати концепцію оцінки інвестиційної привабливості компанії відповідно до стадії її життєвого циклу.

Питання забезпечення інвестиційної привабливості компанії (надалі ІПК) пов'язане із отриманням інвестицій із зовнішніх джерел та потребує визначення видів інвесторів відповідно до їх інтересів (так як інвестиції важливо пов'язувати із їх постачальниками – інвесторами). Тому доцільним, на наш погляд, є доповнення наявного переліку

класифікаційних ознак інвестицій та їх відповідних видів наступною ознакою – за видами інвесторів, а також відповідними видами інвестицій – інвестиції стратегічних інвесторів (у реалізацію бізнес-ідеї, розширення бізнесу, в реалізацію потенціалу вартості компанії, інвестиції у консолідацію/інтеграцію) та інвестиції портфельних інвесторів (інвестиції у спекулятивні фінансові інструменти).

Для компанії, яка залучає інвестиції, важливою є ідентифікація інвестора, який відповідатиме її стратегії розвитку. Якщо його приваблюють перспективи власного подальшого розвитку, то це може бути забезпечене лише участю стратегічного інвестора, який зацікавлений у зростанні компанії і тому вкладатиме реальні інвестиції у її бізнес. Саме стратегічний інвестор є необхідним для менеджменту компанії у контексті забезпечення її довгострокового існування та розвитку, тому у нашому дослідженні зосередимось на характеристиках стратегічних інвесторів, які прагнуть набуття прав власності та управління в компанії-реципієнті і тому будуть здійснювати прями інвестиції. Таким чином, орієнтиром для формування ІПК є зовнішні прями реальні інвестиції, що здійснюються стратегічними інвесторами.

Важливим є поділ стратегічних інвесторів на види відповідно до їх мотивів інвестування та очікувань щодо діяльності компанії-реципієнта, яка зумовлюється стадією життєвого циклу.

Дослідження фахових джерел показало, що визначення стадій розвитку компанії здійснюється вченими з різних позицій. Автори [2; 5; 9; 11; 14] розглядають життєвий цикл компанії в контексті стратегічного [9] або фінансового управління [11], маркетингової [14] або інвестиційної діяльності [2; 5]. При цьому в якості параметрів для визначення стадії життєвого циклу компанії виступають наступні її характеристики: мета діяльності, орієнтири загальної стратегії (акцент та основний об'єкт), характеристики бізнес-процесів, інвестиційні потреби, ринкові позиції, фінансовий стан, методи планування, організаційна структура тощо. При визначенні етапів життєвого циклу компанії ми взяли за основу концепцію Наливайка А. П. [9], який вважає, що стадія життєвого циклу зумовлює основну мету стратегії підприємства та основні характеристики її реалізації; а також точку зору Савчука В. П. [11], який визначає цілі загальної та інвестиційної стратегії підприємства з урахуванням життєвого циклу останнього. З позицій проблематики формування ІПК, яка лежить у площині питань стратегічного та інвестиційного менеджменту, ми визначили стадії життєвого циклу компанії, орієнтуючись на такі параметри, як основна мета, акценти та об'єкти її стратегії розвитку та відповідні цілі залучення інвестицій, у результаті чого пропонуємо виділяти наступні фази життєвого циклу компанії у контексті її поведінки щодо залучення інвестицій:

- започаткування-становлення – створення продукту чи послуги, вихід на ринок та закріплення ринкових позицій; акцент стратегії – бізнес-ідея, об'єкт стратегії – продукт чи послуга; цілі залучення інвестицій – започаткування бізнесу та вихід на ринок;
- розвиток-розширення – розвиток продукту чи послуги, диверсифікація діяльності компанії та

розширення ринкових позицій; акцент стратегії – освоєння виробничих потужностей та розширення продуктової лінійки, об'єкт стратегії – репутація компанії; цілі залучення інвестицій – стратегічний розвиток та зростання вартості компанії, розвиток та розширення частки ринку продукту чи послуги;

- зрілість-генерування вартості – оптимізація використання ресурсного потенціалу, забезпечення стабільних параметрів діяльності компанії (утримання та посилення завойованих ринкових позицій), інтеграція діяльності компанії (внутрішня та зовнішня); акцент стратегії – модернізація виробництва та підвищення вартості компанії, об'єкт стратегії – рентабельність інвестицій та вартість капіталу компанії; цілі залучення інвестицій – реалізація потенціалу вартості компанії, отримання статусу публічної;
- реструктуризація-консолідація – реструктуризація та реорганізація: оновлення наявних та відкриття нових напрямків діяльності, продаж непрофільних активів та галузева консолідація; акцент стратегії – раціоналізація масштабів та напрямків діяльності, об'єкт стратегії – внутрішні бізнес-процеси та ринкові/галузеві можливості щодо консолідації; цілі залучення інвестицій – реалізація нових проектів, приєднання до сильних гравців у галузі.

З іншого боку, дослідження мотивів стратегічних інвесторів щодо вкладання коштів на різних етапах життєвого циклу компанії дозволило нам розділити інвесторів на наступні види:

- новатори – вкладають кошти в реалізацію нової бізнес-ідеї, несуть високий ризик та розраховують на високу дохідність інвестицій, а також на отримання досвіду керування компанією та можливість її викупу у разі успішного розвитку бізнесу, мотив інвестування – володіння бізнесом за рахунок успішної реалізації бізнес-ідеї;
- генератори/продюсери – вкладають кошти у стратегічний розвиток компанії, яка вже має певні ринкові позиції, розраховують на зростання вартості компанії та отримання корпоративного контролю, мотив інвестування – генерування вільного грошового потоку за рахунок зростання компанії;
- користувачі – вкладають кошти у недооцінені компанії на стадії зрілості, розраховують на продаж акцій компанії за ринковою вартістю, що перевищує балансову, а також на отримання компанією статусу публічної та на збільшення рентабельності інвестицій, мотив інвестування – розвиток компанії через використання широкого спектру фінансових інструментів;
- покупці – вкладають кошти у компанії, напрямки бізнесу яких відповідають стратегічним напрямкам розвитку бізнесу інвестора, розраховують на укріплення та укрупнення власного бізнесу за рахунок консолідації, а також на отримання повного контролю над бізнесом компанії-реципієнта, мотив інвестування – посилення та розвиток власного бізнесу інвестора за рахунок консолідації.

Через зіставлення потреб залучення інвестицій та цілей вкладання коштів відповідно до стадії життєвого циклу компанії простежується біпараметричність процесу взаємодії компанії-реципієнта та інвестора, що дозволяє виділити

найбільш важливі для інвестора характеристики для кожного типу інвестора, що наведено в таблиці 1. компанії – параметри її інвестиційної привабливості

Таблиця 1. Основні параметри інвестиційної привабливості компанії відповідно до стадії її життєвого циклу, цілей залучення інвестицій та типу інвестора

Стадія життєвого циклу	Цілі залучення інвестицій	Тип інвестора	Основні параметри інвестиційної привабливості компанії
Започаткування-становлення	Започаткування бізнесу та вихід на ринок	Новатор	- якість менеджменту; - галузева приналежність; - тип ринкової структури; - показники та якість бізнес-плану; - складність технології.
Розвиток-розширення	Стратегічний розвиток та зростання вартості компанії; розвиток та розширення ринку продукту чи послуги	Генератор / продюсер	- якість менеджменту; - галузева приналежність; - тип ринкової структури; - частка ринку та стійкість ринкових позицій; - зрілість та прозорість корпоративного управління; - наявність і тип стратегії розвитку; - показники фінансово-господарської діяльності; - ефективність бізнес-процесів; - якість проектного управління – «проектна історія».
Зрілість-генерування вартості	Реалізація потенціалу вартості компанії, отримання статусу публічної	Користувач	- якість менеджменту; - частка ринку та стійкість ринкових позицій; - потенціал вартості компанії; - ринкова вартість компанії; - якість системи обліку; - показники фінансово-господарської діяльності; - якість проектного управління – «проектна історія» ;
Реструктуризація-консолідація	Реалізація нових проектів; приєднання до сильних гравців у галузі	Покупець	- галузева приналежність; - особливості та перспективи розвитку галузі; - тип ринкової структури; - ширина продуктової лінійки; - прогресивність та складність технології; - відповідність стратегії розвитку компанії задачам розвитку інвестора.

Із даних таблиці 1 видно, що прийняття рішення щодо інвестування залежить від стадії життєвого циклу, що зумовлює наявність різних інвесторів, цілей залучення коштів та відповідних наборів важливих для інвестора оціночних параметрів. Частина з них не підпадають під вплив з боку компанії-реципієнта та формуються поза межами її внутрішнього середовища і тому є зовнішніми. Це такі параметри, як галузева приналежність, особливості розвитку галузі, тип ринкової структури тощо. Інші параметри є внутрішніми, оскільки вони знаходяться під впливом компанії-реципієнта і формуються безпосередньо менеджментом останньої. Це такі базові характеристики діяльності компанії, як якість менеджменту, показники та якість бізнес-плану, частка ринку та стійкість ринкових позицій, складність технології, зрілість та прозорість корпоративного управління, наявність і тип стратегії розвитку, показники фінансово-господарської діяльності, ефективність бізнес-процесів, потенціал вартості компанії, рівень її репутації та ринкова вартість, якість системи обліку, ширина продуктової лінійки, відповідність стратегії розвитку компанії задачам розвитку інвестора, проектна історія тощо. Таким чином, виходячи із середовища формування та можливості впливу з боку менеджменту компанії, параметри інвестиційної привабливості компанії можемо розподілити на зовнішні та внутрішні, що

представлено в таблиці 2.

Аналіз публікацій щодо оцінки привабливості об'єкта інвестування дозволив виявити наступні аспекти цього процесу:

- можливість проведення оцінки різними суб'єктами: державою, науковцями та фахівцями з питань інвестиційного, проектного та фінансового менеджменту, інвесторами, уповноваженими інституціями – рейтинговими агентствами, міжнародними фінансовими організаціями;
- вплив цілей оцінки на склад та зміст показників: при визначенні доцільності інвестування коштів у конкретний інвестиційний проект використовуються показники ефективності інвестицій (найбільш поширеними є: чиста теперішня вартість, індекс дохідності, період окупності, внутрішня норма дохідності, вигоди/витрати); у разі придбання бізнесу компанії та здійснення прямих інвестицій, а також у випадках обґрунтування доцільності поглинання використовують показники оцінки вартості компанії (ціна останньої інвестиції, мультиплікатори прибутку, вартість активів, дисконтовані грошові потоки, відновлювана вартість тощо); показники оцінки фінансового стану компанії (ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності,

Таблиця 2. Основні характеристики внутрішніх та зовнішніх параметрів інвестиційної привабливості компанії

Основні характеристики	Внутрішні параметри інвестиційної привабливості компанії	Зовнішні параметри інвестиційної привабливості компанії
Середовище формування	Внутрішнє	Зовнішнє
Вплив з боку менеджменту компанії	Керовані	Некеровані
Інструменти впливу	Компетенції менеджменту компанії	Державна політика Ринкові механізми
Сфери забезпечення	Стратегічний менеджмент Інвестиційний менеджмент Фінансовий менеджмент Проектний менеджмент Маркетинг Менеджмент бізнес-процесів Управлінський облік Корпоративне управління	Державне управління у галузях економіки, права, регіонального розвитку, фінансів тощо

прибутковості, рентабельності) та ринкові показники її діяльності (норма прибутку на акцію, норма прибутку акціонерного капіталу, коефіцієнт котирування акцій, показник виплати дивідендів, дохідність акцій, відношення ціни до норми прибутку на акцію, коефіцієнт стійкості зростання) часто використовують при розрахунку інтегрального показника ІПК;

- орієнтація на різну інформаційну базу, що залежить від особливостей методичних підходів та складу показників і яку загалом можна поділити на внутрішні джерела інформації (дані бухгалтерської звітності, управлінського обліку, інтерв'ю із представниками компанії, анкетування робітників компанії) та зовнішні джерела інформації (статистичні дані, інформація ринку цінних паперів, рейтинги уповноважених організацій);
- використання різних методів оцінки: факторного аналізу, методу коефіцієнтів, методу інтегральної оцінки, методів більшої та експертної оцінки, матричних методів, методів ієрархій та параметричного аналізу, рейтингової оцінки, нечітко-множинного аналізу;
- різний предмет/фокус оцінки: якість бізнес-плану, ефективність інвестиційного проекту, фінансово-господарська діяльність компанії, капіталізація (вартість акцій) компанії, активи компанії, балансова вартість компанії, ділова репутація компанії, виробничий потенціал і ринкові можливості компанії, доцільність поглинання;
- етапність проведення оцінки: загалом процес оцінки містить збір необхідної інформаційної бази, обробку та аналіз інформації, формування висновків та загальної оцінки.

З позицій формування інвестиційної привабливості на підприємстві важливим є саме склад, зміст та предмет оцінки показників доцільності інвестування, оскільки їх аналіз дозволяє у подальшому визначити необхідні управлінські важелі впливу в компанії. Відповідно до зазначеного пропонується підхід до оцінки інвестиційної привабливості компанії на основі стадії її життєвого циклу, що дозволяє інтегрувати інтереси компанії та інвестора через цілі залучення і вкладання коштів, предмет оцінки та виокремити наступні моделі оцінки ІПК:

– модель оцінки бізнес-плану – передбачає оцінку ІПК на стадії «започаткування-становлення», предмет оцінки – можливість реалізації бізнес-ідеї, критерії оцінки – показники оцінки ефективності інвестиційного проекту, а також результати маркетингового аналізу (обґрунтування обсягу реалізації продукції чи послуг та їх ціни) та технічного аналізу (обґрунтування витрат) інвестиційного проекту;

– модель оцінки стратегічного розвитку – передбачає оцінку ІПК на стадії «розвиток-розширення», предмет оцінки – перспектива розвитку компанії, критерії оцінки – показник економічної доданої вартості (EVA) та показники рівня корпоративного управління, виробничого потенціалу, конкурентної позиції компанії;

– модель оцінки репутації компанії – передбачає оцінку ІПК на стадії «зрілість-генерування вартості», предмет оцінки – потенціал вартості компанії, критерії оцінки – показники балансової та ринкової вартості компанії;

– модель оцінки бізнесу компанії – передбачає оцінку ІПК на стадії «реструктуризація-консолідація», предмет оцінки – наявність ефекту/синергії від реалізації проекту спільної діяльності компанії-реципієнта та компанії інвестора, критерії оцінки – показники оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Вважаємо, що через існування великої кількості характеристик та показників рівня інвестиційної привабливості компанії застосування концепції життєвого циклу для її оцінки та аналізу дозволяє компанії-реципієнту сфокусуватись на найбільш важливих для інвестора параметрах у кожному конкретному випадку залучення інвестицій.

Формування інвестиційної привабливості компанії ґрунтується на забезпеченні необхідного рівня параметрів, важливих для інвестора. Склад зазначених параметрів залежить від цілей вкладання коштів у компанію, а вимоги інвестора до компанії пов'язані із стадією її життєвого циклу. Таким чином, зіставлення «віку» компанії та мотивів інвестора дозволяє визначити необхідний рівень параметрів її інвестиційної привабливості на кожній стадії розвитку. Аналіз показників, які використовуються для оцінки доцільності інвестування на кожній стадії

життєвого циклу компанії, дає можливість визначити управлінські важелі впливу на характеристики компанії, важливі для інвестора.

У роботі було досліджено види інвестицій та інвесторів та обґрунтовано, що зовнішні прямі реальні інвестиції, які здійснюються стратегічними інвесторами, є орієнтиром при вивченні питань формування інвестиційної привабливості підприємства. Запропоновано класифікувати інвестиції за видами інвесторів – інвестиції стратегічних та інвестиції портфельних інвесторів. Відповідно до цілей залучення інвестицій та стратегії діяльності компанії були окреслені стадії життєвого циклу компанії (започаткування-становлення, розвиток-розширення, зрілість-генерування вартості, реструктуризація-консолідація) та відповідні види стратегічних інвесторів (новатори, генератори/продюсери, користувачі, покупці), а також визначено моделі оцінки інвестиційної привабливості для кожної стадії розвитку компанії. Перспективами подальших розвідок для нас є обґрунтування методичних засад розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства.

Список літератури

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : за станом на 16 жовт. 2009 р. [Електронний ресурс] : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 №22 // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 520 с.
3. Волков, А. С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности [Текст] / А. С. Волков, М. М. Куликов, А. А. Марченко. – М. : Вершина, 2007. – 304 с.
4. Герасимова С. В. Управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств [Текст] / С. В. Герасимова. – К. : Знання, 2006. – 407 с.
5. Гриньова, В. М. Інвестиційний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – 2-ге вид., доопрац. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 663 с.
6. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов [Текст] / А. Дамодаран ; Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.
7. Европейская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования. «Международные директивы по оценке прямых и венчурных инвестиций», 2006. Русский перевод – «Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования», 2008.
8. Крылов, Э. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] / Крылов Э. Н., Власова В. М., Егорова М. Г. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
9. Наливайко, А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку [Текст] : монографія / Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. – К. : КНЕУ, 2001. – 227с.
10. Фостер, Рид Стэнли. Искусство слияний и поглощений [Текст] / Стэнли Рид Фостер, Александра Рид Лажу; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 958 с.
11. Савчук, В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов [Текст] : учебное пособие. – Киев: Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
12. Садеков, А. А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки) [Текст] / А. А. Садеков, Н. А. Лисова; Донец. гос. ун-т экономики и

торговли им. М.Туган-Барановского. — Донецк, 2001. — 269 с.

13. Федоренко, В. Г. Інвестування [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко; Міністерство освіти і науки України. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2008. – 448 с.

14. Котлер, Ф. Привлечение инвесторов. Маркетинговый подход к поиску источников финансирования [Текст] / Филип Котлер, Херман Картаджайя, Давид Янг. – Альпина, 2008. – 200 с.

РЕЗЮМЕ

Кубарева Ирина, Батенко Людмила

Концептуальные основы обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия

Обосновано концепцию зависимости процессов привлечения инвестиций от стадии жизненного цикла компании, проведено идентификацию инвесторов в соответствии с мотивами инвестирования, определены параметры и модели оценки инвестиционной привлекательности компании для каждой стадии ее развития.

RESUME

Kubareva Iryna, Batenko Lyudmyla

Conceptual basis for investment attractiveness of the company

Concept “investment attraction processes” depending on the company’s lifecycle phase has been developed. Identification of investors in accordance with their investment motives has been carried out. Characteristics and models of appraisal of the investment attractiveness of the company are determined depending on the phases of the company’s life cycle.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНСТРУМЕНТІВ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ДЛЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Розглянуто напрями розвитку фондового ринку України в умовах залучення до нього заощаджень домашніх господарств. Окреслено привабливість окремих інструментів фондового ринку. Висвітлено переваги використання державних облигацій.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, домогосподарства, фінансова грамотність.

Фондовий ринок - це професійно утворений фінансовий механізм з могутнім потенціалом, що забезпечує трансформацію заощаджень у капітал. Ефективний фінансовий сектор дає можливість розміщення ресурсів, коштів, заощаджених домашніми господарствами або інвестованих іноземними країнами, там, де ресурси використовуються найбільш продуктивно. Розвинений фондовий ринок спрямовує вільні кошти інвесторів у реальний сектор економіки або в інвестиційні проекти з найбільш очікуваним прибутком, що передбачає ретельну оцінку ресурсів. Для виконання фондовим ринком трансформаційної функції необхідна діяльна розвинена інфраструктура ринку через механізм взаємодії його учасників з широким спектром інструментів на ньому.

Серед відомих учених, які займалися питанням регулювання фондового ринку, слід виділити В. Геїця, Ю. Кравченка, П. Леоненка, І. Лютого, В. Мельника, О. Мертенса, О. Мозгового, Ю. Петруню та ін.

Метою та завданням статті є висвітлення інвестиційної привабливості інструментів фондового ринку для заощаджень домогосподарств.

Досягнення національним фондовим ринком певного рівня стійкості особливо актуальне на сучасному етапі, коли відбувається процес глобалізації та інтеграції країни у світову економічну систему. Процеси глобалізації характеризуються випереджаючим зростанням показників фондового ринку відносно темпів економічного зростання, особливо в післякризовий період. Враховуючи різний ступінь економічного розвитку окремих країн, можемо стверджувати, що глобалізація фондових ринків має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, позитивними наслідками вважається те, що виникає можливість залучити великі обсяги іноземних інвестицій, запроваджувати новітні технології, сприяти розвитку національних фінансових інститутів і впровадженню нових фінансових інструментів на фондових ринках. З іншого боку, процес глобалізації фондових ринків може призвести до привнесення у національне економічне середовище великих ризиків, оскільки нестабільність фондового ринку в одній країні може впливати на фондові ринки інших країн світу. За таких умов проблема стійкості вітчизняного фондового ринку через виконання основних функцій набуває особливого значення. Основними функціями фондового ринку є регулювання сфери грошового

обігу та кредиту, забезпечення руху капіталу між сферами економіки, залучення грошових коштів та забезпечення їх ефективного використання в реальному економіку та ін.

Загальновідомо, що фондовий ринок розвивається циклічно, його стан змінюється, проходячи фази «підйом – спад». Залежно від фази розвитку відбувається процес переоцінки фондових цінностей (активів), що неодмінно відображається на показнику капіталізації фондового ринку, а також на значеннях національних фондових індексів.

Фондовий ринок має потребу в збільшенні кількості інвесторів, особливо інституційного внутрішнього. Така можливість в Україні з'явиться після запровадження пенсійної реформи. Прикладом можна вважати ситуацію у Польщі, де 80% інвесторів, що вкладають у польські цінні папери, – внутрішні (зокрема, пенсійні фонди).

Динаміка показників економічного розвитку ринку цінних паперів свідчить про позитивну тенденцію змін щодо подальшого його зміцнення. На фондовому ринку України протягом першого півріччя 2011 р. зареєстровано випуски емісійних цінних паперів (які наведені на рис. 1) на суму 80,95 млрд. грн., з них акцій – 35,30 млрд. грн., облигацій підприємств – 16,58 млрд. грн., опціонів – 90,20 тис. грн., облигацій місцевих позик 400,00 млн. грн., інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів – 26,6 млрд. грн., акцій корпоративних інвестиційних фондів – 2,07 млрд. грн. Серед інститутів фондового ринку переважають акції, максимальний обсяг котрих був у 2009 р. – 101,07 млрд. грн., мінімальний у 2010 р. – 35,3 млрд. грн. та цінні папери інститутів спільного інвестування 74,26 млрд. грн. у 2008 р. та 30,67 млрд. грн. у 2010 р. відповідно.

До емітентів облигації відносяться банки, страхові компанії та підприємства, обсяг та частка у загальному обсягу випуску облигацій наведені у табл. 1. Протягом останніх п'яти років найбільшу питому вагу в загальному обсязі емісії облигації мали облигаційні випуски підприємств, які становили від 56,0% у 1 півріччі 2010 р. до 100% у 2009 р.

Страхові компанії за три останні роки не залучались до інвестиційних коштів шляхом емісії боргових зобов'язань.

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами,

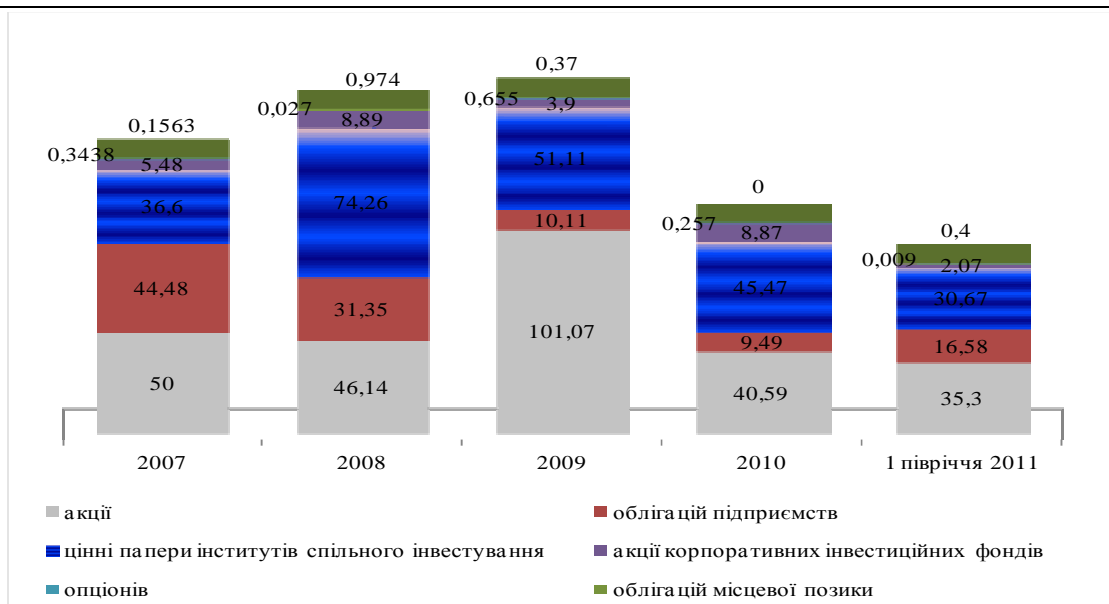


Рис. 1. Динаміка обсягу зареєстрованих цінних паперів за видами за період 2007 - 1 півріччя 2011 рр., млрд. грн.

Таблиця 1. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств у 2007-1 півріччі 2011 рр., млн. грн.

Вид емітента	2007 р.	%	2008 р.	%	2009 р.	%	2010 р.	%	I півріччя 2011 р.	%
усього	44481	100,0	31346	100,0	10107	100,0	9493,9	100,0	16581	100,0
у тому числі:										
- банки	18869	42,4	7115,9	22,7	0	0,0	3150	33,2	7300	44,0
- страхові компанії	50,64	0,1	97,5	0,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0
- підприємства та ін.	25561	57,5	24133	77,0	10107	100,0	6343,9	66,8	9281	56,0

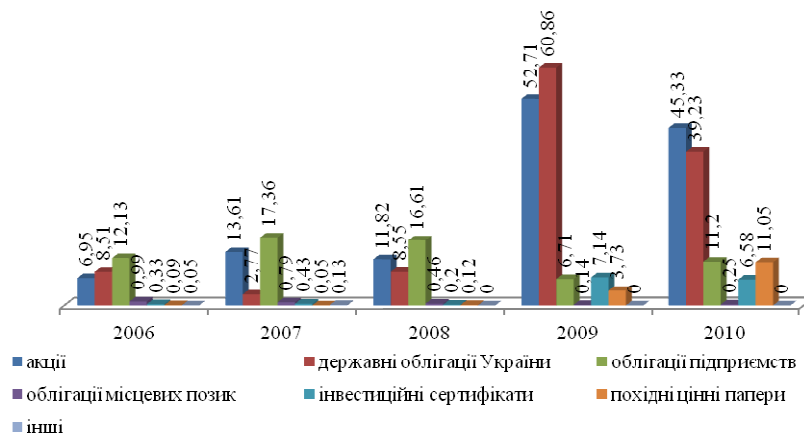


Рис. 2. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2006 - 1 півріччя 2011 рр., млрд. грн.

наведений на рис. 2, постійно збільшується, і у 2009 р. акції та державні облігації досягли 52,71 та 60,86 млрд. грн. відповідно.

На думку науковців і практиків, основними перевагами використання саме державних ощадних облігацій є:

- надійність емітента - найнадійнішого позичальника, що гарантує захист номінальної вартості облігації й суми накопиченого доходу від втрати через коливання кон'юнктури ринку чи інших ризиків, визначити неможливо; такі цінні

папери, як правило, реєструються на ім'я власника, а тому можуть бути легко й безкоштовно поновлені в разі втрати;

- висока ліквідність погашення облігацій і доходів за ними; погашення відбувається в повному обсязі відповідно до зобов'язань - на вимогу власника або у визначений термін, за рахунок державного бюджету;
- конкурентна дохідність, яка характеризується оптимальним співвідношенням показників ризику та доходу, що наближається до середніх показників

доходу за депозитними сертифікатами;

- можливість індексації номіналу облігації чи процентів, передбачена умовами випуску облігацій як форма захисту коштів від інфляції;
- можливість пільгового оподаткування доходів;
- зручність зберігання.

Загалом на підставі аналізу світового досвіду та вітчизняної практики економісти виділяють чотири основні інституційні механізми розміщення: бюро державного боргу, самостійну урядову агенцію, державну корпорацію, уповноважені установи.

До позитивних наслідків перших кроків держави із залучення заощаджень домогосподарств шляхом випуску облігації Міщенко В. І., Жупанин В. В. відносять:

- початок ефективної роботи із залучення фінансових ресурсів домогосподарств, яке в розвинених країнах є основним інвестором розвитку економіки;
- забезпечення прозорого формування дохідності державних цінних паперів;
- запровадження зручних для домогосподарств умов інвестування, зокрема оптимального на той час

номіналу, процентних ставок, умов придбання й погашення.

Однак слід вказати на певні недоліки використання державних облігацій в Україні: відсутність підтримки урядом вторинного ринку облігацій; недосконалість механізму захисту облігаційних доходів від інфляції; недостатній рівень інформування й заохочення населення; короткий термін обігу облігацій тощо.

За даними Держкомстату України, рівень заощаджень домогосподарств постійно зростає, як це демонструє рис. 3., останні вкладають здебільшого в іноземну валюту, приріст заощаджень у цінні папери становив у 2008 р. – 90 млрд. грн., у 2010 р. – 475 млн. грн.

У 2008 р. спостерігається знижена активність домогосподарств на національному фондовому ринку. При цьому саме домашні господарства є найчисельнішою групою, за якою ведеться облік особових рахунків цінних паперів та іменних цінних паперів, кількість котрих наведена на рис. 4. За загальною кількістю домогосподарствам належить 95,12% цінних паперів.

Кількість особових рахунків у домогосподарствах

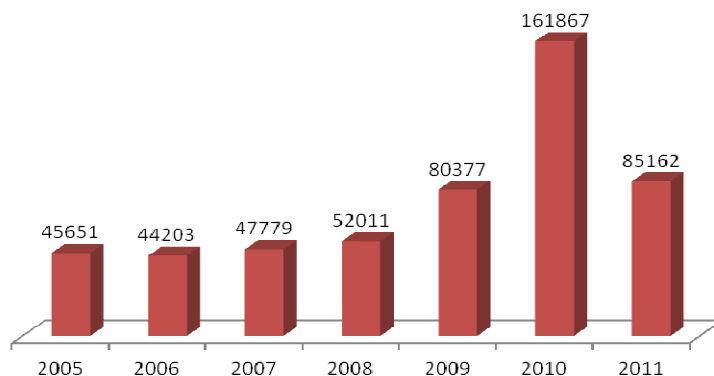


Рис. 3. Рівень заощадження домогосподарств України за 2005-2011 рр.



Рис. 4. Кількість особових рахунків у домогосподарствах України іменних цінних паперів, од.

іменних цінних паперів постійно знижується і на 2010 р. порівняно із попереднім 2009 р. знизилась на 25,15%. Загалом спостерігається постійне зменшення з 2005 р. по 2009 р. до рівня попередніх років у межах 4-9%. Зниження інвестиційної активності домогосподарств саме на фондовому ринку у 2010 р. призвело через скорочення частки у відкритих

невенчурних фондах із 78,9 до 58,6%.

Загальна кількість цінних паперів у домогосподарств збільшується і склала на 2010 р. 2846832 одиниці, що на 174,7% більше порівняно з 2009 р. До 2010 р. спостерігалось тенденція до незначного збільшення кількості цінних паперів у домогосподарстві в межах 2-7%.

Незважаючи на підвищення привабливості інструментів фондового ринку для домогосподарств, все одно більш популярним для вкладання заощаджень залишається банківський сектор через активне залучення до депозитних програм, купівлю іноземної валюти та придбання полісів страхування життя. Ігнорування можливостей операцій на фондовому ринку пов'язано з відсутністю гарантування прав інвесторів через відповідний гарантійний фонд, відсутність фінансових інструментів, інвестиційно привабливих для роздрібного сектору, та вкрай низькою фінансовою грамотністю домогосподарств. Дослідження фінансової грамотності населення України проводило Агентство США з міжнародного розвитку «Розвиток фінансового сектору» (USAID, FINREP). На сьогодні джерелом інформації при виборі фінансових установ домогосподарства користуються аналітичними ресурсами, що публікуються, та рекламою відповідно по 14% кожне, 10% використовують Інтернет ресурси і лише 9% – рекомендації незалежних професійних консультантів (брокерів). Інформаційними джерелами домогосподарств України є газети, журнали і телебачення (67%), знайомі (19%) та спеціалізовані сайти (17%). Однак, коли необхідно зробити вибір, на якій компанії зупинитися, кожен другий громадянин звертається до порад не спеціалістів, а родичів та знайомих.

Невідпрацьованими залишаються механізми залучення саме заощаджень домогосподарств на фондовий ринок. Через низький рівень інформаційного забезпечення інвестиційна привабливість інструментів фондового ринку залишається низькою.

Ефективна система регулювання останнього повинна базуватися на принципах: захисту прав інвесторів, забезпечення ефективності функціонування ринку, створення справедливих конкурентних умов, забезпечення достатнього рівня прозорості, зниження систематичних ризиків. Стійкість фондового ринку та інститутів його інфраструктури перш за все залежить від фінансової стабільності країни загалом, її кредитного рейтингу, адже довіра до окремих внутрішніх (національних) ринків та суб'єктів господарювання (контрагентів, емітентів, позичальників) зазвичай обмежується рівнем довіри до країни.

У зв'язку з практичною відсутністю активних інвестиційних дій домогосподарств на національному фондовому ринку вищенаведені проблеми потребують подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Всеукраинская общественная организация "Конгресс независимых финансовых советников Украины" [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cifau.siteedit.ru/home>.
2. ГКЦБФР повернулась к физическим лицам [Текст] // Коммерсантъ. – 2011. – 15 марта – С.1
3. Іваницька, О. М. Державна політика розвитку фондового ринку в Україні: нові напрями [Текст] / О. М. Іваницька // Фінанси України – 2011. – №7(188). – С. 43-50.
4. Міщенко, В. І. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України [Текст] / В. І. Міщенко, В.В. Жупанин // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 47.
5. Мозговий, О. М. Фондовий ринок [Текст] : навч. посібник / О. М. Мозговий. — К.: КНЕУ, 1999.— 316 с.

6. Річний звіт ДКЦПФР за 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssmc.gov.ua>
7. Річний звіт Національного банку України за 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>.
8. Статистичний щорічник України за 2010 р. [Текст]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010.
9. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ndei.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf>.
10. Стахович, Л. В. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого капитала [Текст] / Л. В. Стахович, Л. Ю. Рыжановская // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3 (33). – С. 12-21.

РЕЗЮМЕ

Кузив Ирина

Привлекательность инструментов фондового рынка Украины для домохозяйств

Рассмотрено направление развития фондового рынка Украины в условиях привлечения к нему сбережения домашних хозяйств. Очерчено привлекательность отдельных инструментов фондового рынка для домохозяйств. Освещены преимущества использования государственных облигаций.

RESUME

Kuziv Iryna

Appeal of tools of stock market of Ukraine for households

The direction of development of stock market of Ukraine in the conditions of attraction of savings of house farms to it is considered. It is outlined appeal of separate tools of stock market to households. Advantages of use of the state bonds are shined.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ТА МЕТОДІВ

Здійснено критичний аналіз наявних підходів та методів оцінки вартості підприємства в межах одного з підетапів реалізації вартісно-орієнтованого підходу до управління та визначено напрями усунення ідентифікованих проблем.

Ключові слова: *вартість підприємства, методи оцінки вартості, вартісно-орієнтоване управління.*

Основна ідея вартісно-орієнтованого підходу до управління полягає в тому, що вартість підприємства є ключовим об'єктом, на максимізацію якого спрямовується діяльність управлінського персоналу. Це передбачає необхідність визначення та здійснення постійного моніторингу за її величиною. Особливо важливого значення набуває забезпечення максимально можливої достовірності результатів оцінки вартості, оскільки вона є основою для встановлення вихідних параметрів діяльності, прийняття окремих глобальних рішень, здійснення стратегічного планування, визначення ціни підприємства у тому випадку, якщо воно виступає об'єктом купівлі-продажу. Не менш важливим є правильність визначення вартості компанії для зовнішніх користувачів, у першу чергу - для реальних та потенційних інвесторів, оскільки в сучасних умовах господарювання саме вартість виступає основним критерієм, на основі якого здійснюється прийняття інвестиційних рішень. Достовірність результатів оцінки залежить здебільшого від двох факторів: по-перше, від компетентності особи, яка здійснює визначення вартості підприємства, а саме - від правильності обрання та застосування нею методу оцінки; по-друге, від наявності достатньої кількості необхідної інформації. Саме нерівномірність інформаційного забезпечення, так звана асиметрія інформації між суб'єктами оцінки є найсуттєвішою причиною виникнення різниці між внутрішньою та оціночною вартістю підприємства, а також причиною значних коливань останньої, що може негативним чином позначитися на ефективності рішень, що приймаються на основі результатів оцінки.

Теоретичним та методологічним проблемам оцінки вартості підприємства в межах реалізації вартісно-орієнтованого підходу до управління присвятили увагу наступні дослідники: С. О'Бурн (S. O'Byrne), Д.Л. Волков, А. Ємельянов, Т. Коупленд (T. Copland), Т. Коллер (T. Koller), Н. Леєпс (N. Leepsa), Т. Момот, Р. Морін (R. Morin), Дж. Муррін (J. Murrin), Г. Руан (H. Ryan), Е. Трехен (E. Trahan), А. Холлер (A. Holler), Є. Шакіна, Д. Янг (D. Young) та ін. Відсутність єдності в позиціях фахівців та брак універсальної методики оцінки вартості підприємства актуалізує здійснення досліджень у цьому напрямі.

Задля розробки методики визначення вартості підприємства, що зможе застосовуватися внутрішніми суб'єктами оцінки, а також з метою конкретизації

змісту інформації, яка повинна надаватися системою бухгалтерського обліку для оцінки вартості підприємства, а також конкретизації змісту інформації, яка може бути отримана із інших джерел, проаналізуємо підходи до оцінки вартості підприємства.

Традиційно для комплексної оцінки вартості підприємства у світовій практиці господарювання використовуються три підходи: дохідний (прибутковий), витратний (майновий), порівняльний (ринковий) та інтегрований. У межах кожного з них виділяють декілька методів (рис. 1).

Здійснено аналіз вищенаведених підходів та методів з метою визначення найбільш оптимального в умовах вартісно-орієнтованого управління. При цьому, враховуючи те, що концепція вартісно-орієнтованого управління була сформована американською школою менеджменту та широко використовується американськими та європейськими компаніями, у той час, як українськими підприємствами використовується досить рідко, про що свідчать результати попередніх досліджень, вважаємо доцільним з метою визначення підходу до оцінки вартості підприємства, який найкраще відповідає цілям та принципам вартісно-орієнтованого управління, проаналізувати їх особливості в контексті як вітчизняного, так і досвіду іноземних країн.

Методи порівняльного підходу передбачають оцінку вартості підприємства, виходячи із вартості компаній-аналогів, у той час, як абсолютно ідентичних компаній не існує, тому отримані результати мають лише відносне значення. Так у випадку застосування методу продажів вартість суб'єкта господарювання, що оцінюється, та, відповідно, врахування або неврахування всіх складових вартості, значною мірою залежатиме від методу розрахунку ціни компанії-аналога.

Методи дохідного підходу передбачають необхідність акцентування уваги на фінансовій складовій вартості підприємства. При цьому фізичний та інтелектуальний капітал оцінюється, виходячи із його здатності примножувати фінансовий капітал підприємства у майбутньому. Однак на зниження достовірності результатів оцінки впливає складність прогнозування майбутньої діяльності підприємства та можливість маніпулювання величиною вартості підприємства залежно від того, хто виступає суб'єктом оцінки. У цьому випадку вартість суб'єктів

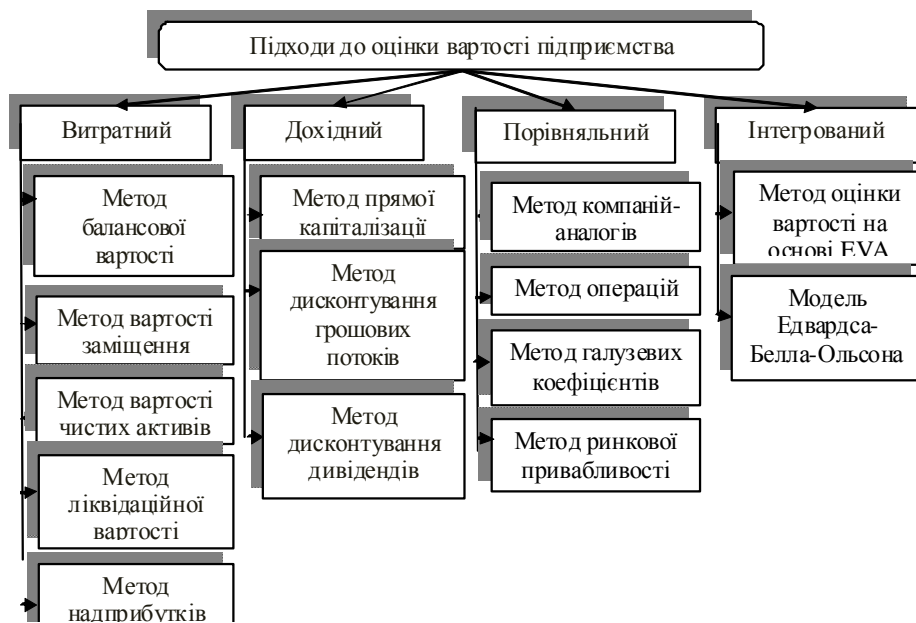


Рис. 1. Підходи та методи оцінки вартості підприємства

господарювання, які володіють дорогим обладнанням, може бути недооціненою, навіть якщо для розрахунку пост-прогнозованої вартості буде використовуватися метод ліквідаційної вартості, точність отриманих результатів буде відносною, що обумовлено складністю процесу.

У межах витратного підходу до оцінки вартості підприємства у світовій практиці господарювання найчастіше застосовуються наступні методи: метод балансової вартості, метод вартості заміщення, метод вартості чистих активів, метод ліквідаційної вартості. Крім цього, у межах вказаного підходу Ш.Прат (Sh. Prati) [7], М. Песчелл (M. Paschall) [4], Г. Шройдер (H. Schroeder) [9] виділяють метод надприбутків (Excess Earnings Method), Н. Сімюнова [11] – метод власного балансового матеріального капіталу та метод власного ринкового матеріального капіталу. Проаналізуємо детальніше сутність вищезазначених методів, їх переваги та недоліки.

Метод балансової вартості передбачає, що вартість підприємства дорівнює різниці між вартістю активів, відображених у Балансі, та вартістю зобов'язань. Цей метод, як зазначає К. Лоувелл (K. Lovewell) [3], є найпростішим у застосуванні. Для розрахунку балансової вартості не потрібно здійснювати додатковий збір інформації, достатнім є використання даних ф. № 1 «Баланс». Однак, попри те, він налічує значну кількість суттєвих недоліків, які значно обмежують корисність отриманих результатів та, відповідно, доцільність застосування методу. Як стверджує Б. Тек (B. Task): балансова вартість базується на історичній собівартості активів. Вона відображає минулі доходи підприємства та не може бути індикатором майбутніх доходів, крім цього балансова вартість значною мірою залежить від методів бухгалтерського обліку, які застосовуються [10, с. 1]. Про недоліки методу балансової вартості зазначає також К. Лоувелл (K. Lovewell) [3]. Вчений стверджує: припущення того, що вартість активів підприємства дорівнює сумі витрачених на їх придбання або створення коштів, є неточним, вартість

активів, якими володіє підприємство, не відображає його вартості загалом. Тобто, незважаючи на простоту методики розрахунку та доступність інформації, корисність застосування методу балансової вартості є мінімальною, оскільки він не дозволяє точно оцінити вартість підприємства.

Схожим за своєю суттю є метод власного балансового матеріального капіталу, який виділяється Н. Сімюновою. За цим методом вартість підприємства дорівнює різниці між власним капіталом, активами, що не відносяться до основної діяльності підприємства, та нематеріальними активами [11, с. 171]. Цей метод, як і попередній, є простим та зрозумілим у застосуванні, проте не відображає ринкової вартості підприємства.

Метод вартості заміщення передбачає, що вартість підприємства дорівнює сумі витрат, необхідних для створення аналогічного підприємства. Він передбачає необхідність детальної оцінки альтернативних витрат потенційного покупця на придбання всього майна, яким володіє підприємство, з урахуванням ступеня його зносу, найм працівників такої ж кваліфікації, таку ж саму побудову бізнес-процесів. Однак, незважаючи на простоту для розуміння, цей метод досить складно реалізувати на практиці.

Відповідно до методу вартості чистих активів вартість підприємства визначається як різниця між переоціненою (ринковою, справедливою) вартістю активів (як матеріальних, так і нематеріальних) та поточною вартістю зобов'язань (як відображених у фінансовій звітності, так і умовних) [6, с. 395]. Метод, як зазначає Б. Тек (B. Task) [10], порівняно з попередніми дозволяє більш точно оцінити вартість підприємства, поруч з тим, він є зрозумілим для користувачів. Крім цього, М. Дінкофф (M. Dinkoff) [1] зазначає, що перевагами методу вартості чистих активів є простота застосування та легкість отримання інформації. Однак з перевагами, переліченими цим автором, важко погодитися, оскільки метод передбачає необхідність переоцінки кожної статті Балансу, при цьому процедура оцінки є

досить складною та потребує наявності спеціальних знань. Представники консалтингової компанії «Patton&Associates, LLC», яка займається наданням послуг у сфері оцінки вартості підприємства, зазначають, що метод вартості чистих активів відображає лише різницю між активами та зобов'язаннями підприємства. Цей метод є цікавим лише в тому випадку, якщо необхідною є інформація щодо фінансового резерву, що доступний власнику. Він ігнорує вартість доходів, грошових потоків та є цінним лише в тому випадку, якщо результати, отримані внаслідок застосування методів доходного підходу, є меншими, ніж вартість чистих активів [5, с. 37]. Про недоліки методу вартості чистих активів зазначає також С. Шіллер (C. Sheeler) [8], зокрема він стверджує, що цей метод може застосовуватися для оцінки матеріаломістких підприємств, у той час, як його застосування для оцінки вартості підприємств у сфері торгівлі, послуг є невиправданим.

Метод власного ринкового матеріального капіталу є схожим з попереднім. Відповідно до цього методу вартість підприємства дорівнює власному капіталу плюс (мінус) вартість основних засобів при переоцінці за ринковою вартістю плюс (мінус) вартість ТМЦ при переоцінці за ринковою вартістю мінус сума безнадійної дебіторської заборгованості [11, с. 175]. Цей метод не позбавлений недоліків, притаманних методу вартості чистих активів.

Метод ліквідаційної вартості передбачає, що вартість підприємства визначається шляхом вирахування ліквідаційних витрат (витрат на виплату вихідної допомоги працівникам, витрат на сплату податків, інших ліквідаційних витрат) із скорегованої вартості чистих активів [2, с. 8]. Метод може застосовуватися лише в обмежених випадках, зокрема при ліквідації підприємства. Результати, отримані при його застосуванні, відображають мінімальну вартість суб'єкта господарювання, яка значною мірою залежатиме від причин ліквідації та швидкості її здійснення.

Крім вищезгаданих недоліків методів оцінки вартості підприємства, спільним для методів балансової вартості, вартості заміщення, вартості чистих активів та ліквідаційної вартості, як показують дослідження П. Фернандеза (P. Fernandez), є наступне: статичність, неврахування потенціалу зростання підприємства, неврахування вартості грошей у часі, ситуації в галузі, вартості людського капіталу, вартості, яка створюється за рахунок організаційних чинників [2, с. 6]. Не позбавлені цих недоліків і методи, які виділяються Н. Симіоною [11].

У зв'язку з тим, що при застосуванні методу вартості чистих активів та методу ліквідаційної вартості вартість нематеріальних активів може бути недооціненою, окрема група англомовних вчених, зокрема Ш. Прат [7] (Sh. Prat), М. Песчелл (M. Paschall) [4], Г. Шройдер [9] (H. Schroeder) у межах витратного підходу до оцінки вартості підприємства виділяє також метод надприбутків (Excess Earnings Method). Цей метод передбачає одночасне визначення вартості всіх нематеріальних активів підприємства як єдиної групи, шляхом капіталізації прибутку отриманого понад звичайну норму, яка, як вважається, генерується матеріальними активами, та визначення вартості підприємства шляхом додавання капіталізованої вартості нематеріальних активів до вартості матеріальних активів [7, с. 88].

Незважаючи на те, що метод надприбутків дозволяє врахувати при оцінці вартості підприємства вартість нематеріальних активів, йому притаманна низка недоліків. Зокрема, як зазначає М. Песчелл (M. Paschall): «метод надприбутку легко зрозуміти, однак це не означає, що цей метод є точним, його ключова проблема полягає у великій кількості суб'єктивних оцінок, що пов'язано з нормалізацією звітності, розрахунком «нормального» прибутку та ставки капіталізації нематеріальних активів» [4, с. 1-2]. Крім цього, Г. Шройдер (H. Schroider) [9] стверджує, що метод може використовуватися лише в тому випадку, якщо підприємство генерує прибуток, розмір якого перевищує середньогалузевий, у протилежному випадку – вартість нематеріальних активів матиме від'ємне значення.

Зважаючи на вищезазначені недоліки, використання методу може призвести до отримання неточних оцінок, тому він може бути застосованим тільки в останню чергу, за відсутності даних, необхідних для застосування інших методів.

Аналізуючи доцільність застосування витратного підходу для оцінки вартості підприємства, перш за все, варто зазначити, що методи цього підходу, а саме: метод балансової вартості, метод вартості чистих активів та метод ліквідаційної вартості дають можливість отримати інформацію лише про матеріальну складову вартості підприємства – фізичний та фінансовий капітал та частину нематеріальної – інтелектуальну власність, тоді як інші частини нематеріальної складової вартості суб'єкта господарювання – людський, соціальний, інший організаційний, зовнішній капітал залишаються недооціненими. При цьому, метод балансової вартості передбачає оцінку активів підприємства за сумою витрат, понесених на їх придбання (створення) – історичною собівартістю, що значно обмежує корисність отриманих результатів оцінки. Методи власного балансового матеріального капіталу та власного ринкового матеріального капіталу взагалі не враховують нематеріальної складової вартості підприємства. Метод надприбутків передбачає оцінку нематеріальної складової вартості шляхом капіталізації прибутку, розмір якого перевищує середньогалузеве значення, однак значний вплив суб'єктивних факторів та складність отримання необхідної інформації призводять до зниження достовірності результатів оцінки, що значно обмежує його застосування. Метод ліквідаційної вартості застосовується лише в обмежених випадках, а саме - при ліквідації підприємства. Отже, витратний підхід до оцінки вартості підприємства може застосовуватися винятково для оцінки її матеріальної складової та частини нематеріальної, а саме – інтелектуальної власності.

Для оцінки вартості підприємства шляхом застосування методу вартості чистих активів, необхідною є інформація стосовно ринкової вартості всіх активів та зобов'язань підприємства. При цьому потрібно враховувати, що облік переважно більшої частини активів, у першу чергу - необоротних, ведеться за первісною вартістю, яка є сумою витрат, понесених на їх придбання, виготовлення, створення, і хоча не виключена можливість переоцінки, реалізація цього завдання є досить трудомістким процесом, а оцінка окремих активів, таких, наприклад, як нерухомість, машини, обладнання, інші основні

засоби, здійснюється за досить складними методиками, тому взагалі не можлива без наявності спеціальних знань, що може передбачати необхідність залучення експертів, що є додатковими витратами для підприємства.

У такому випадку, враховуючи те, що за умови вартісно-орієнтованого управління інформація щодо вартості підприємства необхідна для стратегічного планування, прийняття окремих рішень, визначення факторів, які впливають на вартість, а також для оцінки ефективності роботи управлінського персоналу, постає питання економічної доцільності та обґрунтованості витрат, понесених на її підготовку, тобто чи перевищать вигоди, які можуть бути отримані від використання одержаної інформації.

При цьому, оцінюючи потенційні вигоди, потрібно враховувати, що трудомісткість витратного підходу, що викликана складністю визначення вартості окремих активів та необхідністю аналізу великого обсягу аналітичної інформації, зумовлює неможливість швидкого отримання результатів, що є особливо важливим у тому випадку, якщо оцінка проводиться не з метою визначення ціни купівлі або продажу підприємства, а з метою прийняття певних глобальних рішень. Однак, незважаючи на цілу низку недоліків, використання методів цього підходу є доцільним у комплексі з методами інших підходів з метою підвищення точності результатів оцінки.

Можна зробити висновок, що методи витратного підходу дають можливість оцінити матеріальну складову вартості підприємства – фізичний, фінансовий капітал та лише частину нематеріальної, а саме – інтелектуальну власність, у той час, як інші складові: людський, соціальний, інший організаційний та зовнішній капітал, залишаються недооціненими. Метод надприбутків дозволяє оцінити вартість інтелектуального капіталу підприємства шляхом капіталізації частини прибутку, що перевищує середньогалузеве значення, однак наявність значної кількості коригувань та суб'єктивних оцінок значно знижують точність отриманих результатів.

У ході здійсненого дослідження визначено, що з метою мінімізації недоліків вищезгаданих методів оцінки вартості підприємства можуть застосовуватися методи інтегрованого підходу, які поєднують переваги методів витратного та доходного підходів, а саме дозволяють безпосередньо оцінити вартість матеріальної складової вартості підприємства та частини нематеріальної – інтелектуальної власності, а інші складові нематеріальної складової – з огляду на здатність підприємства створювати додану вартість. Найбільш пріоритетною до застосування вважаємо модель оцінки вартості підприємства на основі EVA. При цьому з метою підвищення точності результатів оцінки вартості підприємства при виборі методів повинні враховуватися специфіка оцінюваного об'єкта, цілі проведення оцінки та наявність необхідної інформації, а також тенденції підприємства щодо формування відповідних складових його вартості через забезпечення інтересів груп заінтересованих осіб, що мають переважно антагоністичний характер. У зв'язку з цим необхідною є заміна підходу до облікового забезпечення реалізації вартісно-орієнтованого підходу до управління.

Список літератури

1. Dinkhoff, M. *Business Valuation of Tesco: Calculation of Different Valuation Methods and Presentation of Differences Between Them* [Електронний ресурс] / М. Dinkhoff. – Seminar Paper, 2007. – 52 p.
2. Fernandez, P. *Company Valuation Methods. The Most Common Errors in Valuation* / P. Fernandez. – IESE Working Paper No 449. – 2007. – pp.1-33.
3. Lovewell, K. *How much is your business worth: valuations based on assets versus cash flow* [Електронний ресурс] / K. Lovewell. – Режим доступу: <http://anthillonline.com/how-much-is-your-business-worth-valuations-based-on-assets-versus-cash-flow-part-2-of-3/>
4. Paschall, M. *Kick the Habit: The Excess Earnings Method Must Go* / M. Paschall // *The Quarterly Journal of Business Valuation Committee of the American Society of Appraisers*. – 2001. – Vol.21. – No. 3. – pp.1-5.
5. Patton&Associates, LLC *Conclusion of Value* [Електронний ресурс]. – 2009. – pp. 1-60. – Режим доступу: <http://www.pattonvaluations.com/bizvaldocs/SampleAutoParts.pdf>
6. Pratt, S. *Valuing a Business The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies* / S. Pratt, A. Niculita. – [fifth edition]. – McGraw-Hill, 2008. – 923 p.
7. Pratt, S. *Business Valuation Body of Knowledge Exam Review and Professional Reference* / S. Pratt. – [second edition]. – 2003. – 362 p.
8. Sheeler, C. *Business Valuation* [Електронний ресурс] / C. Sheeler. – pp. 691-775. – Режим доступу: <http://www.naepc.org/journal/issue07f.pdf>
9. Shroider, H. *In Support of Excess Earnings Method or Not* [Електронний ресурс] / H. Shroider. – Режим доступу: <http://www.bearval.com>
10. Tack, B. *Valuation Methods for Midsize Companies ... Taking out the Guesswork* [Електронний ресурс] / B. Tack // *Cogent Valuation*. – pp.1-10. – Режим доступу: <http://www.cogentvaluation.com/pdf/ValuationMethodsforMidsizeCompanies.pdf>
11. Симионова, Н. *Оценка бизнеса: теория и практика* / Н. Симионова, Р. Симионов. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2007. – 576 с.

РЕЗЮМЕ

Лаговская Елена

Оценка стоимости организации: анализ подходов и методов

Проведен критический анализ существующих подходов и методов оценки стоимости организации как одного из под этапов реализации стоимостно-ориентированного подхода к управлению и определены направления устранения идентифицированных проблем.

RESUME

Lagov's'ka Olena

Evaluation of the cost of the organization: analysis of approaches and methods

Critical analysis of the existing approaches and methods of evaluating company's value in the context of one of the sub stages of the value-based management has been carried out. The directions of eliminating the identified problems have been determined.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ КОЕФІЦІЄНТА P/CF В АНАЛІЗІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АКЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕМІТЕНТІВ

Розглянуто ефективність застосування коефіцієнта P/CF для оцінки інвестиційної привабливості акцій з метою прийняття раціональних інвестиційних рішень в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку. Констатовано відсутність взаємозв'язку коефіцієнта із ринковою дохідністю акцій. Не виявлено взаємозалежностей між динамікою коефіцієнта, діапазонами його значень та ринковою дохідністю акцій. Загалом встановлено неефективність практики застосування коефіцієнта P/CF як інструмента аналізу вітчизняних цінних паперів.

Ключові слова: коефіцієнт P/CF, ринкова ціна акції, ринкова дохідність цінного паперу, взаємозв'язок, інвестиційна привабливість акції.

В умовах ринкової економіки практично всі господарюючі суб'єкти, незалежно від організаційно-правової форми, фінансуються із зовнішніх джерел. Найбільш ефективним та доступним механізмом залучення капіталу є випуск корпоративних цінних паперів. У якості основного інструмента фінансового інвестування виступають акції емітента. Придбавши цінні папери компанії, інвестори погоджуються прийняти ризики, що пов'язані із господарською діяльністю, в очікуванні одержати від цієї фінансової інвестиції прийнятний рівень дохідності. Грамотний інвестор купує акції компаній, які володіють найвищим рівнем інвестиційної привабливості. Особливу роль у активізації цих інвестиційних процесів відіграють саме портфельні інвестори. У процесі своєї діяльності вони постають перед постійною проблемою формування ефективного портфеля цінних паперів із великої кількості акцій, що обертаються на організованому фондовому ринку. Відомо, що правильність вибору того чи іншого цінного паперу інвестором виявляється лише через певний період часу, а іноді і досить значний. З огляду на це, особливої актуальності набуває правильний підхід до аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів. Адже відповідний інструментарій аналізу дасть змогу обґрунтовано підійти до купівлі чи продажу акцій з позиції дохідності, ризику та ліквідності.

Для того, щоб знати, наскільки успішно росте бізнес емітента та курс його акцій відповідно, а також - чи відповідає ціна акцій дохідності, яку вона приносить інвестору, вчені-економісти розробили низку коефіцієнтів оцінки акцій, серед котрих, на думку автора, варто відзначити: коефіцієнт "ціна акції / балансова вартість" (P/B); коефіцієнт "ціна акції / базовий прибуток" (P/E); коефіцієнт "ціна акції / обсяг продажів" (P/S); коефіцієнт "ціна акції / грошовий потік" (P/CF).

У статті пропонується розглянути практику застосування коефіцієнта P/CF як інструмента оцінки інвестиційної привабливості акції для інвестора та проаналізувати ефективність його застосування.

Значний внесок у дослідження проблем оцінки

цінних паперів за допомогою фінансових коефіцієнтів зробили З. Боді, А. Кейн та А. Маркус. У своїй праці автори розглядають методи, що використовуються для виявлення неправильно оцінених фінансових активів, особливо вивчається роль та значення коефіцієнтів [1, с. 611-654]. А. Дамодаран здійснив детальний аналіз особливості застосування мультиплікаторів виручки для різних інвестиційних цілей [2, с. 724-765]. С. Коттл, Р. Мюррей та Ф. Блок широко розкривають проблематику використання фінансових коефіцієнтів в аналізі цінних паперів [3, с. 357-390]. Основні показники та фінансові коефіцієнти, які характеризують певний аспект діяльності компанії, наведені у спільній праці Е. Пейтел та П. Пейтел [4, с. 118-133]. А. Іванов розглядає кількісну оцінку інвестиційних якостей акції [5, с. 241-261]. Однак, здійснений автором аналіз цих джерел вказує на недостатній рівень вивчення практики застосування коефіцієнта P/CF з метою виявлення інвестиційно привабливих акцій, зокрема в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку. Тому виникає потреба у подальшому дослідженні застосування цього коефіцієнта на прикладі акцій українських компаній.

Метою публікації є оцінка ефективності застосування коефіцієнта P/CF для виявлення інвестиційно привабливих цінних паперів у процесі ухвалення інвестиційних рішень в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку.

Коефіцієнт "ціна акції / грошовий потік" розраховують діленням ринкової капіталізації до величини грошового потоку, що генерується:

$$P/CF = \frac{P_m}{CF_a}, \quad (1)$$

де P_m – ринкова ціна акції, грн.;

CF_a – грошовий потік на одну акцію, грн. [1, с. 640].

Загалом відсутній єдиний підхід, що стосується розрахунку грошового потоку на одну акцію. Деякі аналітики беруть до уваги в розрахунку операційний грошовий потік, інші віддають перевагу чистому грошовому потоку (операційний грошовий потік за мінусом нових інвестицій). Ми здійснювали розрахунок шляхом ділення значень: код рядка 170

“Чистий рух коштів від операційної діяльності” форма 3 “Звіт про рух грошових коштів” на код рядка 300 “Середньорічна кількість простих акцій” форми 2 “Звіт про фінансові результати”.

Економічний зміст коефіцієнта полягає у порівнянні грошових потоків із ринковою ціною акцій. Так високе значення вказує на низький грошовий потік порівняно з ціною акції. В ідеалі емітенти з найнижчими значеннями порівняно з іншими емітентами є найкращим вибором інвестора. Також важливим є поступове зростання грошового потоку. Особливу увагу аналітики приділяють порівняльному аналізу коефіцієнта P/CF до P/E у випадку значного перевищення першим другого.

Отже, здійснимо оцінку акцій вітчизняних емітентів та сформуємо висновок щодо доцільності

та особливостей застосування цього коефіцієнта. Для дослідження обрано 9 акцій, що котируються на фондовій біржі ПФТС. Акції відібрано із трьох галузей – молокопереробної, хлібопекарської та теплової електроенергетики. Пропорційно із кожної галузі обрано по три емітенти.

Проведемо розрахунок коефіцієнта P/CF досліджуваних компаній молокопереробної галузі: ВАТ “Житомирський маслозавод”, ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”, ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат” за допомогою формули (1). Порівняємо ринкову доходність акцій (R_{mi}) за відповідні періоди зі значеннями коефіцієнта. За річну ринкову доходність беремо відносну величину зміни ціни котирувань акцій на фондовій біржі. Результати розрахунків наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Коефіцієнт P/CF та ринкова доходність акцій молокопереробної галузі*

Емітент	2006 р.	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.
	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %
ВАТ “Житомирський маслозавод”	3,59	269,73	19,75	-73,20	3,05	30,32	6,74	94,27	-48,83	-42,72
ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”	284,86	73,44	37,74	-5,41	1,07	-47,62	0,84	0,00	3,98	0,00
ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат”	120,00	14,90	11,69	-17,97	463,64	-24,19	39,20	0,00	2,29	0,00
Середньогалузеве	136,15	119,36	23,06	-32,19	155,92	-13,83	15,59	31,42	-14,19	-14,24

* Складено автором [6 – 22].

Здійснивши порівняння коефіцієнта P/CF ВАТ “Житомирський маслозавод” із ринковою доходністю акцій протягом 2006 – 2011 років, наголосимо на відсутності чіткої взаємозалежності. Наприклад, зростання коефіцієнта у 2009 році та зростання доходності в 2010 році нелогічні. Аналіз значень коефіцієнта для компанії ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод” також демонструє слабкий взаємозв'язок із ринковою доходністю. Так, наприклад, зниження P/CF за підсумками 2007 року не збіглося зі зниження ринкової доходності 2008 року. Вивчаючи дані ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат”, варто вказати на повну відсутність взаємозв'язку між

динамікою коефіцієнта та зміною ринкової доходності.

Загалом із трьох акцій по жодному з емітентів молокопереробної галузі не виявлено закономірностей, які дали б можливість об'єктивно спрогнозувати динаміку ринкової ціни акцій, а відповідно можливість одержати доходність від інвестування або уникнути збиткових вкладень.

Продовжимо аналіз, досліджуючи ефективність застосування коефіцієнта P/CF на прикладі компаній хлібопекарської галузі. Порівняємо ринкову доходність акцій (R_{mi}) хлібопекарської галузі за 2007 – 2011 роки (табл. 2) зі значеннями коефіцієнта.

Таблиця 2. Коефіцієнт P/CF та ринкова доходність акцій хлібопекарської галузі*

Емітент	2006 р.	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.
	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %	P/CF	R_{mi} , %
ПАТ “Концерн Хлібпром”	-8,84	385,71	120,80	-85,88	7,22	-12,50	7,70	0,00	-13,44	42,86
ВАТ “Коровай”	2,05	107,00	2,30	-90,05	1,42	-39,05	0,23	722,58	6,66	-94,12
ВАТ “Кримхліб”	0,00	-	-5,13	38,94	-9,42	38,41	5,51	0,00	25,84	-19,85
Середньогалузеве	4,59	246,36	32,32	-45,66	-0,26	-4,38	4,48	240,86	6,34	-27,30

*Складено автором за [23 – 40].

Порівняння коефіцієнта P/CF ПАТ “Концерн Хлібпром” із ринковою доходністю свідчить про відсутність взаємозалежності. Аналіз динаміки ринкової доходності акцій ВАТ “Коровай” та коефіцієнта P/CF також різноспрямований. Немає взаємозв'язку між позитивними або негативними значеннями коефіцієнта та динамікою ціни. Варто зазначити, що динаміка середньогалузевих коефіцієнтів свідчить про залежність – значення в діапазоні 4,00 – 5,00 вказують на перспективи ринкової доходності. Високі та негативні значення

коефіцієнта вказують на інвестиційну непривабливість цих акцій.

Отже, порівняльний аналіз коефіцієнта P/CF із ринковою доходністю акцій хлібопекарської галузі вказує на відсутність взаємозалежності між ними.

Розглянемо практику застосування коефіцієнта P/CF на прикладі компаній теплової електроенергетичної галузі.

Аналізуючи дані табл. 3, знову зауважимо непропорційність у динаміці коефіцієнта P/CF ВАТ “Центренерго” разом із динамікою ринкової

Таблиця 3. Коефіцієнт P/CF та ринкова дохідність акцій теплової електроенергетичної галузі*

Емітент	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.
	P/CF	R _{mi} , %	P/CF	R _{mi} , %	P/CF	R _{mi} , %	P/CF	R _{mi} , %	P/CF	R _{mi} , %	R _{mi} , %
ВАТ "Центренерго"	88,27	299,39	53,26	-78,66	31,25	64,64	25,78	45,12	-16,37	-34,30	
ВАТ "Західенерго"	19,15	132,47	523,32	-26,57	29,64	-25,35	24,75	69,38	19,25	-56,00	
ВАТ "Дніпроенерго"	14,92	322,34	17,63	-78,22	22,63	24,97	42,33	56,28	142,46	-39,09	
Середньогалузеве	40,78	251,40	198,17	-61,15	27,84	21,42	30,95	56,93	48,45	-43,13	

* Складено автором за [41 – 58].

доходності акцій. Це вказує на відсутність взаємозалежності між ними та не дає можливості приймати ефективні інвестиційні рішення. У решті емітентів спостерігається аналогічна динаміка.

Отже, по жодній з акцій ми не підтвердили здатність коефіцієнта P/CF об'єктивно спрогнозувати динаміку ринкової ціни акцій. Ситуація подібна із практикою застосування на прикладі акцій молокопереробної та хлібопекарської галузей, що вказує на неефективність застосування цього коефіцієнта.

Підсумовуючи аналіз практики застосування коефіцієнта P/CF на прикладі акцій молокопереробної, хлібопекарської та теплової електроенергетичної галузей вітчизняної економіки, зазначимо, що на основі цього коефіцієнта не є можливим прогнозувати майбутню динаміку ринкової ціни акцій вітчизняних емітентів. Перспективними напрямками досліджень є оцінка ефективності застосування коефіцієнта P/CF на прикладі емітентів інших галузей вітчизняної економіки, виявлення особливостей та доцільності його застосування. Також існує необхідність у дослідженні оцінки інвестиційної привабливості акцій за допомогою кількох фінансових коефіцієнтів у комбінації. Такими коефіцієнтами можуть бути: коефіцієнт "ціна акції / прибуток" (P/E), коефіцієнт "ціна акції / обсяг продажів" (P/S); коефіцієнт "ціна акції / балансова вартість" (P/B). Розгляд цих коефіцієнтів у комплексі, на нашу думку, дасть можливість значно знизити ризики інвестування за рахунок урахування більшого числа чинників впливу на ринкову ціну акцій.

Список літератури

1. Боди, З. Принципы инвестиций [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус; 4-е издание.: Пер с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2008. – 984 с.: ил.
2. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / Асват Дамодаран. [Пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
3. Коттл, С. "Анализ ценных бумаг" Грэма и Додда / С. Коттл, Р. Ф. Мюррей, Ф. Е. Блок [пер. с англ. Б. Пинскер] – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 2000. – 704 с.: ил.
4. Пейтел, Э. Internet-трейдинг / Пейтел Элпеш Б., Пейтел Прайен. Полное руководство. Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 320 с.
5. Иванов, А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг / А. П. Иванов. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2006. – 448 с.
6. Котирування акцій ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1928/quotes.html>.
7. Котирування акцій ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1944/quotes.html>.
8. Котирування акцій ВАТ "Шосткінський міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1886/quotes.html>.

9. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=11600&zvit_type=vat177&kod=00182863.
10. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=14741>.
11. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=35896>.
12. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/44487>.
13. Річний звіт за 2010 рік ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/105643>.
14. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/2583>.
15. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/36418>.
16. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42410>.
17. Річний звіт за 2010 рік ПАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/102270>.
18. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=12307&zvit_type=vat177&kod=00447103.
19. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/18164>.
20. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/28794>.
21. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42840>.
22. Річний звіт за 2010 рік ПАТ "Бель Шостка Україна" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/101681>.
23. Котирування акцій ПАТ "Концерн Хлібпром". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/1744/quotes.html>.
24. Котирування акцій ВАТ "Коровай". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/255/quotes.html>.
25. Котирування акцій ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/2156/quotes.html>.

26. Річний звіт за 2006 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emittents/zvit_menu.php?id=10415&zvit_type=vat177&kod=05511001.
27. Річний звіт за 2007 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/6054.
28. Річний звіт за 2008 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/33081.
29. Річний звіт за 2009 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/43792.
30. Річний звіт за 2010 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/104493>.
31. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emittents/zvit_menu.php?id=32309&zvit_type=vat177&kod=00381350.
32. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/18795.
33. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/34307.
34. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/41196.
35. Річний звіт за 2010 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/108015>.
36. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/emittents/zvit_menu.php?id=8963&zvit_type=vat177&kod=00381580.
37. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/10263.
38. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/31421.
39. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/44495.
40. Річний звіт за 2010 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/109127>.
41. Котирування акцій ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/17/quotes.html>.
42. Котирування акцій ВАТ "Західенерго". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/203/quotes.html>.
43. Котирування акцій ВАТ "Дніпроенерго". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/33/quotes.html>.
44. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/emittents/zvit_menu.php?id=31676&zvit_type=vat177&kod=22927045.
45. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/19038.
46. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/42752.
47. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/48317.
48. Річний звіт за 2010 рік ПАТ "Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/106497>.
49. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emittents/zvit_menu.php?id=31499&zvit_type=vat177&kod=23269555.
50. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/7007.
51. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/25753.
52. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/43049.
53. Річний звіт за 2010 рік ПАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/102475>.
54. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emittents/zvit_menu.php?id=10694&zvit_type=vat177&kod=00130872.
55. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/21396.
56. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/37514.
57. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/47558.
58. Річний звіт за 2010 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/108314>.

РЕЗЮМЕ

Лихновский Павел

Практика применения коэффициента P/CF в анализе инвестиционной привлекательности акций отечественных эмитентов

Рассмотрены эффективность применения коэффициента P/CF для оценки инвестиционной привлекательности акций с целью принятия рациональных инвестиционных решений в условиях современного отечественного фондового рынка. Констатировано отсутствие взаимосвязи коэффициента с рыночной доходностью акций. Не выявлено взаимосвязей между динамикой коэффициента, диапазонами его значений и рыночной доходностью акций. Установлено неэффективность практики применения коэффициента P/CF как инструмента анализа отечественных ценных бумаг.

РЕЗЮМЕ

Lihnov's'kyi Pavlo

Practice of usage of the coefficient of P/CF in the analysis of investment attractiveness of stocks of domestic issuers

Efficiency of the coefficient P/CF for the evaluation of investment attractiveness of stocks in order to take rational investment decisions in today's domestic stock market has been considered. The lack of correlation coefficient of market income shares has been shown. The inefficiency of the application of the coefficient P/CF as a tool for analysis of domestic securities has been proved.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Олена МОРОЗдоктор економічних наук, професор, завідувач кафедри ПМ,
Вінницький національний технічний університет**Анжеліка АЗАРОВА**кандидат технічних наук, доцент кафедри АІМ,
Вінницький національний технічний університет**Катерина ГОДА**

Вінницький національний технічний університет

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті розглянуто методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності, що застосовуються в межах трьох основних підходів – витратного, аналогового та за доходами. Запропоновано застосування теорії нечіткої логіки для розроблення уніфікованого методу оцінювання ОІВ.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), витратний метод, аналоговий підхід, метод за доходами.

На сучасному етапі розвитку підприємств і організацій великого значення набуває інтелектуальний капітал, який виступає у формі нематеріальних активів компаній. Оцінювання складових інтелектуального капіталу, особливо у фінансовому вимірі, дає змогу підприємству отримати додаткові джерела доходу, підвищити конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість підприємств.

Знання вартості прав на об'єкт інтелектуальної власності має велике значення для прийняття управлінських рішень щодо них на етапах створення, правової охорони, комерціалізації та захисту. Необхідність оцінювання вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності виникає також під час опрацювання їх у бухгалтерському обліку при визначенні ціни ліцензії; при страхуванні та передаванні інтелектуальної власності під заставу з метою отримання кредиту; при банкрутстві підприємства у процесі його ліквідації з метою задоволення позовів кредиторів, а також в інших випадках.

Серед провідних дослідників, які займалися вивченням питань оцінювання об'єктів інтелектуальної власності, слід зазначити таких закордонних вчених, як Г. Беккер, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Т. Стюарт та вітчизняних науковців: Г. Нагорняк, І. Нагорняк, Река Г. В., Череп А. В та ін. [1-3].

Проте не розроблено єдиного об'єктивного методу оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності. У результаті цього більшість підприємств не в змозі адекватно оцінити свої нематеріальні активи, що перешкоджає отриманню підприємством додаткових конкурентних переваг.

Метою статті є удосконалення методологічних підходів до вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності.

У науковій практиці існують різні методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності.

Загалом їх можна розглядати в межах таких трьох підходів: витратного, аналогового та за доходами. Розглянемо переваги та недоліки кожного з них.

Концепція методу за доходом базується на визнанні причинного зв'язку між функціональними (фізичними, технічними, економічними) властивостями об'єкта інтелектуальної власності і результатами його використання. В основу цього методу покладено перенесення вартості конкретного об'єкта, визначеної сьогодні, на майбутні періоди відтворення зазначеного об'єкта. При цьому передбачається, що ніхто не буде вкладати капітал у придбання об'єктів інтелектуальної власності, якщо такий самий прибуток можна одержати іншим шляхом [1, с. 243].

Основними методами доходного підходу є метод прямої капіталізації, метод дисконтування грошових потоків (непряма капіталізація), метод надмірного прибутку, метод роялті, метод звільнення від роялті.

1.1. Метод прямої капіталізації доходу використовується у випадку, коли прогнозується постійний за величиною і рівний за періодами прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація – визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання [5]. Капіталізація цього доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації, що характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний і / або запозичений) і норму його повернення [3, с. 242].

1.2. Метод дисконтування грошових потоків базується на основі принципів фінансів, тобто враховує ставку дисконту. Цей метод застосовується у більшості випадків оцінювання тоді, коли розміри грошових потоків роялті відмінні за величиною і надходять протягом обмеженого періоду часу. Характерною ситуацією застосування є оцінка ІВ, що використовується у виробничій діяльності підприємства на основі ліцензійної угоди, за якою підприємство на визначених угодою умовах отримує

право на використання об'єктів виняткового права протягом визначеного умовою строку [3, с. 242; 6, с. 54].

У зарубіжних країнах при застосуванні цього методу за нижню межу ставки дисконту беруть значення доходності за державними облигаціями. В Україні за нижню межу ставки дисконту можна взяти ставку рефінансування (облікову ставку) Національного банку України, що станом на 1 січня 2011 р. складає 7,75%.

1.3. Метод надмірного прибутку є аналогічним методу дисконтування грошових потоків, тобто ОІВ полягає за тим же алгоритмом. Але різниця полягає в тому, що за грошовий потік береться надлишковий чистий прибуток (після оподаткування), що виникає в результаті використання об'єктів ІВ. Цей метод може використовуватися для оцінки об'єктів ІВ, що є приладом, технологією чи засобом виробництва конкурентоспроможної продукції для виходу її на ринок.

1.4. Метод роялті базується на міжнародній практиці обміну технологіями і продажу ліцензій. За цим методом дисконтується щорічні грошові потоки, що надходять за ліцензійною угодою.

На величину ставок роялті мають вплив різні ціноутворюючі фактори, що характеризують об'єкт ІВ: стан галузі, в якій цей об'єкт буде використовуватися, ситуація на ринку; наявність правової охорони майнових прав ІВ; функціональні, споживчі, економічні, екологічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень новизни; попит на продукцію (товари, роботи, послуги), яка може виготовлятися (реалізовуватися, виконуватися, надаватися) з використанням ОІВ [3, с. 242].

1.5. Оцінювання ОІВ методом звільнення від роялті здійснюється за такими етапами [3, с. 243]:

1) визначення галузі застосування об'єкта ІВ. Відповідно до цього за таблицями галузевих роялті визначається найбільш вірогідна ставка роялті;

2) оцінювання прогнозованого обсягу реалізації продукції з урахуванням життєвого циклу товару;

3) визначення реалістичного економічного строку служби нематеріального активу;

4) розрахунок очікуваних виплат за роялті, з яких вираховуються видатки, пов'язані із забезпеченням ОІВ.

Отже, дохідний підхід заснований на оцінці здатності інтелектуальної власності приносити дохід. Його недоліком є те, що він вимагає досить точного прогнозування розвитку ринку, в якому знаходиться об'єкт оцінювання, що є експертною, а отже достатньо суб'єктивною, неточною інформацією, а також досить дорогою [4, с. 66]. Ще одним негативним аспектом цього методу є обмеженість його дієвості, зокрема, для оцінювання знань персоналу, мережі збуту, корпоративної практики та методики цей підхід може використовуватися лише як другорядний. А оцінювання такого програмного засобу, що є ОІВ, за допомогою цього методу взагалі є неточним і неефективним.

Витратний метод передбачає визначення затрат на відтворення початкової вартості об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів підприємства з урахуванням його наступних вдосконалень або заміни з визначенням режимів амортизації на період подальшого використання з метою встановлення його реальної вартості. Як

правило, витратні методи оцінювання використовуються на початкових етапах життєвого циклу об'єктів інтелектуальної власності, які стосуються соціальної сфери, космосу, оборонних програм тощо.

Вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності, визначену методом початкових витрат, називають ще історичною, тому що вона базується на фактично здійснених витратах, одержаних з бухгалтерської звітності підприємства за кілька останніх років. При цьому звертають увагу на їх розмір і термін здійснення, якщо необхідно, коригують до реальних умов господарської діяльності підприємства і залежно від терміну давності (метод наведених витрат) [1, с. 243; 7, с. 2-6].

Фахівці вважають витратний метод оцінювання єдино реальним для визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності у космічній техніці, оборонній промисловості, ядерній енергетиці, попередженні надзвичайних ситуацій і катастроф тощо [1, с. 243-244].

Процедура оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності за витратним методом передбачає такі етапи [3, с. 246]:

1) визначення на дату оцінювання поточної вартості витрат, пов'язаних із створенням (розробленням) або придбанням майнових прав ІВ;

2) визначення величини зносу об'єкта оцінки щодо нового об'єкта;

3) розрахунок залишкової вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки шляхом вирахування величини зносу об'єкта оцінки у вартості витрат на створення нового об'єкта, ідентичного або подібного до об'єкта оцінки.

Основною перевагою витратного методу є те, що він дає змогу оцінити права на захист об'єкта, який працюватиме у виробництві або інших сферах життя в майбутньому. Враховуючи величезні суми, які витрачаються на вивчення ринку, рекламу, просування бренду тощо, можна вважати, що це буде максимально наближеною до реальної вартістю прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Недоліком підходу є те, що ціна і ринкова вартість об'єкта, який оцінюється, є різними величинами, вони будуть збігатися лише за умови збалансованості ринку [3, с. 248]. Загалом в основу витратного підходу покладено розрахунок витрат, необхідних для повного відтворення об'єкта власності. Але практика підтверджує, що понесені витрати дуже рідко можна порівнювати з майбутнім успіхом на ринку [4, с. 66]. Таким чином, за допомогою вказаного методу можна ефективно оцінити лише деякі групи ОІВ. Для оцінювання патентів, технологій, торгових марок, авторських прав, франчайзингових прав застосовувати витратний підхід не доцільно.

В основу аналогового (порівняльного) методу оцінки вартості прав на ОІВ покладено порівняльний аналіз продажів. Сутність цього методу полягає у прямому порівнянні об'єкта, який оцінюється, з іншими, схожими за якістю, призначенням і корисністю, проданими за порівнюваний час на аналогічному ринку.

За цим методом вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності визначається ціною, яку на ринку на момент оцінювання можуть заплатити за аналогічний за якістю, призначенням і корисністю об'єкт, з урахуванням відповідних коригувань щодо

розбіжностей між оцінюваним об'єктом і його аналогом [1, с. 244].

Процедура визначення ринкової вартості за порівняльним підходом має 4 стадії [3, с. 244; 8].

1. Збір інформації про ціни продажу (пропонування) об'єктів подібного призначення та корисності.

2. Визначення факторів порівняння, що впливають на вартість майнових прав ІВ для об'єкта оцінювання (правова охорона майнових прав ІВ; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права ІВ; галузь або сфера, в якій може використовуватися ОІВ, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні, екологічні та інші характеристики об'єкта; рівень новизни; залишковий термін корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання; попит на продукцію (товари, роботи, послуги), яка може виготовлятися (реалізовуватися, виконуватися, надаватися) з використанням ОІВ; конкурентні пропозиції щодо подібних об'єктів та їх використання; питома вага обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), виготовлених з використанням ОІВ, майнові права на який оцінюються; розмір витрат та час, потрібні для освоєння ОІВ; типові умови платежу за подібними договорами з ІВ; інші умови укладання договорів з інтелектуальною власністю).

3. Визначення щодо кожного з елементів порівняння величини коригування цін подібних об'єктів, які відповідають характеру і ступеню відмінностей кожного такого об'єкта від об'єкта оцінювання за кожним елементом порівняння. Цей етап містить:

- пряме попарне зіставлення цін на подібні об'єкти, що відрізняються один від одного лише за одним елементом порівняння, з подальшим визначенням грошової суми, на яку коригується ціна подібного об'єкта;

- пряме попарне зіставлення доходу від використання двох подібних об'єктів, що відрізняються один від одного одним елементом порівняння, з подальшим визначенням розміру грошової суми, на яку коригується ціна подібного об'єкта шляхом капіталізації різниці доходів;

- визначення витрат, пов'язаних з доведенням характеристик елемента порівняння, за яким подібний об'єкт відрізняється від досліджуваного об'єкта, до стану, в якому буде відсутня така різниця, визначення величини коригування цін на подібні об'єкти із зазначенням у звіті про оцінку майнових прав обґрунтування характеру та розміру такого коригування.

4. Розрахунок ринкової вартості об'єкта оцінювання шляхом узагальнення отриманих результатів (скоригованих цін подібних об'єктів) [3, с. 244; 9, с. 148].

Недоліком підходу є складність самих факторів порівняння та необхідності врахування особливостей вигід, що є орієнтирами для порівняння та визначення вартості об'єкта ІВ [3, с. 248]. Крім того, для проведення ефективного порівняльного аналізу продажів потрібно мати дані щодо угод з аналогічною інтелектуальною власністю, але така інформація не завжди є доступною. Аналоговий підхід переважно застосовується в комплексі з іншим підходом (дохідним, витратним) і має другорядний характер.

Отже, провівши аналіз сучасних методів оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності, можемо констатувати, що кожен із них є актуальним та дієвим. Проте вони мають обмежений характер і є ефективними для оцінювання лише окремих ОІВ та за наявності визначеної ринкової інформації. Існує потреба у розробленні уніфікованого методу оцінювання інтелектуальної власності, в якому будуть поєднані переваги всіх трьох підходів. Він повинен забезпечувати вирішення таких задач [4, с. 80-81; 10]:

- визначити розмір частки при внесенні об'єкта інтелектуальної власності в якості вкладу в статутний фонд підприємства;
- оцінити вартість ОІВ при складанні і реєстрації ліцензійних угод і (або) угод купівлі-продажу;
- розрахувати розмір збитків або розмір компенсації у випадку незаконного використання ОІВ;
- регулювати обсяги амортизаційних відрахувань і створювати фонди на придбання нових ОІВ;
- забезпечити облік усіх нематеріальних активів підприємства;
- збільшити ринкову вартість підприємства;
- оцінити вартість майна підприємства для одержання кредиту під заставу прав на ОІВ;
- врахувати вартість ОІВ при реорганізації, ліквідації чи банкрутстві підприємства;
- здійснювати інші дії, передбачені законодавством.

Для створення такого підходу слід застосовувати сучасні інтелектуальні методи, а саме - методи теорій нечіткої логіки та нейронних мереж. Вони дозволяють за досить обмеженими експертними даними отримати якісний результат оцінювання з найменшими часовими та грошовими витратами.

Список літератури

1. Река, Г. В. Методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності як складових інтелектуального капіталу організації [Текст] / Г. В. Река // Науковий вісник НЛТУ України. - 2008. - №18.3. - С. 240-246.
2. Назорняк, Г. Особливості оцінювання прав на об'єкти права інтелектуальної власності [Текст] / Г. Назорняк, І. Назорняк // Галицький економічний вісник. - 2011. - №2. - С.87-99.
3. Череп А. В. Методи оцінки інтелектуальної власності підприємств [Текст] / А. В. Череп, А.П. Пухальська // Європейський вектор економічного розвитку. - 2011. - № 1. - С. 241-249.
4. Рудь, Н. Т. Оцінка ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності [Текст] / Н. Т. Рудь // Наукові нотатки. - 2002. - №11.2. - С. 64-81.
5. Загальні засади оцінки майна і майнових прав [Електронний ресурс]: національний стандарт 1, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-n>.
6. Цибулев, П. Н. Оцінка інтелектуальної власності [Текст] : учеб. пособие / П. Н. Цибулев - К.: Ин-т интеллект. собств. и права, 2005. - 192 с.
7. Калинин, А. Как определить предварительную стоимость объектов ИС [Текст] / А. Калинин, Т. Тузинская // Интеллектуальная собственность. - 1998 - № 4. - С. 2-6.
8. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затв. наказом Фонду державного майна України від 25.06.2008 р. - № 740 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0726-08>.
9. Козырев, А. Н. Оценка стоимости нематериальных

активов и интеллектуальной собственности [Текст] / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

10. Smith, G. V. *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets [Text]* / Gordon V. Smith, Russell L. Parr., 2nd Edition. – New York: John Wiley & Sons, 1994.

РЕЗЮМЕ

Мороз Елена, Азарова Анжелика, Года Екатерина

Методы оценки объектов интеллектуальной собственности

В статье рассмотрены методы оценки объектов интеллектуальной собственности, применяемых в рамках трех основных подходов – затратного, аналогового и по доходам. Предложено применение теорий нечеткой логики для разработки унифицированного метода оценки ОИС.

RESUME

Moroz Olena, Azarova Anzhelika, Goda Kateryna

Methods of assessment of intellectual property objects

The methods of intellectual property assessment that have been used within three main approaches: cost, analog and income are considered in the article. An application of fuzzy logic theory in order to develop a unified method of evaluating IP is offered.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2012 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Випуск 10

Частина 2

2012 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*

Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон 380 (352) 47-50-50*12309.

E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.

Підписано до друку 27.04.2012 р. Формат 60x90/8.

Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-12

Умовно-друк. арк. 49,2. Обл.-вид. арк. 58,08.

Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон/факс 380 (352) 47-58-72.

E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.