

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Прикарпатський науково-аналітичний центр

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

Випуск 7

Том 2

**Івано-Франківськ
2011**

УДК 332.14:336

ББК 65.049 (4 Укр):65.9 (4 Укр)26

А 43

*Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з постановою
Президії ВАК України від 18 січня 2007 року № 1-05/1*

*Схвалено до друку Вченою радою Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
(протокол № 4 від 15.12.2005)*

РЕДАКЦІЙНА РАДА: **Грещук В.В.** (*голова ради*) – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту українознавства, завідувач кафедри української мови, доктор філологічних наук, професор; **Возняк С.М.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, професор кафедри філософії, доктор філософських наук, професор; **Кононенко В.І.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загального і порівняльного мовознавства, доктор філологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Кугутяк М.В.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту історії і політології, завідувач кафедри етнології і археології, доктор історичних наук, доктор філософії, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Карпенко З.С.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри педагогічної і вікової психології, доктор психологічних наук, професор; **Магвійшин В.Г.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри світової літератури, доктор філологічних наук, професор; **Остафійчук Б.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, ректор, завідувач кафедри матеріалознавства і новітніх технологій, доктор фізико-математичних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України; **Москалець В.П.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загальної та експериментальної психології, доктор психологічних наук, професор; **Орбан-Лембрик Л.Е.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри соціальної психології, доктор психологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Ларіонова В.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри філософії, доктор філософських наук, професор.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ: **Ткачук І.Г.** (*головний редактор*) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України; **Криховецька З.М.** (*відповідальний секретар*) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Баланюк І.Ф.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Благуш І.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Гуцал І.С.** – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету; **Кропельницька С.О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Мельник А.Ф.** – доктор економічних наук, професор, академік Української академії економічної кібернетики, проректор з наукової роботи, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; **Сус Т.Й.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Романюк М.Д.** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Фаріон І.Д.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу у сфері соціальної інфраструктури Тернопільського національного економічного університету.

Адреса редакційної колегії:

76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. (0342) 59-61-76

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – 456 с.

До збірника наукових праць “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів.

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT : scientific collection / [after red. I. G. Tkachuk]. – Ivano-Frankivsk : Publishing house of Precarpathian national university name after Vasyl Stefanyk, 2011. – Issue 7. – V. 2. – 456 s.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, devoted to the financial-credit problems of forming of production relations of regional level, problems of economic and social development of regions of Ukraine are examined in the article of scientific collection “The actual problems of regional economy development”.

Scientific collection is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

УДК 65.012.8:334.752

ББК 65.30

Алькеми В.Г.

**ОПЕРАЦІЙНА СИСТЕМА ПРОДУКЦІЇ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Університет економіки та права “КРОК”,
кафедра менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності та логістики,
03113, м. Київ, вул. Лагерна, 30 кв.32,
тел.: 05053556854,
alkema@krok.edu.ua

Анотація. У статті розглянута операційна система суб’єкта господарювання, спрямована на генерування цінності для потреб цільового ринку. Досліджено механізм управління запасами як чинника економічної безпеки суб’єкта господарської діяльності. Розроблено моделі управління запасами як чинника економічної безпеки підприємства в умовах сезонних змін попиту на продукт.

Ключові слова: запаси, економічна безпека, операційна система, сезонний попит.

Annotation. The article describes the operating system entity focused on generating value for the target market needs. The mechanism of inventory management as a factor of economic security business entity. The models of inventory management as a factor of economic security in terms of seasonal changes in demand for the product.

Key words: stocks, economic security, operating system, seasonal demand.

Вступ. Кризові явища в галузях і сферах економіки України проявилися в нестабільному функціонуванні значної кількості вітчизняних підприємств. Це призвело до суттєвих змін в обсягах реалізації та закупівлі товарів. Підприємства-постачальники в цих умовах не можуть з високою ймовірністю прогнозувати попит на підставі тенденцій попередніх періодів. Така ситуація ускладнює достовірне визначення параметрів функціонування операційної системи підприємств та її ресурсного забезпечення. У свою чергу нестабільність параметрів несе в собі загрозу економічній безпеці як операційної системи, так і системи економічної безпеки підприємства в цілому. Особливо загрозовою є ситуація функціонування в кризових умовах операційних систем виробництва сезонних продуктів. При цьому варіація між прогнозованим і фактичним попитом може бути значною. Певна тривалість виробничо-комерційного циклу не дозволяє в умовах традиційного підходу до організації виробництва оперативно реагувати на зміни попиту.

Постановка проблеми. У такому випадку прийняті управлінські рішення є неадекватними в ринковій ситуації і призводять до значних витрат підприємства, пов’язаних з надлишковими запасами у разі низького попиту. Або до втрат іміджу, викликаних дефіцитом продукції, у разі зростання попиту. Наведені негативні тенденції впливають на стан економічної безпеки операційної системи й підприємства в цілому. Загрозою в цьому випадку є не лише характер попиту, але й значний рівень фіксованих витрат пов’язаних з підтримкою функціонування виробничої інфраструктури та логістичних функцій підприємства. Загрозою також є ерозія кваліфікаційного потенціалу персоналу підприємства в умовах його часткової зайнятості тощо. Тому необхідно запроваджувати нові механізми, які забезпечать в умовах невизначеності стійке функціонування підприємства й раціоналізацію його логістичних функцій та операцій. У цій роботі вирішення зазначеної проблеми розглядається з позиції логістичного

сервісу. У літературних джерелах з економічної безпеки значна увага приділяється економічній безпеці держави в сучасних умовах [1]. У деяких джерелах розглядаються питання економічної безпеки регіону [2]. Ряд наукових робіт присвячено питанням економічної безпеки суб'єктів господарювання, які функціонують як на національному [3], так і на міжнародному рівні [4]. Економічна безпека підприємства з точки зору такого чинника, як операційна система підприємства, висвітлюється в окремих роботах [5–6]. При цьому автори публікацій розглядають операційну систему як елемент системи економічної безпеки підприємства, а не як інструмент управління нею.

У переважній більшості публікацій з операційного менеджменту операційна система розглядається з позиції її структури [7], функцій, [8] властивостей входів, процесів і виходів [9]. В окремих роботах акцентується увага на безпечності як властивості операційної системи [10]. Багато публікацій присвячені традиційному підходу організації функціонування операційної системи. Найбільш поодинокі роботи [11], у яких здійснено спробу запровадження логістичного підходу до функціонування операційної системи. Основною метою таких пропозицій є створення раціональних та оперативно реагуючих на запити споживача виробництв, що спроектовані за принципами системного аналізу. Зазначений підхід дозволяє комплексно вирішувати питання усунення ймовірних загроз економічній безпеці підприємства від такого внутрішнього чинника, як операційна система. У цих публікаціях операційна система підприємства розглядається як окремий елемент системи функціонування підприємства. Незважаючи на те, що вона є економічно відкритою системою, не враховується вплив зовнішніх і внутрішніх загроз її функціонуванню. Припускається, що такі загрози не значні й не суттєво впливають на надійність та ефективність функціонування операційної системи. В окремих випадках під надійністю операційної системи розглядають її здатність протягом значного часу відтворювати результати з незмінними якісними та кількісними параметрами.

У сучасній науковій літературі відсутні публікації, присвячені економічній безпеці операційної системи як важливого чинника системи економічної безпеки суб'єкта господарювання. До того ж, відсутні публікації щодо використання логістичних механізмів забезпечення економічної безпеки операційних систем. До того ж не існує ефективних методик прогнозування параметрів операційної системи при впливі загроз, пов'язаних з невизначеністю ринкового середовища та динамікою його змін.

Об'єктом цього дослідження є операційна система суб'єкта господарювання, спрямована на генерування цінності для потреб цільового ринку.

Предметом дослідження є механізм управління запасами як умова економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності.

Мета статті – розробка моделі управління запасами як чинник економічної безпеки підприємства в умовах сезонних змін попиту на продукт.

Результати. На першому етапі дослідження було встановлено, що запаси є важливим фактором системи економічної безпеки підприємства. Це спричинено низкою факторів:

- підприємство лише завдяки створенню та накопиченню товару, який є цінністю для споживача, стає гравцем ринку;
- механізм формування запасів визначає не лише профіль виходів, але обумовлює особливості й структури входів;
- формування запасів є капіталомісткою функцією і пов'язане з економічними загрозами майбутньої невизначеності ринку;
- процес формування запасів несе суттєві комерційні ризики в певному економічному просторі.

Отже, запаси готової продукції є важливим чинником комплексної системи економічної безпеки підприємства й, у першу чергу, через інтеграцію в ній загроз як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Тому на другому етапі досліджували можливість маніпулювання запасами для, як важливого чинника системи економічної безпеки підприємства.

У сучасній літературі є поняття “логістична операція”, “логістичний процес”, “логістична функція” і “логістична система”. Поняття “логістичний механізм” не отримало наукового визначення та обґрунтування.

У нашому випадку під механізмом маніпулювання запасами будемо розуміти спосіб раціоналізації операційних функцій підприємства в умовах значного коливання попиту на його продукцію. Такий підхід дозволить в умовах значної варіації попиту на продукт, наприклад в умовах сезонного попиту, забезпечити дохідність та ефективність операцій, а отже, уникнути загроз суттєвого зниження економічного потенціалу підприємства.

Третій етап дослідження був присвячений розробці методики механізму маніпулювання запасами в умовах підприємства, яке виробляє продукт сезонного попиту. У методиці використано такі припущення:

- коливання попиту протягом планового періоду практично відсутнє;
- ціни упродовж планового періоду є фіксованими;
- місячні обсяги продажу є визначеними існуючими графіками поставок, які передбачені діючими контрактами.

Проектування методики розглянемо на прикладі виробничої фірми, що виготовляє одноасортиментні товари сезонного попиту. Ураховуючи параметри витрат на виробництво та витрат на складування готової продукції, які в нашому випадку відносимо до витрат реалізації, розрахуємо оптимальні параметри функціонування операційної системи за даними розподілу попиту за місяцями, які наведено в таблиці.

Таблиця

Залежність попиту на продукцію підприємства за місяцями планового року

Вироби	Попит на продукцію підприємства, штук												Запас продукції на 01.01.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Товар А	200	338	400	456	575	630	867	693	600	447	392	260	78

Дохід від реалізації продукції в i -му місяці розраховуємо за формулою:

$$D(i) = p(i) \times Q_p(i), \quad (1)$$

де $p(i)$ – ціна реалізації продукції в i -му місяці;

$Q_p(i)$ – обсяг реалізації продукції в i -му місяці.

Загальні витрати операційної системи в i -му місяці визначимо на підставі залежності:

$$B(i) = B_v + B_{\text{скл}}(i) + B_d(i), \quad (2)$$

де B_v – витрати виробництва (не залежать від часу);

$B_{\text{скл}}(i)$ – витрати на складування в i -му місяці;

$B_d(i)$ – витрати, пов'язані з дефіцитом в i -му місяці.

Визначимо кожну складову витрат. Отже, витрати виробництва протягом місяця дорівнюють:

$$B_v = C \times Q, \quad (3)$$

де C – собівартість одиниці продукції;

Q – середня ритмічність виробництва продукції в періоді, незалежна від часу.

Витрати на складування розраховуємо за залежністю:

$$V_{\text{скл}}(i) = d \times Q_{\text{скл}}(i), \quad (4)$$

де d – питомі витрати на складування;

$Q_{\text{скл}}(i)$ – обсяги запасу на складі (залишок від задоволення потреби) в i -му місяці.

Розраховуємо витрати, пов'язані з дефіцитом продукції:

$$V_d(i) = p(i) \times \alpha \times Q_d(i), \quad (5)$$

де α – величина, що характеризує витрати, пов'язані зі зниженням іміджу в результаті дефіциту продукції;

$Q_d(i)$ – обсяги дефіциту (незадоволення потреби) в i -му місяці.

У нашому випадку вважаємо визначеними такі параметри:

- 1) попит f_i , що відповідає i -му місяцю, $i=1, 2, \dots, 12$;
- 2) C – собівартість одиниці продукції;
- 3) $p(i)$ – очікувана ринкова ціна реалізації продукції в i -му місяці;
- 4) величина, що характеризує втрати, пов'язані із зниженням іміджу в результаті дефіциту продукції, $\alpha=0,2$.

Будемо досліджувати поточну рентабельність виробництва залежно від ритмічності виробництва продукції – Q та від питомих витрат на складування – d . Поточну рентабельність в i -му місяці розраховуємо за формулою:

$$R(i) = \frac{D(i) - B(i)}{B(i)}. \quad (6)$$

Для виробничого підприємства, яке діє на ринку продукту сезонного попиту, можливі два сценарії зміни ціни, наведені на рис. 1. У цьому дослідженні вважаємо, що цінова політика підприємства відповідає умові наявності дефіциту на ринку товару: очікуване середнє значення ціни поступово зростає від 300 до 400 гривень за експоненціальним законом (крива 1 на рис. 1). Крива 2 на рис.1 відповідає характеру зміни ціни продукту в умовах насиченого ринку.

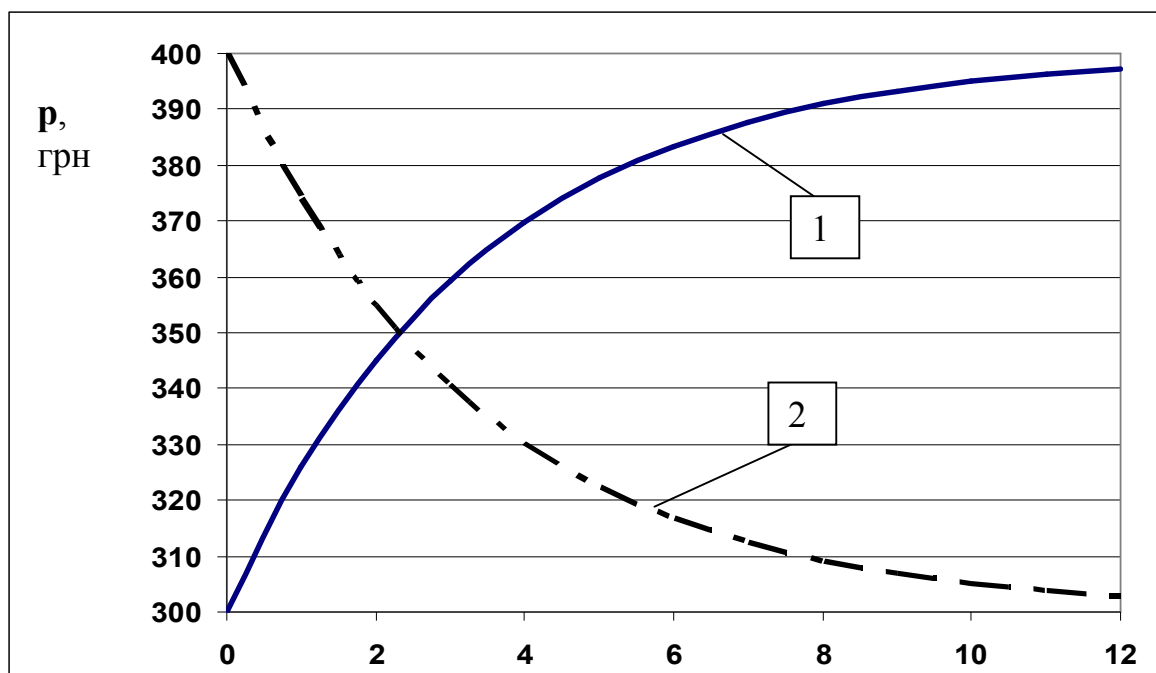


Рис. 1. Прогнозована зміна ціни за місяцями року

Згідно з розподілом попиту, його будемо розглядати як функцію від планового періоду (місяця) і позначати: $f(0) = f_0$ – попит у початковий момент; f_1, \dots, f_n – попит за відповідний плановий період. Розв’язання задачі розпочнемо з математичного виразу, що характеризує рівень накопичення запасів на складі та рівень накопичення дефіциту на k -й місяць, який можна подати у вигляді інтеграла:

$$I_k = \int_0^k (Q - f(x)) dx \approx k \cdot Q - [(f_k + f_0)/2 + f_1 + \dots + f_{k-1}], \quad (7)$$

де f_0 – рівень запасу на початковий момент зі знаком “-”.

Якщо $I_k > 0$, інтеграл (7) дає нам рівень накопичення запасів на складі, що припадає на k -й місяць; якщо ж $I_k < 0$, інтеграл (7) – це рівень накопичення дефіциту, що припадає на k -й місяць. Це означає, що в першому випадку I_k – обсяг запасів на складі, що припадає на k -й місяць, а в другому – I_k – обсяг дефіциту, що припадає на k -й місяць.

Обсяг реалізації за місяцями Q_p розраховується так: коли дефіцит відсутній або він зменшився порівняно з минулим місяцем, Q_p дорівнює попиту у відповідний місяць: $Q_p(k) = f_k$; коли ж дефіцит є, обсяг реалізації зменшується порівняно з попитом на величину збільшення дефіциту: $Q_p(k) = f_k + I_k - I_{k-1}$. Дохід у цей місяць розраховується за формулою (1).

Розв’язання задачі будемо проводити за таким алгоритмом.

1. Розіб’ємо відрізок $[f_{min}; f_{max}]$ на n частин з кроком h .
2. Для кожного значення Q з одержаного розбиття та для кожного місяця розрахуємо I_k , $Q_{скл}(k)$, $Q_d(k)$, та $Q_p(k)$ ($k=1, 2, \dots, 12$).
3. За формулами (1 – 6) визначаємо рентабельність.

Використовуючи додаток до Excel “Поиск решения”, визначаємо значення ритму виробництва Q , при якому: 1) обсяги запасів на кінець року дорівнюють нулеві; 2) дохід від операційної діяльності буде максимальним; 3) буде здійснено повне задоволення потреб при мінімальних запасах. У роботі рентабельність виробництва досліджували для кожного із цих трьох зазначених випадків.

Ураховуючи реально існуюче співвідношення між ціною і собівартістю продукції ТОВ “Тера”, розрахунки проводилися для випадку, коли собівартість виробленої продукції складає 60% від середньої ціни реалізації, питомі витрати на складування варіювались, як частка від собівартості, у межах від $d=5\%$ до 40% від собівартості з інтервалом 5%.

Результати дослідження сумарного річного прибутку свідчать, що його максимальне значення відповідає сценарію з наявністю незначного дефіциту продукції (часткового незадоволення потреби споживачів у продукції), який має місце в 10-му місяці в розмірі 32 шт. і складає приблизно 7% від значення загального попиту цього місяця. Аналіз впливу ритму виробництва на значення максимального прибутку свідчить про те, що максимальний сумарний прибуток досягається за умов ритму виробництва $Q=491$ шт./міс.

Залежності середньої поточної рентабельності від питомих витрат на утримання запасів наведені на рис. 2.

Середньорічна рентабельність виробництва, на відміну від прибутку, досягає свого максимуму при дещо іншому значенні виробничого ритму $Q=474$ шт./міс. Саме тоді обсяг запасів у критичному 10-му місяці дорівнює нулеві. Ураховуючи незначне (до 5%) відхилення цих показників, вважаємо, що для досягнення максимального значення прибутку та рентабельності значення ритму виробництва дорівнює середньому цих величин $Q=484$ шт./міс. На рис. 2 крива 1 відповідає ритмічності виробництва на рівні 494 шт./міс., а криві лінії 2, 3 та 4 – ритмічності 474, 430 та 410 шт./міс. відповідно. Крива лінія 1 (рівень ритму $Q=494$ шт./міс.) характеризує зміну рента-

бельності за умов, коли потреби споживачів у продукції задовольняються повністю при мінімальних запасах і відсутності дефіциту. Крива 2 демонструє характер зміни середньорічної рентабельності (рівень $Q=474$ шт./міс.) за умов відсутності запасів на кінець року. Криві 3 та 4 визначають середньорічну рентабельність за умови функціонування виробничого підприємства при наявному дефіциті запасів. Збільшення величини дефіциту запасів пропорційне до величини зниження ритму виробництва.

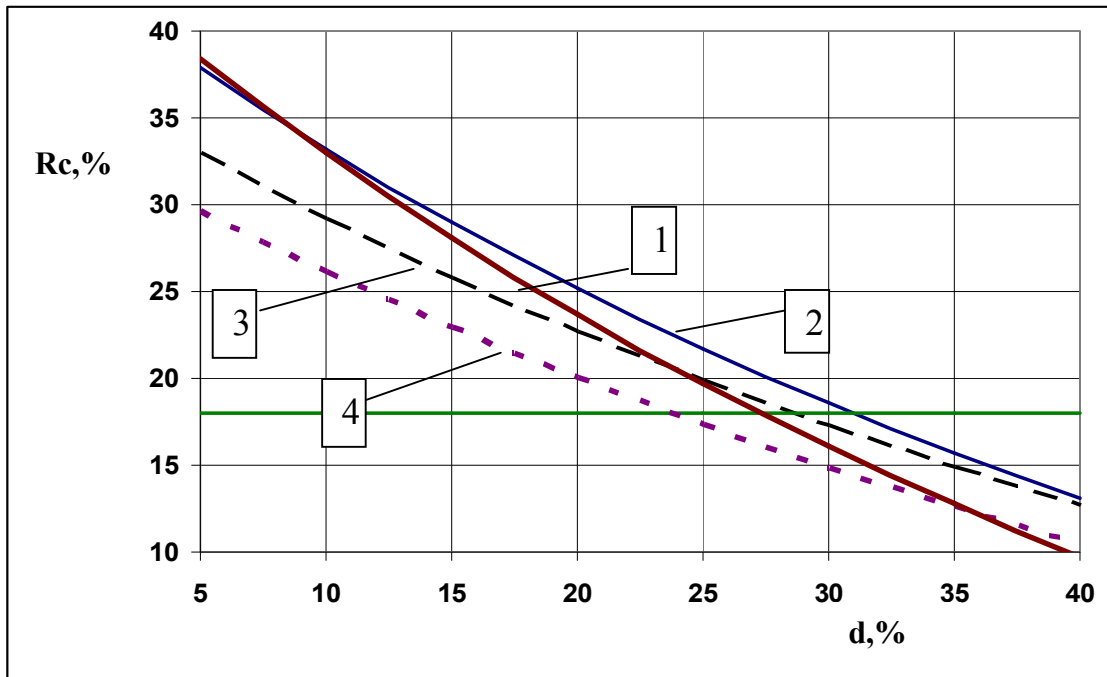


Рис. 2. Середньорічна рентабельність залежно від питомих витрат на складування

На завершальному етапі досліджували зміну поточної рентабельності діяльності за зазначених сценаріїв. Як видно з рис. 3, величина залишків готової продукції суттєво впливає на поведінку поточної рентабельності.

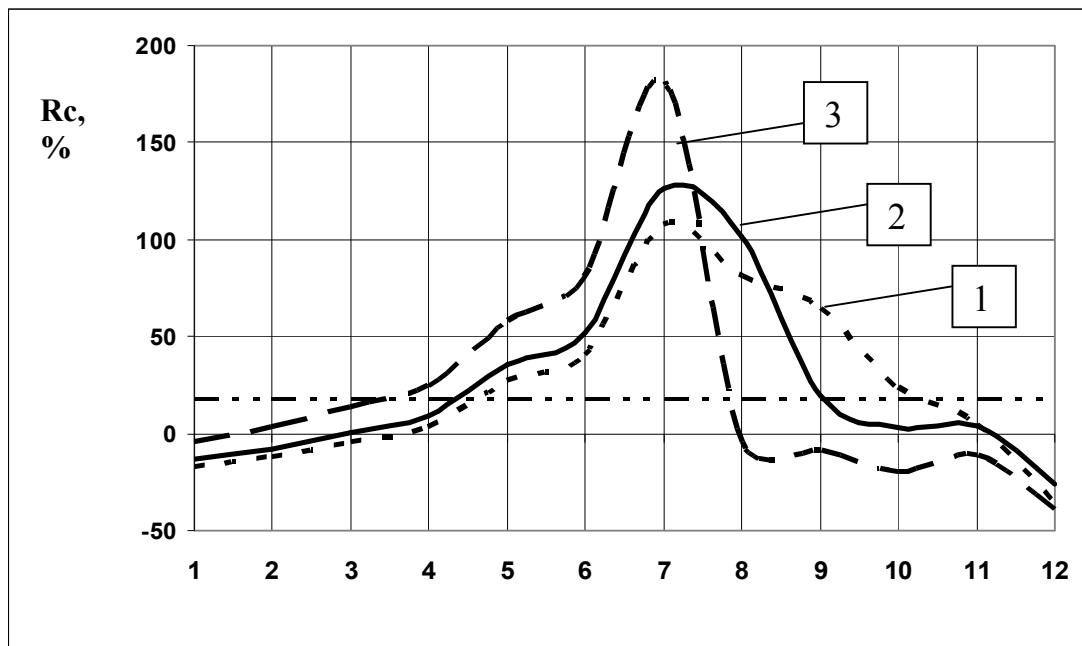


Рис. 3. Зміна поточної рентабельності за періодами року

Максимальне значення поточної рентабельності в умовах відсутності дефіциту запасів (крива 1) має найменше значення. Для цього випадку характерною є незначна інтенсивність наростання та спадання поточної рентабельності. При незначному дефіциті запасів (крива 2), який не перевищує 7% від попиту, максимальне значення поточної рентабельності збільшується. Інтенсивність наростання та спадання поточної рентабельності дещо збільшується. Подальше збільшення дефіциту запасів (крива 3) призводить до значного збільшення максимального значення поточної рентабельності, стрімкого зростання поточної рентабельності та різкого обвалу її значень у восьмому періоді. На рис. 3 штрихпунктирною прямою горизонтальною лінією показано мінімально припустимий плановий рівень рентабельності, при якій діяльність підприємства, на думку його менеджменту, є доцільною.

Найкращий з точки зору максимуму та стабільності виробництва щодо показника поточної рентабельності спостерігається для сценарію, коли залишки на кінець року відсутні. Цей випадок наочно зображений у вигляді кривої 2. Підприємство в плановому періоді очікує отримати середньорічну рентабельність, яка повинна бути не меншою від рівня рентабельності минулого періоду 18%. Як видно з рис. 2, середня рентабельність перевищує поріг у 18% у разі, коли питомі витрати на запаси складають не більше третини величини собівартості для $Q=474$ шт./міс., менше 28%, 27% та 24% для випадків, коли $Q=430$ шт./міс., $Q=494$ шт./міс. і $Q=410$ шт./міс. відповідно.

Як бачимо з рис. 3, ефективність діяльності підприємства за місяцями, яка оцінюється показником поточної його рентабельності, змінюється протягом року й досягає свого максимуму в середині року, коли обсяги реалізації продукції максимальні. Значні коливання поточної рентабельності мають місце (крива 3), коли $Q=430$ шт./міс., тобто при значному дефіциті запасів. Поточна рентабельність підприємства при цьому стрімко зростає в першому півріччі, а друге півріччя характеризується стрімким зниженням економічної ефективності діяльності. Починаючи з восьмого періоду, діяльність підприємства є збитковою. У разі відсутності дефіциту при мінімальних запасах готової продукції (крива 1 при $Q=494$ шт./міс.) переважно маємо більш стабільні показники поточної рентабельності. При реалізації цього сценарію діяльність підприємства є рентабельною протягом більшого календарного періоду планового року, тому що поточна рентабельність перевищує значення середньорічної, яка становить 18%. Найкращі показники поточної рентабельності спостерігаються, коли дефіцит запасів готової продукції є, але незначний, і залишки на кінець року відсутні (крива 2 та $Q=474$ шт./міс.).

Висновки. Створена графічна модель прогнозування ефективності при варіації попиту на готову продукцію за окремими часовими проміжками планового періоду дозволяє забезпечити підприємство від втрати економічного потенціалу при зовнішніх загрозах ринкового середовища, які проявляються в нестабільності параметрів попиту в часі й просторі. Для реалізації механізму управління запасами важливо знати закономірність зміни тренду попиту в короткотерміновому або середньотерміновому періоді. Основним завданням прогнозної моделі є отримання в кожний момент часу функціонування значень параметрів операційної системи, а потім з використанням механізму забезпечення оперативності й раціональності управлінських рішень. Раціональність у цьому випадку характеризується таким рівнем витрат ресурсів, які дозволяють отримати параметри виходів операційної системи в межах визначених нормативів та інших обмежень.

Результати дослідження сумарного річного прибутку свідчать, що його максимальне значення відповідає сценарію за наявності незначного дефіциту продукції (часткового незадоволення потреби споживачів у продукції), який має місце в 10-му місяці в розмірі 32 шт. і складає приблизно 7% від значення загального попиту цього місяця. Аналіз впливу ритму виробництва на значення максимального прибутку свідчить про те, що максимальний сумарний прибуток досягається за умов ритму виробництва

Q=491 шт./міс. Найкращі показники поточної рентабельності спостерігаються у разі, коли залишки на кінець року відсутні. Це наочно зображено у вигляді кривої 2. Підприємство в плановому періоді очікує отримати середньорічну рентабельність, яка повинна бути не меншою від рівня рентабельності минулого періоду (18%). Дослідження свідчать, що середня рентабельність перевищує поріг у 18% у випадку, коли питомі витрати на запаси складають не більше третини величини собівартості для Q=474 шт./міс., менше 28%, 27% та 24% для випадків, коли Q=430 шт./міс., Q=494 шт./міс. і Q=410 шт./міс. відповідно. Дослідження ефективності діяльності підприємства за місяцями, яка оцінюється показником поточної його рентабельності, змінюється протягом року й досягає свого максимуму в середині року, коли обсяги реалізації продукції максимальні. Значні коливання поточної рентабельності мають місце при значному дефіциті запасів. Поточна рентабельність підприємства при цьому стрімко зростає в першому півріччі, а друге півріччя характеризується стрімким зниженням економічної ефективності діяльності. Починаючи з восьмого періоду, діяльність підприємства є збитковою. Як видно з рис. 3, у разі відсутності дефіциту при мінімальних запасах маємо більш стабільні показники поточної рентабельності. При реалізації цього сценарію діяльність підприємства є рентабельною протягом більшого календарного періоду планового року, тому що поточна рентабельність перевищує значення середньорічної, яка становить 18%. Найкращі середньорічні показники поточної рентабельності спостерігаються, коли дефіцит запасів готової продукції незначний, а залишки на кінець року відсутні.

Нині чекають свого вирішення питання щодо визначення місця і ролі запасів готової продукції в системі економічної безпеки підприємства, систематизації і структурування складових економічної безпеки операційної системи, визначення рейтингу негативних факторів (зовнішніх і внутрішніх) загроз, які значною мірою впливають на стан економічної безпеки логістичної системи підприємства й пошук дієвих механізмів та інструментів стосовно ефективного управління економічною безпекою підприємств під впливом комплексних чинників.

1. Бесчастний А. В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи / А. В. Бесчастний // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 67–70.
2. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект : монографія / О. С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.
3. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живки З. Б. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Економічна безпека суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України в умовах фінансової кризи : науково-аналітична доповідь / [О. В. Конончук, В. Д. Кудрицький, І. В. Кудря, С. В. Мелесик] ; наук. ред. О. А. Кириченко. – К. : Ун-т економіки та права "КРОК", 2009. – 76 с.
5. Сумець О. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека : навчальний посібник / О. М. Сумець, М. Б. Тумар. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 400 с.
6. Василенко В. О. Виробничий (операційний) менеджмент : навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 532 с.
7. Олійник І. А. Операційний менеджмент : навчальний посібник / І. А. Олійник. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 160 с.
8. Омеляненко Т. В. Операційний менеджмент : навчально-методичний посібник / Т. В. Омеляненко, Н. В. Задорожна. – К. : КНЕУ, 2005. – 235 с.
9. Гевко І. Б. Операційний менеджмент : навчальний посібник / І. Б. Гевко. – К. : Кондор, 2007. – 228 с.
10. Сумець О. М. Основи операційного менеджменту: теоретичний аспект і практичні завдання : підручник / О. М. Сумець. – 3-тє вид., перероб. та доповн. – К. : ВД "Професіонал", 2006. – 480 с.
11. Маруніч В. С. Системний аналіз і логістика : навчальний посібник / [Маруніч В. С., Мельниченко О. І., Смоловик О. М. та ін.]. – К. : НТУ, 2009. – С. 272.

Рецензенти:

Терехов В.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики Університету економіки та права "КРОК";

Сус Т.Й. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

СОЦІАЛЬНА ФУНКЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Київський національний
торговельно-економічний університет,
кафедра менеджменту,
02156, м. Київ, вул. Кіото, 19,
тел.: 5133348,
e-mail: knteu@knteu.kiev.ua

Анотація. У статті досліджено особливості реалізації соціальної функції підприємства та моделі взаємодії підприємства із стейкхолдерами.

Ключові слова: соціальна функція підприємства, соціальні орієнтації підприємства, соціальні гарантії підприємства, соціальна відповідальність підприємства, стейкхолдери.

Annotation. The article is devoted to the questions of implementation of the social function of enterprise and models of interaction with stakeholders.

Key words: social function of enterprise, social orientation of enterprise, social guarantee of enterprise, social responsibility of enterprise, stakeholders.

Вступ. Діяльність підприємства на сучасному етапі пов'язується з одним із результативних напрямів соціально-економічного розвитку українського суспільства загалом. Від наукового аналізу суті соціальної відповідальності, представленої в підприємницькій діяльності, залежить, наскільки раціонально підійде суспільство до перспектив свого розвитку. Значення соціальної відповідальності підприємства виходить далеко за кордони економічного життя. Воно здійснює вплив на соціальну структуру суспільства, його соціально-економічну стійкість, збалансованість законних інтересів особистості, суспільства й держави.

Соціальна функція підприємства нині є предметом уваги як і з боку вчених-теоретиків, так і з боку фахівців-практиків. При цьому багато з них декларують, що соціальні складові, соціальні аспекти, насамперед, соціальна орієнтація, соціальні гарантії, соціальна відповідальність підприємства залишаються в "тіні" максимізації прибутку й малопомітні для суспільства. Соціальні аспекти діяльності підприємства висвітлені в працях таких вітчизняних науковців, як В.В. Апопій [8], С.І. Бай [14; 12], А.А. Садеков [5; 6], Н.А. Супрун [7], О.М. Сохацька та ін. У зарубіжних наукових працях проблематика соціальної відповідальності підприємств досліджується в роботах А. Керролла [18], Д. Віндзора [24], М. Ван Марревійка [19], Р. Штойера [21] та ін. Ураховуючи актуальність зазначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у сфері соціальної відповідальності.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб подати аналіз вивчення проблеми соціальної відповідальності підприємства у вітчизняних і закордонних дослідженнях.

Результати. Стаття 62 Господарського кодексу України визначає, що підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [1]. Це зумовлено особливими економічними й соціальними функціями підприємства в економічній системі (табл. 1).

Функції підприємства [11]

Назва функції	Зміст функції
	Виробництво товарів, послуг, робіт для задоволення потреб економіки
Реалізаційно-маркетингова	Маркетинг і реалізація виробничої продукції
Попито-утворююча	Попит на трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні й інтелектуальні ресурси, технології і способи організації виробництва
Фінансово-інвестиційна	Генерація фінансових потоків, у тому числі пов'язаних із взаємними кредитуваннями, інвестуваннями, придбанням, володінням та емісією цінних паперів
Бюджетна	Наповнення місцевого, регіонального та федеративного бюджетів
Містоутворююча	Участь у формуванні та розвитку міської економіки, місцевої інфраструктури, забезпечення зайнятості громадян даного населеного пункту
Соціальна	Забезпечення громадян роботою відповідно до освіти та схильностей. Забезпечення працівників і непрацевдатних членів їх сімей засобами до існування. Формування навиків колективної роботи. Реалізація потреб відповідно до колективу, соціальної оцінки особистості
Пізнавальна	Вивчення в процесі діяльності особливостей ринків товарів і ресурсів, технологій, технічних систем, найбільш ефективних способів організації виробництва та взаємодії з ринком, акціонерами тощо. Закріплення, накопичення і передання наступним поколінням відповідних знань
Просвітницька	Здобуття окремими працівниками та колективами виробничих (у т. ч. техніко-технологічних, організаційно-економічних) знань, набуття навиків, досвіду роботи
Виховна	Створення, закріплення і розвиток корпоративної культури
Інноваційна	Генерація, фільтрація, інкубація та розповсюдження інновацій серед підприємств, пов'язаних партнерськими та/чи конкурентними відносинами
Інституційна	Генерація, фільтрація, інкубація та імплантація соціально-економічних інститутів
Інформаційно-сигнальна	Розповсюдження інформації про особливості тих чи інших секторів і фрагментів ринку за допомогою формування цін, пропозицій цін та інших умов
Консолідаційна	Забезпечення єдності економіки шляхом проведення міжсуб'єктних і міжгалузевих трансакцій, організації та підтримки товарно-фінансових потоків, зв'язуючих економічних агентів у різних секторах ринків і на різних територіях
Стабілізаційна, антикризова	Забезпечення безкризового поступового соціально-економічного розвитку шляхом створення "островків стабільності"

Сучасний етап розвитку підприємництва в Україні характеризується прискореним зростанням лише економічних компонентів. Соціальні складові, соціальні аспекти, насамперед соціальна орієнтація, соціальні гарантії, соціальна відповідальність підприємства, залишаються "у тіні" максимізації прибутку й малопомітні для суспільства. Жорстка ринкова конкуренція, агресивна глобалізація вітчизняних ринків ще більше посилюють ці негативні тенденції.

Таким чином, соціальний статус підприємства в структурі сучасного українського суспільства вкрай нестійкий і пов'язаний як з великими надіями, так і величезними перешкодами. З одного боку це пов'язано з тим, що довгий час були перервані традиції українського підприємництва, сталася по суті втрата офіційного статусу підприємця, з іншого – початковий етап формування вітчизняного підприємництва в сучасному його

розумінні збігся із ситуацією, коли підприємництво отримало в інших країнах завершені цивілізаційні форми. Ці тенденції сприяли прискореному розвитку соціально-економічних відносин, які не завжди мали прогнозований та адекватний характер і, як наслідок, здійснили значний вплив на соціальний статус підприємства.

Як відомо, цивілізований ринок успішно функціонує тільки тоді, коли для цього є сукупність відповідних інституційних, інфраструктурних і поведінкових умов. Окрім прямих економічних дивідендів від діяльності підприємства, що виражаються в створенні нових товарів, послуг і робочих місць, є не менш важливі соціальні результати. Розвиток цього сектора є важливим для формування соціального та політичного середовища, необхідного для здійснення бажаних змін у структурних елементах суспільства, у соціально-економічній сфері без соціальних потрясінь.

Соціальний статус підприємства, його професійна культура є критерієм соціальної зрілості, якості управлінських рішень, можливості застосовувати найбільш раціональні способи, передумовою формування результативної економіки, що забезпечує високий рівень життя українських громадян.

Загальна концепція соціальної відповідальності бізнесу, у тому числі комерційного, у більшості наукових праць розглядається крізь призму цілей корпорації. Так, Дж. Гелбрейт, Р. Піндайк, Ч. Тавел [9, с.418–419] уважають, що соціальна відповідальність повинна бути складовою системою цілей корпорації, причому пріоритетною. Проте ця категорія необґрунтовано звужена й навіть поєднана з внутрішньофірмовою соціальною справедливістю. У деяких країнах, наприклад Росії, соціальна відповідальність бізнесу піднесена до рангу державної політики [4, с.3]. Соціальна відповідальність набуває поширення також у середовищі українського бізнесу [10, с.164–168].

У сфері комерційного бізнесу Ф. Котлер, Г. Амстронг [12, с.57–97]. Б. Берман і Дж. Еванс [3, с.120] притримуються підходу ситуативної соціальної відповідальності суб'єктів ринку, яка проявляється у вигляді окремих акцій соціального змісту. У вітчизняній науці концептуальні й теоретичні основи соціальної відповідальності тільки формуються, тому публікації, присвячені цій проблемі, фактично відсутні.

На наш погляд, соціальна відповідальність відображає соціальний характер взаємовідносин між підприємством і його групами впливу (стейкхолдери) і проявляється в балансі соціальних інтересів сторін. Групи впливу (стейкхолдери, зацікавлені сторони) – усі особи або групи осіб, які є об'єктами або суб'єктами діяльності та політики компанії як на місцевому, так і на глобальному рівні. До складу груп впливу, що мають відношення до бізнесу, входять: працівники, споживачі й клієнти, постачальники, місцеві громади та їх організації, дочірні компанії й філіали, партнери по бізнесу, інвестори, акціонери; окремо в цю групу входить також навколишнє природне середовище [25].

Виділяють дві найбільш поширені моделі взаємодії підприємства з його групами впливу. Перша модель, так званий підхід “ізсередини назовні”, передбачає, що підприємство може управляти своєю діяльністю та завойовувати бажану репутацію в очах свого зовнішнього оточення шляхом самостійного прийняття внутрішніх рішень та надалі звітувати перед своїми групами впливу про свої соціальні досягнення. Соціальна звітність перед групами впливу може бути одним з інструментів маркетингових комунікацій підприємства [23]. Соціальна підзвітність для підприємства може відігравати роль своєрідного щита від нападів торговельних союзів, активістів та інших суб'єктів, які переймаються питаннями соціальної поведінки підприємств [16]. Друга, альтернативна, модель побудови стосунків із групами впливу основана на взаємодії підприємства з групами впливу для досягнення певних соціально значимих цілей [20]. За цією моделлю, вважається, що комунікація – не є універсальним методом урегулювання стосунків із зовнішнім середовищем підприємства, що в стосунках із групами впливу

потрібні постійні переговори, у процесі яких приймаються спільні рішення щодо ключових кроків у досягненні соціально значимих цілей. Групи впливу в цій моделі є співучасниками разом із підприємством у побудові стосунків. Вони разом намагаються скоротити відстань між своїми діаметрально протилежними інтересами, щоб потім урахувати їх у своїй операційній діяльності [24]. Зазвичай більш схильні до соціального партнерства з підприємствами ті групи впливу, що самі мають певні проблеми та загрози. Підприємства та їх зовнішнє оточення найбільш успішні у своєму партнерстві тоді, коли обидві сторони бачать перед собою спільну мету. Незважаючи на процес постійних дебатів, співпраця з групами впливу, зрештою, веде до злиття суспільних інтересів з інтересами підприємства, що є основою довгострокових стосунків, заснованих на довірі, хоча такі стосунки не завжди можна кількісно виміряти або оцінити їх користь і перспективність за найкоротший термін.

У встановленні соціальних стосунків із групами впливу іноді найщиріші наміри підприємства дають неочікувано прикрі результати, деколи вимоги стейкхолдерів підприємства призводять до проблем. Але все ж таки зусилля, витрачені на побудову раціональних стосунків із групами впливу, навіть за умов невизначеності та постійного тиску, надалі стануть потенціалом для довгострокового збалансованого розвитку.

Висновки. Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або місцевого самоврядування для здійснення виробничої, науково-дослідницької, торговельної та іншої господарської діяльності. Основними функціями підприємства є реалізаційно-маркетингова, попитуотворююча, фінансово-інвестиційна, бюджетна, місто-утворююча, соціальна, пізнавальна, просвітницька, виховна, інноваційна, інституційна, інформаційно-сигнальна, консолідаційна, стабілізаційна, антикризова. Сучасний етап розвитку підприємництва в Україні характеризується прискореним зростанням лише економічних компонентів та ігноруванням соціальної функції. Соціальний статус підприємства в структурі сучасного українського суспільства вкрай нестійкий. Окрім прямих економічних дивідендів від діяльності підприємства, що виражаються в створенні нових товарів, послуг і робочих місць, є не менш важливі соціальні результати.

Соціальна відповідальність підприємства відображає соціальний характер взаємовідносин між підприємством і його групами впливу й проявляється в балансі соціальних інтересів сторін. Виділяють дві найбільш поширені моделі взаємодії підприємства з його групами впливу. Перша модель, так званий підхід “ізсередини назовні”, передбачає, що підприємство може управляти своєю діяльністю та завойовувати бажану репутацію в очах свого зовнішнього оточення шляхом самостійного прийняття внутрішніх рішень і в майбутньому звітування перед своїми групами впливу про свої соціальні досягнення. Друга, альтернативна, модель побудови стосунків із групами впливу оснований на взаємодії підприємства з групами впливу для досягнення певних соціально значимих цілей.

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – Ст.144.
2. Бай С. Успішність розвитку підприємств: проблеми досягнення збалансованості та інноваційності С. Бай // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 47–54.
3. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – М., 2003. – 1183 с.
4. Губанив С. Изъяны политики социально ответственного бизнеса / С. Губанив // Экономист. – 2006. – № 8. – С. 3–16.
5. Садеков А. А. Идеї М. І. Туган-Барановського й еволюція концепції відповідального підприємництва / А. А. Садеков // Михайло Іванович Туган-Барановський : особистість, творча спадщина і сучасність. – Донецьк : Каштан, 2007. – С. 299–308.

6. Садеков А. А. Система социально-ответственных отношений как способ разрешения проблем устойчивого развития / А. А. Садеков // Сучасні проблеми сталого соціального розвитку регіону: пріоритети та шляхи вирішення : зб. наук. пр. – Донецьк : Донецький ін-т ринку та соціальної політики, 2001. – Вип. I. – С. 118–125.
7. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н. А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – С. 61–74.
8. Апопій В. В. Соціальна функція торгівлі [Текст] / В. В. Апопій // Економіка і прогнозування : науково-аналітичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 93–103.
9. Соціальна відповідальність бізнесу // Економічна енциклопедія. – К. : Вид. центр “Академія”, 2003. – Т. 3. – С. 418–419.
10. Сфери соціальної відповідальності бізнесу та її реалізації // Експертна доповідь “Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2006 році”. – К., 2006. – С. 164–168.
11. Клейнер Г. Предприятие – упущенное звено в цепи институциональных преобразований в России / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 2.
12. Основы маркетинга / [Котлер Ф., Армстронг Г., Сондрес Д., Вонг В.] ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К. ; М. ; С. Пб. : Дом “Вильямс”, 1998. – 1056 с.
13. Сколотяний Ю. Анатолій Гальчинський: “Вилікувати економіку можна тільки на ліберальних засадах” / Ю. Сколотяний. – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
14. Bay S. The coordinate system of organizational development / S. Bay // Challenges and barriers of the 21st century economy. – Cracow, 2009. – P. 127–132.
15. Black L. D. The five capabilities of socially responsible companies / L. D. Black, C. E. J. Hartel // The Journal of Public Affairs. – 2003. – № 4. – P. 125–144.
16. Burke E. M. Managing a company in an activist world: The leadership challenge of corporate citizenship / E. M. Burke. – Westport, CT, 2005. – Praeger Publishers.
17. Boutilier R. G. Social capital in firm-stakeholder networks: A corporate role in community development / R. G. Boutilier // Journal of Corporate Citizenship. – 2007. – № 26. – P. 121–134.
18. Carroll A. B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A. B. Carroll // Business and Society. – 1999. – № 38 (3). – P. 268–295.
19. Marrewijk M. Van. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion / M. Van Marrewijk // Journal of Business Ethics. – 2003. – Vol. 44, № 2–3. – P. 95–105.
20. Morsing M. The “Catch22” of communicating CSR: Findings from a Danish study / Morsing M., Schultz M., Nielsen K. U. // Journal of Marketing Communications. – 2008. – № 14 (2). – P. 97–111.
21. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A. Theoretical Exploration of Business-Society Relations / [Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinnuzzi A.] // Journal of Business Ethics. – 2005. – Vol. 61, № 3. – P. 263–281.
22. Shropshire C. A longitudinal study of significant change in stakeholder management / C. Shropshire, A. J. Hillman // Business and Society. – 2007. – № 46 (1). – P. 63–67.
23. Sweeney L. Do different industries report corporate social responsibility differently? An investigation through the lens of stakeholder theory / L. Sweeney, J. Coughlan // Journal of Marketing Communication. – 2008. – № 14 (2). – P. 113–124.
24. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility / D. Windsor. – The International Journal of Organisatoinal Analysis. – 2001. – Vol. 9, № 3. – P. 225–256.
25. Wikipedia, the Free Encyclopedia. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Corporate_social_responsibility.

УДК 631.11:657.6:631.1.027
ББК 65.321

Баланюк І.Ф., Шеленко Д.І., Копчак Ю.С.

АУДИТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003

Анотація. Систематизовано визначення контролю маркетингу. Розкрито та деталізовано складові контролю результатів і маркетингового аудиту. Наведено характеристику методів контролю маркетингу.

Ключові слова: маркетинговий аудит, контроль результатів, ринок, підприємства, товари, методи аналізу.

Annotation. The definition of the marketing control is systemized; the parts of the control results and the marketing audit are worked out and detailed. The characteristics of the methods of marketing control is grounded and dated.

Key words: marketing audit, control of results, market, enterprise, goods, methods of analyses.

Вступ. Ефективне функціонування суб'єктів господарювання в умовах змішаної економіки та в конкурентному середовищі можливе за умови одержання необхідної суми прибутку й задоволення зростаючих потреб споживачів. Підприємства можуть досягти цього результату шляхом випуску якісних товарів і своєчасного надання відповідних послуг. Їхня прибутковість забезпечується збільшенням обсягів виробництва продукції, відповідно до побажань покупців, з одночасним скороченням витрат на її виготовлення, збут, а також здійснення маркетингових заходів.

На задоволення потреб споживачів орієнтований комплекс заходів, які охоплюють дослідження ринку, випуск необхідних покупцям товарів, установлення реальних цін, що повинні задовольняти як виробників, так і споживачів, розбудову ефективних каналів збуту (дистрибуційну політику), ефективне просування товару (комунікативну політику – рекламу, стимулювання збуту, пропаганду, персональний продаж).

Виконання маркетингових заходів передбачає певні витрати, тому на підприємствах виникає необхідність постійного контролю за їх здійсненням з метою дотримання нормативів.

Механізми контролю маркетингової діяльності суб'єктів господарювання розкрито в працях учених-економістів М.Т. Білухи [1, с.173–175], С.С. Гаркавенко [2, с.467–490], Е. Гайля [3, с.53], В.Г. Герасимчука [4, с.297–312], Е.П. Голубкова [5, с.573–581], Е. Дихтля, Х. Хершгена [6, с.247–253], Ф. Котлера [7, с.594–608; 8, с.121–123], С.І. Чеботаря, Я.С. Ларена, М.Г. Шевчика [9, с.30–32], В.В. Липчука, Р.П. Дудяка, С.Я. Бугіль [10, с.215–216], І.Б. Яціва, Б.М. Гошко, О.Й. Гошко [11, с.30–177], Л.М. Мороз, Н.І. Чухрай [12, с.158–164], П.Г. Перерви [1, с.254–257], М.П. Сахацького, Г.М. Запші, Ю.С. Крутія, Л.В. Шинкарук [1, с.42–55] та ін. Автори в основному зосереджують увагу на вивченні контролю маркетингу. Однак обґрунтування процесів контролю результатів і маркетингового аудиту, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємств, потребує більш детальних досліджень.

Постановка завдання. Стаття має на меті систематизацію визначень контролю маркетингу; обґрунтування та систематизацію його складових, які охоплюють контроль результатів і маркетинговий аудит; визначення методів оперативного та стратегічного

аналізу, які можуть використовуватися на підприємствах при здійсненні маркетингових заходів.

Результати. Контроль є однією з функцій управління підприємствами. За його допомогою одержується інформація про об'єкти перевірки, реально оцінюється діяльність підприємства, визначаються напрями його майбутнього розвитку, приймаються виважені управлінські рішення. За своєю суттю контроль на рівні суб'єкта господарювання полягає в спостереженні та перевірці відповідності функціонування підприємства встановленим вимогам.

Контроль маркетингу, за визначенням Е. Дихтля, Х. Хершгена, – це постійна, систематична та неупереджена перевірка й оцінка стану та процесів у галузі маркетингу [6, с.247].

За трактуванням Є.П. Голубкова, контроль маркетингу – процес вимірювання й оцінки результатів реалізації стратегій і планів маркетингу, виконання дій, які забезпечують досягнення маркетингових цілей [5, с.573].

Контроль сприяє підвищенню ефективності роботи підприємства. Організація контролю може забезпечуватися відпрацюванням елементів системи управління. До них належать обґрунтування планових показників, визначення відповідних нормативів, установлення термінів виконання робіт і відповідальних за їх виконання, ведення бухгалтерського обліку, звітність за результатами роботи, наявність технічних засобів контролю, стимулювання працівників, коригування та завершення програми маркетингу.

Контроль маркетингу, відповідно до обґрунтувань Е. Дихтля, Х. Хершгена, забезпечується переважно в чотири стадії: визначення планових завдань і стандартів (цілі й норми), установлення реальних значень показників, порівняння та аналіз результатів діяльності. Завдання й мета контролю маркетингу передбачають: визначення ступеня досягнення мети (аналіз відхилень); з'ясування можливостей збуту продукції; перевірку пристосованості підприємства до змін у середовищі діяльності [6, с.247].

Ревізія маркетингу, за визначенням Ф. Котлера, – це комплексне, системне, безперервне й постійне дослідження середовища функціонування фірми або структурної одиниці, її завдань, стратегії й оперативної діяльності з метою виявлення нових проблем і можливостей, а також надання рекомендацій стосовно плану вдосконалення маркетингової ситуації цієї фірми.

До плану ревізії маркетингу Ф. Котлер зараховує такі складові [7, с.598–604].

Ревізія маркетингового середовища:

- макросередовище (фактори – демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні, культурного порядку);
- мікросередовище (ринки, клієнти, конкуренти, система розподілу, постачальники, допоміжні й маркетингові організації, контактні аудиторії).

Ревізія стратегії маркетингу: програма діяльності фірми, завдання й цілі маркетингу, стратегія.

Ревізія організації служби маркетингу: формальна структура, функціональна ефективність, ефективність взаємодії.

Ревізія системи маркетингу: система маркетингової інформації, система планування маркетингу, система маркетингового контролю, система розробки нових товарів.

Ревізія результативності маркетингу: аналіз прибутковості, аналіз ефективності затрат.

Ревізія функціональних складових маркетингу: товари, ціни, розподіл, реклама, стимулювання збуту, пропаганда, торговий апарат.

Предметом контролю маркетингу, відповідно до обґрунтувань Е. Дихтля, Х. Хершгена [6, с.248], С.С. Гаркавенко [2, с.468], визначено:

- контроль результатів;
- маркетинговий аудит.

Контроль результатів (за місяць, квартал, рік) або оперативний контроль (повсякденна маркетингова діяльність) охоплює:

- контроль збуту й аналіз результатів збуту;
- контроль частки ринку;
- контроль прибутковості;
- контроль неекономічних показників.

Контроль результатів має на меті перевірку правильності й ефективності реалізованої концепції маркетингу шляхом порівняння планових і фактичних показників і встановлення причин відхилень.

Контроль збуту й аналіз результатів збуту: обсяги продажу товарів і надання послуг (у натуральному або грошовому виразі); кількість оборотів товарних запасів та їх оборот у днях; зростання (зменшення) вартості замовлень; вартість і кількість замовлень, отриманих на одного клієнта; сума оборотів товарів на одного продавця; аналіз співвідношення витрат (на збут до обсягу продажу).

Контроль частки ринку: частка ринку за обсягом продажу товарів, надання послуг; частка ринку за вартісним показником; частка ринку за окремими сегментами ринку; частка ринку відносно лідера.

Контроль прибутковості: чистий прибуток; валовий прибуток; коефіцієнт чистого прибутку; коефіцієнт валового прибутку; норма прибутку на вкладений капітал; аналіз прибутковості за продуктами, територіями, сегментами ринку, каналами збуту, розмірами замовлень, посередниками, продавцями.

Контроль неекономічних показників: кількість нових, утрачених, незадоволених покупців; ставлення споживачів до торгової марки; якість товару порівняно з конкурентами; конкурентоспроможність продукції; задоволеність споживачів придбаними товарами та наданими послугами; поінформованість споживачів; імідж фірми.

Маркетинговий аудит (стратегічний контроль системи маркетингу) передбачає комплексну перевірку зовнішнього середовища маркетингу, мети й перспектив розвитку суб'єкта господарювання, засобів та організації структури маркетингу.

Метою маркетингового аудиту є виявлення проблеми в системі маркетингу та розробка рекомендацій для підвищення ефективності маркетингової діяльності.

Маркетинговий аудит – це постійне, всебічне, незалежне вивчення зовнішнього середовища маркетингу, мети, завдань і перспектив розвитку фірми з метою виявлення реального становища й можливостей у системі маркетингу й обґрунтування рекомендацій для забезпечення ефективності маркетингових заходів.

Відповідно до узагальнення С.С. Гаркавенко, складовими маркетингового аудиту є аудит мікро- та макросередовища; аудит цілей і стратегій маркетингу; аудит комплексу маркетингу; аудит організаційної структури маркетингу [2, с.483].

Маркетинговий аудит (стратегічний контроль) передбачає:

- аудит макросередовища;
- аудит мікросередовища;
- аудит цілей і стратегій маркетингу;
- аудит комплексу маркетингу (товар, ціна, дистрибуція, комунікації);
- аудит організаційної структури маркетингу.

Аудит макросередовища охоплює:

- економічні фактори: темпи зростання виробництва, тенденції цін, дії фірми відповідно до стратегічних змін, готовність до глобалізації ринку;

- соціально-демографічні та культурні фактори: вплив соціально-демографічних змін на бізнес фірми, реакція фірми на побажання споживачів, ставлення громадськості до діяльності фірми;
- природні й екологічні фактори: доступність ресурсів, енергоносіїв, можливості створення постачальниками загрози довкіллю, дії фірми при внесенні змін постачальниками, можливі впливи екологічних рухів на виробництво;
- технологічні фактори: вплив технологічних досягнень на собівартість продукції та бізнес фірми, вплив технології на попит, загрози технологій для фірми та їх мінімізація;
- політико-правові фактори: вплив нових законів на бізнес фірми, вплив інструкцій і правил на рентабельність бізнесу, критика споживачами діяльності фірми, зміни в технології, що можуть вплинути на збут товарів.

Аудит мікросередовища бере до уваги:

- цільовий ринок: тенденції продажу товару, місткість, концентрація, насиченість, сезонність, нововведення на ринку тощо;
- споживачів: категорії покупців, частота та періодичність купівель, засоби маркетингу, до яких прихильні покупці, процес прийняття рішення про купівлю, варіанти використання товару покупцями тощо;
- конкурентів: переваги, частка охоплення ними ринку, імідж товару, фінансовий стан, економічна вразливість, заходи нівелювання конкуренції тощо;
- посередників: частка ринку, тенденції до структурних змін, інтенсивність використання каналів збуту, частка реклами, зміни асортименту товару, обслуговування системи споживачів, збутові витрати, націнки, пільги та знижки, необхідність кредиту, перспективи прямого маркетингу тощо;
- постачальників: забезпеченість поставок, заходи в разі припинення поставок, залежність від імпорту.

Аудит цілей і стратегій маркетингу: визначеність місії, цілей фірми; відповідність маркетингових цілей можливостям і ресурсам фірми; складові маркетингової стратегії; відповідність маркетингового бюджету запланованим заходам; розподіл бюджету за територіями, сегментами, продуктами; ефективність товарної, цінової, дистрибуційної політики.

Аудит комплексу маркетингу охоплює:

- товари: тенденції в структурі продажу та прибутковості; етап життєвого циклу товару; лідерство в розробці нових товарів; різниця між товарами конкурентів; імідж марки; товарна номенклатура; пропозиція різним ринкам товарів різної якості; ефективність упаковки; привабливість товарів для споживачів; рівень сервісу фірми;
- ціни: мета цінової політики; тенденції формування середніх цін; співвідношення із цінами конкурентів; аналіз прибутковості товару; знижки, пільги; політика кондіцій;
- розподіл: кількість оптових і роздрібних фірм, що торгують товарами фірми; наявність ефективних каналів збуту; чисельність торгового персоналу фірми; обсяги збуту в натуральному та грошовому виразі; розподіл продажу за посередниками; якість каналів збуту; просування торгової марки на ринку; події, що впливають на співпрацю з посередниками;
- просування товарів: дієвість реклами; стимулювання збуту; заходи з персонального продажу; результативність пропаганди; чисельність торгового апарату фірми та результативність його роботи; ефективність використання слоганів, логотипів, торгової марки.

Аудит організаційної структури маркетингу: оптимальність структури маркетингу; достатність повноважень керівника служби маркетингу; ефективність взаємодії служби маркетингу з іншими підрозділами фірми; оцінка діяльності служби маркетингу та її працівників; підвищення кваліфікації працівників [15, с.102].

Для контролю маркетингу використовуються такі методи стратегічного й оперативного аналізу: АВС-аналіз, SWOT-аналіз, портфоліо-аналіз (портфельний аналіз), GAP-аналіз, маржинальний аналіз та інші.

АВС-аналіз – це метод, що дає змогу розподілити сукупність об'єктів (продуктів, клієнтів, постачальників) відповідно до обраних критеріїв (прибуток, товарооборот, витрати) на три групи – А, В, С – з метою концентрації ресурсів на критичній меншості, залишаючи поза увагою більшість.

SWOT-аналіз – це аналіз сильних і слабких сторін підприємства, можливостей і загроз ринку з метою визначення маркетингових цілей, стратегій і конкретних заходів, що дають змогу пристосувати потенціал підприємства до тенденцій та умов ринку.

Портфоліо-аналіз (портфельний аналіз) – дає змогу визначити шанси та ризики стратегічних бізнес-одиниць, які входять до складу фірми, і стратегії розвитку кожної з них.

GAP-аналіз – це аналіз стратегічного розриву (щілини), що дає змогу встановити відхилення між очікуваними й реальними показниками діяльності підприємства.

Маржинальний аналіз – метод мікроекономічного аналізу, який передбачає розподіл загальної суми витрат на виробництво та збут відповідно до їх залежності від обсягу продукції (постійні витрати, які не залежать від обсягу виробництва продукції, і змінні витрати прямо пропорційні до обсягів виробництва продукції).

Аудит спрямований на виявлення:

- можливостей підприємства у виробництві продукції та наданні послуг;
- резервів у діяльності підприємства;
- способів подолання проблем у реалізації визначених цілей.

Аудит на підприємстві може здійснюватися: власними силами (внутрішній аудит) або незалежними експертами (зовнішній аудит). Маркетинговий аудит може бути здійснений шляхом самоаудиту, попереохресним аудитом, аудитом з боку вищих підрозділів або організацій, аудитом з боку спеціального аудиторського підрозділу, аудитом спеціально створеною для цієї мети групою, а також зовнішнім аудитом.

Ефективному функціонуванню підприємств у конкурентному середовищі може сприяти виконання заходів, спрямованих на формування попиту [16, с.62].

Функція внутрішнього аудиту полягає в оперативному інформуванні керівника підприємства про нераціональні витрати, суб'єктивізм у роботі служби маркетингу, брак виробництва, розкрадання цінностей, а також запобігання зловживанням і безгосподарності.

Переваги внутрішнього аудиту полягають у тому, що він, по-перше, дешевший, по-друге, може бути проведений швидко. Ситуація, що склалася на фірмі, добре відома аудиторам. Інформація, у тому числі конфіденційна, може бути отримана без зволікань.

Основна вада внутрішнього аудиту – можлива упередженість, суб'єктивізм в оцінці тих чи інших результатів.

Погляди сторонніх для фірми осіб є менш упередженими, а отже, об'єктивнішими. Зовнішній аудит має такі недоліки: значно дорожчий за внутрішній аудит; потребує доступу до конфіденційної інформації.

Висновки. Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві забезпечується системою планування, організацією виробництва та контролем. Планування визначає цілі та завдання підприємства в межах стратегічних і поточних прогнозів.

Система організації маркетингу передбачає управління маркетинговою діяльністю та його структурну побудову. Установлюється підпорядкованість підрозділів підприємства та їх відповідальність за виконання заходів поточних і стратегічних планів.

Контроль маркетингу, як одна з функцій управління на підприємстві, є завершальною стадією маркетингової діяльності. Його складовими є контроль результатів і маркетинговий аудит. За допомогою контролю результатів зіставляються фактичні показники діяльності підприємства з нормативними, плановими чи тими, досягнення яких може забезпечити найвищий економічний ефект. Маркетинговий аудит дає можливість перевірити зовнішнє середовище маркетингу, визначити завдання розвитку підприємства, засоби й організаційну структуру маркетингу.

1. Білуха М. Т. Аудит у бізнесі : посібник для бізнесменів / М. Т. Білуха. – Дніпропетровськ : Преском, 1994. – 240 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
3. Neil E. Marketing. Unterlagen fur den Marketing-Workshop an der Vorkarpatenuniversitat Ivano-Frankivsk Ukraine / E. Neil. – Rosenheim, 1994. – 148 p.
4. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика : навчальний посібник / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 1994. – 327 с.
5. Голубков Е. П. Основы маркетинга / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 1999. – 656 с.
6. Дихтль Е. Практический маркетинг : учебное пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген ; [под ред. И. С. Минко]. – М. : Высш. шк., ИНФРА-М, 1996. – 255 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; [ред. Е. М. Пеньковой]. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
8. Котлер Ф. Десять смертних гріхів маркетингу: ознаки і методи вирішення / Ф. Котлер. – К. : Києво-Могилянська академія, 2006. – 143 с.
9. Основы маркетингу : навчальний посібник / [С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, М. Г. Шевчик та ін.]. – К. : Наш час, 2006. – 240 с.
10. Липчук В. В. Маркетинг: основи теорії та практики / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль ; за ред. В. В. Липчука. – Л. : Магнолія, 2008. – 288 с.
11. Маркетинговий аналіз : навчальний посібник / [В. В. Липчук, І. Б. Яців, Б. М. Гошко та ін.]. – К. : Академвидав, 2007. – 216 с.
12. Мороз Л. А. Маркетинг / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай ; [за ред. Л. А. Мороз]. – Л. : Львівська політехніка, Інтелект-Захід, 2009. – 244 с.
13. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии / П. Г. Перерва. – Х. : Основа, 1993. – 282 с.
14. Маркетинг : навчальний посібник : у 2 ч. / [М. П. Сахацький, Г. М. Запша, Ю. С. Крутій, Л. В. Шинкарук]. – Ч. 1: Теоретичні основи маркетингу та інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємств. Школа маркетингу. – Одеса : Пальміра, 2008. – 170 с.
15. Баланюк І. Ф. Маркетинговий аудит на підприємстві / І. Ф. Баланюк // Ринок аудиторських послуг в Україні: стан і перспективи розвитку : зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. (15–16 квіт. 2010 р.). – Івано-Франківськ, 2010. – С. 100–102.
16. Баланюк І. Ф. Презентація товару за маркетинговим проектом / І. Ф. Баланюк // Вісник Прикарпатського університету. Сер. економіки. – Івано-Франківськ : Плай, 2006. – Вип. 3. – С. 62–66.

УДК 005.31:658.1

ББК 65.206с51

Батенко Л.П.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙНИХ СИСТЕМ СЕРВІСНИХ КОМПАНІЙ

ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”,
кафедра стратегії підприємств,
Міжнародний інститут бізнесу, центр продуктивності,
03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1,
тел.: 0444556026,
e-mail: Ludmilla.batenko@miib.com.ua

Анотація. У статті розглядаються сучасні тенденції та особливості застосування таких визнаних концепцій розвитку операційних систем, як ошадливе виробництво й шість сигм у сфері послуг.

Ключові слова: операційна система, послуги, ошадливе виробництво, шість сигм, цінність, процеси.

Annotation. The article is dedicated to the considering modern tendencies and specific approaches in using such famous concepts of operations management as Lean production and Six Sigma in services.

Key words: operation systems, services, lean production, six sigma, value, processes.

Вступ. В умовах глобалізації економіки, впливу світової фінансової кризи на діяльність господарюючих суб'єктів, яка для багатьох з них поставила питання про можливість виживання, усе більш нагальними стають завдання забезпечення власної кокурентоспроможності. Для цього, у першу чергу, необхідно підвищити внутрішню операційну ефективність, що забезпечувало би прибуткову діяльність за умов суттєвого зниження місткості ринку на тлі необхідності персоніфікації продуктів і послуг, що пропонуються.

Сучасними управлінськими підходами до вирішення цієї багатогранної та багатоаспектної проблеми є концепції ошадливого виробництва, шість сигм тощо. Вони знайшли відображення в працях багатьох фахівців [1–4], проте більшість із них присвячені питанням використання зазначених підходів у виробництві. Разом з тим роль і значення сфери послуг як самостійної галузі, а також сервісної складової в діяльності промислових компаній нині вже важко переоцінити, тому постає питання адаптації та розвитку інструментарію операційної досконалості в організаціях, бізнесом яких є саме обслуговування клієнтів.

Постановка завдання. Завданням дослідження є визначення особливостей застосування сучасних концепцій удосконалення операційних систем у сфері послуг на основі виокремлення особливостей, притаманних сфері послуг, і визначення ключових параметрів і характеристик, на які мають бути спрямовані зусилля менеджменту відповідних організацій, виходячи із своїх довгострокових цілей та відповідних конкурентних стратегій.

Результати. Сьогодні метою будь-якої сервісної компанії, що хоче перемагати в конкурентній боротьбі, є створення цінності для клієнта, тобто надання виключного обслуговування, яке означає вчасність і бездоганність якості в поєднанні з найменшими можливими витратами на його здійснення. Це потребує досконалості у визначенні складу й кількісної оцінки важливих для клієнта якісних і часових параметрів послуги,

яка надається, і впровадження відповідних процесів щодо їх забезпечення з найменшими затратами, що є запорукою успіху стратегії операційного лідерства.

Зазначені цільові параметри та шляхи їх досягнення визначаються в рамках сервісної стратегії компанії, яка починається з фокусування операцій, тобто визначення цільових пріоритетів, на основі яких компанія буде конкурувати на ринку. Для сервісної компанії ними можуть бути:

- 1) уважне та ввічливе ставлення до клієнтів;
- 2) висока швидкість і зручність надання послуг;
- 3) стабільність параметрів надання послуг;
- 4) легкий доступ до отримання послуг;
- 5) ціна послуги;
- 6) різноманітність послуг;
- 7) якість безпосередньо самих послуг;
- 8) якість уречевлених атрибутів послуг;
- 9) унікальний професіоналізм, що виділяє компанію серед її конкурентів.

Вважаємо за необхідне визначати набір цільових показників у рамках концепції, розробленої Террі Хіллом, який увів поняття “переможець замовлення” і “кваліфікатор замовлення” [4]. Перший означає такі властивості й характеристики послуги, завдяки яким клієнт обирає саме її, а не послугу конкурента. “Кваліфікатор замовлення” – це набір характеристик, які дозволяють так виділити послугу, що вона потрапляє в коло альтернативних пропозицій, з яких споживач робить остаточний вибір.

Рекомендуємо компаніям обирати для себе по 2–3 пріоритети в якості переможців і кваліфікаторів замовлення, на які орієнтуватися, використовуючи для цього всі наявні ресурси. За іншими показниками, що залишилися, бажано підтримувати середньогалузевий рівень. Визначити розриви й цільові значення обраних параметрів можна за допомогою ринкового профілювання компанії та проведення бенчмаркінгових досліджень.

У сфері послуг підвищення цінності основної послуги може бути досягнуто шляхом надання супутніх послуг чи додаткового сервісу. Наприклад, у банківській сфері – надсилання SMS-повідомлень про операції, що здійснюються в страховому бізнесі – забезпечення безкоштовної евакуації автомобіля клієнта в разі виникнення страхової події тощо, що, безумовно, посилює конкурентну позицію компанії. Усе це вимагає від сервісної організації фокусування на тих процесах, що забезпечують їй відповідні переваги на ринку.

Одним із дієвіших підходів оптимізації бізнес-процесів сервісної компанії є інтегрування принципів і методів ощадливого виробництва й шести сигм. Це дозволяє вдосконалити бізнес завдяки швидкому покращенню таких показників, як задоволеність споживача, витрати, якість, швидкість процесу й скорочення потреби в залученому капіталі.

Особливостями системи шість сигм є:

- наголос на визнанні можливостей і ліквідації дефектів із позицій споживача;
- визнання того, що коливання в параметрах послуги перешкоджають стабільності надання високоякісних послуг;
- вимоги щодо прийняття рішень на основі достовірної інформації;
- наявність комплексу інструментів удосконалення якості, що забезпечує ефективне вирішення проблем;
- створення стійкої культурної інфраструктури, що забезпечує стабільність результатів.

Ощадливе виробництво:

- 1) приділяє першочергову увагу максимізації швидкості процесу;

2) має інструменти для аналізу потоку процесів і часу затримок під час кожної операції;

3) виявляє дії, що додають і не додають цінність, а також має інструменти, які дозволяють позбутися останніх і відповідно скоротити витрати;

4) передбачає засоби підрахунку й ліквідації витрат, пов'язаних із зайвою складністю процесів.

При цьому синтез методів ощадливого виробництва й шести сигм необхідний, оскільки:

1) ощадливе виробництво не дозволяє досягнути статистичної керованості процесів;

2) шість сигм самі по собі не в змозі суттєво підвищити швидкість процесу або знизити потребу в капіталі і, відповідно, залучених ресурсах;

3) сукупність цих двох підходів дозволяє знизити витрати, скоротити час надання послуги й забезпечити стабільність її характеристик.

Вважаємо за доцільне поєднувати ці два методи, оскільки їх застосування дозволяє вирішувати комплексне завдання – підвищувати якість і швидкість надання послуг.

Основними причинами, що вимагають застосування зазначених вище концепцій у сервісних компаніях, слід вважати такі:

1. Процеси надання послуг менш автоматизовані, більш повільні, а тому й більш дорогі. Це призводить до росту витрат, зниження задоволеності клієнтів і доходів компанії. Як показують дослідження, більше половини витрат у сфері обслуговування пов'язані з процесами, що не додають цінності послугі [2].

2. Швидкість надання послуги невисока внаслідок значного розміру незавершеного виробництва, яке утворюється в результаті надмірної складності послуги. Як незавершене виробництво можуть виступати непрочитані електронні листи, звіти, що їх потрібно опрацювати, замовлення клієнтів у базі даних. Як правило, у сфері послуг час очікування складає понад 90%, які зумовлює затрати, пов'язані з процесами, що не додають цінності.

3. У будь-якому повільному процесі 80% затримок спричиняються 20% дій, тому для скорочення тривалості циклу обслуговування на 80% і забезпечення вчасності обслуговування на рівні 99% треба виявити ці 20% дій і підвищити швидкість їх виконання.

Таким чином, поєднуючи підходи ощадливого виробництва й шість сигм, можна виявити втрати, що зумовлені операціями, які не додають цінності для клієнтів, виміряти й ліквідувати їх.

Ознаки робіт, що додають цінність послугі:

- вони формують бажану функцію, форму чи характеристику послуги;
- ці роботи забезпечують конкурентну перевагу (знижують ціну, прискорюють доставку, зменшують кількість дефектів);
- споживач, у разі поінформованості, обрав би компанію, що виконує цю роботу, замість інших конкурентів.

Паралельно з ліквідацією зайвих дій рекомендуємо в рамках практики ощадливого виробництва боротися із сімома видами втрат, до яких належать [1; 2]:

1. Надмірна обробка – намагання додати послугі більше цінності, ніж готовий оплатити споживач. Це означає, що виконується більший обсяг робіт, ніж потрібно, щоби задовольнити споживача. Причиною цього можуть бути або незнання компанією його бажань і, унаслідок цього, додавання більшої цінності, ніж очікує клієнт, чи виконання робіт, що не додають цінності послугі.

2. Транспортування – зайве переміщення матеріалів, послуг або інформації. Це створює проблеми, оскільки будь-яке переміщення займає час і створює чергу в пункті приймання. У багатьох процесах надання послуги документи рухаються по колу, повертаючись на кожну з операцій декілька разів, кожного разу простоюючи в черзі. Транспортування в процесах надання послуг майже завжди проявляється в постійному переміщенні людей, які бігають коридорами, збираючи чи розносячи документи або займаючись фізичним чи віртуальним пошуком інформації. Комплекс заходів з усунення зайвого транспортування передбачає ліквідацію ходіння по колу, перепланування робочого простору відповідно з потоком процесу.

3. Зайві рухи, які роблять люди. Це проявляється в постійному переключенні з одного сервера на інший, зайвій роботі з клавіатурою, щоби виконати завдання за допомогою комп'ютера тощо. Подібні проблеми вирішуються шляхом, наприклад, перестановки столів співробітників, придбанням ергономічних меблів й обладнання, використанням програмного забезпечення, яке може виконувати роботу в автономному режимі, тощо.

4. Зайві запаси – незавершене виробництво в будь-якому прояві, обсяг якого перевищує необхідний для задоволення споживача рівень, призводить до уповільнення процесів і залучення надмірного капіталу.

5. Очікування – будь-які затримки між закінченням одного етапу й початком іншого. Оскільки значний обсяг роботи в процесах надання послуг неможливо побачити неозброєним оком, для виявлення затримок у процесі важливими є методи описання процесів, розробки карт потоку створення цінності, які дозволяють побачити місця, де накопичується робота, що стоїть у черзі.

6. Дефекти – будь-які аспекти послуг, які не відповідають потребам споживачів. У сфері послуг дефектом може вважатися все, що викликає незадоволення споживачів – від відсутності необхідної інформації до недотримання встановлених термінів. Витрати на виправлення дефектів у сфері послуг можуть бути незначними, проте для наступних операцій такий дефект може обійтися дуже дорого, навіть призвести до втрати клієнта.

7. Перевиробництво – виробництво послуг у кількості, що перевищує їх потребу на даний момент часу. Це призводить до зростання часу надання послуги, нестачі ресурсів на наступних операціях і втрат.

Ліквідація цих утрат дозволяє швидше досягати результатів, створювати цінності для клієнтів і всіх стейкхолдерів компанії, забезпечує досягнення ними стратегічних цілей шляхом підвищення своєї операційної ефективності й досконалості.

Висновки. Внутрішня операційна ефективність сервісних компаній, що має бути спрямована на створення цінності для клієнтів, забезпечувати вчасне і якісне надання послуг з мінімально можливими витратами, може бути досягнута на основі інтегрованого використання концепцій ошадливого виробництва й шести сигм. Стабільність параметрів і якісних характеристик послуг, що надаються, пропонується забезпечувати шляхом визначення процесів, що створюють і не створюють цінність, оптимізації перших і скорочення останніх, виявлення і уникнення втрат, які супроводжують діяльність компаній у сфері послуг.

1. Вумек Джеймс П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Вумек Джеймс П., Джонс Дениел Т. ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 473 с.
2. Джордж М. “Бережливое производство + шесть сигм” в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса / Майкл Л. Джордж ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с.
3. Омеляненко Т. В. Операційний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Т. В. Омеляненко ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ “Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана”. – К. : КНЕУ, 2009. – 478 с.

4. Чейз Ричард Б. Производственный и операционный менеджмент / Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано. – 10-е изд. ; пер. с англ. – М. : ИД. Вильямс, 2008. – 1184 с. : ил. – Парал. тит. англ.

Рецензенти:

Гречан А.П. – доктор економічних наук, професор, директор Інституту післядипломної освіти Київського національного університету технологій і дизайну;

Наконечний О.М. – доктор фізико-математичних наук, професор кафедри фінансів Міжнародного інституту бізнесу.

УДК 336.663

ББК 65.29

Бечко П.К., Деркач Т.А.

**ОЦІНКА СТАНУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ СУБ'ЄКТІВ
ЗБЕРІГАННЯ ЗЕРНА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Уманський національний університет садівництва,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра фінансів і кредиту,
20305, м. Умань, вул. Інститутська, 1,
Черкаська обл.,
тел.: 0474435364,
e-mail: udau@udau.edu.ua

Анотація. Стаття спрямована на дослідження оцінки стану та перспектив забезпечення суб'єктів зберігання зерна Черкаської області оборотними засобами.

Ключові слова: оборотні засоби, структура, джерела формування, авансована вартість, процес виробництва, оборотні засоби сфери виробництва та сфери обігу.

Annotation. The article is sent to research of estimation of the state and prospect of providing in the subjects of grain storage of Cherkasy region for circulating assets.

Key words: circulating assets, structure, forming sources, advanced cost, process of production, circulating assets of sphere of production and sphere of appeal.

Вступ. Важливою складовою зернопродуктового підкомплексу, особливо на регіональному рівні, є система заготівлі, зберігання і переробки зерна. Елеваторне господарство – найважливіша ланка в організації хлібозаготовок, яка забезпечує рух товарного зерна із сфери виробництва у сферу споживання. На жаль, кризові явища в економіці країни призвели до спаду виробництва, порушення паритетних взаємовідносин між виробниками та споживачами зерна, неповного використання виробничих потужностей, збільшення втрат зерна при одночасному зниженні його конкурентоспроможної якості. Водночас спостерігається зменшення забезпечення суб'єктів зберігання зерна оборотними засобами як основного чинника, що сприяє підвищенню ефективності виробничого процесу, їх функціонуванню на самофінансуванні, самоокупності та підвищенню їх конкурентоспроможності. Зазначена проблема й визначає важливість наукових досліджень.

Постановка завдання. Важливою складовою економічного успіху підприємств із заготівлі та зберігання зерна за сучасних умов є науково обґрунтований вибір стратегії й тактики їх функціонування. Для забезпечення ефективної діяльності підприємство, насамперед, має авансувати кошти для придбання засобів і предметів виробництва, залучаючи при цьому необхідну кількість робочої сили з відповідними кваліфікаційними навичками. Процес виробництва за наявності цих факторів є забезпеченим, ос-

кільки підприємству слід виготовити продукт, його реалізувати, щоб одержати вартість, авансовану у виробничий процес, і додану вартість у грошовій формі.

Вивченням проблеми формування та ефективного використання оборотних засобів займалися багато дослідників: В.Г. Андрійчук, І.Ю. Гришова, Л.А. Демчук, М.Я. Дем'яненко, Л.П. Деркач, Г.Г. Кірейцев, М.Й. Малік та інші. Проте проблема вивчення забезпечення оборотними засобами підприємств системи заготівлі, зберігання і переробки зерна в умовах обмежених ресурсів залишається недостатньо дослідженою, що й зумовило вибір теми статті.

Результати. Забезпеченість підприємств оборотними засобами безпосередньо впливає на їхню діяльність, оскільки недостатність їх призводить до порушення безперервності виробничого процесу. Нераціональне та неефективне використання цих засобів звужує виробничі й фінансові можливості підприємства. Утрата чи осідання оборотних засобів спричиняє банкрутство підприємства. Тому важливо на підприємстві здійснювати контроль за загальним оборотом авансованої вартості та поверненням її до вихідної грошової форми.

Оборотні засоби, трансформуючись із товарної в грошову форму, зростають в обсягах, завдяки перетворенню доданої вартості продукції в грошові кошти, за рахунок яких відбувається розширене відтворення виробництва. Від ефективності та швидкості такої трансформації залежить фінансовий стан підприємств.

В умовах кризової ситуації, що склалася в економіці України, для керівництва суб'єктів зберігання зерна першочерговою є проблема забезпечення оборотними засобами, а вдосконалення методів і форм їх організації є головними завданнями їх фінансової політики.

Проблема забезпечення суб'єктів зберігання зерна оборотними засобами складна й багатогранна. Для здійснення безперервного виробничого процесу підприємству слід мати в обороті науково обґрунтовані розміри оборотних засобів, що дає можливість своєчасно отримувати готову продукцію. Реалізація продукції, своєчасне та безперебійне надходження виручки забезпечують погашення зобов'язань перед постачальниками й підрядчиками, оплату праці найманим працівникам, своєчасне погашення податкових зобов'язань зі сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів.

Тому суб'єкти зберігання зерна при авансуванні оборотних засобів в операційну діяльність повинні не тільки нарощувати обсяги фінансових ресурсів для постійного їх накопичення, але й забезпечувати ефективне їх використання з метою нарощування обсягів виробництва, реалізації продукції та підвищення її конкурентоздатності. Від ефективності управління оборотними засобами залежать фінансовий стан цих підприємств і їх становище в ринковому середовищі.

Аналіз роботи суб'єктів зберігання зерна за кризових умов свідчить про застосування комплексного підходу щодо виявлення і використання резервів стабільного й ефективного їх розвитку. Одним із найважливіших економічних факторів, які характеризують виробничі можливості підприємства, є рівень забезпеченості оборотними засобами.

Про обсяг вкладень в оборотні засоби суб'єктів зберігання зерна Черкаської області свідчать дані табл. 1.

Як свідчить наведений аналіз за 2005–2009 рр., найбільшу питому вагу в структурі оборотних засобів займають виробничі запаси – від 30,0%, у 2005 р. до 23,4% у 2009 р. В абсолютному значенні у 2009 р. порівняно з 2005 р. виробничі запаси зросли на 56 154 тис. грн.

Динаміка структури оборотних засобів суб'єктів зберігання зерна Черкаської області

Роки	Виробничі запаси		Дебіторська заборгованість		Грошові кошти		Інші оборотні засоби		Усього оборотних засобів	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
2005	16 867,5	30,0	36 512,2	65,0	2 365,9	4,2	453,5	0,8	56 199,1	100,0
2006	4 517,9	20,4	14 686,1	66,2	2 984,8	13,4	–	–	22 188,8	100,0
2007	18 319,0	27,0	42 528,1	62,5	6 709,5	9,8	498,6	0,7	68 055,2	100,0
2008	43 829,7	24,4	128 194,9	71,5	4 008,9	2,2	3 282,7	1,9	179 316,2	100,0
2009	73 021,5	23,4	223 156,9	71,5	7 201,3	2,3	8 610,6	2,8	311 990,3	100,0

Частка дебіторської заборгованості в структурі оборотних засобів у досліджуваних підприємствах є досить значною і постійно зростає. Якщо у 2005 році її розмір становив 65,0%, то у 2006 році – 66,2%. У 2007 році спостерігалось незначне зниження дебіторської заборгованості на 3,7 відсоткових пункти проти 2006 року. У 2008–2009 роках частка дебіторської заборгованості досягла максимального рівня за досліджуваний період – 71,5%, що на 9 відсоткових пункти більше проти 2007 року та на 6,5 відсоткових пункти більше проти 2005 року. Зростання дебіторської заборгованості в структурі оборотних засобів є негативним явищем, оскільки свідчить про недосконалий рівень фінансової дисципліни, що призводить до відволікання грошових коштів з операційної діяльності. Варто зауважити, що несвоєчасні розрахунки спричиняють виникнення дебіторської заборгованості й водночас брак грошових коштів на поточних рахунках підприємств для авансування в процес виробництва. Унаслідок цього, має місце уповільнення кругообігу оборотних засобів через брак коштів для авансування виробничої діяльності.

Частка грошових коштів у структурі оборотних засобів досліджуваних підприємств має тенденцію до зменшення. У 2005 році її розмір становив 4,2% до їх загальної вартості, а у 2009 році на 1,9 відсоткових пункти менше, хоча в абсолютному значенні загальна їх сума зросла на 4 835,4 тис. грн.

Варто зауважити, що зміну структури оборотних засобів не можна розглядати як простий процес кількісного зростання одних елементів і зменшення інших. Вона свідчить про пропорції, що склалися між окремими елементами оборотних засобів. Будь-яке порушення цієї пропорції знижує ефективність використання оборотних засобів, негативно впливає на фінансовий стан діяльності підприємства.

На структуру оборотних засобів суб'єктів господарювання значний вплив мають характер і рівень спеціалізації виробництва, технологічні особливості виготовлення продукції, співвідношення промислового й сільськогосподарського виробництв. Досліджувані підприємства поєднують такі види діяльності: промислову переробку продукції, вирощування власної сільськогосподарської продукції, її реалізацію. Це дає змогу, використовуючи допоміжні можливості основної діяльності, зміцнювати фінансовий стан за складних кризових умов.

Виробництво сільськогосподарської продукції з повним циклом її переробки та реалізації в поєднанні з основною діяльністю – зберіганням і доробкою зерна – є однією із специфічних особливостей роботи досліджуваних підприємств, яка впливає на структуру їх оборотних засобів, що зумовлює необхідність дослідження структури оборотних засобів цих підприємств за видами їх діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка структури оборотних засобів суб'єктів зберігання зерна Черкаської області за видами діяльності в середньому за 2005–2009 рр., (тис. грн)

Види діяльності	Виробничі запаси		Дебіторська заборгованість		Грошові кошти		Інші оборотні засоби		Усього оборотних засобів	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Усього	71 187,8	100,0	178 351,9	100,0	9 312,3	100,0	3 217,3	100,0	262 069,3	100,0
Сільське господарство та пов'язані з ним послуги, у т. ч.	18 521,8	26,0	73 270,1	41,1	3 187,6	34,2	2 552,2	79,3	97 531,7	37,2
рослинництво	508,1	2,7	490,5	0,6	314,3	9,8	52,9	2,1	1 365,8	1,4
Переробна промисловість	34 529,9	48,5	82 191,9	46,1	3 642,6	39,1	460,3	14,3	120 824,7	46,1
Оптова й роздрібна торгівля	17 292,3	24,3	19 483,6	10,9	1 505,2	16,2	197,8	6,2	38 478,9	14,7
Транспортні послуги	843,8	1,2	3 406,2	1,9	976,9	10,5	6,96	0,2	5 233,9	2,0

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що супутній вид діяльності суттєво впливає на структуру оборотних засобів. Так, 46,1% авансованих оборотних засобів концентрує в собі переробка зерна, 37,2% – вирощування сільськогосподарської продукції, 14,7% – торгівля. Це пов'язано з особливостями цих видів діяльності. З метою безперервності процесу переробки продукції виникає потреба в забезпеченні оборотними засобами сфери виробництва, зокрема, сировиною та матеріалами, паливом і мастильними матеріалами, запасними частинами тощо. Тому в структурі оборотних засобів переробної діяльності виробничі запаси займають значну частку – 48,5%. Причому для зазначеного виду діяльності характерна й висока частка дебіторської заборгованості – 46,1%, що свідчить про порушення фінансово-розрахункової дисципліни в досліджуваних підприємствах. У сфері виробництва зосереджено 37,2% всіх оборотних засобів цих підприємств, а у сфері торгівлі – 14,7%.

Оцінка структури оборотних засобів є важливим економічним показником, що характеризує фінансовий стан підприємства. Проте за допомогою цього показника досить проблематично виявити внутрішні резерви щодо підвищення ефективності підприємства. Представлені в бухгалтерському обліку дані про сумарну кількість оборотних засобів, авансованих у виробництво, спотворюються багатьма чинниками, які впливають на їхній обсяг: цінова політика, рівень інфляції тощо.

На структуру оборотних засобів, як свідчать дослідження Г.Ф. Білоусенко, суттєвий вплив мають організація постачання, збуту продукції, наявність чи відсутність спеціальних приміщень, що дають змогу створювати відповідні запаси сировини, якість виготовленої продукції та попит на неї з боку безпосереднього споживача, а також раціональне й ефективне використання оборотних засобів з метою унеможливлення створення надлишкових запасів, які не використовуються у виробничому процесі [1, с.54].

За ринкових умов господарювання суб'єктів зберігання зерна виникає потреба не лише в аналізі забезпечення оборотними засобами загального процесу виробництва, але

й окремих його стадій – сфери виробництва та сфери обігу. Оптимальне розміщення оборотних засобів на всіх стадіях кругообігу авансованої вартості дає можливість значну їх суму спрямувати в процес виробництва, де створюється додана вартість, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Для забезпечення безперервності процесу виробництва підприємство повинно мати достатню кількість оборотних засобів, авансованих у сферу виробництва й сферу обігу. Для ефективного відтворення необхідно, щоб оборотні засоби безперервно авансувалися в процес виробництва з подальшою трансформацією із сфери виробництва у сферу обігу й навпаки. За таких умов процес виробництва буде безперервним лише в тому разі, коли до нього постійно залучатиметься науково обгрунтована частка виробничих ресурсів та оборотних засобів сфери обігу.

Виробництво зерна є сезонним, а це означає, що процес виробництва не є безперервним, унаслідок цього ускладнюється прискорення виробничих процесів у більшості випадків, а в окремих є практично неможливим. Крім того, значна тривалість виробничого циклу потребує особливого підходу до процесу формування виробничої сфери оборотних засобів підприємств.

Проведені дослідження суб'єктів зберігання зерна Черкаської області свідчать, що в останні роки намітилася чітка тенденція щодо зниження частки оборотних засобів сфери виробництва та збільшення їх у сфері обігу (рис. 1).

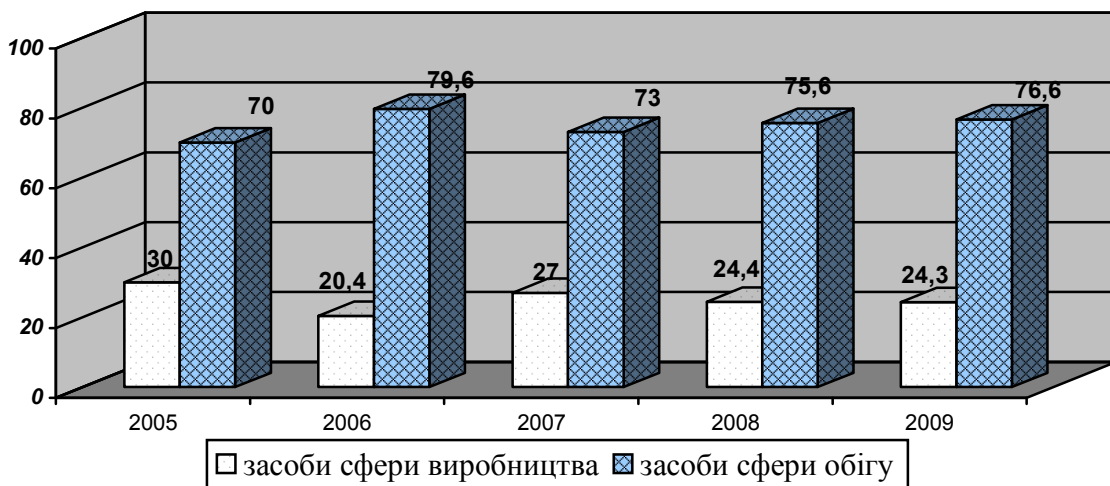


Рис. 1. Співвідношення оборотних засобів сфери виробництва й сфери обігу суб'єктів зберігання зерна Черкаської області, %

У 2005 р. частка авансованих оборотних засобів сфери виробництва склала 30,0%, у 2009 р. – 24,3%, що на 5,6 відсоткових пункти менше проти 2005 року. Авансування оборотних засобів у сферу обігу, навпаки, зросло із 70,0% у 2005 р. до 76,6% у 2009 р.

Проведені нами дослідження свідчать, що така структура оборотних засобів є науково необгрунтованою. Зростання оборотних засобів, авансованих у сферу обігу за рахунок їх зменшення у сфері виробництва, призводить до зниження ефективності їх використання. Це потребує проведення ряду заходів, спрямованих на науково обгрунтоване закріплення оборотних засобів за сферою виробництва та сферою обігу, зокрема, підвищення рівня товарності виробництва, налагодження взаємозв'язків із постачальниками, застосування більш прогресивних форм розрахунків, дотримання фінансової дисципліни при розрахунках і платежах. Це сприятиме зменшенню частки оборотних засобів сфери обігу, скороченню дебіторської заборгованості й запасів готової продукції, більш раціональній структурі вкладень в оборотні засоби.

Варто зауважити, що оптимальна структура співвідношення періоду обертання оборотних засобів у сфері виробництва та сфері обігу дає змогу забезпечити безперервність процесу виробництва продукції без залучення у виробничий процес додаткових ресурсів, зокрема, кредитів банку та кредиторської заборгованості.

Необґрунтоване співвідношення між оборотними засобами сфери виробництва та сфери обігу призводить до зниження ефективності виробництва, негативно впливає на фінансові результати діяльності роботи підприємства. Дослідження структури оборотних засобів, її динаміки, зміни в розрізі окремих елементів є необхідним етапом аналізу діяльності як окремого підприємства, що займається зберіганням зерна, так й елеваторної промисловості в цілому. Більш детальний аналіз складу оборотних засобів, авансованих у сферу обігу, поданий у табл. 3.

Таблиця 3

Структура оборотних засобів сфери обігу суб'єктів зберігання зерна Черкаської області, % (на кінець року)

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Готова продукція	21,0	11,7	7,0	8,7	19,9
Грошові кошти	10,2	14,0	3,0	2,6	3,6
Кошти в розрахунках	68,1	74,3	88,0	85,6	75,1
Інші активи	0,7	0,01	2,0	3,1	1,4
Усього оборотних засобів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Структура оборотних засобів сфери обігу суб'єктів зберігання зерна Черкаської області характеризується доволі високим рівнем готової продукції та коштів у розрахунках. Найбільшу частку в структурі засобів сфери обігу за досліджуваний період займали кошти в розрахунках – від 68,1% у 2005 році до 74,3% у 2006 р. і 85,6% у 2008 р. Абсолютний ріст коштів у розрахунках за період з 2005 до 2009 рр. був досить вагомий – перевищував 7,0 відсоткових пункти. Зростання в структурі оборотних засобів коштів у розрахунках характеризує негативне явище, оскільки з обігу відволікаються кошти, необхідні для наступного циклу виробництва. Унаслідок цього, підприємства відчувають труднощі через порушення строків погашення їх зобов'язань, що призводить до необґрунтованог залучення ними кредитів банків, за які сплачують підвищені відсотки. Тенденція до зростання коштів у розрахунках, що намітилася в останні роки, є, перш за все, результатом розбалансованості платіжного обігу та відсутності державної підтримки досліджуваних підприємств.

У структурі оборотних засобів сфери обігу спостерігається зменшення грошових коштів, частка яких у 2005 році склала 10,2%, або на 6,7 відсоткових пункти більше порівняно з 2009 роком. Зменшення залишків грошових коштів на рахунках у банку у 2009 році зумовлено рівнем незбалансованості грошових потоків, їх надходженням і витрачанням: перевищення витрат над надходженням грошової маси спричиняє недостачу коштів і збільшення потреби в залученні додаткових, альтернативних джерел для формування оборотних засобів.

За досліджуваний період підприємства інтенсивно нарощували частку готової продукції в структурі засобів сфери обігу – від 7,0% у 2007 році до 19,9% у 2009 році, або на 12,9 відсоткових пункти більше. Накопичення залишків готової продукції на складах суб'єктів господарювання призводить до відволікання оборотних засобів з обігу, зниження обсягів реалізації, що, у свою чергу, негативно позначається на загальному фінансовому стані підприємства. Тенденція до збільшення частки готової продукції в структурі оборотних засобів сфери обігу є, як правило, наслідком зниження якості готової продукції або наданих послуг, а також неефективної маркетингової та збутової політики підприємства.

Надмірна концентрація оборотних засобів у сфері обігу зумовлює відволікання їх із сфери виробництва, що може порушувати безперервність виробничого процесу. Структуру засобів сфери виробництва наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Структура оборотних засобів сфери виробництва суб'єктів зберігання зерна Черкаської області, % (на кінець року)

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виробничі запаси	90,9	92,9	82,3	91,6	97,8
Поточні біологічні активи	-	-	8,7	1,6	1,0
Витрати майбутніх періодів	9,1	7,1	9,0	6,8	1,2
Усього оборотних засобів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

У структурі засобів сфери виробництва виробничі запаси зросли з 90,9% у 2005 році до 97,8% у 2009 році, що в абсолютному відношенні становить 6,9 відсоткових пункти (табл. 4). Виробничі запаси, з одного боку, відіграють важливу роль у забезпеченні безперервності процесу виробництва, а з іншого, – є частиною засобів, що тимчасово не беруть участь у виробничому процесі. Тому раціональна організація виробничих запасів, забезпечення оптимального співвідношення між витратами на зберігання запасів і фінансовим результатом від їх використання є важливою передумовою підвищення ефективності оборотних засобів. Витрати майбутніх періодів займають незначну частку в структурі оборотних засобів сфери виробництва та характеризуються чіткою тенденцією до зменшення – з 9,1% у 2005 році до 1,2% у 2009 році.

Закріплення науково обґрунтованої суми оборотних засобів на кожній із стадій процесу виробництва є запорукою його безперервності. Важливим у забезпеченні оборотними засобами суб'єктів господарювання є оптимальне їх розміщення у сфері виробництва й сфері обігу, яке б задовольнило потребу виробництва в матеріальних і грошових засобах при його розширеному відтворенні, забезпечуючи при цьому своєчасність і повноту розрахунків.

Висновок. Дослідження статистичних даних, а також проведення детального аналізу фінансового стану підприємств галузі заготівлі дають змогу стверджувати, що пошуки підвищення ефективності та результативності їх функціонування вимагають розробки принципово нових стратегічних напрямів і відповідних тактичних підходів у формуванні оптимальної структури їх оборотних засобів.

1. Белоусенко Г. Ф. Оборотные средства сельскохозяйственных, агропромышленных предприятий и производственных объединений / Г. Ф. Белоусенко. – Россельхозиздат, 1986. – С. 54.
2. Бечко В. П. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств : монографія / В. П. Бечко. – Умань : СПД Сочінський, 2008. – 136 с.
3. Кузнецова І. О. Трансформація елеваторної галузі в умовах ринкових перетворень / І. О. Кузнецова // Вісник. Серія : “Економічні науки”. – Черкаси, 2007. – Вип. 103. – С.153–162.
4. Панич С. П. Структура оборотних засобів сільськогосподарських підприємств в умовах переходу до ринку / С. П. Панич // Економіка АПК. – 1997. – № 2. – С. 51–55.

Рецензенти:

Непочатенко О.О. – доктор економічних наук, в.о. професора, завідувач кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва;

Кучеренко Т.Є. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Уманського національного університету садівництва.

УДК 331.46 (477.85)
ББК 65.29

Білик Р.Р., Боднарук О.О., Ткаченко І.В.

ДИНАМІКА РІВНІВ РИЗИКУ ВИНИКНЕННЯ АВАРІЙ АБО НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економічної теорії та менеджменту,
58001, м. Чернівці, вул. Кафедральна, 2,
тел. : 526551,
e-mail: ektheory@ukr.net

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра вищої математики та інженерно-технічних
дисциплін,
58022, м. Чернівці, вул. Фрунзе, 2 а,
тел. : 33221

Анотація. У статті наведено й проаналізовано за видами економічної діяльності та адміністративними районами результати ймовірнісної оцінки ступеня ризику від здійснення господарської діяльності юридичною або фізичною особою з питань охорони праці, розрахованої за створеною комп'ютерною програмою на підставі запропонованих в [1, с.29–30] критеріїв і матеріалів Головного управління статистики щодо травматизму по Чернівецькій області за 2005–2009 рр.

Ключові слова: ступінь ризику, безпека, травматизм, імовірність, господарська діяльність.

Annotation. This article presents and analyzes, according to economic activity and administrative regions, the results of a probable assessment of the degree of risk resulting from economic activities conducted by a juridical or physical person in the area of labor safety, calculated in accordance with a computer program on the basis of the suggested [1, p.29–30] criteria and materials by Statistics Ukraine regarding traumatism in the province of Chernivtsi in the period of 2005–2009.

Key words: risk level, safety, traumatism, probability, economy management.

Вступ. У провідних державах світу на найвищому державному рівні сформоване чітке бачення того, що для підтримки еволюційного гармонізованого розвитку нині найважливішим інструментом стає управління ризиками в ключових сферах життєдіяльності нації. На національному рівні цей курс у ряді промислово розвинених країн доведений до державного апарату шляхом запровадження ризик-менеджменту. Нині в ЄС, ураховуючи надзвичайну актуальність ризик-орієнтованого підходу, ще більше зосереджується увага на вдосконаленні всієї сфери управління в цьому напрямі.

У червні 2009 року в Люксембурзі Рада міністрів з питань економіки і фінансів ЄС своїм рішенням створила два нових загальноєвропейських органи для кращого оцінювання ризиків і реалізації нагляду.

Україна долучилася до цих процесів. У Законі “Про охорону праці” уперше в історії України економічні заходи управління охороною праці зведені до рангу державної політики. Цим законом у суспільстві стверджуються нові взаємовідносини, що базуються на економічному механізмі управління умовами праці – формуванні у власника (роботодавця) економічної зацікавленості в здійсненні заходів щодо поліпшення умов праці. Починаючи з 2008 року, за участю вчених і фахівців з Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України зроблені впевнені кроки щодо започаткування нового етапу в цій роботі. Ідеться про ще більш широке втілення ризик-орієнтованого підходу у

сферу управління господарською діяльністю (Закон № 877 V). Мета – адаптувати вже застарілий механізм державного управління під сучасний соціально-економічний уклад ринкових відносин, які починають укорінюватися в нас і є вже сталими в країнах ЄС.

Трансформація, удосконалення й активація ефективної системи державного контролю за ступенем ризику є саме тим важелем, який здатний істотно підвищити дієвість державного управління і сприяти виходу нашої держави із системної кризи.

Саме відпрацювання і запровадження “підзаконного” нормативно-правового забезпечення ризик-орієнтованого підходу в межах згаданого закону має нині першочергове значення. У міністерствах, наукових інститутах усіх сфер безпеки створені робочі групи з вирішення завдань оцінки ризиків.

Окрім того, сьогодні йде планомірна робота з доопрацювання проекту закону щодо засад державно-приватного партнерства. Цим законом передбачається створити підгрупи для стимулювання розвитку широкої співпраці між державним (контролю) і приватним (виробництва) з метою підвищення загальної конкурентоспроможності економіки країни та залучення інвестицій в її господарський комплекс.

Постановка завдання. У квітні 2008 року на засіданні колегії Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду вирішено: “З метою підвищення державного нагляду, зниження рівня виробничого травматизму на підприємствах усіх галузей економіки України відповідно до вимог Закону України “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності”, який набув чинності з 1 січня 2008 року, надати Комітету пропозиції до проекту “Критеріїв оцінки ступеня ризику від здійснення господарської діяльності для безпеки життя і здоров’я населення, навколишнього природного середовища у сфері промислової безпеки та охорони праці”... Національному науково-дослідному інституту промислової безпеки та охорони праці запропоновано переглянути систему аналізу наглядової діяльності з урахуванням виявлених причинно-наслідкових зв’язків між ефективністю нагляду та рівнем виробничого травматизму” [2, с.23–24]. А вже через рік Постановою Кабінету Міністрів України від 28 квітня 2009 р. № 413 було затверджено “Критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності у сфері промислової безпеки та охорони праці і визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду”. Відповідно до статті 5 Закону України “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності” і з урахуванням вимог Закону України “Про охорону праці” Кабінет Міністрів України постановляє:

“... Критеріями, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності у сфері промислової безпеки та охорони праці, є певні види господарської діяльності або виконуваних робіт, які можуть становити потенційну загрозу життю і здоров’ю людей... За критеріями суб’єкти господарювання незалежно від форми власності розподіляються за високим, середнім та незначним ступенями ризику для безпеки життя і здоров’я людей [5; 6], відповідно до яких визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду”.

Мета роботи – створити комп’ютерну програму для кількісної оцінки ймовірності виникнення нещасного випадку або аварії та ступеня ризику від здійснення господарської діяльності юридичною чи фізичною особою з питань охорони праці, а також проаналізувати за видами економічної діяльності й адміністративними районами одержані результати, розраховані за створеною комп’ютерною програмою на підставі матеріалів Головного управління статистики щодо травматизму по Чернівецькій області за 2005–2009 рр. і запропонованих в [1, с.29–30] критеріїв.

Результати. Існує багато методів оцінки професійного ризику на робочих місцях. Один з них – класична методика (Британський стандарт BS880), за якою така оцінка здійснюється за формулою:

$$R = P \cdot S,$$

де R – професійний ризик;

P – імовірність події (наприклад, висока, середня, незначна);

S – тяжкість наслідків (наприклад, аварія, загибель потерпілого, важка травма, легка травма).

Для того, щоб застосувати цей загальний алгоритм до конкретних умов, у яких здійснює свою економічну діяльність суб'єкт господарювання, співробітники Національного науково-дослідного інституту промислової безпеки та охорони праці Г. Лесенко та к. ф.-м. н. О. Масюкевич запропонували критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від здійснення господарської діяльності, і значення гранично допустимого рівня і залежно від нього встановлено градацію для високого, середнього та незначного ступеня ризиків [1, с.29–30].

Оцінку ризику кожного виду економічної діяльності щодо нанесення шкоди життю або здоров'ю працюючих під час здійснення господарської діяльності пропонується розраховувати як добуток імовірності виникнення одного нещасного випадку протягом року на ймовірність утрати одним працівником протягом року відповідної кількості робочих днів у зв'язку з нещасним випадком.

Імовірність того, що за рік може трапитися нещасний випадок, розраховується за формулою:

$$P_H = 1 - e^{-\lambda_H},$$

де P_H – імовірність виникнення нещасного випадку за рік.

Коефіцієнт непрацездатності у відповідному виді економічної діяльності обрховується за формулою:

$$\lambda_D = \frac{D_{сер}}{Ч_{сер} \cdot 240},$$

де λ_D – коефіцієнт непрацездатності; $D_{сер}$ – середньорічна кількість утрачених робочих днів у зв'язку з нещасними випадками на виробництві.

Імовірність утрати одним працівником протягом року відповідної кількості робочих днів у зв'язку з нещасним випадком (P_D) розраховується за формулою:

$$P_D = 1 - e^{-\lambda_D t}$$

Ризик виникнення нещасного випадку протягом року оцінюється як:

$$R = P_H \cdot P_D$$

Прийнятним ризиком, відносно якого буде здійснено розподіл ступеня ризику за трьома показниками – високий, середній, незначний, – можна вважати ризик виникнення нещасного випадку по Україні, розрахований за середньоарифметичними показниками, узятими за останні три роки (R_C).

Мінімальним ризиком (R_M) у всьому світі прийнято ризик, що нижчий за 10^{-6} .

Запропонована методика дає можливість керівникам підприємств і місцевим органам влади ідентифікувати та кількісно оцінити ризик від здійснення господарської діяльності та вжити заходи щодо ліквідації його неприпустимих рівнів і гарантувати безпечні умови працівникам на робочому місці.

Аналіз причин нещасних випадків по Україні свідчить, що 65% випадків зі смертельними наслідками сталися з організаційних причин, з технічних – 21%, а з психофізіологічних – 14% [2, с.23].

Таблиця 1

Динаміка рівнів ризику виникнення аварії або нещасного випадку й оцінка його ступеня на об'єктах господарської діяльності в районах Чернівецької області у 2005–2009 роках

Назва району	Ризик виникнення нещасного випадку протягом року					Ступінь ризику
	2005	2006	2007	2008	2009	
Чернівецька обл.	1,1·10 ⁻⁸	3,8·10 ⁻⁸	2,3·10 ⁻¹¹	4,0·10 ⁻⁶	2,9·10 ⁻⁸	незначний
м. Чернівці	5,2·10 ⁻⁸	5,5·10 ⁻⁸	2,3·10 ⁻¹⁰	3,6·10 ⁻⁸	3,0·10 ⁻⁸	незначний
м. Новодністровськ	2,3·10 ⁻¹⁰	1,5·10 ⁻¹⁰	6,5·10 ⁻¹⁰	1,1·10 ⁻⁹	3,0·10 ⁻⁹	незначний
Вижницький	6,4·10 ⁻¹⁰	2,9·10 ⁻⁹	1,1·10 ⁻¹¹	1,4·10 ⁻⁹	1·10 ⁻⁹	незначний
Герцаївський	0	1,1·10 ⁻¹⁰	0	2,5·10 ⁻¹⁰	0	незначний
Глибоцький	1,5·10 ⁻⁸	2·10 ⁻⁸	7,8·10 ⁻¹³	0	3,4·10 ⁻¹²	незначний
Заставнянський	6·10 ⁻¹⁰	7·10 ⁻⁸	2,4·10 ⁻⁸	0	0	незначний
Кельменецький	2,2·10 ⁻¹⁰	1,2·10 ⁻⁹	1,7·10 ⁻¹³	1,3·10 ⁻¹⁰	1,6·10 ⁻¹⁰	незначний
Кіцманський	2,4·10 ⁻¹⁰	3,3·10 ⁻¹¹	6,7·10 ⁻⁹	1,1·10 ⁻⁹	4,8·10 ⁻¹⁰	незначний
Новоселицький	5,2·10 ⁻¹¹	4,7·10 ⁻⁸	4,7·10 ⁻¹⁰	4,2·10 ⁻¹¹	1,1·10 ⁻¹¹	незначний
Путильський	1,6·10 ⁻¹¹	0	5,6·10 ⁻⁸	5,9·10 ⁻¹¹	4,6·10 ⁻⁷	незначний
Сокирянський	6,7·10 ⁻¹²	3,4·10 ⁻¹¹	0	2,2·10 ⁻¹¹	9,1·10 ⁻¹²	незначний
Сторожинецький	1,9·10 ⁻¹⁰	1,1·10 ⁻¹¹	5,3·10 ⁻⁹	2,0·10 ⁻⁷	4,8·10 ⁻⁸	незначний
Хотинський	1,4·10 ⁻⁷	4,3·10 ⁻⁸	5,3·10 ⁻¹⁰	4,3·10 ⁻⁹	8,2·10 ⁻⁸	незначний

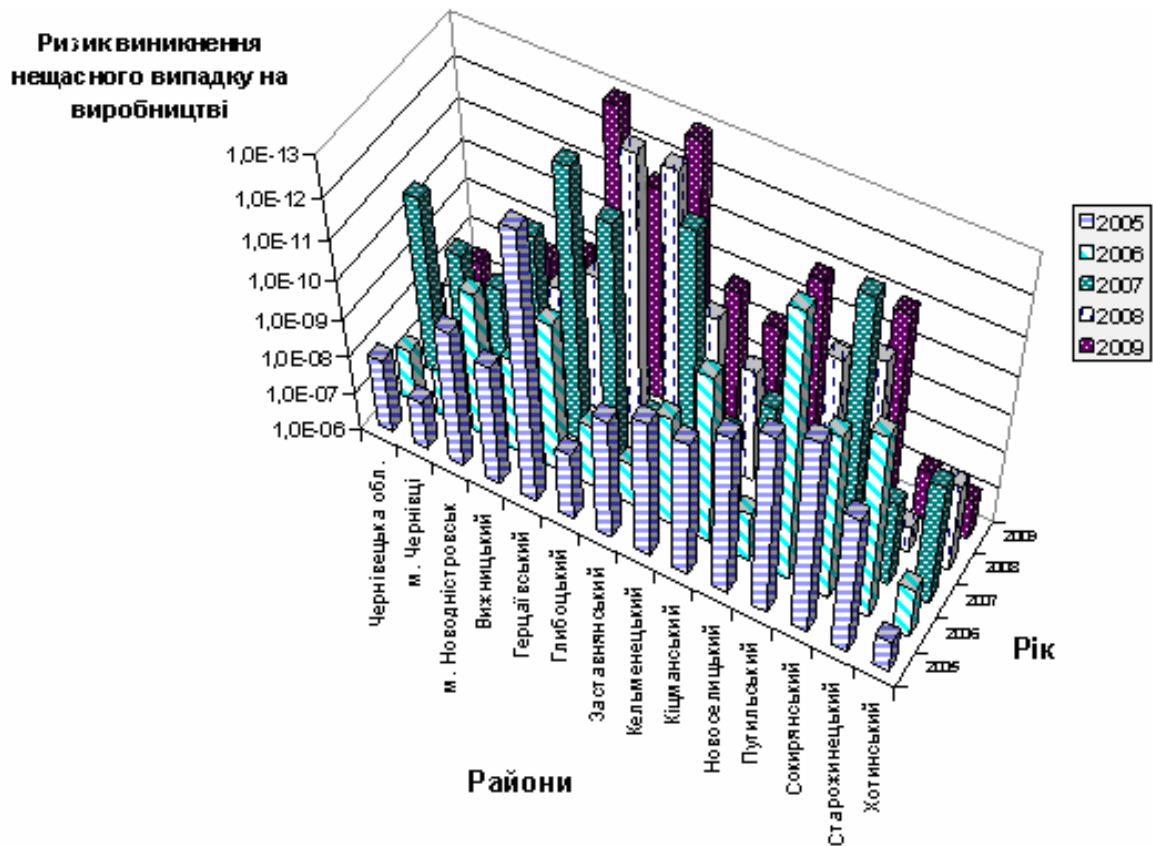


Рис. 1. Гістограма до табл. 1

Таблиця 2

Динаміка рівнів ризику виникнення аварії або нещасного випадку й оцінка ступеня ризику на об'єктах господарювання за видами економічної діяльності в Чернівецькій області у 2005–2009 роках

Назва економічної діяльності	Ризик виникнення нещасного випадку протягом року					Ступінь ризику
	2005	2006	2007	2008	2009	
Сільське господарство, мисливство, ліс. господарство	$5,4 \cdot 10^{-10}$	$1,6 \cdot 10^{-7}$	$1,2 \cdot 10^{-7}$	$1,8 \cdot 10^{-7}$	$5,8 \cdot 10^{-6}$	незначний
Рибальство, рибництво	0	0	0	0	0	нульовий
Добувна промисловість	$5,1 \cdot 10^{-9}$	$2 \cdot 10^{-9}$	0	$4,9 \cdot 10^{-9}$	$8,3 \cdot 10^{-9}$	незначний
Переробна промисловість	$1,1 \cdot 10^{-9}$	$1,3 \cdot 10^{-7}$	$6,3 \cdot 10^{-9}$	$1,1 \cdot 10^{-7}$	$1,1 \cdot 10^{-8}$	незначний
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	$1,9 \cdot 10^{-11}$	$4,3 \cdot 10^{-9}$	$3,8 \cdot 10^{-8}$	$1,7 \cdot 10^{-9}$	$2,2 \cdot 10^{-7}$	незначний
Будівництво	$1,4 \cdot 10^{-7}$	$1,2 \cdot 10^{-9}$	$4,6 \cdot 10^{-11}$	$4,8 \cdot 10^{-7}$	$4,0 \cdot 10^{-7}$	незначний
Торгівля: ремонт автомобілів ...	$1,4 \cdot 10^{-10}$	$1,9 \cdot 10^{-8}$	$2,5 \cdot 10^{-13}$	$6,3 \cdot 10^{-8}$	$7,4 \cdot 10^{-11}$	незначний
Діяльність готелів і ресторанів	$5,1 \cdot 10^{-11}$	$3,8 \cdot 10^{-11}$	0	0	0	незначний
Діяльність транспорту і зв'язку	$2,1 \cdot 10^{-10}$	$1,9 \cdot 10^{-10}$	$3,1 \cdot 10^{-12}$	$3,1 \cdot 10^{-10}$	$4,6 \cdot 10^{-10}$	незначний
Фінансова діяльність	$3,3 \cdot 10^{-11}$	0	0	$5,0 \cdot 10^{-10}$	0	незначний
Операції з нерухомим майном, оренда ...	$7,7 \cdot 10^{-11}$	$5,3 \cdot 10^{-11}$	$4,4 \cdot 10^{-13}$	$4,9 \cdot 10^{-13}$	$1,4 \cdot 10^{-10}$	незначний
Державне управління	$3,7 \cdot 10^{-8}$	$4,1 \cdot 10^{-10}$	$1,2 \cdot 10^{-9}$	$2,1 \cdot 10^{-8}$	$5,0 \cdot 10^{-9}$	незначний
Освіта	$2,4 \cdot 10^{-9}$	$4 \cdot 10^{-9}$	$1,3 \cdot 10^{-9}$	$4,3 \cdot 10^{-12}$	$1,7 \cdot 10^{-11}$	незначний
Охорона здоров'я та соціальної допомоги	$1,4 \cdot 10^{-11}$	$3,6 \cdot 10^{-12}$	$8,8 \cdot 10^{-14}$	$3,6 \cdot 10^{-11}$	$5,8 \cdot 10^{-12}$	незначний
Надання комунальних та індивідуальних послуг	0	$1,1 \cdot 10^{-11}$	$3,9 \cdot 10^{-11}$	$1,2 \cdot 10^{-7}$	$4,1 \cdot 10^{-11}$	незначний

За "Класифікацією галузей економіки та видів робіт за професійним ризиком виробництва" (він зростає від 1 класу до 67) [7], усі види економічної діяльності, призначенні Чернівецькій області, характеризуються класами від 1 до 22. Крім рибальства й рибництва, який за загальнонаціональним класифікатором належить до 60 класу, а в нашій області за всі 5 років надзвичайно низький у цифровому еквіваленті, упродовж 5 років у сфері рибальства й рибництва не було втрачено жодного робочого дня у зв'язку з нещасними випадками на виробництві та добувній промисловості, яка належить до 41 класу, а в нашій області характеризується ступенем ризику 10^{-9} .

Цікавими для порівняльного аналізу є передкризовий 2007 рік і кризовий 2008 рік: 2007 рік демонструє різке падіння травматизму в добувній промисловості, торгівлі й ремонті автомобілями, діяльності транспорту та зв'язку, фінансовій діяльності, діяльності готелів і ресторанів, в операціях з нерухомим майном і орендою, в охороні здоров'я до рівня 10^{-12} – 10^{-13} ; і збільшення його в цих галузях у кризовий 2008 рік до рівня 10^{-8} у добувній промисловості та ремонті автомобілів, в охороні здоров'я до 10^{-10} . У той час як в операціях з нерухомим майном він залишається на тому ж рівні й у діяльності готелів і ресторанів зберігає цю тенденцію впродовж останніх трьох років. Зменшилася кількість травм у кризовому 2008 році у виробництві й розподіленні елект-

роенергії, газу та води, освіті. Наш край традиційно вважається сільськогосподарським. І саме тут спостерігається коливання рівнів ризику від 10^{-9} у 2005 році до 10^{-7} у 2006 – 2009 роках. Як показують результати розрахунків, саме в цьому секторі економіки краю спостерігається найвищий рівень травматизму, але й він не перевищує 10^{-6} – показник, прийнятий як рівень допустимого ризику у світовій практиці ризик-менеджменту. Подібну картину спостерігаємо й у переробній промисловості та будівництві.

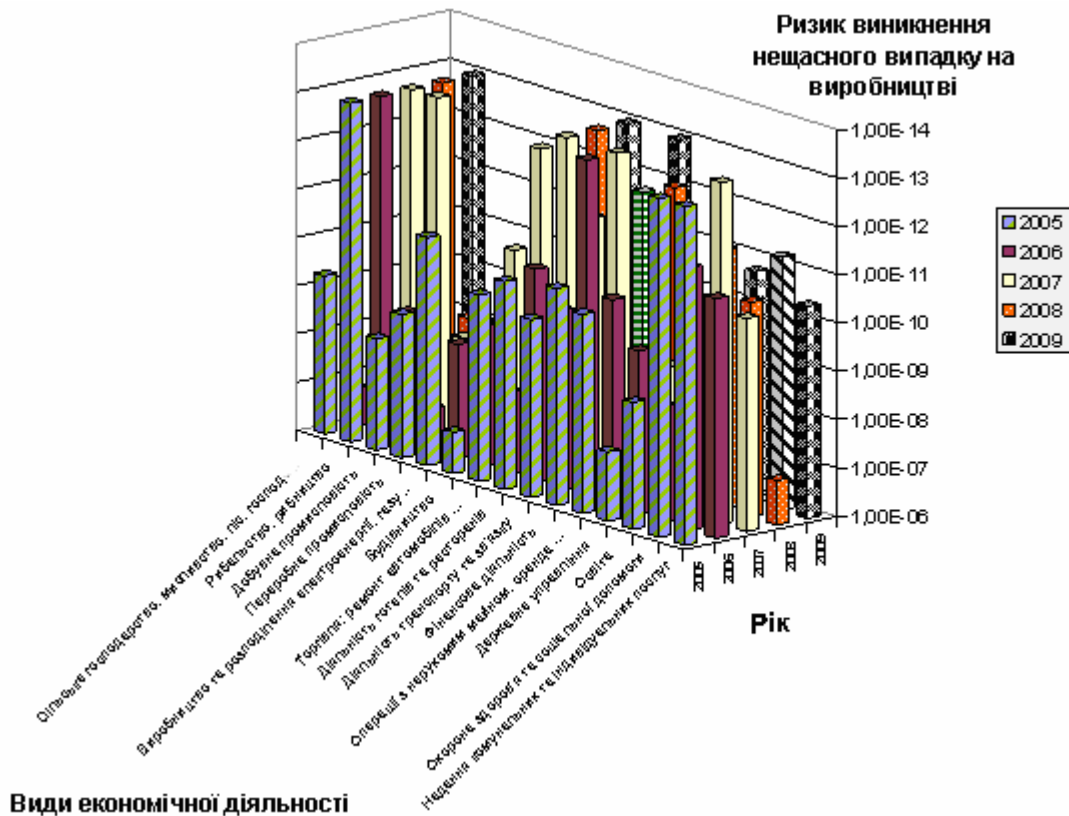


Рис. 2. Гістограма до табл. 2

Висновки. Запропонована методика дає можливість керівникам підприємств і місцевим органам влади ідентифікувати та кількісно оцінити ризик від здійснення господарської діяльності й ужити заходи щодо ліквідації його неприпустимих рівнів і гарантувати безпечні умови працівникам на робочому місці. Цю інформацію найефективніше використовувати для вдосконалення системи управління підприємством, зокрема, охороною праці. Такий постійний кількісний моніторинг доцільно проводити для попередження нещасних випадків, профзахворювань, аварій і пожеж, а не обмежуватися тільки наслідками, кількістю випадків. Це дозволяє формувати й оптимізувати організаційну структуру підприємства, що сприяє проведенню інноваційної політики та застосуванню новітніх технологій.

Як свідчать результати розрахунків, незначний рівень ризику виникнення аварії або нещасного випадку на всіх господарських об'єктах і на всій території Чернівецької області підтверджує їх екологічну безпечність і привабливість нашого краю для будівництва й розвитку рекреаційних закладів.

1. Лесенко Г. Оцінка ступеня ризику від здійснення господарської діяльності / Г. Лесенко, О. Масюкевич // Охорона праці. – 2007.
2. Засідання колегії // Охорона праці. – 2008. – № 5. – С. 23–24.

3. Безпека умов праці та травматизм на виробництві. Економічна доповідь. Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці. 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.
4. Гогіашвілі Г. Г. Управління охороною праці та ризиком за міжнародними стандартами / Гогіашвілі Г. Г., Карчевські Є. Т., Лапін В. М. – К. : Знання, 2007.
5. Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності у сфері промислової безпеки та охорони праці і визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю) : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 квітня 2009 р. № 413.
6. Критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності у сфері промислової безпеки та охорони праці і визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю) : Додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 28 квітня 2009 р. № 413.
7. Бегун В. Ризик-орієнтований підхід та страхова справа / В Бегун, Є. Буравльов // Надзвичайна ситуація. – 2010.

Рецензенти:

Нікіфоров П.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;

Сус Т.Й. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 338.054.23

ББК 65.05

Василюк М.М., Григорів О.О., Василюк В.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ І
ЗАСТОСУВАННЯ ЕКСПЕРТНИХ СИСТЕМ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді і спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: (0342) 596003

Анотація. У статті визначено методичні аспекти формування витрат в умовах ринкових відносин, а також переваги застосування експертних систем в аудиті. Запропоновані заходи щодо вдосконалення методики аудиту витрат і запровадження експертних систем створюють необхідні умови для оперативного управління витратами, їх економії.

Ключові слова: методична модель аудиту матеріальних витрат, експертні системи, система методичних прийомів, комп'ютеризація аудиту, аудиторські процедури, управління витратами, ефективність аудиту, матеріальні витрати.

Annotation. In the article certainly methodical aspects of forming of charges in the conditions of market relations, and also advantage of application of consulting models, in an audit. The offered measures, in relation to perfection of method of audit of charges there is introduction of consulting models, will create necessary terms for an operative management, their economy, charges, what vstanovlyut'sya present backlogs of production are in the process of, zapobigает'sya the inefficient use of financial, labour and financial resources.

Key words: methodical model of audit of financial charges, consulting models, system of methodical receptions, computerization of audit, public accountant procedures, management, efficiency of audit, financial charges, charges.

Вступ. Практика господарювання на українських промислових підприємствах свідчить, що витрати нині є суто об'єктом обліку, тоді як ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Оптимізація рівня виробничих витрат

повинна розглядатись як основа їхнього успішного функціонування, яка буде здатна забезпечити, по-перше, рентабельність і прибутковість виробництва, по-друге, високу конкурентоспроможність продукції, що виробляється.

Аудит витрат виробництва є надзвичайно важливим у сучасних умовах, адже величина витрат має прямий вплив на формування ціни готової продукції. Зменшення витрат призводить до зниження собівартості продукції, а отже, до зростання доходів підприємства. Отже, під час проведення аудиторської перевірки витратам слід приділяти максимальну увагу.

Проведений аналіз літературних джерел свідчить, що значний вклад у розробку методики аудиту витрат і формування експертних систем внесли І.М. Білоусова, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Г. Чумаченко, С.В. Іваненко та інші. Однак напрями вдосконалення витрат окремих галузей мають потребу в подальшому дослідженні та вдосконаленні.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження та визначення принципів організації ведення обліку для ефективного управління витратами, оскільки зазначена проблематика залишається все ще поза увагою вчених-економістів. Крім цього, завданням аудиту витрат господарської діяльності підприємства є дослідження виробничої діяльності підприємства з метою її впорядкування і виявлення резервів для збільшення випуску продукції, покращення її якості та зниження собівартості продукції, а також підтвердження відображених в обліку витрат за звітний період. Із цією метою також доцільно застосовувати експертні системи в аудиторському контролі.

Результати. Ефективність аудиту багато в чому залежить від організації внутрішнього аудиту, технологічних процесів виробництва, якості випущеної продукції, нормування обліку витрат сировини й матеріалів, що використовуються для випуску продукції. Вивчаються питання виконання завдань з випуску продукції, зниження собівартості продукції (робіт, послуг), випуску продукції, а також дотримання кошторисів витрат на виробництво. Звертають увагу на достовірність звітності підприємства щодо витрат і собівартості продукції.

Виконання договорів і замовлень із випуску продукції має важливе значення для оцінки його господарської діяльності. Показники виконання завдань виробництва продукції залежать від ряду конкретних умов роботи підприємства.

На практиці часто допускаються такі порушення: завищення сум витрат на відрядження, завищення або зниження фонду оплати праці, неправильне включення транспортних витрат, нарахування амортизації, віднесення до витрат сум погашення одержаних позик та інші.

Основними документами й матеріалами, за якими аналізується, вивчається виконання завдань, є документи, що містять показники виробничого циклу, звітні матеріали, які фіксують виконання завдань (дані статистичного, оперативного й бухгалтерського обліку), документи інвентаризації незавершеного виробництва, протоколи виробничих зборів, нарад, які дозволяють ретельно вивчити господарську діяльність підприємства.

Під час аудиту витрат виробництва застосовується система методичних прийомів як сукупності способів вивчення законності й ефективності дій підприємства для оцінки доцільності правильності здійснення витрат на виробництво. Ця система методичних прийомів передбачає:

- у разі здійснення фактичного контролю – інвентаризацію, обстеження, спостереження, лабораторні аналізи, експертизи (експертні оцінки), контрольні вимірювання виконаних робіт;
- при проведенні документального контролю – аналогію, моделювання, зустрічну перевірку документів, логічне осмислення операцій, спосіб зворотного рахунку,

експертизи документів, балансовий метод, статистичні методи, економіко-математичні й евристичні методи, логічну перевірку достовірності машинограм, прийоми економічного аналізу, програмного контролю введеної в ЕОМ інформації, запитного режиму та дублювання.

Процес аудиту витрат за схемою первинний документ – зведений документ – реєстр бухгалтерського обліку – Головна книга – фінансова звітність ґрунтується на правильному визначенні об'єктів, джерел інформації, методичних прийомів аудиту та методичних прийомів узагальнення і реалізації його результатів. При цьому особливої уваги заслуговує конкретизація кожного з названих елементів моделі аудиту за окремими об'єктами.

Методична модель аудиту матеріальних витрат передбачає такі об'єкти аудиту:

- порядок визначення фактичної собівартості й застосування облікових цін на матеріали (виробничі запаси) підприємства;
- фактичну наявність матеріалів;
- витрачання матеріалів на виробництво;
- списання матеріалів на виробництво відповідно до норм їх витрачання;
- порядок здійснення переоцінки матеріалів (виробничих запасів) підприємства та відображення їх залишків у фінансовій звітності підприємства відповідно до П(С)БО 9 “Запаси”.

Управління господарською одиницею, яка являє собою відкриту систему, складна й відповідальна робота, що повинна пов'язувати воедино її мету, внутрішні ресурси й зовнішнє середовище, тобто має системний характер.

Комп'ютеризація дала початок виникненню експертних систем в аудиті. Експертні системи в аудиті – комп'ютерні програми, включаючи оригінальну техніку програмування для забезпечення обробки аудиторської інформації користувачем (аудитором). Експертна система в аудиті вирішує одне з таких завдань: оцінку ситуації; прогнозування; видачу інструкцій; контроль і спостереження; планування.

На основі вивчення економічних наукових видань можна зробити висновок, що при проведенні аудиту використовують такі категорії експертних систем (табл.1).

Значна частина аудиторських перевірок концентрує увагу на виявленні фінансових порушень у результаті обробки даних в експертній системі. Аудитор може передбачити результат і порівняти його з інформацією, що видається експертною системою.

Таблиця 1

Категорії експертних систем

<i>Категорії</i>	<i>Вирішувана проблема</i>	<i>Приклад</i>
<i>Інтерпретація</i>	Оцінка ситуації, що виділяється із сукупності даних	Основні економічні показники
<i>Прогнозування</i>	Прогнозування можливих наслідків при заданих ситуаціях	Віддача від інвестицій при заданому рівні купівлі-продажу
<i>Оцінка ситуації</i>	Оцінка рівня відхилення функціонування системи від очікуваного	Система оцінки ризику в аудиті
<i>Проектування</i>	Виявлення об'єктів при обмеженні	Перевірка проектування в аудиті
<i>Планування</i>	Проектування дій	Перевірка планування в аудиті ресурсів виробництва
<i>Спостереження</i>	Порівняння даних спостереження з метою прогнозування можливих порушень	Прогноз зміни валютних курсів, контроль за операціями в аудиті

Виявлення	Виявлення допустимого рівня відхилення порушень	Мета допоміжних засобів в аудиті
Усунення	Установлення плану для передбачуваного рівня відхилень	Послідовність застосування засобів проектування
Видача інструкцій	Проектування. Виявлення й усунення недоліків	Підготовка на комп'ютерній основі
Контроль	Спостереження за динамікою розвитку системи	Комунікації і контроль

Висновки. Важливим моментом є визначення критеріїв розподілу накладних витрат і розробки відповідних методичних підходів, які дали б можливість справедливого й об'єктивного розподілу витрат не тільки між окремими видами продукції, що виробляється, а й окремими підрозділами, і навіть окремими виконавцями.

На основі проведених досліджень вважаємо, що при використанні експертних систем під час проведення аудиту можна: забезпечити досягнення мети; використання аудитором експертних систем можливе як у випадку ведення бухгалтерського обліку економічним суб'єктом вручну, так і при використанні засобів автоматизації бухгалтерського обліку (персональних комп'ютерів). При веденні бухгалтерського обліку економічним суб'єктом вручну аудитор повинен вирішити проблему наявності програмного забезпечення для аналізу бази даних бухгалтерських записів щодо всіх урахованих господарських операцій чи загальних записів бухгалтерських реєстрів. У разі, коли в економічного суб'єкта весь бухгалтерський облік чи окремі його ділянки автоматизовані, наявність у розпорядженні аудитора бази облікових даних економічного суб'єкта дозволяє використовувати для його аналізу ефективні методи сучасних інформаційних технологій; основний напрям використання експертних систем при аудиті – організація аудиту як послідовності виконуваних аудиторських процедур з метою підвищення його ефективності при взаємодії людини з комп'ютером; постійно вести роботу з освоєння нових інформаційних технологій автоматизації аудиторської діяльності.

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підруч. для студ. спец. "Облік і аудит" вищ. навч. закл. / Ф. Ф. Бутинець. – 3-тє вид., доп. і пер. – Житомир : ПП "Рута", 2008. – 480 с.
2. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика / Н. Д. Врублевский. – М., 2007. – С. 14.
3. Івахненко С. В. Класифікація програмного забезпечення обліку і контролю / С. В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 55–65.
4. Кміть В. М. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах / В. М. Кміть // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 71–77.
5. Назарчук Т. В. Аналіз зарубіжних та вітчизняних методів розподілу непрямих витрат у формуванні собівартості продукції / Т. В. Назарчук // Вісник ТУП. – 2004. – № 3. – С. 109–195.
6. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Гнатюк Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 631.11:657.6:631.1.027

ББК 65.05+65.32

Гречаник Н.Ю.

МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА РИНКУ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПРОГРАМИ “ВИРОБНИЦТВО ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ З ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОГО КОРОВ’ЯЧОГО МОЛОКА В СПЕЦІАЛЬНІЙ СИРОВИННІЙ ЗОНІ РОГАТИНСЬКОГО РАЙОНУ”

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 0342596144

Анотація. Розглянуто питання перспективної потреби ринку дитячого харчування за окремими його сегментами та подана оцінка їх пріоритетності. Обґрунтовано можливість забезпечення дітей віком від 0 – до 3 років в екологічно чистому дитячому харчуванні в контексті Програми “Виробництво дитячого харчування з екологічно чистого коров’ячого молока в спеціальній сировинній зоні Рогатинського району”.

Ключові слова: маркетингові дослідження, дитяче харчування, ринок, сегменти ринку, виробництво.

Annotation. The question of future needs baby food market in some segments of its assessment and presented their priority. The possibility of children aged 0 – 3 years in clean baby food in the context of “Baby food production from ecologically pure cow’s milk in a special area of raw Rogatyn”.

Key words: marketing research, baby food, market, market segments, production.

Вступ. Значення розвитку підприємств дитячого харчування в Україні зумовлене підвищенням рівня народжуваності, незадоволеною потребою в продуктах дитячого харчування при тенденції зростання попиту на них та інтервенцією іноземних виробників.

У зв’язку із цим, виникає необхідність пошуку можливих форм і напрямів розвитку підприємств галузі дитячого харчування в розрізі окремих сегментів ринку, а саме: сумішей на молочній основі, рідких молочних продуктів, дитячих каш, продукції в банках і лікувально-профілактичного призначення. Проблема забезпечення грудних дітей і дітей раннього віку високоякісним дитячим харчуванням завжди є актуальна й пов’язана з таким стратегічним напрямом, як збереження здоров’я української нації.

Прикарпатським науково-аналітичним центром розроблено Програму розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності області до 2015 р. “Про розробку інноваційно-інвестиційного проекту з виробництва продуктів дитячого харчування на основі екологічно чистого коров’ячого молока”, яка затверджена Рішенням обласної ради від 19.09.2008 року № 650-25/2008.

Передумовами розробки цієї програми стали:

- наявність значної кількості екологічно чистих земель в аграрних районах області (за даними Івано-Франківського регіонального центру облдержзродючість близько 20 тис. га), які мають високий бонітет (чорноземи);
- наявність великої кількості робочої сили на селі, не залученої до економічної діяльності;
- наявність незайнятих і неефективно використовуваних виробничих площ на території регіону;
- незадоволений попит на екологічно чисте дитяче харчування;

- відсутність у Західному регіоні України промислового виробництва дитячого харчування;
- невикористаний потенціал сільського господарства регіону порівняно із загальносвітовим тенденціями агроекологічного виробництва, яке базується на органічному землеробстві.

Реалізація Програми скерована на:

1. Ефективне використання потенціалу родючих екологічно чистих земель Рогатинського району.
2. Упровадження моделі агроекологічного землеробства в регіоні з використанням досвіду європейських країн.
3. Одержання необхідної кількості продукції дитячого харчування для потреб регіону та внутрішнього ринку України.
4. Покращення стану здоров'я грудних дітей шляхом використання сертифікованого екологічно чистого дитячого харчування.
5. Поступове переведення частини сільгоспвиробництва виключно на органічне землеробство та забезпечення санаторно-курортних закладів екологічно чистими продуктами харчування.
6. Створення продуктивних робочих місць у віддалених сільських населених пунктах як результат збільшення працевітності основних виробничих процесів.
7. Сприяння розвитку індустрії з виробництва екологічно чистих продуктів харчування.
8. Підвищення конкурентоспроможності молочних продуктів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.
9. Збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів [1].

Пропонована програма передбачає сукупність управлінських та організаційних заходів, ініційованих місцевою владою щодо об'єднання зусиль одноосібних виробників, малих промислових підприємств, які працюють у галузі виробництва та переробки молока в єдину структуру [1].

Перший етап розробки програми передбачає маркетингове дослідження ринку, проведення його оцінки та формування стратегії маркетингу щодо виробництва дитячого харчування з екологічно чистого коров'ячого молока.

Постановка завдання. Мета маркетингового дослідження ринку продуктів дитячого харчування в Україні полягає у визначенні основних тенденцій розвитку, бар'єрів входу на ринок, а також визначення можливостей для українських товаровиробників, згідно з Програмою виробництва дитячого харчування з екологічно чистого коров'ячого молока в спеціальній сировинній зоні Рогатинського району.

Основою для вирішення поставлених завдань дослідження ринку дитячого харчування є дослідження таких його складових: факторів маркетингового середовища, основних факторів конкуренції на ринку та їх сили дії; виокремлення ринкових сегментів та оцінка їх пріоритетності на основі виявлення ринкового потенціалу.

Результати. При проведенні аналізу ринку дитячого харчування в Україні величезне значення має соціальний аспект маркетингових досліджень, оскільки зазначений ринок має низьку рентабельність.

Дослідження ринку дитячого харчування України має характерну особливість, зумовлену виокремленням споживачів від покупців (діти – споживачі, а батьки – покупці). Наявність жорсткого державного регулювання і повна відсутність централізованої звітності й аналізу статистичних даних про цей ринок на державному рівні роблять процес дослідження тривалим і трудомістким та вимагають застосування специфічних методів.

Особливість вивчення співвідношення попиту й пропозиції на продукти дитячого харчування в Україні зумовлена необхідністю задоволення існуючого попиту, макси-

мально використовуючи можливості вітчизняних виробників, а не імпортерів, через застосування важелів державного регулювання.

Биокремлення ринкових сегментів ринку доцільно проводити на основі класифікації за видами продукції: укрупнені групи – “продукція для дітей до 1-го року життя” і “після 1-го року”, у рамках укрупнених груп виділяються підгрупи на основі класифікації “продукти на молочній основі” і “немолочні”.

Згідно з проведеними дослідженнями ринку дитячого харчування, його можна поділити на такі основні сегменти. Найбільший з них – це продукти на молочній основі (замінники грудного молока). Згідно із здійсненою оцінкою, цей сегмент дорівнює 65% загального обсягу продажу. Другий сегмент – банкова продукція (пюре, соки, овочеві та м'ясні консерви) складає 20%. Третій сегмент – сухі сніданки (у вигляді пластівців, печива, сухариків) займає 10%, 5% – інше.

Найзначніший сегмент ринку (перший) – продукти – замінники грудного молока, на які припадає майже 2/3 всього обсягу продажу дитячого харчування у світі, відповідно можна поділити на 4 групи: продукція для дітей віком від 0 до 6 місяців (80%), від 6 місяців до 1-го року (10%), спеціальні продукти дитячого харчування (7%); продукти для дітей від 1 до 3-х років (3%). Продукти на молочній основі випускаються у вигляді сухого молока, рідкого концентрату та готової до вживання суміші.

Більше 70% дитячого харчування у світі розповсюджується через мережі фірмових магазинів (на відміну від тенденції, що склалася в Україні, коли переважає торгівля продукцією для немовлят у супермаркетах чи фарммаркетах). Рентабельність виробництва продуктів дитячого харчування на світовому ринку становить для продуктів на молочній основі не менше 15–20%, для банкової продукції – 10–15%, для сухих сніданків – 15%.

На нинішньому етапі світовий ринок дитячого харчування поділено між кількома лідерами, продукція яких уже завоювала прихильність покупців. Новим виробникам досить важко вийти на досліджуваний ринок. Обсяг світового ринку дитячого харчування у 2009 році склав 19 млрд євро (у роздрібних цінах), згідно із щорічним звітом компанії “Nestle”. Основні лідери світового ринку дитячого харчування: “Nestle” – 19%; “Bristol-Myers” – 15%; “Abbott Laboratories” – 11%; “Novartis” – 8%; “Numico” – 7%; “Heinz” – 6%; “Wyeth” – 4%; “Danone” – 3%; інші – 27%.

Ринок дитячого харчування формується в умовах жорсткого державного регулювання діяльності вітчизняних виробників і дистриб'юторів продукції українського виробництва. З одного боку, українські виробники працюють в умовах продовольчої інтервенції іноземних компаній, з іншого, – в умовах обмеження рентабельності та торговельної націнки. Держава жорстко регулює ринок дитячого харчування за рахунок обмеження рентабельності виробництва й торговельної націнки дистриб'юторів вітчизняних продуктів. Таке державне регулювання є причиною того, що дистриб'юторам вигідніше займатися торгівлею іноземної продукції, рентабельність продажу якої значно вища, аніж вітчизняної. Таким чином, коли не передбачається державне замовлення, обмеження націнки істотно стримує просування вітчизняних продуктів дитячого харчування на українському ринку. За таких умов державного регулювання українські виробники продукції дитячого харчування не можуть повноцінно розвиватися, модернізувати виробництво, рекламувати свою продукцію.

Окрім цього, проблемою залишаються виплати, передбачені державним бюджетом на стимулювання галузі, а також наявність якісної сировини. Для виробництва продукції дитячого харчування може використовуватися виключно екологічно чиста сировина, виробництво якої на території України нерентабельне й потребує державних дотацій. Виплата дотацій здійснюється зі значною затримкою та неповною мірою.

Кількість провідних підприємств, що виробляли дитяче харчування на кінець 2009 р. – два виробники сухих молочних сумішей і каш – Хорольський і Балтський

молочноконсервні комбінати дитячого харчування, чотири провідних виробники плодоовочевих консервів для дітей – “Південний консервний завод”, “Сімферопольський консервний завод ім. 1 Травня”, “Володимир-Волинський консервний завод”, ТОВ “Асоціація дитячого харчування”, один виробник рідких молочних продуктів – Київський завод “Салюс” і тисячі молочних кухонь.

Найбільші виробники сухих молочних сумішей і каш на ринку України – вітчизняні: ВАТ “Хорольський молочно-консервний комбінат дитячого харчування” (Полтавська обл.), ВАТ “Балтський молочно-консервний комбінат дитячого харчування” (Одеська обл.) і зарубіжні: “Nutricia”, “Nestle”, “Hipp”, “Kolinska”. Проте швидкорозчинні (інстантні) молочні суміші для дітей віком до 1-го року не виробляються українськими виробниками через складність технологічного процесу та відсутність коштів на закупівлю необхідного обладнання. Деякі з представлених на ринку вітчизняних сумішей цього сегмента, які іменуються “без варки”, насправді не можуть вважатися швидкорозчинними, оскільки потребують у процесі приготування їх розчинення в гарячій воді з подальшим охолодженням. З іншого боку, цей вид продукції користується значним попитом серед населення і є однією з умов вибору аналогічної продукції іноземних виробників. Тому зазначені рецептури не можуть конкурувати з іноземними аналогами. У цьому сегменті ринкова частка продукції вітчизняних виробників – 55–60% у фізичному вираженні та 20–25% у грошовому. Визначена ринкова частка продукції вітчизняних виробників формується також за рахунок її споживання в спортивному харчуванні з іншою метою.

Загалом українські виробники не мають стійких позицій на ринку в порівнянні з іноземними: по-перше, існує значна різниця у вартісних показниках, по-друге, немає потужної та яскравої торгової марки, по-третє, вузький асортимент представлення в роздрібній торгівлі. Хоча причини такої ситуації вже були зазначені вище.

Привабливість ринкового сегмента значною мірою залежить і від рівня конкуренції на ньому. Конкурентоспроможність продукції є однією з обов’язкових умов виживання. Жорстку конкуренцію вітчизняній продукції складають як провідні закордонні фірми, так і з близького зарубіжжя.

Таблиця 1

Задоволення вітчизняними виробниками потреб українського ринку в продуктах дитячого харчування, 2009 р.

Вид продукції	Потреба для дітей віком 0–3 р., тис. т	Факт. випуск, 2008 р., тис. т	% задоволення потреби
Сухі адаптовані суміші	10,04	6,7	65
Овоче-фруктові соки	48,1	27	56
Фруктове пюре	48,1	20,4	42,5
Овочеве пюре	98,88	1,35	1,34
Всього рідкі та пастоподібні молочні продукти	324,38	3,6	1,1
Усього м’ясні та рибні консерви	37,72	0	0,00
Швидкорозчинні каші для дітей 1-го року життя	<i>Немає даних</i>	<i>Немає даних</i>	<i>Немає даних</i>
У середньому			28

Таблиця складена на основі власних досліджень і даних Держкомстату.

Здійснивши аналіз даних щодо виробництва продукції різних видів і потреби в них, можна проаналізувати рівень задоволення потреб окремих сегментів ринку.

Із зазначеного можна сформуванати пріоритетність розвитку таких видів продукції у відповідних сегментах:

1. Рідкі кисломолочні продукти для дітей 1-го року життя.
2. М'ясо-овочева та рибо-овочева банкова продукція для дітей віком від 1-го року.
3. Адаптовані молочні суміші для дітей 1-го року життя.
4. Швидкорозчинні каші для дітей 1-го року життя.
5. Соки та пюре для дітей віком після 1-го року.

З табл. 1 видно, що в Україні існує незадоволена потреба внутрішнього ринку в продукції за окремими сегментами.

На основі проведеного маркетингового дослідження виявлено особливості, тенденції ринку дитячого харчування та розроблено рекомендації щодо впровадження виробництва дитячого харчування з екологічно чистого коров'ячого молока в спеціальній сировинній зоні (згідно з визначеними передумовами Програми), запропоновано такі перспективні напрями діяльності.

У перспективі кращий спосіб вирішення питання задоволення споживачів – організація промислового випуску рідких / пастоподібних молочних продуктів. Основна можливість реалізації цього способу забезпечується такими факторами, як: необхідність розташування підприємств за територіальною ознакою; короткий граничний термін реалізації даного виду продукції, тому іноземні аналоги в сегменті для дітей віком до 1-го року відсутні; можливість розвитку аналогічного виду діяльності по всій території області (України); постійна збалансованість вітамінного й мінерального складу продукції згідно з рецептурою; відсутність впливу якості води на готовий продукт і відхилення від точного дозування; як правило, не використовується сухе молоко; стерильність упаковки.

Вітчизняний регіональний виробник буде володіти абсолютною конкурентною перевагою і на даному етапі має високий потенціал щодо забезпечення потреб внутрішнього ринку. Запровадження ефективної маркетингової програми виходу продуктів на ринок допоможе в його ефективному освоєнні.

Указана ситуація повною мірою відповідає цілям Програми. Бар'єри входу на ринок – мінімальні, бар'єри виходу – незначні, оскільки організацію легко перепрофілювати на виготовлення молочних продуктів харчування, наприклад, виробництво масла, йогуртів і т. д.

У рамках Програми налагодження промислового випуску рідких / пастоподібних молочних продуктів не тільки забезпечить потреби населення в якісній продукції дитячого харчування на основі екологічно чистого коров'ячого молока, але матиме позитивну соціальну значимість, наприклад створення нових робочих місць, і допоможе вирішувати таке глобальне питання, як збереження здоров'я української нації.

Нині єдине в Україні спеціалізоване підприємство з виробництва рідких і пастоподібних продуктів тривалого зберігання випускає 2 види молочних сумішей для дітей віком від 6 місяців, дитяче молоко 2,5% і 3,2%, дитячий кефір 2,5% і 3,5%, кефірний напій “Біфі” 2,5% і 3,5%. Завод “Салюс”, збудований у 1994 р., функціонує з 2001 (м. Київ), тепер продукти зазначеного типу виробляє в незначній кількості, дистрибуція налагоджена невдало (тільки м. Київ).

Серед закордонних виробників, що представляють на українському ринку аналогічний вид продукції, є NAN-2 – суміш молочна рідка, готова до вживання для дітей від 6 місяців (Nestle), і молочний напій із злаками для дітей від 6 місяців (Nestle) в асептичній упаковці та Хумана ПРЕ з LCPUFA – унікальна рідка формула молочної суміші для дітей віком 0–3 місяці в скляній тарі (Humana). Обсяг продажу таких сумішей близько 1% у вартісних показниках. У більшості роздрібних точок продажу дитячого харчування ці продукти відсутні, що, передусім, пов'язано з недовгим терміном

зберігання продукції, високим рівнем затрат іноземних виробників на постійне представлення такої продукції в спеціалізованих мережах.

Наприклад, у м. Москва (Росія) існує бренд “Агуша”, виробник – компанія “Вімм-Білл-Данн”, що представляє на ринку готові до вживання адаптовані рідкі суміші. Цей продукт використовує 32% мам. Проте кількість виробників готових сумішей незначна.

Основні типові бар’єри входу на ринок дитячого харчування такі:

1. Необхідність дотримання високого рівня організації виробництва продуктів на молочній основі. Щоб наблизити показники дитячого харчування до материнського молока, необхідно використовувати сучасне обладнання, володіти прогресивною технологією виробництва та мати сировину належної якості й безпеки.

2. Забезпечення виробництва матеріально-сировинною базою належної якості .

3. Вимоги до дитячого харчування не залежать від національних особливостей та ідентичні в усьому світі, що сприяє високому рівню стандартизації продукції.

4. Батьки, піклуючись про здоров’я дітей, надають перевагу добре відомим брендам, тому вихід на ринок потребуватиме ґрунтовного підходу щодо розробки та впровадження ефективної програми інтегрованих маркетингових комунікацій виходу продуктів на ринок. Вона базується на основі виразних конкурентних переваг продукції та її позиціонування.

5. Заборона реклами продукції дитячого харчування за допомогою методу особистого продажу в багатьох країнах світу, виходячи з етичних міркувань.

6. Адекватні канали розподілу (відповідно до розроблених цінностей бренда).

Деякі найважливіші питань, що потребують вирішення для ефективної реалізації Проекту:

1. Налагодження виробництва. Аналіз та узагальнення ситуації щодо кожного окремого заготівельника, сировинної бази, оцінка необхідних сум капіталовкладень.

2. Забезпечення сировиною. Внесення і затвердження переліку сировинних зон (затверджує Міністерство аграрної політики).

3. Державні дотації. Їх своєчасна виплата. Виробництво екологічно чистої сировини без державних дотацій є збитковим.

4. Бажаним є розміщення 50% держзамовлення на підприємстві. Передбачено Законом “Про дитяче харчування”, потребує розробки чіткого механізму вирішення.

5. Важливо оптимізувати систему оподаткування підприємств, що виробляють дитяче харчування, а також систему митних зборів за ввезені імпорتنі компоненти. Близько 25 інгредієнтів, що використовуються при виробництві дитячого харчування, є імпортні.

Окрім зазначеного сегмента першої черги освоєння, перспективним для розгляду буде сегмент молочних сухих адаптованих сумішей. Цей сегмент має значно більші бар’єри входу на ринок: потужна експансія іноземних виробників, їх кількість постійно зростає; високий ступінь стандартизації товару, деякі види продукції іноземних конкурентів не мають аналогів (інстантні); широкий асортимент представлення в рамках одного бренду; постійне проведення аналогії та порівняння продукції потенційними споживачами; потужні маркетингові програми роботи з ринком; ефективний масштаб виробництва не можна швидко досягнути; існує конкуренція з боку діючих вітчизняних підприємств. Насиченість ринку оцінюється близько 65–70%. Проте іноземних виробників зазначеного сегмента та вітчизняних неможливо порівняти за рядом параметрів, оскільки критерії якості й екологічності дитячого харчування є незіставні. Це повною мірою стосується і рецептури сумішей, яка в іноземних виробників далеко не ідеальна, а в наших – застаріла.

Згідно з дослідженнями компанії КОМКОН (Росія, лідер сфери маркетингових досліджень, що входить у міжнародну дослідницьку мережу Synovate), при виборі дитячого харчування мами орієнтуються на [5]:

- склад продуктів харчування, у тому числі на відсутність консервантів та інших синтетичних добавок – 83%;
- неалергенність – 80%;
- збагаченість вітамінами та мінеральними речовинами – 73%;
- відсутність генно-модифікованих інгредієнтів – 51,7%;
- смаки дитини – 72%.

Висновок. Сьогодні споживач усе більше починає довіряти українському виробникові, що пропонує високоякісну продукцію за помірну ціну. Така лояльність цільової аудиторії дозволяє з оптимізмом дивитися на можливість заміщення імпорту в окремих сегментах зазначеного ринку. Нині ринок дитячого харчування в Україні продовжує зростати. Одна з головних причин такого зростання за останні роки – соціально-демографічні зміни останніх років, приріст народжуваності, збільшення цільової аудиторії. Змінюються культура споживання і стиль життя: зростає жіноча зайнятість, а отже, і потреба в готовому продукті для дитини – високоякісному, зручному та безпечному.

1. Ткачук І. Г. Паспорт Програми “Виробництво дитячого харчування з екологічно чистого коров’ячого молока в спеціальній сировинній зоні Рогатинського району” / І. Г. Ткачук ; Прикарпатський науково-аналітичний центр. – Івано-Франківськ, 2009.
2. Закон України “Про дитяче харчування” від 14.09.2006 № 142-V.
3. Дибб С. Практическое руководство по сегментированию рынка / С. Дибб, Л. Симкин. – С. Пб. : Питер, 2001. – 240 с.
4. Окландер М. А. Проблеми формування маркетингової системи країни : монографія / М. А. Окландер. – К. : Наук. думка, 2002. – 167 с.
5. <http://www.comcon-2.ru>.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 336.145

ББК 65.26

Григорів О.О.

БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176

Анотація. Стаття присвячена застосуванню методики бюджетування у вищих навчальних закладах. Розкриває її суть та інфраструктуру як прогресивного способу підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів у вищих навчальних закладах.

Сформульовані основні етапи запровадження методики бюджетування, а також позитивні його сторони.

Ключові слова: бюджетування, кошторис, внутрівузівське бюджетування, стратегічне планування, бюджетний процес, фінансові інструменти.

Annotation. This article focuses on the application of the method of budgeting in higher educational establishments. It reveals its essence and infrastructure as a progressive method of increasing the efficiency of the formation and use of financial resources in higher educational establishments. The basic stages of the implementation of the methods of budgeting and its positive sides are formed.

Key words: budgeting, calculation, within institutional budgeting, strategic planning, budgeting process, financial instruments.

Вступ. В Україні на нинішньому етапі виникає проблема не тільки цільового використання бюджетних коштів, а й підвищення ефективності їх витрачання. Питання ефективності використання бюджетних коштів порушено в Бюджетному кодексі України, а саме – у частині 6 статті 7, у якій зазначено, що “...при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів” [1]. Головні розпорядники бюджетних коштів, яким підпорядковані вищі навчальні заклади, дотримуючись цього принципу, мають здійснювати постійний моніторинг ефективності використання їх фінансових ресурсів і майна. Однак в Україні нині практично нема будь-якої методики оцінки ефективності використання бюджетних коштів і майна бюджетними установами та вищими навчальними закладами державної форми власності зокрема. В умовах сучасної нестабільності зовнішнього середовища та невизначеності внутрішніх умов господарювання підприємств усіх форм власності ефективність їх роботи здебільшого залежить, на нашу думку, від застосування процесу бюджетування у вищих навчальних закладах.

Основні дослідження та публікації із цієї проблематики належать таким зарубіжним і вітчизняним науковцям і практикам, як Л. Гнилицька [2], О.Є. Кузьмін [3], В.І. Леонтєва [4], С.В. Онищенко [5], В.В. Смачило [6], О.О. Терещенко [7], А.М. Чернобай [8] та інші. Водночас невирішеною проблемою залишається питання практичного застосування бюджетування у вищих навчальних закладах.

Постановка завдання. Мета дослідження – розкрити суть і роль бюджетування як прогресивного способу підвищення ефективності формування та використання бюджетних коштів у вищих навчальних закладах. Сформулювати головні етапи запровадження методики бюджетування, а також позитивні його сторони.

Результати. В Україні практично нема методик визначення ефективності використання бюджетних коштів, зокрема, вищими навчальними закладами (далі – ВНЗ). Вважаємо за доцільне запропонувати методику бюджетування як прогресивний спосіб підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів ВНЗ.

Оптимізація формування фінансових ресурсів вищих навчальних закладів передбачає отримання такого обсягу фінансових ресурсів, за якого вони покривали б витрати, пов'язані з наданням ними освітніх послуг і забезпечували збалансованість формування та використання бюджетних коштів.

Бюджетування – процес розробки, виконання, контролю, аналізу та коригування окремих бюджетів за структурними підрозділами або функціональними сферами діяльності суб'єктів господарювання, їх узгодження та узагальнення по установі в цілому.

Процес бюджетування може розглядатися як метод прийняття управлінських рішень, пов'язаних із стратегічним плануванням, на основі систематичної обробки даних.

Метою розроблення цієї методики є сприяння міністерствам, відомствам і підвідомчим їм вищим навчальним закладам у вдосконаленні системи управління державною власністю, що перебуває в їх розпорядженні.

Для того, щоб методика бюджетування була ефективною, необхідний ряд обов'язкових умов, без яких ця система просто не зможе працювати.

По-перше, вищі навчальні заклади повинні мати у своєму розпорядженні відповідну методологічну й методичну базу розробки, контролю й аналізу виконання зведеного бюджету, а працівники управлінських служб мають бути досить кваліфікованими, щоб уміти застосовувати цю методологію на практиці. Методологічна й методична база складання, контролю й аналізу виконання зведеного бюджету – це аналітичний блок (або компонент) бюджетного процесу.

По-друге, щоб розробляти бюджет, контролювати й аналізувати його виконання, потрібна відповідна кількісна інформація про діяльність вузу, достатня для того, щоб оцінити його реальний фінансовий стан, рух товарно-матеріальних і фінансових потоків, основні господарські операції. Отже, у вищих навчальних закладах повинна існувати система управлінського обліку, що реєструє факти господарської діяльності, необхідні для забезпечення процесу складання, контролю й аналізу зведеного бюджету. Система управлінського обліку становить основу облікового блоку (компонента) бюджетного процесу.

По-третє, бюджетний процес реалізується через відповідну організаційну структуру й систему керування, що існують у вищих навчальних закладах.

Система керування бюджетуванням – це регламент взаємодії служб апарату керування й структурних підрозділів, що закріплює у відповідних внутрішніх нормативних актах й інструкціях обов'язки кожного підрозділу на кожній стадії бюджетного процесу. Регулярно, у відповідний термін до апарату керування зі структурних підрозділів має надходити облікова інформація, необхідна для його забезпечення.

З іншого боку, структурні підрозділи повинні вчасно одержувати з апарату керування бюджетне завдання й корективи, внесені в нього протягом бюджетного періоду. Отже, найважливішою складовою регламенту бюджетного процесу є внутрішній документообіг – сукупність регулярних, закріплених у відповідних внутрішніх актах й інструкціях, інформаційних потоків підрозділів вузу в процесі розробки, контролю й аналізу виконання зведеного бюджету.

По-четверте, процес розробки, контролю й аналізу виконання бюджету припускає реєстрацію й обробку великих масивів інформації, що важко зробити вручну. У бюджетному процесі рівень оперативності та якості обліково-аналітичної роботи істотно підвищується, а кількість помилок скорочується при використанні програмно-технічних коштів. Програмно-технічні кошти, використовувані структурами підприємства, задіяними в бюджетному процесі, становлять програмно-технічний блок системи бюджетування.

Усі чотири компоненти бюджетного процесу тісно зв'язані між собою й становлять інфраструктуру системи бюджетування ВНЗ. Так, наприклад, внутрішній документообіг перебуває на стику облікового й організаційного блоку, він охоплює сукупність інформаційних потоків, прямообумовлених діючою системою управлінського обліку, з іншого ж боку, він жорстко закріплений внутрішнім регламентом у вигляді ряду внутрішніх нормативних актів, а це вже є частиною системи керування.

Усі розрахунки, які виникають у процесі формування бюджету ВНЗ, дозволяють у повному обсязі й у потрібний час вирахувати необхідну суму грошових коштів на їх реалізацію, а також, відповідно, джерела їх надходження.

Результати розрахунків знаходять своє застосування в стратегічних планах і кошторисі ВНЗ.

Кошторис – це основний плановий документ, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення цілей, визначених на рік стосовно бюджетних призначень.

На нашу думку, основні етапи запровадження методики бюджетування такі:

- потрібно вирішити, з якою метою буде запровадження внутрішнього планування;
- розробка методики диференційовано залежить від форми власності господарюючого суб'єкта. У зв'язку із цим, необхідно ретельно проаналізувати структуру видатків ВНЗ за кодами економічної класифікації в розрізі їх призначень;
- збір первинної інформації для розробки кошторису, а також аналіз й обробка зібраної інформації, розрахунок науково обгрунтованих показників фінансової діяльності. При цьому необхідно відповісти на такі питання: як краще розраховувати видатки ВНЗ, як розділити видатки на поточні та капітальні;
- формування кошторису з обов'язковою оцінкою ризику невиконання бюджетів підрозділів ВНЗ.

Визначимо, основні позитивні сторони бюджетування:

- з моменту запровадження методики бюджетування підвищується фінансова обгрунтованість прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління;
- підвищується ефективність використання коштів усіх підрозділів ВНЗ відповідно до надходження за освітні послуги;
- використовуючи методику бюджетування, ВНЗ мають можливість складання обгрутованого кошторису за кодами економічної класифікації видатків;
- підвищується рівень управління ВНЗ за рахунок жорсткої фінансової дисципліни, а також за рахунок стимулювання більш ефективної роботи структурних підрозділів в інтересах цілого вузу;
- виникає можливість чіткого регламенту взаємовідносин між підрозділами ВНЗ.

Висновки. Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що запропонована методика бюджетування забезпечить періодичне планування операцій вищих навчальних закладів, дасть можливість передбачити майбутні проблеми й визначити найкращий шлях досягнення стратегічних цілей.

Бюджетування як прогресивний спосіб виступає економічним регулятором різноманітних підрозділів, кафедр, факультетів, інститутів, кількісно обгрунтовує їх плани й оцінює видатки, пов'язані з виконанням цих планів. Система управління цим процесом є актуальною науковим і практичним завданням, вирішенню якої будуть присвячені наші подальші дослідження.

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : затв. постановою ВРУ № 2456-VI від 08.07.2010 р. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Гнилицька Л. Контроль та аналіз у бюджетуванні / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 7.
3. Кузьмін О. Є. Бюджетування на підприємстві : навчальний підручник / О. Кузьмін, О. Мельник. – К. : Кондор, 2008. – 312 с.
4. Леонтєва В. І. Бюджетування як спосіб контролю в системі вищої освіти / В. І. Леонтєва // Науковий збірник Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. Серія: Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ ПНУ, 2007. – Вип. 3. – Т.1. – С.403 – 408.
5. Онищенко С. В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6.
6. Смачило В. В. Особливості бюджетування на основі виділення центрів обліку та відповідності / В. В. Смачило // Актуальні проблеми економіки. – 2004.– № 4 (34).
7. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві / О. О.Терещенко / Фінанси України. – 2001. – № 11.

7. Чернобай А. М. Правове забезпечення фінансування системи вищої освіти / А. М. Чернобай // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 127.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 519.86+331.45

ББК 65.3

Загорняк В.Б., Івануса А.В.

**ПРО ЕКОНОМІЧНІ ВИТРАТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
ПРОМИСЛОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ**

Приватний вищий навчальний заклад
“Інституту управління природними ресурсами”,
кафедра менеджменту,
78200, Івано-Франківська обл.,
м. Коломия, вул. Тютюнника, 11А,
тел.: 0343334457,
e-mail: volodymyrzag@gmail.com

Національний лісотехнічний університет України,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економіки та менеджменту деревообробних
підприємств,
79057, м. Львів, вул. Ген. Чупринки, 103,
тел. : 0322392748,
e-mail: ivanusa@gmail.com

Анотація. Розглядається одна з методик теоретичного розрахунку економічних витрат підприємства в результаті нещасних випадків на виробництві.

Ключові слова: промислова безпека, економіка охорони праці, економічні ризики, прямі та непрямі витрати.

Annotation. One of methods of theoretical calculation of economic charges of enterprise is examined as a result of industrial accidents.

Key words: industrial safety, economy of labour protection, economic risks, direct and indirect charges.

Вступ. Уявлення про систему промислової безпеки за минулі десятиліття зазнали певних змін. Спочатку вона трактувалась у вигляді елементів промислової безпеки, тобто чинників, що впливають на її стан, які були згруповані в компоненти системи таким чином:

- правові (законодавчі, соціальні, економічні);
- організаційні (нагляд, експертиза, ліцензування, дії при аваріях, регіональні);
- інформаційні (методи оцінки небезпек, банки даних);
- галузеві (нафта й газ, хімія і нафтопереробка, гірські роботи, перевезення небезпечних вантажів та інші).

З розвитком закордонних і вітчизняних досліджень у галузі промислової безпеки [1–4] і поглиблення розуміння їх предмета уявлення про таку систему змінювалося. У

сучасній її структурі додатково виділено три таких компоненти системи: економічний, соціальний і освітній. Виділення економічних елементів в окремих компонент продиктовано збільшенням за останні роки їх значення в забезпеченні промислової безпеки внаслідок ліквідації існуючої раніше системи адміністративного управління. До того ж особлива важливість цього компонента зумовлена необхідністю управління промисловою безпекою, передусім, за допомогою економічних важелів.

Постановка завдання. Забезпечення необхідних умов праці – це дієвий метод збільшення продуктивності праці, а отже, і покращення результатів економічної діяльності підприємства. При цьому важливо правильно визначити й економічно оцінити всі необхідні витрати на промислову безпеку.

Результати. При переході до ринкової економіки змінюється роль держави в системі управління охороною праці й, насамперед, управління промисловою безпекою. Держава виступає гарантом прав працівників на працю в умовах, які відповідають вимогам безпеки та гігієни, а забезпечення цих умов для працівників є вже завданням самого підприємства. У сучасному суспільстві це завдання вирішується реалізацією схем компенсації збитків від нещасних випадків на виробництві. Ці схеми є ефективним засобом мотивації працедавців до створення на підприємстві високого рівня промислової безпеки й підвищення умов праці їх працівників. Основним гаслом сучасної економіки охорони праці є “Безпека окупається!”. Адже правильне управління промисловою безпекою сприяє як збереженню здоров’я та життя працівників, так й успішному економічному розвитку підприємства.

Нині система забезпечення промислової безпеки ґрунтується на основі концепції двокомпонентності професійного ризику, коли вважається, що негативні прояви виробничого середовища зводяться до травм різної тяжкості та професійних захворювань. Це вимагає управління безпекою праці за показником травматизму й професійної захворюваності. Очевидно, що вони не є статистично чіткими навіть для відносно великих підприємств, особливо в сучасних умовах при значній міграції робочої сили, коли важко довести адресність професійних захворювань.

Однак професійний ризик має не дво-, а трикомпонентну структуру й домінуючу роль у ній відіграє його прихована складова, що виявляється у вигляді загального погіршення здоров’я працюючих, зумовленого несприятливими чинниками виробничого середовища, і має обґрунтовану кількісну оцінку. Усе це переконує в тому, що для побудови науково обґрунтованої системи управління безпекою праці необхідно відмовитися від використання двокомпонентної і прийняти трикомпонентну структуру професійного ризику, визнавши в ній домінуючу роль саме цієї прихованої складової. Це дозволить налагодити управління і контроль у галузі безпеки праці за статистично достовірними, об’єктивними й найбільш соціально значущими параметрами. Зрештою, це істотно підвищить і соціально-економічну ефективність роботи галузі за рахунок зміни пріоритетів, обґрунтованого перерозподілу коштів і вдосконалення діяльності відповідних управлінських структур.

Існує чимало методів класифікації та опису витрат на усунення наслідків від нещасних випадків, аварійних ситуацій на виробництві. Визначають вартість нещасного випадку з позицій постраждалого працівника, підприємства, держави. У 20-х роках Х. Хайнрих запропонував теорію “айсберга” [5], за якою втрати підприємства від нещасних випадків розділив на прямі та непрямі. Прямі витрати включають у себе заробітну плату, яка виплачується в період відсутності працівника, медичне обслуговування, оплату медичної допомоги та інші витрати, які виникають безпосередньо в результаті нещасного випадку. Непрямі витрати – це всі інші витрати, які виникають унаслідок нещасного випадку: втрата робочого часу інших працівників, пошкодження майна, сировини й продукції, падіння іміджу підприємства, витрати на ведення справ у

суді, штрафи, зниження продуктивності та інше. Хайнрих зауважив, що не всі нещасні випадки на виробництві призводять до травм та інвалідності. Легкі травми можуть зумовлювати в сукупності більше витрат.

Непрямі витрати виникають у результаті того, що більшість нещасних випадків тягнуть за собою так званий прихований збиток, пов'язаний із зупинкою виробництва, відшкодуванням матеріальних збитків, з необхідністю перенавчання персоналу та інше. У більшості випадків приховані втрати в 4–5 разів більші за прямі витрати.

Зіставлення втрат і видатків на заходи, які поліпшують умови праці, дозволяє визначити економічну ефективність (або неефективність) цих видатків. Підхід до визначення ефективності залежить від того, що є об'єктом спостереження – окреме робоче місце (як це може бути на малому підприємстві), середнє підприємство (цех) або велике підприємство.

Щодо робочого місця, то потрібно застосовувати саме такий підхід для визначення видатків, у зв'язку з нещасними випадками на виробництві, який приведе до ліквідації цих причин (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати підприємства у зв'язку з нещасним випадком на одному робочому місці

А. Прямі витрати
Витрати в день нещасного випадку
Виплати за тимчасову непрацездатність (якщо втрачено цілий робочий день або його частину)
Витрати, пов'язані з наданням допомоги (транспорт, медичні послуги та ін.)
Витрати при тривалій втраті працездатності
Витрати для відшкодування видатків від заподіяної працівникові шкоди (всього), з них: <ul style="list-style-type: none"> - допомога з тимчасової непрацездатності; - відшкодування втраченого заробітку; - одноразова допомога; - витрати на медичну, соціальну й професійну реабілітацію; - інші витрати.
В. Непрямі витрати
Витрати на наймання, навчання, інструктаж нового найманого працівника
Витрати, пов'язані з розслідуванням нещасного випадку
Недовиробіток продукції в день нещасного випадку
Втрати сировини, матеріалів, продукції
Інструмент, устаткування
Загальні (сумарні) витрати у зв'язку з нещасним випадком

За наявності всіх необхідних даних про такі витрати на підприємстві можна визначити середні величини витрат на один нещасний випадок для даного виробництва.

Сумарна величина витрат у зв'язку з нещасними випадками показує ту економію, яку можна було б отримати при недопущенні цих випадків, що дозволяє ставити питання про величину капітальних витрат, при вкладенні яких буде отриманий прибуток. Проте очевидно, що інвестиції капітального характеру приведуть також і до інших результатів (зростання продуктивності праці). Це пояснює той факт, що заходи, пов'язані з упровадженням ергономіки, дають значніший ефект, ніж заходи вузького призначення. Тому розрахунок загального економічного ефекту при здійсненні заходів щодо поліпшення умов праці на виробництві зводиться до підрахунку економії витрат, що виникають через нещасні випадки, і до розрахунків зростання продуктивності праці. У кожному конкретному випадку розрахунок зростання продуктивності праці залежатиме від того, які чинники цього процесу будуть задіяні.

Витрати на забезпечення промислової безпеки праці можна умовно розділити на дві складові:

1) витрати, які пов'язані:

- зі зменшенням ризику настання або повним запобіганням нещасних випадків на виробництві;
- зі зменшенням ризику для робітників захворіти професійними захворюваннями;
- з поліпшенням умов праці, наприклад, зниженням рівня шкідливих чинників з допустимих значень до оптимальних; мета таких заходів – підвищення продуктивності та привабливості праці;
- із запобіганням аварій і виходу з ладу устаткування;

2) витрати на:

- виплату пенсій і відшкодувань за каліцтво, одноразові виплати, виплати у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю;
- розслідування нещасних випадків;
- медичну допомогу;
- навчання нових працівників замість травмованих;
- ремонт зіпсованого устаткування чи його заміну;
- недоотримання продукції, пов'язаної з тимчасовою непрацездатністю працівника та з розслідуванням нещасного випадку або усуненням його наслідків.

Основна мета витрат за першою їх складовою – це понизити, а в ідеалі звести до нуля витрати за другою складовою.

Висновки. Нещасні випадки на підприємствах, у цілому, позначаються на рівні життя населення, позаяк нерідко мають своїм наслідком:

- зростання цін на товари, оскільки пов'язані з нещасними випадками на виробництві прямі та непрямі витрати можуть призводити до зростання й виробничих витрат;
- скорочення валового національного продукту в результаті негативного впливу наслідків нещасних випадків на людей, устаткування, будівлі та ін.;
- додаткові витрати у вигляді збільшених сум премій, страховок на покриття компенсаційних виплат потерпілим, а також відрахувань на підвищення заходів безпеки, покликаних запобігти виникненню надалі подібних інцидентів в аналогічних ситуаціях.

Запропонована методика формування витрат, пов'язаних із забезпеченням промислової безпеки праці, якою передбачено виділення двох складових, перша з яких охоплює видатки на запобігання нещасних випадків, захворювань та аварій, а друга – на відшкодування втрат з указаних причин, була успішно апробована при аналізі й обліку системи забезпечення промислової безпеки праці на нафтогазовидобувних підприємствах. Економічна ефективність такої методики визначається відносним оптимумом витрат за першою складовою з одночасною мінімізацією їх частки за другою складовою.

1. Гогіташвілі Г. Г. Управління охороною праці та ризиком за міжнародними стандартами : навчальний посібник / Гогіташвілі Г. Г., Карчевський Є. Т., Лапін В. М. – К. : Знання, 2007. – 367 с.
2. Совершенствование условий труда на промышленных предприятиях / [М. И. Долишний, А. М. Вейнберг, Г. Г. Гогиташвили и др.]. – К. : Наукова думка, 1979. – 236 с.
3. Романчук А. Нові форми управління охороною праці / А. Романчук // Охорона праці. – 2005. – № 11. – С. 17–18.
4. Льовкін М. Економічний стимул – один з важелів зниження травматизму / М. Льовкін // Охорона праці. – 2001. – № 12. – С. 15–16.
5. Охрана труда и бизнеса. – Международная организация труда, 2007. – 258 с.

Рецензенти:

Артюшок К.А. – кандидат економічних наук, завідувач кафедри економічної теорії, декан економічного факультету Міжнародного економіко-гуманітарного університету ім. акад. С. Дем'янчука;

Михайловський В.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту деревообробних підприємств Національного лісотехнічного університету України.

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Криворізький факультет
Запорізького національного університету,
кафедра економічної кібернетики,
50014, м. Кривий Ріг, вул. Тихвінська, 15,
тел. 502704, 50732,
e-mail: ivanova.kfznu@ya.ru

Анотація. Розглянуто принципи забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства. Досліджено наявні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства, визначено вимоги до критеріїв оцінки системи економічної безпеки.

Ключові слова: система економічної безпеки підприємства, методи оцінки, ефективність, механізм забезпечення економічної безпеки.

Annotation. The article is directed principles of provision of system effectiveness of economic safety. Existing methods of an estimation of economic safety are researched, requirements to criteria of an estimation of system of economic safety are specified.

Key words: System of economic safety, estimation methods, efficiency, provision of economic safety.

Вступ. У сучасних умовах процес успішного функціонування й економічного розвитку вітчизняних підприємств багато в чому залежить від ступеня забезпечення їх економічної безпеки.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво й фахівці будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища.

Система економічної безпеки підприємства (СЕБП) є надійною, якщо виробничі, комерційні та інвестиційні процеси на підприємстві забезпечуються фінансовими ресурсами безперебійно, своєчасно й у достатній кількості.

Більшість публікацій [1; 8] розглядають економічну безпеку підприємства на базі фінансової стійкості, що цілком виправдано, оскільки найконкретніше уявлення про стан економічної безпеки надають такі характеристики, як фінансова стабільність (фінансова стійкість), платоспроможність, маневреність і ліквідність. Проте деякі автори показники безпеки підприємства й стійкості оцінюють переважно якісно, максимум у межах допустимих нормативних значень, тому постає необхідність спроби їх деталізації з погляду точнішої кількісної оцінки та її впливу на рівень економічної безпеки підприємства загалом [14].

На думку деяких учених, найбільш узагальнюючим показником, що визначає економічну безпеку підприємства, є показник економічної дієвості, який характеризує здатність підприємства досягати поставлених завдань і виконувати власну місію в стратегічному аспекті [13]. Якщо підприємство здатне виконувати поставлені завдання, то зможе чинити опір загрозам і небезпекам, що надходять із зовнішніх і внутрішніх джерел. Крім економічної дієвості, науковці пропонують для характеристики економічної безпеки використовувати показники продуктивності, фінансової стабільності, ліквідності, маневреності, коефіцієнт ефективності підприємництва та інші.

З метою оцінки рівня економічної безпеки підприємства окремі фахівці радять використовувати загальновідомі моделі прогнозування ймовірності банкрутства фірми,

а саме: модель Альтмана, Спрінгейта, Ліса, Чессера, Таффлера й Тішоу, Фулмера, Сайфуліна та Кадикова, Давидова–Белікова тощо [9]. Проблемою оцінки економічної безпеки підприємства займаються також Р. Дронов [4], І. Євдокимов та О.А. Бородіна [5], В. Забродський [6] та інші.

Окрім розглянутих моделей, для характеристики рівня економічної безпеки деякі фахівці рекомендують застосовувати метод аналізу й обробки сценарію, методи оптимізації, теоретико-ігрові методи, методи теорії нечітких систем, програмно-цільовий метод тощо, які поки що не отримали ґрунтового теоретичного обґрунтування та широкого практичного використання [9].

Постановка завдання. У вітчизняній науці та практиці визначено принципи забезпечення СЕБП, але вони вимагають адаптації до сучасних умов господарювання. Ці причини зумовлюють необхідність вирішення сукупності завдань щодо вибору способу забезпечення системи економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Забезпечення економічної безпеки підприємств потребує створення специфічного механізму попередження та мінімізації дії загроз. Однак поки не існує єдиної теоретичної і методологічної бази визначення критеріїв, методики аналізу й попередження загроз для підтримки економічної безпеки підприємства, механізму організації управління нею.

Ефективності системи економічної безпеки вимагає обґрунтування використання різних підходів оцінки СЕБП. Кількісну оцінку рівня економічної безпеки підприємства можна подати альтернативно через інтегральну оцінку коливання основних керуючих параметрів підприємницької структури. Тому, у зв'язку із цим, виникає необхідність систематизації принципів досягнення і збереження економічної безпеки підприємства [14].

Теоретичною основою досліджень є методологія і загальнонаукові принципи проведення комплексних наукових досліджень. У роботі використані методи порівняльного аналізу (при дослідженні різних підходів оцінки економічної безпеки підприємства), системно-структурний аналіз (при формуванні структури механізму забезпечення економічної безпеки підприємства).

Результати. Одним із найбільш значимих елементів СЕБП є механізм її забезпечення, що являє собою сукупність законодавчих актів, правових норм, мотивів і стимулів, методів, заходів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей системи економічної безпеки. Системний підхід до формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства припускає, що необхідно враховувати всі реальні умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії та взаємодії. Структура механізму забезпечення економічної безпеки підприємства складається з декількох блоків, одночасна дія яких забезпечує достатній для розширеного відтворення капіталу підприємства прибуток. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства може мати різний ступінь структуризації й формалізації. Основне призначення механізму забезпечення економічної безпеки підприємства – створення та реалізація умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства.

Таким чином, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства розглядається як сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого з урахуванням особливостей діяльності підприємства гарантується отримання їм прибутку, величина якого є достатньою, як мінімум, для перебування підприємства в економічній безпеці.

Концепція створення механізму економічної безпеки підприємства передбачає, що основою механізму є формування системи пріоритетних інтересів підприємства з

наступною їх гармонізацією з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють із підприємством.

Побудова СЕБП повинна здійснюватися на основі дотримання таких принципів: законності; прав і свобод громадян; централізованого керівництва; компетентності; конфіденційності; комплексного застосування ресурсів і коштів; самостійності й відповідальності за забезпечення економічної безпеки підприємства; передової матеріально-технічної оснащеності; корпоративної етики; координації та взаємодії з органами влади й керівництва.

СЕБП може бути побудована на основі одного з таких принципів:

1. Пріоритет заходів попередження. Зміст цього принципу полягає у своєчасному виявленні тенденцій і передумов, що сприяють розвитку загроз економічного стану підприємства.

2. Законність. Заходи економічної безпеки підприємства розробляються на основі та в межах діючих правових актів.

3. Комплексне застосування сил і коштів. Для забезпечення економічної безпеки використовуються всі наявні в розпорядженні підприємства ресурси та кошти.

4. Координація та взаємодія ззовні й усередині підприємства. Тобто протидія загрозам здійснюється завдяки об'єднанню зусиль усіх підрозділів і служб підприємств.

5. Компетентність. Працівники мають вирішувати питання безпеки на професійному рівні.

6. Економічна доцільність. Вартість фінансових витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства не повинна перевищувати оптимального рівня, при якому губиться економічний зміст їх застосування.

7. Планова основа діяльності. Діяльність із забезпечення безпеки повинна будуватися на основі комплексної програми забезпечення безпеки підприємства, підпрограм забезпечення безпеки за основними її видами та розробленими для їх виконання планами роботи підрозділів підприємства.

8. Системність. Цей принцип припускає врахування всіх факторів, які здійснюють вплив на безпеку підприємства.

Рівень фінансово-економічної безпеки підприємства визначають багато принципів, які можна диференціювати на внутрішні й зовнішні. Внутрішні індикатори відповідають за виконання принципів досягнення економічної безпеки підприємства із середини відповідної виробничо-господарської структури через характеристику саме внутрішньої економічної стабільності підприємства. Іде перевірка на виконання таких основних принципів: 1) принципу економічності підприємства (або принципу раціонального управління витратами); 2) принципу прибутковості або принципу перевищення фінансових результатів над витратами; цей принцип виконується в разі досягнення максимального прибутку чи при досягненні максимальної рентабельності, де можна обмежитися максимізацією трьох основних показників рентабельності: загальної рентабельності, рентабельності власних коштів і рентабельності реалізованої продукції; 3) принципу фінансової стійкості (принципу досягнення абсолютної або нормальної стійкості); 4) принципу збалансованого фінансування (перевірки ефективності використання капіталовкладень чи цілеспрямованого вибору самофінансування); 5) принципу оптимізації виробничої структури, який можна розглядати через забезпечення принципу технологічних особливостей підприємства, а саме – через принцип оптимізації розташування підприємства до сировинних джерел і ринків збуту; 6) принципу товарної політики підприємства (виконання принципу якості й конкурентоспроможності підприємства, принципу раціональної політики через механізм диференціювання цін); 7) принципу раціонального управління запасами; 8) принципу ефективного фінансового планування [14].

Зовнішні принципи (індикатори) фіксують і перевіряють позитивність або негативність впливу держави на економічну безпеку підприємства. Досягнення принципів позитивного впливу держави на економічну безпеку підприємства полягає в перевірці виконання таких принципів: 1) вчасного виявлення або недопущення економічних злочинів у сфері підприємництва; 2) гальмування різких змін курсу національної валюти й рівня цін; 3) підвищення рівня капіталізації банківської системи для можливого довгострокового кредитування підприємства із зменшенням відсоткових ставок за кредитами [14].

Для підприємств різних галузей набір показників, які характеризують їх виробничо-фінансову діяльність, буде різним. Але принципи вибору показників для всіх підприємств є спільними: показники мають бути надійними, зіставними в різні періоди, узагальнюючими (синтетичними) для своїх груп, відносно незалежними один від одного для забезпечення адекватності моделі системи економічної безпеки.

Основними факторами, що впливають на економічну безпеку, є: економічний потенціал; випереджаюча конкурентоздатність продукції; якість та ефективність фінансової системи; стан і кваліфікація трудових ресурсів; техніко-технологічний рівень виробництва; науково-технічний та інноваційний потенціал; рівень ділової активності служб маркетингу й менеджменту; ставлення керівництва до нововведень; соціальний захист працівників тощо.

Головним показником ефективності СЕБП є прибуток (його розмір у порівнянні із залученими коштами, своєчасність отримання тощо). Якщо підприємство не отримує прибутку чи його розмір не відповідає обсягу інвестованого капіталу, можна вважати, що впроваджена система економічної безпеки не ефективна.

Економічна наука має значну кількість наукових розробок, у яких оцінюється кількісний рівень економічної безпеки підприємства: роботи В.Л. Тамбовцева, Е.А. Олейникова, В.О. Забродського та ін. Фактично всю наявну різноманітність робіт із цієї проблематики можна звести до таких підходів, як: індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий.

В економічній літературі відомі декілька підходів до кількісної оцінки рівня економічної безпеки підприємства. В індикаторному підході оцінка економічної безпеки встановлюється за результатами порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами. Відповідно до ресурсно-функціонального підходу оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями. Аналіз ресурсно-функціонального підходу до оцінки рівня економічної безпеки підприємства дозволяє стверджувати, що багато з його положень синонімічні підходам до оцінки ефективності використання ресурсів. Тому оцінка рівня економічної безпеки за допомогою сукупного критерію схильна до значного впливу суб'єктивної думки експертів. Підхід до оцінки рівня економічної безпеки, що відбиває принципи й умови програмно-цільового управління і розвитку, при якому використовується декілька рівнів інтеграції показників і кластерний та багатомірний аналізи, відрізняється високим ступенем складності, що утрудняє його використання в практичній діяльності підприємств.

В українській економічній науці аналіз зазначених вище підходів дістав подальший розвиток у роботах В.М. Гейця [2], В.І. Мунтіяна [12], Б.М. Корецького [10], С.В. Кавуна [7] та ін. У свою чергу, оцінювати стан економічної безпеки підприємства шляхом аналізу основних фінансових показників його роботи пропонують такі дослідники, як В.С. Гусев [3], Г.П. Кузнецов [11] та ін.

Однак усі ці підходи не завжди можна пристосувати до сучасних умов, які створюються під впливом нових ринкових відносин, оскільки деякі обчислювання є складними, а їх практичне застосування не завжди можливе.

Висновки. За результатами дослідження найбільш відомих підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства можна зробити висновок, що ці підходи складно використовувати для оцінки ефективності СЕБП. Тому необхідно розробити критерій (інтегральний показник) економічної безпеки підприємства, який би відповідав таким умовам, як: наявність чітких фіксованих меж; зіставність різночасових оцінок рівня економічної безпеки одного підприємства, а також підприємств різних галузей; простота й доступність методики розрахунку, яка базується на наявних облікових даних, її універсальність. Подальші дослідження в цьому напрямі із застосуванням математичних методів дадуть змогу розробити метод оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Визначення сукупності критеріїв ефективності СЕБП дозволять розробити оптимальну модель СЕБП, що дасть змогу звузити порогові значення щодо оцінки фінансово-економічних показників підприємств з нестійким фінансовим станом і посилить дію на них системи фінансового контролю для створення реальних умов виходу їх з кризи.

Дослідження та узагальнення існуючих принципів забезпечення ефективності СЕБП і підходів до її оцінки дозволило окреслити шлях удосконалення СЕБП, який полягає в розробленні методики визначення рівня економічної безпеки з використанням математичних методів і вартісних показників, що є напрямом подальших досліджень.

1. Богомолов В. А. Экономическая безопасность / В. А. Богомолов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
2. Моделювання економічної безпеки : держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. – Х., 2006. – 240 с.
3. Гусев В. С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / В. С. Гусев. – С. Пб. : ИД “Очарованный странник”, 2001. – 281 с.
4. Дронов Р. Подходы к обеспечению экономической безопасности / Р. Дронов // Экономист. – 2001. – № 2. – С. 42–45.
5. Евдокимов Ф. И. Критерии оценки уровня экономической безопасности предприятия / Ф. И. Евдокимов, О. А. Бородина // Материалы международной научно-практической конференции “Проблемы обеспечения экономической безопасности”. – Донецк : РИАДон НТУ, 2001. – С. 97–98.
6. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес Информ. – 1999. – № 15–16. – С. 35–37.
7. Кавун С. В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия / С. В. Кавун // Науковий журнал “Економіка розвитку”. – Х. : ХНЕУ. – 2007. – № 3 (43). – С. 97–101.
8. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економічно-правовий аспект : навчальний посібник / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
9. Козак Л. С. Теоретичне обґрунтування та оцінка рівня економічної безпеки підприємства в системі антикризового управління / Л. С. Козак, О. В. Федорук // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 68–72.
10. Корецький Б. М. Наукові записки: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу / Б. М. Корецький. – 2006. – Вип. 15. – С. 74–77.
11. Кузнецов Г. П. Финансовая конкурентоспособность предприятий сферы транспортно-экспедиционных услуг: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. / Г. П. Кузнецов. – С. Пб., 2004. – 205 с.
12. Мунтян В. І. Економічна безпека України : монографія / В. І. Мунтян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
13. Основи економічної безпеки : підручник / [Бандурка О. М., Духов В. Є., Петрова К. Я., Черв'яков І. М.]. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
14. Судакова О. І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / О. І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 231 : у 9 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Т. 8. – С. 1652–1661.

Рецензенти:

Череп А.В. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету;

Барабанова В.В. – кандидат економічних наук, завідувач кафедри економічної кібернетики Криворізького факультету Запорізького національного університету.

УДК 368.914:331.25
ББК 65.27

Калашнікова Є.Д., Креховецька Л.Г.

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 89

Анотація. У статті розглянуто важливі складові сформованої в Україні системи соціального захисту населення і зроблена спроба виділити головні напрями її трансформації в модель ринкового типу. Проаналізовано основні проблеми та недоліки у формуванні державних соціальних трансфертів, мінімальних гарантій в оплаті праці та прожиткового мінімуму, обґрунтовано необхідність реформування основних складових соціального захисту: соціальної допомоги, соціального страхування та соціальних гарантій, створення багаторівневої пенсійної системи на страхових засадах і місця в ній недержавних форм пенсійного забезпечення.

Ключові слова: соціальна політика, соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальна допомога, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди.

Annotation. Important compounds of the social protection system formed in Ukraine have been considered and the attempt of distinguishing the main directions of its transformation into the market type model has been developed. The main problems and disadvantages in formation of state social transfers, minimal guarantees in the payment of minimal subsistence level have been analyzed. The necessity of reforming the main compounds of social protection, that is, social help, social insurance and social guarantees, and also the creation of multi-level pension system on insurance basis and the place of non-state forms of pension provision in it have been grounded.

Key words: social policy, social protection, social provision, social help, minimal subsistence level, minimal salary, subsistence level, pension provision, non-state pension funds.

Вступ. Проблема соціального захисту населення є однією з основних фундаментальних проблем соціально-економічного розвитку будь-якого суспільства. Соціальна орієнтація економічної діяльності стала складовою концепції соціального ринкового господарства, згідно з якою держава повинна прагнути до вирівнювання життя громадян і забезпечення вільного самовизначення особистості. Однак досвід розвинених країн з ринковою економікою свідчить про те, що при всіх перевагах цієї системи, включаючи можливість забезпечити високий рівень життя, вона не розв'язує питання соціальної справедливості, рівного права на працю, освіту, медичні послуги, гідне життя на старості тощо. Саме тому захист громадян від негативних проявів ринку та необхідність його вдосконалення є одними з першочергових завдань соціально-орієнтованої економіки, яку прагне побудувати Україна.

Різним аспектам соціального захисту присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: А. Александрова, А. Базилюк, В.Базилевич, С. Бандур, Н. Болотіна, О. Гаряча, О. Грیشнова, Б. Зайчук, Е. Лібанова, О. Макарова, Б. Надточій, В. Новиков, О. Палій, Б. Пасхавер, В. Скуратівський, Г. Старостенко, М. Ганслі Теренс, С. Смирнов, В. Роїк та інші.

Одночасно слід відзначити, що невідкладного вирішення вимагають проблеми розмежування рівнів соціального захисту, удосконалення його фінансування на принципах соціального страхування і введення елементів платності державних соціальних послуг.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних напрямів реформування соціального захисту в Україні, зокрема, удосконалення механізмів формування мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та реформування вітчизняної пенсійної системи на страхових засадах.

Результати. Ринкова трансформація в Україні є рушійним мотивом для вдосконалення системи соціального захисту населення. Необхідність створення нової концепції соціального захисту витікає з:

1) глибокої кризи (соціально-економічної і політичної), яка прискорює ліквідацію соціального захисту, що залишився від командно-адміністративної системи, де соціальне забезпечення було державним, фінансування в основному здійснювалися з податків, а витрати на соціальне страхування несли підприємства;

2) зростання соціальних ризиків, викликаних процесами глобалізації в поєднанні з ринковими перетвореннями;

3) необхідності врахування соціально-економічних, політичних, демографічних і психологічних чинників для формування нової концепції соціального захисту.

У широкому розумінні соціальний захист становить зміст соціальної функції держави, включає всі відносини між різними групами людей у сфері життєдіяльності держави, відтворенні індивідуума й споживанні різноманітних матеріальних і культурних благ. Він означає політику держави щодо забезпечення конституційних прав і мінімальних гарантій людини незалежно від її місця проживання, національності, статі та віку, тобто включає весь комплекс заходів, спрямованих на створення безпечного соціального середовища людини. У Конституції України (стаття 46) гарантовано “право громадян на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також на старості та в інших випадках, передбачених законом” [1].

Термін “соціальний захист” в Україні почав вживатися лише на етапі переходу до ринку та прийшов на зміну категорії “соціальне забезпечення”, яке має дещо вужче тлумачення, ніж перше [2, с.91]. У другій половині ХХ століття поняття “соціальний захист” стало дедалі ширше застосовуватися в міжнародних правових актах і зарубіжній юридичній практиці, ніж “соціальне забезпечення”.

Міжнародна Організація Праці визначає систему соціального захисту як комплекс заходів, які включають у себе стимулювання стабільної, оплачуваної трудової діяльності; компенсацію частини доходів у разі виникнення основних соціальних ризиків за допомогою механізмів соціального страхування; механізми надання соціальної допомоги, призначеної для вразливих верств населення, які не є учасниками системи соціального страхування, доступ громадян до основних прав і послуг у сфері освіти й медицини [3, с.5].

Вітчизняні вчені В. Скуратівський, О. Палій, Е. Лібанова зазначають, що “соціальний захист – це комплекс організаційно-правових та економічних заходів спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах” [4, с.104]. Слід відмітити, що до поняття “соціальний захист” не слід підходити лише з позиції окремого індивідуума. Гарантією створення нормальних умов для соціального захисту є не тільки права окремої людини мати його, а й обов’язок кожного громадянина забезпечувати передумови для ефективного соціального захисту своєю діяльністю та поведінкою.

Соціальний захист суттєво впливає на економічні процеси завдяки соціальній організації суспільства й людському капіталу, які, у свою чергу, визначаються системою функціонуючих соціальних інститутів, характером соціальної мобільності, мотивацією та інтересами.

Інша група факторів соціального захисту – це елементи нематеріального багатства, які формують людський капітал і характеризують стан його інтелектуального й духовного розвитку, рівень кваліфікації та професійної майстерності, інноваційні здібності, що здобуваються в процесі трудової діяльності і виховання людини. Непропорційний розвиток будь-яких елементів системи соціального захисту призводить до одностороннього розвитку суспільно-технологічних процесів і, як наслідок, до дисгармонії в розвитку інституту соціального захисту.

Соціальний захист виконує запобіжну функцію шляхом захисту особи від утрат доходу, пов'язаних з безробіттям, старістю, хворобою або смертю, і поліпшенням її добробуту через соціальні служби й допомогу на виховання дітей. Він містить як пасивні, так й активні засоби захисту від різноманітних ризиків і підтримки доходів. Пасивними виступають соціальна допомога, а до активних більшість науковців відносять соціальне страхування, сприяння одержанню освіти та підвищенню кваліфікації, лікування й профілактику хвороб.

Таким чином, система соціального захисту населення, що склалася в Україні на сьогоднішній день, включає: систему соціального страхування, соціальної допомоги та соціальних гарантій.

Соціальна допомога поділяється на соціальну допомогу з урахуванням отримувачів незалежно від майнового стану та доходу й на адресну соціальну допомогу, яка надається з урахуванням доходу або майнового стану.

В Україні у 2000 році було прийнято Закон “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії”, де визначено, що державні соціальні гарантії встановлюються з метою забезпечення права громадян на достатній життєвий рівень згідно з Конституцією України.

Державні соціальні гарантії – це законодавчо встановлені мінімальні розміри оплати праці, інших доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги та різних видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму. До державних гарантій належать: мінімальний розмір заробітної плати; мінімальний розмір пенсії за віком; мінімальний розмір заробітної плати робітників різної кваліфікації в установах та організаціях, які фінансуються з бюджету; стипендії студентам; індексація доходів населення для підтримання достатнього життєвого рівня та купівельної спроможності їх доходів у зв'язку із зростанням цін.

Нинішня система соціального страхування громадян України включає чотири види загальнообов'язкового державного страхування: на випадок безробіття; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; пенсійне страхування. До цього часу в Україні відсутнє медичне страхування, проект якого готується відповідними структурами законодавчої влади. Запровадження обов'язкового медичного страхування буде не тільки гарантією підвищення життєвого рівня громадян України, а й додатковим до бюджетних коштів джерелом фінансування охорони здоров'я.

Отже, остаточного вигляду система соціального захисту в Україні ще не отримала й перебуває в процесі вдосконалення. На цей час головним напрямом реформування є перехід від принципів забезпечення до принципів страхування, який передбачає зміну соціальних функцій держави: з одного боку, вона повинна надавати необхідну допомогу тим членам суспільства, які не можуть з різних причин самостійно забезпечувати собі мінімальний життєвий рівень, а з іншого, – створювати максимальні умови для вирішення соціальних проблем самими громадянами, що відповідає вимогам Європейського кодексу соціального забезпечення (1964) і рекомендаціям Міжнародної Організації Праці.

Нині соціальний захист населення України має ряд проблем, серед яких найвідчутнішою є проблема його фінансового забезпечення. Серед основних джерел фінансування

продовжує залишатися державний бюджет, який формується з податкових надходжень і позабюджетних фондів, які забезпечуються відрахуваннями на соціальне страхування.

Проблеми соціального захисту відчутно загострилися в результаті економічної кризи 2008–2009 років, коли почався різкий спад промислового виробництва, будівництва, а функціонуючі підприємства стали збитковими та малорентабельними, знизилася заробітна плата, зросли масштаби тінізації економіки, падіння ВВП у 2009 році досягло 15%, а також прискорилося інфляція, яка у 2008 році досягла 22% [5, с.5–6]. Першопричиною прискорення інфляції були структурні зміни у витрачанні коштів бюджету на підтримання платоспроможного попиту населення, коли гроші витрачалися непродуктивно – на підтримання темпів зростання середньомісячної заробітної плати, тоді як темпи зростання продуктивності праці були значно нижчими.

З метою впорядкування та практичного здійснення соціального захисту всі мінімальні державні гарантії повинні визначатися державним стандартом рівня життя населення, найважливішими аспектами якого є оплата праці та прожитковий мінімум.

Оплата праці є найвагомішим елементом національної політики, а соціальний захист у сфері оплати праці – однією з першочергових проблем. Держава зобов'язана надавати соціальні гарантії в оплаті праці й здійснювати її регулювання на державному рівні. Ці гарантії включають мінімальну заробітну плату, норми оплати праці, певні компенсації та гарантії, найважливішою складовою в них виступає мінімальна заробітна плата, яка повинна враховувати рівні прожиткового мінімуму, середньої заробітної плати, зайнятості населення та продуктивності праці.

Мінімальна заробітна плата, як зазначено в ст. 3 Закону України “Про оплату праці” – це “законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт)” [6]. Вона встановлюється в законодавчому порядку з прийняттям бюджету, як правило, раз на рік у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу, тобто в основу розрахунку її розміру покладено розмір прожиткового мінімуму. Протягом 2000–2008 років мінімальна заробітна плата була значно нижчою від прожиткового мінімуму й лише із січня 2009 року згідно із Законом України “Про Держбюджет-2009”, розмір мінімальної заробітної плати був установлений на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Дані табл. 1 свідчать про позитивну динаміку в зменшенні розриву між мінімальною заробітною платою та прожитковим мінімумом протягом останніх років.

Таблиця 1

Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу станом на 1 січня 2000–2010 рр.

Рік	Мінімальна заробітна плата, грн	Прожитковий мінімум, грн	Співвідношення,%
2000	74,00	287,63	25,73
2001	118	331,05	35,64
2002	140	365	38,36
2003	185	365	50,68
2004	205	386,73	53,00
2005	262	409	64,06
2006	350	483	72,46
2007	400	525	76,19
2008	515	633	81,36
2009	669	669	100,00
2010	869	869	100,00

Джерело: розраховано авторами на основі статистичних даних.

Прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу й окремо для головних соціальних і демографічних груп населення: дітей віком до 6 років, від 6 до 18 років, працездатних осіб і тих, які втратили працездатність. Як відомо, обсяг прожиткового мінімуму включає два елементи: фізіологічний – вартісне вираження матеріальних благ, необхідних для існування, і соціальний – певний мінімальний набір духовних цінностей.

Однак розмір прожиткового мінімуму, який у 2010 році досяг 869 грн, не враховує характеристики якості життя, зростання тарифів, цін на ліки, сезонні зміни в споживанні, а також диференціацію регіонів за рівнем життя. Якщо розглянути розмір середньої заробітної плати в цілому по Україні та в окремих регіонах, то можна відмітити суттєвий розрив у регіональних показниках. Так, наприклад, якщо в грудні 2009 року по Україні середня заробітна плата становила 1 906 грн, у м. Київ – 3 161 грн, у Донецькій обл. – 2 116 грн, то в Івано-Франківській – 1 628 грн, а в Тернопільській – 1 412 грн, що є найнижчою серед 24 областей України [7].

Крім того, при визначенні прожиткового мінімуму не враховуються регіональні відмінності цін на продовольчі й непродовольчі товари, коли різниця вартості споживчого кошика в різних містах України суттєво коливалася, а норми споживчих товарів, закладені в прожитковому мінімумі, були значно нижчими за фізіологічні, кількість непродовольчих товарів не забезпечувала багатьох нових потреб, спричинених дією сучасного науково-технічного прогресу. Тому на нинішній день нагальною стає потреба зміни методики розрахунку споживчого кошика та прожиткового мінімуму, реформування соціальних гарантій оплати праці.

Зміни до методики розрахунку прожиткового мінімуму передбачатимуть часткову відмову від нормативного методу й заміну його комбінованим нормативно-статистичним, урахування регіональних відмінностей у формуванні цін на товари й послуги шляхом установаження відповідних коригуючих коефіцієнтів.

Сучасні системи соціального захисту охоплюють увесь життєвий цикл людини – від її народження й аж до смерті, передбачаючи заходи щодо захисту й підтримання її життєдіяльності та добробуту. Тому важливою складовою соціального захисту виступає пенсійне забезпечення найбільш незахищених верств населення – пенсіонерів, на утримання яких виділяється найбільша частина витрат соціального захисту.

Кількість людей пенсійного віку у світі й в Україні постійно зростає, одночасно зростають витрати держави на виплату пенсій. За даними НДІ праці і зайнятості населення, в Україні нині біля 14% пенсіонерів. На 20 млн працездатного населення припадає 13,2 млн пенсіонерів, а за прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України до 2050 року чисельність покоління пенсіонерів сягатиме $\frac{3}{4}$ покоління працездатного віку [8].

Прогресуюче старіння населення вимагає невідкладного реформування пенсійної системи на страхових засадах і зростання особистої відповідальності працівників та їх роботодавців за гідне життя на старості.

Зарубіжні країни, які в останні десятиліття ХХ століття почали реформування своїх пенсійних систем, постали перед рядом важливих соціально-політичних виборів – від проведення кардинальних пенсійних реформ із запровадженням обов'язкових накопичувальних схем до підвищення пенсійного віку, збільшення зайнятості літніх людей та інших економічно неактивних осіб, підвищення страхових тарифів, а також інших податків. Головним шляхом підвищення ефективності соціальних витрат, як стверджують провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, є посилення профілактичної спрямованості всіх заходів соціальної політики – створення можливостей для самозахисту, самостійної підготовки до можливих соціальних ризиків, підвищення ролі місцевих органів самоврядування, недержавних організацій, інститутів соціального партнерства [9, с.407–408].

У пенсійних реформах, які здійснюють зарубіжні країни, прослідковуються такі спільні риси: збільшення тривалості трудового стажу й перетворення його в страховий, зниження пенсійного доходу (розмірів державних пенсій), зростання віку виходу на пенсію та вирівнювання його для чоловіків і жінок, запровадження поряд з державною пенсійною системою приватних пенсійних програм (як обов'язкових, так і добровільних), формування багаторівневих пенсійних систем, які базуються на основі багатосторонньої відповідальності за добробут людей.

Багаторівнева система, яку почала формувати Україна з прийняттям Законів України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" і "Про недержавне пенсійне забезпечення" (2003), дасть можливість за рахунок накопичених коштів громадян розв'язати важливі проблеми – покращити соціальний захист населення та значно розширити інвестиційні можливості економіки за рахунок пенсійних накопичень.

Важливу роль у реформуванні пенсійного забезпечення покликаний здійснити новий елемент пенсійної системи – недержавне пенсійне забезпечення, основним суб'єктом якого є недержавні пенсійні фонди.

Із часу впровадження пенсійної реформи в Україні успішно функціонують 109 недержавних пенсійних фондів, кількість учасників яких становить 482,5 тис. осіб, а вартість активів складає 612,2 млн грн. Суттєвим недоліком функціонування НПФ є їх нерівномірне розміщення за територіальним принципом. У Києві зосереджено 70% усіх фондів, у Західному регіоні функціонує 8 НПФ (Львівська обл. – 4, Івано-Франківська обл. – 4), у той час як у Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Кіровоградській, Луганській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій і Чернігівській областях до цього часу не створено жодного недержавного пенсійного фонду [10].

Ще одним недоліком запровадження недержавного пенсійного забезпечення є недостатня участь держави в управлінні цією новою структурою соціального захисту. У недержавних пенсійних фондах бере участь лише 3% працюючого населення. Для покращення діяльності цієї форми соціального захисту необхідно активізувати інформаційно-роз'яснювальну роботу серед населення, посилити роль органів місцевого самоврядування.

Висновки. Таким чином, система соціального захисту в Україні, незважаючи на цілий спектр несприятливих факторів, поступово набуває рис, характерних для країн з ринковою економікою, в основі яких є страхові чинники. Одночасно слід відмітити, що реформування системи соціального захисту ще далеко від стандартів високорозвинутих країн. Такий стан викликаний збереженням надмірної міжгалузевої, міжтериторіальної і міжпосадовою диференціації оплати праці, неефективністю системи соціальних трансфертів, недосконалістю пенсійної системи. Реформування системи соціального захисту потребує подальшого системного вдосконалення і вирішення важливих завдань: у галузі соціальних гарантій оплати праці, і не лише підвищення розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, але й самої методики розрахунку цих показників; удосконалення нормативно-правової бази для формування багаторівневої пенсійної системи, зокрема, забезпечення стимулюючих заходів з боку держави щодо впровадження другого загальнообов'язкового накопичувального та вдосконалення третього недержавного рівнів пенсійного забезпечення; покращення державного регулювання й посилення ролі органів місцевого самоврядування стосовно реформування системи соціального захисту та створення спеціальних соціальних програм соціального захисту.

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1998 р. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
2. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.

3. Папієв М. Світовий досвід застосування соціальних гарантій / М. Папієв // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 4–8.
4. Скуратівський В. Соціальна політика / В. Скуратівський, О. Палій, Е. Лібанова. – К. : Вид-во УАДУ, 2003. – 265 с.
5. Геєць В. Формування і розвиток фінансової кризи 2008–2009 років в Україні / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5–15.
6. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. №108/95-ВР з наступними змінами і доповненнями / Верховна Рада України // Урядовий кур'єр. – 1995. – 18 трав. – С.10–11.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.if.ukrtel.net/>.
8. Власенко Н. С. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / Власенко Н. С., Лібанова Е. М., Макарова О. В. ; [за ред. Е. М. Лібанової]. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
9. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист : навч. посіб. із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2004. – 491 с.
10. Моніторинг системи недержавного пенсійного забезпечення у 2008 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/viewpage.php?iid=126&lang=ua>.

Рецензенти:

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 338.45

ББК 65.29

Кондур О.С., Марчук Л.В.

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економічної кібернетики,
78000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596144
e-mail: oxikon13@rambler.ru.

Коломийський політехнічний коледж Національного
університету “Львівська політехніка”,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
78200, Івано-Франківська обл.,
м. Коломия, вул. Чехова, 20,
тел.: 0343320805,
e-mail: lvmarчук7@rambler.ru

Анотація. Розглядаються роль та основні завдання маркетингової реструктуризації в умовах трансформації підприємств.

Ключові слова: трансформація підприємств, реструктуризація підприємств, маркетинг, асортиментна політика, політика ціноутворення.

Annotation. A role and basic tasks of the marketing restructuring is examined in the conditions of transformation of enterprises.

Key words: transformation of enterprises, restructuring of enterprises, marketing, assortment policy, pricing policy.

Вступ. На думку вчених-економістів, однією з умов оздоровлення вітчизняних бізнес-систем у сучасних посткризових умовах, як і в період становлення ринкових відносин в Україні, може стати трансформація суб'єктів господарської діяльності. Економічні трансформації підприємств досліджували В. Геєць, В. Гончаров, В. Голюков, П. Забелін, О. Кузьмін, Л. Лігоненко, О. Терещенко, О. Щегельська, Ж. Тіроль, О. Уільямсон, Дж. Чемпі та інші. Ними розроблені теорії трансформацій і методи забезпечення ефективності процесів трансформацій. Трансформації визначено як процеси, які включають у себе всі етапи економіко-організаційних змін і перетворень підприємства: від поточного стану до бажаного, від моделювання майбутнього стану підприємства до впровадження цих моделей у практиці тощо [1– 3].

До основних напрямів трансформацій підприємства відносять реструктуризацію та реорганізацію. Реструктуризація передбачає зміни й упорядкування внутрішніх елементів організації. Реорганізація стосується змін організаційних форм управління, прав власності, підпорядкування та контролю за діяльністю підприємств.

Постановка завдання. Процес реструктуризації підприємства пов'язаний із зміною стратегічних цілей компанії, її переорієнтації на ринок, на кінцевого споживача. Для ефективного управління необхідно постійно знати, які співвідношення ціни, якості, сервісу й обсягу продаж реально існують на ринку, які його тенденції та об'єми, дії конкурентів, їх слабкості та переваги. Добре функціонуюча маркетингова служба підприємства дозволить вирішувати ці питання силами самого підприємства, гнучкіше керувати економікою та фінансами підприємства. Тому до основних моделей пристосування підприємств до мінливих умов функціонування відносять і розвиток маркетингової діяльності.

Результати. Реструктуризація – це “хворобливий”, але необхідний регулюючий процес, що дозволяє підприємству відновити ефективність і конкурентоспроможність [4]. Вона передбачає здійснення таких перетворень на підприємстві, як корегування або зміна організаційних структур управління, методів і технологій виробництва та бізнес-процесів у цілому, методів управління підприємством і його підрозділами, підходів до прийняття та оптимізації управлінських рішень. Реструктуризація включає такі види трансформацій, як: управлінська, кадрова, маркетингова, технологічна (виробнича), інноваційна.

Маркетинг ніколи не починається там, де закінчується виробництво [5]. Навпаки, він має визначати характер і масштаби виробництва, шляхи рентабельного використання виробничих потужностей виробництва й інженерно-технічних можливостей з урахуванням перспектив збуту. Тобто прийняття маркетингових рішень має передувати рішенням щодо виробництва й обсягів капіталовкладень.

Маркетинг на підприємстві поділяють на маркетинг сировини, технологій і виробництва, готової продукції. Останнім займаються всі, нехтуючи в основному двома попередніми. Та важливо знайти оптимальне співвідношення ціни, кількості та якості в усіх трьох підрозділах маркетингу. Не можна нехтувати й роботою з клієнтами, і сервісом, зокрема, післяпродажними гарантіями й обслуговуванням.

Маркетингова реструктуризація включає трансформації у вигляді зміни цінової, товарної, територіальної, інформаційної стратегій, диверсифікацію тощо. Причини таких перетворень зумовлені зменшенням обсягів збуту продукції, “виснаженням” або зниканням традиційних сегментів ринку, загостренням конкуренції.

У сьогоднішніх умовах важливим для підприємства є вивчення потенційного споживача, виявлення його бажань і мотивацій при здійсненні купівлі. Потрібно проводити аналіз асортименту, бо за відомим принципом Парето 80% обсягів продажу дають лиш 20% товарних позицій. Необхідно з'ясувати, що конкретно входить у цих 20%, щоб витратити ресурси на найприбутковішу продукцію. Проте товар із високою част-

кою в обороті може мати низьку рентабельність. Важливою є швидкість обороту. Тому варто ранжувати товари за їх часткою в загальному прибутку. Для більш ґрунтовної визначеності в асортиментній політиці треба оцінити ринковий потенціал товарів, під яким розуміють ступінь задоволення попиту на конкретний товар, наявність можливості покращення його споживчих властивостей, активність конкурентів, умови імпорту товарів-замінників та інше. Для оцінки ринкового потенціалу товарів використовують матричні методи, таблиці з ваговими коефіцієнтами, експертні оцінки тощо.

Для отримання конкурентних переваг застосовують оновлення асортименту. Розробку перспективного асортименту можна здійснювати в такій послідовності [5]:

- 1) визначити сильні та слабкі сторони підприємства (SWOT-аналіз);
- 2) визначити перелік можливих асортиментних ліній (товарних груп), виробництво яких дозволить якнайкраще використати сильні сторони підприємства (досвід, кадровий потенціал, технологічні переваги, резервні розробки, коопераційні зв'язки);
- 3) сформувані якнайширший перелік можливих для виробництва товарів;
- 4) оцінка ринкового потенціалу цих товарів з урахуванням часу, необхідного для розробки й запуску у виробництво (задати часовий горизонт для прогнозу про майбутній стан ринку);
- 5) введення обмежень на ресурси, сировину, потужності, технології;
- 6) введення обмежень економічної доцільності;
- 7) на підставі аналізу введених обмежень скласти перелік перспективних продуктів;
- 8) прийняти рішення про початок роботи над конкретними проектами.

При цьому може виникати проблема з достатністю та достовірністю необхідної інформації, яка частково вирішується за допомогою методу експертних оцінок.

Узагальнення практичного та теоретичного досвіду дозволяє стверджувати, що для вибору адекватної трансформації в тій чи іншій ринковій ситуації необхідно провести глибокий аналіз фінансово-господарського стану підприємства. Він здійснюється із застосуванням фінансових показників платоспроможності, фінансової стійкості, ліквідності, прибутковості тощо. Критеріями щодо визначення та оцінки становища підприємства на ринку, зокрема, відносно конкурентів, можуть служити характеристика цінової конкуренції; концентрація ринку; частка підприємства на ринку; рівень собівартості продукції підприємства та ін.

Охарактеризувати цінову конкуренцію може динаміка індексу цін з урахуванням рівня інфляції: наскільки знижується рівень цін на ринку у зв'язку із ціною конкуренцією. Такий показник, крім інфляції, повинен ураховувати низку додаткових факторів: зниження собівартості продукції, можливість появи нових дешевших аналогів матеріалів і сировини, зміна технологій тощо. Усе перелічене можна вважати складовими цінової конкуренції, що дозволяє використати показник зміни рівня цін як інтегральний, який ураховує вплив усіх названих чинників. Рівень концентрації ринку може характеризувати динаміка індексу Герфіндаля-Хіршмана, який використовується для визначення монополізації ринків у США. З динаміки рівня концентрації ринку можна зробити висновки про тенденції на ньому: 1) ринок тяжіє до концентрації та монополізації; 2) ринок демонополізується; 3) ринок перебуває в статичному стані. Рівень собівартості продукції дає, зокрема, інформацію про те, чи здатна компанія конкурувати на ринку в рамках певного "цінового коридору". Верхня межа ціни завжди обмежена реаліями ринку, а нижня – витратами на виробництво та збут товару. Ціна є одним із факторів конкурентоздатності товару поряд з його корисністю, споживчими властивостями. Компанії з високим рівнем собівартості продукції не здатні конкурувати на ринку за допомогою цінової конкуренції, яка може негативно вплинути на їх фінансовий стан [6].

Ще один шлях реалізації внутрішніх трансформацій – збільшення обсягів виробництва та збуту, що дозволяє використати ефект масштабу. Кризові явища часто зумовлені не стільки невмінням виробити, скільки невмінням продати. Необхідно аналізувати “пропускну спроможність” збуту, виявляти “вузькі місця”, шукати різні методи стимулювання збуту. Для цього маркетингологи використовують різні форми рекламно-інформаційної діяльності, бо нерідко споживач не знає, яке підприємство може вирішити його проблему; займаються пошуком нових ринків або нових груп споживачів у територіальних межах існуючих ринків; ініціюють створення регіональних представництв, перебудову управління виробництвом “під замовлення”, введення оплати праці як процента від продажу спочатку для збутових, а потім і для інших структур підприємства, урізноманітнення форм розрахунку із споживачами. При обмежених коштах дієво брати участь у виставках і ярмарках, у семінарах та галузевих конференціях.

Однією із цілей трансформацій є отримання конкурентних переваг. На основі опрацювання літературних джерел і власних досліджень пропонується класифікація трансформацій підприємств за напрямом цілей (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація трансформацій підприємств за напрямами цілей

Напрями цілей трансформацій	Види трансформацій за ознакою напрямку мети	Приклади підходів до трансформацій
Трансформації, спрямовані на зменшення впливу середовища за допомогою власних ресурсів і потенціалу підприємства	Агресивна конкуренція	Продуктова диференціація, агресивне ціноутворення, порівняльна реклама та ін.
	Конкурентне умиротворення	Удосконалення конкурентних зв'язків, просування товарів галузі
	Орієнтована на створення позитивного іміджу	Реклама, спрямована на створення позитивного іміджу, контроль за ринковим середовищем, робота із соціальними групами
	Політико-правова	Пряме лобіювання власних інтересів, традиційна реклама, навчання персоналу особливостям законо-давчої та нормативної баз
Трансформації, які передбачають кооперування, створення спільних підприємств та ін.	Ресурсно-орієнтована	Вирішення проблеми нерегулярного попиту, демаркетинг, зменшення логістичних витрат
	Повна кооперація	Цінове лідерство, технологічне лідерство
	Контракти	Створення вертикальних (горизонтальних) маркетингових систем
	Соціалізування (кооптування)	Включення до складу ради директорів представників зацікавлених соціальних груп
Трансформації, які передбачають маневрування підприємства відносно традиційних сфер діяльності	Коаліція	Участь у діяльності асоціацій, участь у роботі торгово-промислової палати
	Зміна сфер діяльності	Виявлення різних ринків з обмеженою конкуренцією і регулятивними обмеженнями, вихід на нові ринки, які швидко зростають
	Диверсифікація	Вертикальна інтеграція, географічна експансія та ін.

Посилення конкурентних позицій вимагає скоординованої роботи персоналу компанії щодо вдосконалення технологій (технологічні інновації), логістики, організаційної структури управління, менеджменту персоналу. Компанії, що обирають такий шлях посилення конкуренції, постійно займаються аналізом витрат на всіх стадіях розробки, випуску та реалізації продукції. Важливою при цьому є роль маркетологів: постійний моніторинг ринку, відстеження витрат конкурентів, новітніх технологій, функціонально-вартісний аналіз.

Маркетинг підприємства є дорогим задоволенням, тому треба дотримуватися золотой середини у витратах на маркетинг і відповідно у його обсягах. Малі витрати – відсутність інформації, унаслідок чого знижується оборотність, завеликі витрати – не вистачає рентабельності для їх окупності. Як правило, витрати на маркетинг, включаючи витрати на рекламу, повинні становити 5–10% від загального обороту.

Висновки. Трансформація підприємств часто розглядається в економічній літературі як спосіб подолання кризових явищ в економіці регіону, країни, світу. Дедалі зростаюча динамічність зовнішнього середовища вимагає від підприємств постійного пристосування до змін, постійної й адекватної реакції на дії конкурентів та інших суб'єктів ринку. Залежно від конкретної ситуації першочерговими повинні бути заходи в політиці асортименту, у політиці ціноутворення, у товарообороті та стимулюванні збуту, що є основними напрямками маркетингової реструктуризації.

1. Трансформація / реструктуризація підприємств в Україні: принципи та практика // Матеріали семінару Консорціуму з вдосконалення бізнес-освіти в Україні та Українського центру післяпідприємств підтримки підприємств. – К. : СЕУМЕ, 2000. – 104 с.
2. Щегельская О. Рейнжиниринг бизнес-процессов – необходимость в условиях динамичного рынка / О. Щегельская // Рынок капитала. – 1999. – № 1–2. – С. 32–37.
3. Щегельская О. Американский опыт и украинская практика трансформации / О. Щегельская // Рынок капитала. – 2000. – № 21–22. – С. 34–37.
4. Некоторые примеры успешной реструктуризации предприятий. – Люксембург : Офис официальных изданий Европейского Сообщества, 1997. – 64 с.
5. Шаралдаева И. А. Теоретические основы реструктуризации : учебное пособие / И. А. Шаралдаева. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2005. – 160 с.
6. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль. – С. Пб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 1. – 489 с.

Рецензенти:

Артюшок К.А. – кандидат економічних наук, завідувач кафедри економічної теорії, декан економічного факультету Міжнародного економіко-гуманітарного університету ім. акад. С.Дем'янчука;

Івануса А.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту деревообробних підприємств Національного лісотехнічного університету України.

**ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОЇ СУТНОСТІ Й ІНСТИТУЦІЙНОЇ
СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВОЇ ГРУПИ**

Донбаський державний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
94204, Луганська обл.,
м. Алчевськ, просп. Леніна, 16,
тел.: (06442) 23073,
e-mail: info@dmmti.edu.ua

Анотація. У статті розглянуті організаційно-правові форми об'єднання підприємств у корпоративні структури. На основі аналізу досліджень у галузі створення та функціонування промислово-фінансових груп, обґрунтована їх сутність та система формування інституційної структури.

Ключові слова: інтеграція, метакорпорація, промислово-фінансова група, інституційна структура.

Annotation. The article deals with the organizational and legal forms of business association in the corporate structure. Based on an analysis of studies concerning the establishment and functioning of industrial and financial groups, to justify their nature and formation system of institutional structure.

Key words: integration, metacorporation, industrial and financial group, institutional structure.

Вступ. Створення вертикально й горизонтально інтегрованих структур корпоративного типу – промислово-фінансових (транснаціональних промислово-фінансових) та інших груп нині є пріоритетним напрямом розвитку національних економік більшості країн світу, а також світової економіки. Останнє із часом набуває все більшого значення, оскільки в умовах фінансової глобалізації якраз наявність потужної розгалуженої системи функціонування інтегрованих структур сприяє зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Саме в секторі вертикально й горизонтально інтегрованих структур досягається оптимальна концентрація фінансового потенціалу країни, її промислового потенціалу, а також потенціалу високих технологій.

Економічно обґрунтований постійно зростаючий інтерес до процесу формування та функціонування інтегрованих структур корпоративного типу, які є специфічною групою корпоративних об'єднань, що характеризуються певними особливостями функціонування та розвитку. У своїх працях дослідники проблем створення та функціонування інтегрованих корпоративних структур О.Л. Драчева й А.М. Лібман для визначення цих структур використовують терміни “корпорація” – це об'єднання юридичних і фізичних осіб або капіталів, особливий різновид акціонерних товариств, що характеризуються транснаціональними ознаками діяльності, великими розмірами, домінуючим положенням на ринку; створюються для здійснення соціально-політичної діяльності; може мати статус комерційної організації [1]. Я. Паппе у своїх дослідженнях виділяє поняття “метакорпорація” – це об'єднання декількох юридичних осіб, з яких хоча б частина є комерційними організаціями; причому в більшості випадків саме об'єднання статусом юридичної особи не є [2].

Ситуація на товарних ринках і конкуренція, що постійно змінюються, змушують товаровиробників об'єднуватися. Залежно від розмірів капіталу, видів продукції, технології виробництва та інших факторів створюються господарські об'єднання різного типу. Формуються господарські горизонтальні об'єднання, що створюються на умовах довготривалого партнерства, коли для розвитку виробництва й утримання ринків збуту

товаровиробники не мають достатнього обсягу власного капіталу та шукають партнерів, разом з якими можна втримати позиції на ринку та підвищити показники конкурентоздатності продукції, яка виготовляється. Подібні об'єднання довели ефективність своєї діяльності в багатьох галузях машинобудування, енергетики, будівництва, гірничовидобувного виробництва й т. д. Вертикальні господарські об'єднання створюють підприємства, що виконують окремі стадії єдиного технологічного виробничого процесу (наприклад, від видобутку сировини до отримання з неї готової продукції). Вертикальні господарські об'єднання, окрім металургійної промисловості, охоплюють переробку продукції сільського господарства, лісозаготівлі, нафтохімії та ін. Об'єднання диверсифікаційного типу найбільш притаманні для великого капіталу, який проникає в усі сфери національної та світової економіки. Транснаціональний капітал керується єдиним центром і формує у світі нове виробничо-фінансове середовище комерційної глобалізації.

Загалом розрізняють такі організаційно-правові форми об'єднання підприємств у корпоративні структури.

За формою власності об'єднання можуть бути державними, муніципальними, приватними, за участю іноземних юридичних осіб і змішаними.

За ступенем самостійності розрізняють учасників об'єднання зі збереженням юридичної особи, без збереження юридичної особи, зі змішаною формою участі. Ступінь самостійності учасників визначається організаційно-правовою формою об'єднання та прийнятими зобов'язаннями між підприємствами – учасниками. Об'єднання може створюватися як тимчасова структура, термін діяльності якого встановлюється згідно з угодами, а також на постійній основі – об'єднання, термін діяльності яких не визначається.

За рівнем і напрямом інтеграції об'єднання можуть бути галузевими, міжгалузевими, національними та транснаціональними. Галузевими вважають об'єднання, до складу яких належать підприємства однієї галузі виробництва. Міжгалузевими вважають об'єднання, що складаються з двох та більше учасників різної галузевої спрямованості.

Залежно від територіального призначення та складу учасників об'єднання можуть бути національними, місцевими й міжнародними (транснаціональними). До національних відносять об'єднання, які складаються з учасників як однієї, так і декількох галузей виробництва, що постачають продукцію на вітчизняний ринок. Місцевими (регіональними) називають об'єднання, які складаються з учасників, що розташовані в декількох містах і районах однієї області та постачають вироблену продукцію на місцеві ринки. Міжнародними (транснаціональними) визнаються об'єднання, до складу яких входять один або декілька учасників, що не є резидентами даної країни.

За типом організаційно-правової структури господарські об'єднання створюються у формі товариств, кооперативів та акціонерних товариств (повних, змішаних, закритих і відкритих), товариств з обмеженою відповідальністю, а також фінансово-промислових груп і холдингових компаній. За формою організації управління об'єднання можуть засновуватися на принципах довірчого управління (траст), організації холдингової компанії або рівноправної участі власників капіталу в управлінні об'єднанням. Довірче управління здійснюється одним чи групою довірених осіб, які є професійними менеджерами і, як правило, працюють у корпоративних структурах за контрактом. У цьому випадку функції власності та управління розділяються. Управління, засноване на принципах організації холдингової структури, здійснюється холдинговою компанією, вона є держателем контрольних пакетів акцій, або вибірними особами із числа учасників, чій повноваження визначаються засновницькими документами об'єднання. Підприємства, що входять до складу об'єднання, у більшості випадків можуть зберегти повну само-

стійність і права юридичної особи й відповідають за зобов'язаннями об'єднання лише переданим об'єднанню майном.

Постановка завдання. На сучасному етапі розвитку промислово-фінансової інтеграції в Україні зазначений процес має на меті вирішення таких завдань, як [3, с.31]:

- активізація структурних перетворень в економіці України;
- здійснення прогресивних структурних змін у промисловому секторі нашої держави;
- посилення стратегічної орієнтації відносно перерозподілу ресурсів;
- покращання інвестиційного клімату;
- формування тісних технологічних і коопераційних зв'язків в умовах ринкової економіки;
- розвиток здорового конкурентного середовища;
- створення та використання багаторівневих технологічних комплексів;
- підвищення експортного потенціалу й конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції на базі зміни техніко-економічного рівня виробництва всіх підприємств – учасників ФПГ;
- відпрацювання новітніх механізмів об'єднання промислового й банківського потенціалів, а також упровадження інноваційних фінансових схем і систем управління акціонерним капіталом.

Створення та функціонування промислово-фінансових об'єднань є сучасною формою інтеграції і нині обґрунтовано не лише необхідністю постійних інституційних перетворень в економіці всіх держав світу, а, насамперед, необхідністю просування процесу інтеграції промислового й фінансового потенціалу. Передумовою цього процесу є обґрунтування сутності промислово-фінансової групи, а також системи формування її інституційної структури.

Результати. На підставі аналізу зарубіжного досвіду створення та функціонування інтегрованих корпоративних об'єднань (у тому числі промислово-фінансових груп) можна стверджувати, що діяльність інтегрованих структур корпоративного типу в Україні дозволить досягти [4, с.46]:

- 1) формування ефективного механізму самофінансування підприємств–учасників ПФГ, чому сприяють інтеграційні процеси в економіці;
- 2) концентрації грошових, кадрових, матеріальних та інших ресурсів, що необхідні для подальшого економічного зростання держави;
- 3) плідної взаємодії промислового, фінансового й інтелектуального потенціалу;
- 4) сприяння формуванню міжнародних інтеграційних процесів шляхом створення транснаціональних корпоративних об'єднань;
- 5) створення механізму виходу з кризи збиткових підприємств–учасників ПФГ, що є незамінними в технологічному процесі випуску кінцевої продукції;
- 6) шляхом пільгового кредитування, участі банківських структур у проектному кредитуванні сприяння покращенню кредитно-фінансового обслуговування підприємств – учасників корпоративного об'єднання;
- 7) можливості за рахунок концентрації промислового та фінансового капіталу реалізовувати великі науково-технічні розробки.

В економіці багатьох країн метакорпорації часто зустрічаються у формі картелів, синдикатів, трестів, консорціумів, концернів, господарських асоціацій, корнерів, холдингів, віртуальних компаній, стратегічних альянсів, промислово-фінансових груп, транснаціональних корпорацій, промислових вузлів, контрактних груп, компаній з дивізіональною структурою і т. ін. Але нині основними формами добровільних об'єднань підприємств, організацій, фірм в Україні й у світі дедалі більше стають фінансові (промислово-фінансові) групи.

Фінансова група (в інтерпретації С.Ф. Покропивного) [5] – це об'єднання юридично й економічно самостійних підприємств, організацій, фірм різних галузей народного господарства; на чолі фінансової групи стає одна чи кілька банківських структур, які мають право розпоряджатися капіталом підприємств–учасників групи, а також координувати всі сфери їхньої діяльності.

Е.А. Уткін і М.А. Ескіндаров дають таке визначення промислово-фінансовим об'єднанням: промислово-фінансова група – декілька юридичних осіб, що функціонують як основне та дочірні товариства або які повністю чи частково об'єднали свої ресурси на основі угод про створення ПФГ для технологічної або економічної інтеграції, реалізації інвестиційних та інших проектів і програм, що мають на меті підвищення дохідності, конкурентоздатності, розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць [6, с.13].

Г.В. Уманців у монографії, що присвячена актуальним питанням створення та діяльності холдингових компаній і промислово-фінансових груп, характеризує останні як диверсифіковані багатофункціональні структури, що створені на основі єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових установ та інших організацій з метою максимізації прибутку, посилення конкурентоздатності на внутрішньому та зовнішньому ринках, зростання економічного потенціалу всієї групи в цілому й кожного з її учасників окремо [4, с.45].

Натомість Закон України “Про промислово-фінансові групи в Україні” від 21.11.95 р. № 437/95–ВР промислово-фінансову групу визначає як об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові й проектні установи, інші установи й організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва й структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [7].

Я. Паппе та В. Дементьев упровадили термін “інтегровані бізнес-групи” (ІБГ), під яким розуміється сукупність підприємств і організацій, діяльність яких виходить за межі звичайних контрактних відносин на ринках виробничих товарів і капіталу, однак зберігається статус партнерства по групі як окремих господарюючих суб'єктів. Промислово-фінансову групу в цьому випадку слід розглядати як приватний випадок ІБГ – це сукупність кредитно-фінансових організацій, виробничих і збутових компаній, що пов'язані між собою довгостроковими виробничими, кредитними, фінансовими та іншими відносинами [2].

На нашу думку, промислово-фінансовою групою можна вважати диверсифіковане вертикально інтегроване об'єднання промислового та фінансового потенціалу на загально вигідних умовах з метою зниження фінансового та інших видів ризику діяльності, максимізації прибутку (зниження рівня збитків), забезпечення членів об'єднання фінансовими та виробничими ресурсами на пільгових умовах, забезпечення підприємствам – учасникам і групі взагалі “виживання” в умовах ринку та сприяння економічному зросту об'єднання.

Інтеграційна структура промислово-фінансових об'єднань розроблялася багатьма дослідниками в цій галузі. Найбільш змістовною, на наш погляд, є структура ПФГ, розроблена Г.В. Уманців, що знайшла своє відображення в монографії “Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці”. За дослідженнями експерта, до складу ПФГ можуть бути включені такі інституційні блоки: промисловий, кредитно-фінансовий, торговельний, агропромисловий, науково-дослідний [4]. Слід зауважити, що представлена структура ПФГ є універсальною, утім агропромисловий блок властивий лише для ПФГ, що створюються в галузі сільського господарства

(агропромислові фінансові групи). Але, зважаючи на те, що особливостями розвитку економіки східного регіону є розвиток промисловості, то структурний склад ПФГ можна зобразити так (рис. 1):

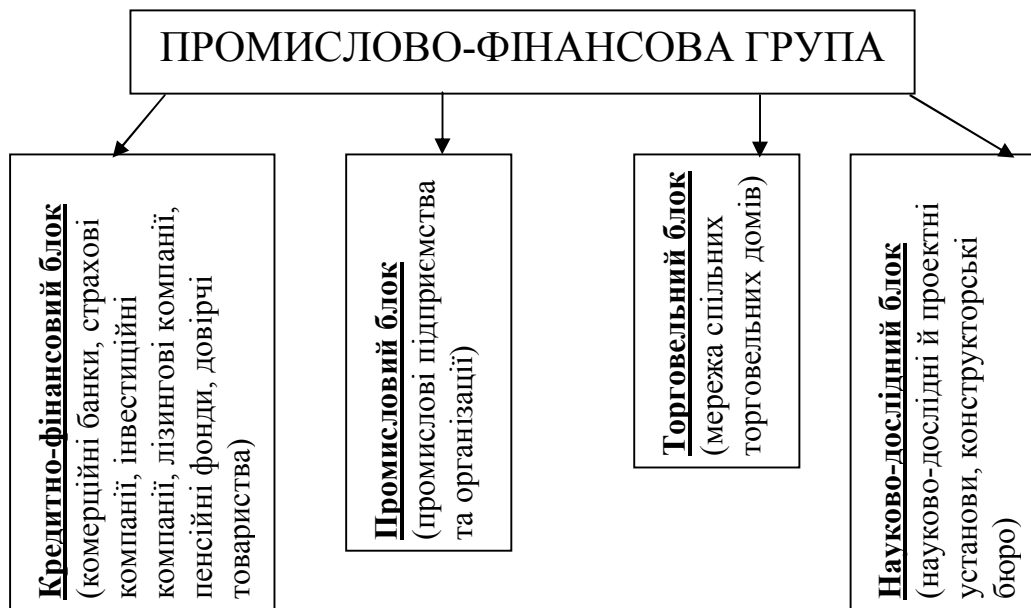


Рис. 1. Структурний склад промислово-фінансової групи

До складу промислового блоку ПФГ можуть увійти будь-які промислові підприємства, що мають на меті виробництво проміжної та кінцевої продукції в рамках промислово-фінансової групи.

Головною метою діяльності торговельного блоку в складі промислово-фінансового об'єднання є створення механізму безперервної діяльності виробничого процесу на основі здійснення операцій з купівлі/продажу матеріальних та інших ресурсів. Зазначену функцію здійснюють торговельні дома (мережа спільних торговельних домів), торговельні компанії і т. п., що входять до складу торговельного блоку промислово-фінансової групи.

Науково-дослідний блок представляє “інтелектуальне ядро” створюваної інтегрованої системи. Науково-дослідні інститути, проектні організації, конструкторські бюро, що входять до складу цього блоку, мають на меті своєї діяльності розробку новітніх науково-технічних проектів, які забезпечать процес випуску нових сучасних видів продукції. Цей процес сприятиме підвищенню економічних показників діяльності всіх підприємств – учасників промислово-фінансової групи.

Центром концентрації фінансових ресурсів ПФГ є кредитно-фінансовий блок. Головною метою діяльності зазначеного сектора є акумуляція вільних фінансових ресурсів, реалізація фінансової політики та здійснення інвестиційної діяльності. Маючи в складі об'єднання фінансово-кредитну установу, інші підприємства – члени цієї структури отримують змогу одержувати фінансові ресурси в необхідному обсязі, на необхідний термін і на пільгових умовах. Діяльність у складі промислово-фінансової групи фінансово-кредитної установи дозволить останній розширити сферу своєї діяльності, підвищити показники фінансової стійкості, узяти участь у процесі реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей вітчизняної економіки. Зазначену функцію в складі ПФГ мають виконувати комерційні банки, страхові компанії, лізингові компанії, інвестиційні компанії та ін.

Висновки. За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки:

1) створення та функціонування промислово-фінансових об'єднань є сучасною формою інтеграції і нині обґрунтовано не лише необхідністю постійних інституційних перетворень в економіці всіх держав світу, а, насамперед, необхідністю просування процесу інтеграції промислового й фінансового потенціалів;

2) на підставі аналізу досліджень загальних аспектів створення та функціонування промислово-фінансових груп дістало подальшого розвитку розуміння їх економічної сутності;

3) у системі управління формуванням і подальшому розвитку промислово-фінансових груп особливу увагу слід приділити якісному складу ПФГ і формуванню її оптимальної структури; на цій підставі в статті обґрунтовано структурний склад промислово-фінансової групи в контексті економічного розвитку регіону.

1. Драчева О. Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / О. Л. Драчева, А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 21–32.
2. Мещеряков М. Г. Институциональное развитие: интегрированные корпоративные структуры / М. Г. Мещеряков, Д. Ф. Скрипнюк // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2002. – № 3–4. – С. 14–22.
3. Буряк П. Ю. Методичні аспекти створення фінансово-промислових груп / П. Ю. Буряк // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 25–35.
4. Уманців Г. В. Холдингові компанії та фінансово-промислові групи у сучасній економіці / Г. В. Уманців. – К.: ВІРА – Р, 2002. – 429 с.
5. Економіка підприємства: підручник / [за заг. ред. С. Ф. Покропивного]. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.: іл.
6. Уткин Э. А. Финансово-промышленные группы / Э. А. Уткин, М. А. Эскиндаров. – М.: Тандем, 1998. – 209 с.
7. Закон України “Про промислово-фінансові групи в Україні” // Галицькі контракти. – 1996. – № 22. – С. 55–57.

Рецензенти:

Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України;

Татаренко В. О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Донбаського державного технічного університету.

УДК 336.71/722

ББК 65.05:65.26

Костюк В.А.

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ
БІЗНЕСОМ БАНКУ**

Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
Кабінет Міністрів України,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278890

Анотація. Досліджено систему управління корпоративним бізнесом банку та запропоновано шляхи вдосконалення організаційної структури управління банку.

Ключові слова: корпоративні клієнти, система управління обслуговуванням корпоративних клієнтів, банкінг, корпоративний бізнес, департамент корпоративного бізнесу, лімітування, тарифікація продуктів корпоративного бізнесу.

Annotation. Investigational control the system by corporate business bank. Ways are offered in relation to perfection of organizational structure of management of bank.

Key words: corporate clients, control the system by service of corporate customers, banking, corporate business, Department of corporate business, limiting, tariffing of products of corporate business.

Вступ. Банківський ринок України стрімко зростає. Причому поряд з бурхливим розвитком роздрібного банкінгу, якому традиційно приділяється багато уваги в засобах масової інформації, так само стрімко набирає обертів менш висвітлений у пресі банківський корпоративний бізнес. Нині зазначене питання є досить актуальним, оскільки збільшується кількість корпоративних клієнтів і відбувається розвиток банківської системи, що потребує вдосконалення системи банківських послуг. Також про це свідчать дослідження вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: О. Брегеда, А.В. Андреев, А.Н. Безлегкий, С.В. Онищенко, Ю.С. Масленченков, О.М. Гарасовець, В.О. Дружбинський, А.С. Криклій, Дж.Ф. Синки, П.С. Роуз. У світовій практиці до цього сегмента відносять лише найбільші компанії без урахування підприємств малого та середнього бізнесу.

Досить важливим питанням є також акцентування уваги на таких аспектах, як правове регулювання діяльності, зовнішнє середовище, підвищення якості існуючих послуг.

Постановка завдання. Дослідити систему управління корпоративним бізнесом банку та запропонувати шляхи вдосконалення організаційної структури управління банку.

Результати. Сьогодні, в умовах розвинутих фінансових, товарних ринків, структура банківської системи різко ускладнюється. З'явилися нові види фінансових установ, нові кредитні інструменти й методи обслуговування клієнтів. Корпоративний бізнес будь-якого банку потребує вдосконалення та оновлення. На основі проведених нами досліджень, банку "Аваль" також потрібно проводити вдосконалення цієї політики. Система управління обслуговуванням корпоративних клієнтів складається з ряду елементів: організаційної структури управління банком – яка спрямована на умови послуг для клієнтів і процес (оперативність) прийняття рішення щодо обслуговування клієнтів, що включають у себе:

- система підбору та підготовки кадрів на професійність і комунікабельність працівників при обслуговуванні клієнтів;
- система оплати та стимулювання праці – на зацікавленість працівників у процесі продажі послуг;
- політика обслуговування і відносин з клієнтом – на комплексний та індивідуальний підхід до обслуговування;
- система аналізу та контролю ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом – на якість аналізу показників обслуговування корпоративного бізнесу й оцінку її впливу на прибутковість банку.

Кожен із цих елементів має значний вплив на сам процес обслуговування корпоративних клієнтів. Тому для кращого розуміння цього впливу розглянемо кожен з елементів більш детально.

Нами встановлено, що Райфайзен Банк Аваль має традиційну, або функціональну, організаційну структуру управління.

Перевагою цього виду банківської організації є високий рівень внутрішньобанківської спеціалізації, що забезпечує якісніше виконання банківських послуг. Недоліком такої організації є вузька спеціалізація, яка ускладнює координацію діяльності підрозділів і вирішення проблем комплексного характеру, що виникають у корпоративних клієнтів. Проведений у ході дослідження розрахунок показників рівня пакетного обслуговування підтверджує вищесказане.

Тому вдосконалення організаційної структури управління банку можна провести у два етапи:

- удосконалення діючої організаційної структури управління банком;

- зміна виду організаційної структури управління з функціональної на маркетингорієнтовану.

Спробуємо дати характеристику підрозділів, що займаються управлінням обслуговування корпоративних клієнтів. Схематично структура підрозділів зображена на рис. 1.

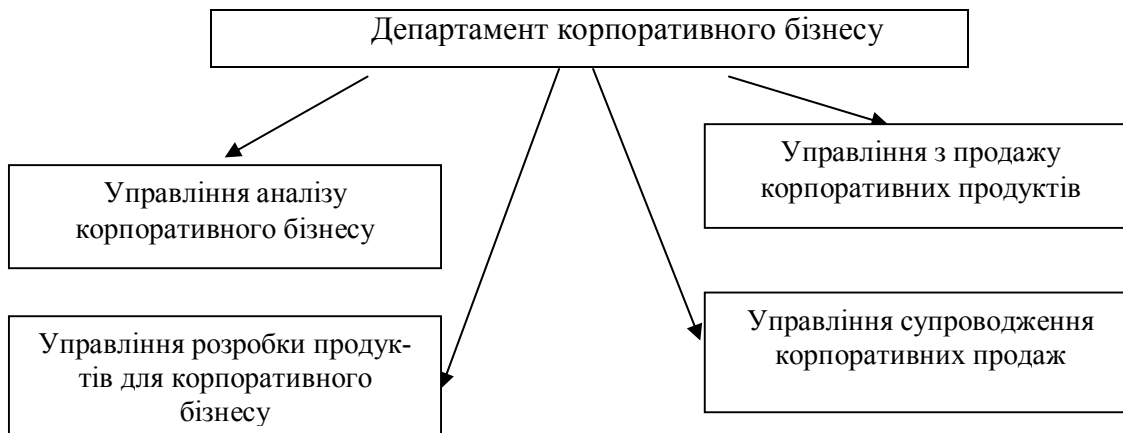


Рис. 1. Запропонована організаційна структура департаменту корпоративного бізнесу, що входить до складу головного офісу Райффайзен Банку Аваль

Основними напрямками діяльності Управління аналізу корпоративного бізнесу повинні бути:

1. Аналіз діяльності корпоративного бізнесу банків-конкурентів.
2. Контроль за виконанням затвердженого бізнес-плану продажу продуктів у регіоні.

Головні напрями діяльності Управління розробки продуктів для корпоративного бізнесу:

1. Упровадження нових послуг і вдосконалення діючих.
2. Визначення пріоритетного продуктового ряду корпоративного бізнесу (з урахуванням пріоритетних галузей і видів бізнесу в регіоні, визначенням сегментів ринку потенційної та існуючої корпоративної клієнтури).
3. Участь у підготовці внутрішніх нормативних документів банку, що регламентують діяльність з обслуговування корпоративних клієнтів.

Основні напрями діяльності Управління з продажу продуктів для корпоративного бізнесу:

1. Створення клієнторієнтованої концепції продажу продуктів корпоративного бізнесу в регіонах.
2. Установлення порядку взаємодії між структурними підрозділами головного офісу та регіональними підрозділами банку стосовно продажу банківських продуктів у регіоні.
3. Доведення рішень уповноважених колегіальних органів банку з питань зміни умов здійснення банківських операцій до відповідного регіонального підрозділу.

Визначальні напрями діяльності Управління супроводження корпоративних продаж:

- а) робота з діючими клієнтами;
- б) лімітування та тарифікація продуктів корпоративного бізнесу.

Структура департаменту, яку ми запропонували, спрямована на чітке розмежування повноважень підрозділів в організації роботи банку з обслуговування корпоративних клієнтів. Удосконалення організаційної структури управління банку передбачає зміну виду організаційної структури управління з функціональної на маркетингорієнтовану. Це більш кардинальне вирішення проблеми.

На сучасному етапі банк не має необхідної кількості спеціалістів відповідної кваліфікації, тому необхідно впровадити перший варіант удосконалення організаційної структури управління.

Потім необхідно проводити роботу щодо підвищення кваліфікації персоналу, щоб створити передумови переходу до організаційної структури управління за групами клієнтів. Відповідно переходимо до такого елемента системи управління обслуговуванням корпоративних клієнтів, як система з підбору та підготовки кадрів для проведення обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом.

У цьому напрямі потрібно:

- організувати навчання співробітників;
- впровадити систему “Head Hunter” пошуку топ-менеджерів високого рангу;
- створити систему атестації співробітників;
- організувати стажування співробітників, що обслуговують корпоративних клієнтів.

Щодо організації навчання працівників можна запропонувати створення в банку системи проведення тренінгів окремо для керівників (кожний рік) і для менеджерів (кожні півроку). Метою проведення тренінгів є підвищення продуктивності праці робітників за рахунок розвитку таких якостей, як уміння працювати в команді, професійність і, що найважливіше, комунікабельність.

Для організації підбору кадрів важливе впровадження системи “Head Hunter” пошуку топ-менеджерів високого рангу. Для пошуку інших спеціалістів процес підбору слід проводити на конкурсній основі через навчальні заклади, спеціальні компанії, які професійно провадять пошук спеціалістів, через мережу Інтернет, через друк оголошень у спеціальних журналах. Знайшовши необхідних спеціалістів, потрібно проводити закріплення кураторів над ними, які надалі відповідатимуть за результати їх роботи. Наступною важливою ланкою створення ефективної системи управління обслуговуванням корпоративних клієнтів є формування належної системи оплати та стимулювання праці. Нині така система передбачає виплату заробітної плати, яка складається з посадового окладу, надбавок і премії за виконання планів.

Висновки. Отже, викладені пропозиції з удосконалення організаційної структури управління банком і системи оплати й стимулювання праці, зі створення належної системи підбору та підготовки кадрів і системи аналізу й контролю ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом спрямовані на створення належної системи управління обслуговуванням клієнтів. Також, крім того, слід проводити аналіз руху клієнтів. Його можна здійснювати за методикою аналізу руху персоналу й проводити розрахунок таких коефіцієнтів: коефіцієнт плинності, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт залучення клієнтів, коефіцієнт сталості клієнтури.

1. Дерев'яно О. П. Подвійна увага обслуговуванню корпоративних клієнтів у Райффайзен Банку Аваль / О. П. Дерев'яно // Галицькі контракти. – 2007. – № 10. – С. 12–18.
2. Пшик Б. Напрями діяльності українських банків у сфері корпоративного фінансування / Б. Пшик // Вісник НБУ. – 2005. – № 7. – С. 40–44.
3. Рисін В. В. Трансформаційна функція банків у процесі реалізації їх ресурсної політики / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 139–146.
4. Тищенко С. І. Формула успіху корпоративного бізнесу Райффайзен Банку Аваль: 15 років досвіду та європейські стандарти / С. І. Тищенко // Ділова столиця. – 2008. – № 13. – С. 4–11.

Рецензенти:

Кузьменко Сергій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового сільськогосподарства та зовнішньоекономічної діяльності Національний університет біоресурсів і природокористування України;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 336.256
ББК 65.26

Кривицька О.Р.

СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД І СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ

Національний університет “Острозька академія”,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
35800, Рівненська обл.,
м. Острог, вул. Семінарська, 2,
тел.: 0679157712,
e-mail: kryvytska.O@gmail.com

Анотація. У статті систематизовано підходи вітчизняних і зарубіжних учених щодо визначення сутності прибутку. Запропоновано власне бачення його ролі в ринкових умовах господарювання.

Ключові слова: ринкова економіка, підприємство, прибуток, інтерес.

Annotation. Approaches of domestic and foreign scientists to definition of profit have been systematized in the article. The author’s view on significance of profit under market conditions has been offered.

Key words: market economy, enterprise, profit, interest.

Вступ. Становлення та розвиток ринкової економіки вимагають теоретичного переосмислення економічних явищ, процесів і результатів. Значною мірою адаптація підприємств до змін зовнішнього та внутрішнього середовища визначається фінансовими результатами їх функціонування, зокрема, формуванням прибутку.

Запровадження в Україні у 2000 році Національних стандартів бухгалтерського обліку актуалізувало не лише вияснення політичних і фінансово-правових засад, закономірностей та чинників процесу формування прибутку підприємств у ринкових умовах, а й дало новий поштовх до переосмислення сутності прибутку, що, у свою чергу, і окреслило обрану проблематику дослідження. Такі проблематики, як формування прибутку, забезпечення певного рівня рентабельності та прибутковості підприємств, пошук резервів їх підвищення, цікавили досить велике коло як вітчизняних науковців, так і представників зарубіжних наукових шкіл. Зауважимо, що гострою серед представників різних наукових шкіл була полеміка щодо з’ясування сутності прибутку. Дефініції сутності прибутку в зарубіжних теоріях досліджували Т. Мен, А. Сміт, Дж. Ст. Мілль, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, Дж. Міль, В. Рошер, Ф. Бастіа, А. Маршалл, Н. Сеніор, А. Самуельсон, Дж. Бейтс. Кларк та ін.

У період становлення ринкової економіки в Україні, дослідження цього питання спостерігаємо в працях І. М. Бойчик, М. Г. Грещака, І. В. Зятковського, В. М. Опаріна, А. М. Поддєрьогіна, С. Ф. Покропивного, О. С. Федоніна та ін.

Постановка завдання. Варто відмітити, що нині прибуток – важлива категорія ринкової економіки, яка навколо себе акумулює низку різних і таких, що не мають єдиного твердження, підходів щодо його визначення. Це, своєю чергою, породжує дискусійність у трактуванні сутності прибутку. Метою цього дослідження є систематизація поглядів щодо сутності прибутку як економічної категорії та обґрунтування його призначення в сучасних умовах господарювання.

Результати. Еволюція економічної думки засвідчує, що становлення економічної системи відбувалося поступово, у міру розвитку як економічної теорії, так і самої економіки. Поступовим і різноплановим було й визначення сутності прибутку. У табл. 1 наведено дефініції сутності прибутку в зарубіжних теоріях.

Таблиця 1

Дефініції сутності прибутку в зарубіжних теоріях

Наукова школа	Період існування	Представник	Назва теорії	Визначення	Недоліки
Меркантилізм.	XV–XVII	Т. Мен	Теорія меркантилістів	Виникає у сфері обігу. Це – різниця між цінами купівлі та продажу	- зовнішнє поверхове сприйняття дійсності; - прибуток впливає з торгових здібностей; - його джерелом є зовнішня торгівля
Фізіократи	XVIII			Це – чистий продукт як надлишок над витратами виробництва	- вважали, що прибуток створюється лише в землеробстві
Класична політекономія	XVIII–XIX	А. Сміт		- та частина нової (доданої) вартості з продукту праці найманих робітників, яка, після сплати їм заробітної плати, залишається на користь підприємця; - це породження не лише праці, а й капіталу	- прибуток ототожнювався з привласненням чужої, неоплаченої праці; - розглядав прибуток як дохід, що служить винагородою капіталісту за послуги лише капіталу (засобів виробництва)
		Дж. Ст. Мілль		- основою вирішення питання про походження прибутку є історичний або юридичний факт володіння землею чи капіталом	- отримання прибутку можливе не лише на основі наявності факту володіння
		Д. Рікардо		Розглядав прибуток як вирахування з продукту праці робітника	Вважав, що заробітна плата й прибуток перебувають у зворотному відношенні (прибуток буде високим або низьким відповідно до того, низька чи висока заробітна плата)
Прагматична політекономія	XIX	Ж. Б. Сей	Теорія трьох чинників виробництва	Це – винагорода власника такого ресурсу, як капітал (засоби виробництва)	Продуктивність праці є незалежною від продуктивності капіталу, яку капіталіст привласнює у формі прибутку
	XIX	Дж. Міль, В. Рошер, Ф.Бастіа А. Маршалл	Теорія трудового доходу	Це – винагорода за працю капіталістів Це – “підприємницька зарплата” Це –плата за нагляд, управління	Вважали, що прибуток як трудовий дохід підприємців є лише іншою назвою заробітної плати
	XIX	Н. Сеніор, А. Самуельсон	Теорія утримання (психологічна теорія прибутку)	Прибуток є винагородою підприємцю за його “утримання”, “чекання”, “ризик”	Джерелом прибутку є новаторство, ризик, прозорливість, інтуїція
	XIX	Дж. Бейтс. Кларк	Теорія граничної продуктивності	Це – різниця між сукупною заробітною платою і новоствореною вартістю	Твердження про наявність специфічної продуктивності капіталу, про встановлення величини заробітної плати залежно від вартості граничного продукту працівника
Марксистська політекономія	XIX –XX	К. Маркс	Теорія К. Маркса	Це – перетворена форма додаткової вартості	Стверджував, що прибуток – це категорія лише виробництва, а не сфери обігу

Якщо характеризувати роль прибутку в ринковій економіці, то, як свідчать економічні дослідження, вона є неоднозначною (табл. 2).

Таблиця 2

Сучасні підходи щодо трактування сутності та економічної природи прибутку

Автор	Трактування
Західна політекономія	
Ф. Найт	Винагорода за вмилу оцінку ризиків і невизначеності
Й. Шумпетер	Винагорода за новаторство
Е. Чемберлін, Дж. Робінсон	Наслідок монопольної влади, що виникає в результаті обмеження конкуренції
П. Самуельсон	Дохід від чинників виробництва й винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень
Р. Харрод	Це те, що люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю
Е. Сайке	Це – дохід підприємця, який повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством
Д. Гелбрейт	Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб. Прибуток як економічна категорія зникає
Політекономія соціалізму	
Атлас М. С.	Уперше визначила прибуток як перетворену форму доданої вартості
Черненко М.С., Коров'яковський Д.З., Логвиненко В.К., Погорелов М.С., Ступницький І.С., Палкін Ю.І.	Категорія прибутку в соціалістичному суспільстві зберегла лише стару зовнішню форму (перетворена форма доданої вартості). Проте вона має інший соціально-економічний зміст – виражає соціалістичні виробничі відносини й виступає важливим економічним важелем стимулювання виробництва з метою підвищення його ефективності
Рум'янцев А.М., Козлов Г.А., Мілейковський А.Г. та ін.	Прибуток є перетвореною формою доданої вартості, оскільки остання формується за рахунок не лише змінного, а й усього авансованого капіталу. Не можна точно визначити, яка частина авансованого капіталу сама зростає і приносить капіталістові додатковий дохід, а яка всього-на-всього переноситься конкретною працею найманого робітника на вартість новоствореного продукту
Радаєв В.В., Азарова М.М. та ін.	Прибуток не є кінцевою метою діяльності соціалістичного підприємства. Прибуток виступає як важлива характеристика ефективності діяльності й основне джерело задоволення зростаючих суспільних, колективних та індивідуальних потреб. Прибуток не залишається на підприємстві повністю, його частина спрямовується на дохід соціалістичної держави
Ринкова економіка	
Поддєрьогін А.М.	Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів
Опарін В.М.	Прибуток є формою фінансових ресурсів, прирощених (зароблених) підприємством у результаті його господарської діяльності. Він спрямовується, насамперед, на розвиток виробництва.
Голуб В.М.	Головний фінансовий важіль організації госпрозрахункових відносин. Він характеризує абсолютну доходність діяльності суб'єкта господарювання
Хавтур О.В.	Це – виражений у грошовій формі чистий дохід корпорації на інвестований капітал, що характеризує винагороду за ризик здійснюваної діяльності й визначається як різниця між доходами та витратами
Бойчик І.М.	Це – частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності

Поняття прибутку в економічній системі існує у взаємозв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Проте прибуток не варто розглядати лише як мотиваційну силу для організації діяльності, а доцільно досліджувати як проміжну, перехідну або навіть об'єднуючу ланку між такими категоріями, як інтерес і діяльність. Саме наявність певного економічного інтересу, на нашу думку, і є мотивацією до здійснення діяльності. А прибуток як один із видів отриманого фінансового результату в ході організації діяльності виступає безпосередньо джерелом забезпечення інтересів різних суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки.

Підтвердженням цього можна вважати розроблену А. Сенном концепцію розширення вибору. Учений запропонував оцінювати добробут за можливостями вести той спосіб життя, який більшість людей вважає гідним, а не за рівнем валового внутрішнього продукту на душу населення. Прибуток повинен трактуватися не як кінцева мета діяльності людини, а як засіб розширення вибору для кожної людини у сферах охорони здоров'я, освіти, економічної і соціальної діяльності [3, с.169].

Тобто сутність прибутку можна й треба розглядати як джерело задоволення інтересів, оскільки саме інтереси – це усвідомлені потреби окремих людей, соціальних верств, груп і класів, що є формою відносин економічної власності й, у свою чергу, знаходять вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях і діях щодо їх досягнення [7, с.61]. У цьому випадку прибуток можна розглядати як позитивний фінансовий результат, досягнення якого дасть змогу забезпечити бажаний інтерес, тобто принесе певну користь.

Розглядаючи прибуток як джерело задоволення інтересів, можна аргументувати, що сутність прибутку доцільно визначати, виходячи з видів можливих інтересів. Хто і в якому прибутку зацікавлений, також визначається тим, який інтерес у того чи іншого суб'єкта ринкових відносин.

Пропонуємо систематизувати всі інтереси в п'ять основних груп, для яких і визначається по-різному функціональне призначення прибутку.

1. Інтереси держави. На загальнодержавному рівні прибуткове підприємство є інструментом забезпечення фіскальної функції, тобто отриманий прибуток на підприємстві – гарантія стабільного та своєчасного надходження коштів до бюджету.

2. Суспільні інтереси. Прибуткове підприємство може надавати благодійні внески, спонсорську підтримку, займатися меценатством.

3. Інтереси суб'єкта господарювання. Прибуток можна розглядати як чинник формування суспільної оцінки, джерело капіталізації, основний фінансовий ресурс організації інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової автономії підприємства. Саме прибуткове підприємство забезпечує високий рівень гудвілу (іміджу) підприємства на ринку. Рейтингове підприємство формує також і високий рівень інвестиційної привабливості.

Капіталізація прибутку дає можливість нарощення виробничої потужності підприємства. З іншого боку, саме наявність прибутку на підприємстві й постійна його максимізація є гарантією та запорукою високого конкурентного становища й забезпечує можливість впливу на інших контрагентів.

4. Економічні інтереси співвласників (засновників, акціонерів). Отриманий прибуток за результатами діяльності підприємства є головним джерелом забезпечення достатку власників капіталу. Тут варто розглядати декілька підходів. По-перше, прибуткова діяльність підприємства – гарантія своєчасної та повної виплати заробітної плати. По-друге, зростання прибутковості підприємства є для його власників гарантією подальшого ефективного розвитку через можливість підвищення продуктивності праці за рахунок купівлі за власні кошти новітніх технологій. По-третє, для акціонерів прибуток є єдиним та основним джерелом формування додаткового доходу у вигляді дивідендів. По-четверте, постійно зростаючий рівень прибутковості підприємства приводить до

зростання його ринкової вартості, що, у свою чергу, відображається в збільшенні ринкової вартості акцій.

5. Економічні інтереси трудового колективу. Отримання та максимізація прибутку на підприємстві для кожного працівника є джерелом фінансування додаткового доходу у вигляді матеріального заохочення поряд із гарантією своєчасності та повноти виплати основного доходу – заробітної плати. Крім гонитви за нарощенням виробничої потужності, збільшенням виробничої програми, прибуток є джерелом фінансування соціального розвитку підприємства. Його можна назвати соціальним гарантом.

Розглядаючи прибуток і як вид фінансового результату діяльності, і як джерело задоволення інтересів різних суб'єктів ринкових відносин, необхідно відзначити, що наявність або відсутність його може мати як позитивний, так і негативний прояв. Так, відсутність прибутку на підприємстві може бути штучно створеною в разі наявності зацікавленої сторони стати власником інвестиційно-привабливого господарюючого суб'єкта. Якщо підприємство прибуткове, із зростаючою з року в рік сумою отриманого прибутку, то його ринкова вартість, звичайно, буде високою та постійно зростаючою, порівняно з вартістю збиткового підприємства. Це може бути не вигідним для бажаних придбати прибутковий об'єкт, оскільки більші капіталовкладення призводять до збільшення строку їх окупності, цим самим досягнення мети купівлі – задоволення достатку на бажаному рівні нових власників може бути відстрочене інколи навіть на невизначену перспективу.

Висновки. Прибуток у ринковій системі господарювання відіграє позитивну роль, виступаючи як головний мотив господарської діяльності. Але за певних суспільних умов та обставин позитивні моменти можуть нівелюватися і на перший план висуватимуться негативні риси цієї категорії. Це відбувається, наприклад, тоді, коли з джерела розширеного відтворення на підприємстві прибуток перетворюється лише в джерело збагачення окремих осіб. Або ж у тому випадку, коли він отримується не за рахунок зростання обсягів виробництва й підвищення ефективності, а за рахунок не виправданого зростання цін, використовуючи монопольне становище чи механізми тіньової діяльності підприємства.

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / І. М. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 480 с.
2. Длугопольський О. Розвиток людського капіталу як невід'ємний атрибут функціонування економіки в XXI столітті / О. Длугопольський // Світ фінансів. – 2007. – № 1 (10). – С. 168–175.
3. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Захарчин Г. М. та ін.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-ге вид., випр.]. – Л. : Магнолія плюс, Видавець СПД ФО В. М. Піча, 2006. – 580 с.
4. Мочерний С. В. Політична економія : [навчальний посібник] / С. В. Мочерний. Я. С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і доповн. – К. : Знання, 2007. – 684 с.
5. Онисько С. М. Фінанси підприємств : [підруч. для студ. вищ. закл. освіти] / С. М. Онисько, П. М. Марич. – 2-ге вид., випр. і доповн. – Л. : Магнолія плюс, 2006. – 367 с.
6. Основи економічної теорії: політеконом. аспект : підручник / [відп. ред. Г. Н. Клишко]. – 4-те вид., переробл. і доповн. – К. : Знання-Прес, 2002. – 456 с.
7. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник / за ред. Г. Г. Кірейцева]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
8. Sen A. Development as Capability Expansion / A. Sen // Journal of Development and Planning. – 1989. – № 19.

Рецензенти:

Левицька С.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету “Острозька академія”;

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

ФУНКЦІЇ САНАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
Кабінет Міністрів України,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278242, факс.: 0442577155,
e-mail: rektorat@nauu.kiev.ua

Анотація. У статті визначено основні функції санації підприємств, які націлені на відновлення платоспроможності та підвищення ефективності господарської діяльності.

Ключові слова: санація, функція, підприємство, реорганізація, платоспроможність, криза, антикризове управління, господарська діяльність, прибуток, заборгованість.

Annotation: In this article describes the main content of readjustment aimed to restore solvency and increase efficiency of economic activity.

Key words: readjustment, function, enterprise, reorganization, readjustment, solvency, crisis, crisis management, economic activity, income, debts.

Вступ. На сучасному етапі розвитку промислового виробництва проблема уникнення кризи, підвищення життєздатності суб'єктів господарювання стає все більш гострою та актуальною. Нині перед вітчизняними промисловими підприємствами стоїть ряд складних завдань, що викликані необхідністю адаптації економічних суб'єктів до складних умов розвитку економіки держави: визначення стратегічних цілей діяльності, їх досягнення, пошук постачальників сировини та споживачів продукції, нових ринкових можливостей і фінансових ресурсів.

Вирішення цих і багатьох інших завдань висуває нові вимоги до форм і методів управління та планування, які повинні відображати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, гнучко реагувати на них. Головною умовою адаптації суб'єкта промисловості до зовнішнього середовища, що досить швидко змінюється, може служити використання функцій досудової санації, яка є складною процедурою і потребує належної організації, узгодженості всіх заходів, що здійснюються на підприємстві. Адже завдання санації будь-якого підприємства – збереження його в діючому вигляді, у тому числі збереження наявної кількості робочих місць, створення можливості для отримання прибутку підприємством на основі виявлених економічних, організаційних і техніко-технологічних резервів.

Проблеми фінансового оздоровлення та підвищення рівня життєздатності суб'єктів господарювання досліджувались і висвітлювались в науковій літературі Т.В. Пепою, А.Б. Федоровою, А.Б. Кондрашкіним, С.В. Климчик, Н.К. Жуковою [1–3]. Але економічна ситуація в Україні постійно змінюється, відповідно, змінюються умови функціонування промислових підприємств. Тому дослідження функцій санації суб'єктів господарювання в промисловості є досить актуальним і являє собою важливу науково-практичну проблему.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних функцій санації та їх класифікація залежно від тривалості часу, змісту та напрямку діяльності підприємства.

Результати. Вирішення вищезазначених завдань при оздоровленні підприємства можливе лише при максимальному використанні функцій санації. Під функціями санації розуміємо зміст діяльності, напрям реалізації плану оздоровлення в організації з метою змін відповідних соціально-економічних характеристик суб'єкта господарювання на більш ефективні. Як правило, у літературі функції санації не виділяють і їх кла-

сифікація ніде не розкривається. Актуальність виділення функцій санації зумовлена необхідністю визначення напрямів оздоровлення промислового підприємства, оскільки санація є комплексною процедурою і об'єднує в собі реструктуризаційні й реорганізаційні заходи в усіх напрямках діяльності суб'єкта господарювання. Варто відмітити, що діяльність організацій регламентована її функціями, тобто саме функції будуть визначати методи, які використовуються при санації відповідного напрямку діяльності.

Функції санації доцільно, на наш погляд, класифікувати за їх тривалістю, змістом і напрямом діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація функцій санації

Кожна з вищеперелічених функцій спрямована на зміни конкретної сфери діяльності підприємства. Наприклад, до фінансово-економічної функції можна віднести оптимізацію структури активів підприємства, а також досягнення врегулювання заборгованостей між усіма суб'єктами економічних відносин. У зв'язку з тим, що в Україні останнім часом суттєво погіршилась економічна ситуація, яка пов'язана з фінансовою кризою, основна увага фінансово-економічної функції санації повинна бути спрямована на вирішення санаційних проблем.

Також слід розрізняти деякі аспекти фінансово-економічних функцій санації. Перший аспект полягає в здатності суб'єкта господарювання акумулювати відповідний обсяг оборотних коштів для виконання обов'язків перед іншими сторонами. Другий – у можливості забезпечити обсяг оборотних коштів, необхідних для здійснення господарської діяльності за рахунок грошових та еквівалентних їм ресурсів.

Фінансово-економічна функція також спрямована на оптимізацію заборгованості підприємства (фіксування та реструктуризація боргів, додаткове залучення фінансових ресурсів, продаж короткострокових фінансових вкладень, скорочення витрат). Крім

того, вона передбачає використання фінансових ресурсів в якості залучених коштів тільки на комерційних умовах (без пільг, розстрочок), причому запозичення здійснюються на ринку кредитних послуг та в держави. Відповідно, завдяки фінансово-економічній функції санації врегульовуються всі взаємовідносини суб'єкта господарювання, що підлягає санації із всіма організаціями, постачальниками та бюджетом. Згідно із цією функцією, підприємство може реструктуризувати всі заборгованості, реорганізувати активи для залучення грошових коштів як в якості оборотних активів, так і в якості необоротних – основних засобів для продовження виробничої санації.

До функцій санації також належить організаційно-правова функція, яка спрямована на заходи щодо зміни організаційно-правового статусу, які здійснюють зовнішні стосовно суб'єкта господарювання інститути. Вона може бути спрямована й на реструктуризацію чисельності персоналу та на усунення дублюючих повноважень персоналу, що дозволяє прискорити процес передачі управлінської інформації з метою оптимізації виробничого процесу. Це особливо важливо для містотвірних підприємств, кількість яких досить значна. Вона дозволяє визначити керівництву підприємства, у якому підрозділі надлишкова чисельність робітників, а в якому – дефіцитна, установити їх взаємозамінність і розподілити трудові ресурси відповідно до прийнятої виробничої програми або ж дати розпорядження відділу кадрів на пошук і підбір необхідного персоналу.

Велике значення при проведенні санації має технічна функція, яка передбачає здійснення заходів, що спрямовані на покращення структури та якості основних виробничих фондів суб'єктів господарювання за рахунок його внутрішніх резервів. Це стає можливим тільки після ремонту виробничого обладнання або збільшення коефіцієнта корисної дії за рахунок заміни деталей чи механізмів верстатів на нові. Ці зміни значно дешевші від заміни всього парку обладнання, а ефект від їх упровадження може бути вагомим для виробництва.

Варто відмітити, що технічна санація дозволяє виключити технологічний цикл із виробництва, який є або надто тривалим, або ж витратним, і передати його на аутсорсинг, що дасть змогу промислому підприємству суттєво зекономити кошти й значно знизити витрати, сконцентруватися на основних бізнес-процесах. Адже принцип аутсорсингу – “залишаю собі тільки те, що можу робити краще за інших, передаю зовнішньому виконавцю те, що він робить краще за інших” [4].

Технічна функція санації повинна забезпечувати максимально технічну й технологічну продуктивність, зменшуючи виробничий цикл, а також прямі витрати на виробництво продукції. Відповідно завдання підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, зниження витрат її виробництва, збільшення ринків збуту не можуть бути вирішені поза контекстом технічної функції санації.

Особливе значення при проведенні санації має виробнича функція, яка спрямована на розробку заходів щодо ефективного поєднання ресурсів, найбільш доцільне їх використання при складенні виробничої програми з урахування обмежень обсягів ресурсів і меж їх взаємозамінності. Ця функція спрямована на збільшення продуктивності праці, яка у вітчизняній промисловості значно менша від середньосвітового рівня.

Особлива увага виробничої функції санації спрямована на підвищення якості продукції, що випускається, оскільки саме якість виробленої продукції є одним із показників конкурентоспроможності товару. Одним із напрямів виробничої функції санації є установка вимірювальних приладів для контролю якості сировини на вході у виробничий цикл і на виході – для напівфабрикатів і готової продукції. Ці прилади дозволяють виявити ділянки формування найбільшої кількості браку та застосувати відповідні заходи щодо його зниження у виробництві, таким чином, збільшуючи якісні вироблені товари, не нарощуючи обсяги виробництва.

Виробнича функція дуже щільно пов'язана з маркетинговою функцією санації, яка спрямована на збільшення продажу виготовлених товарів і наданих послуг. Зазначені функції мають бути особливо поєднані, оскільки при таких умовах промислове підприємство може скласти оптимальний набір товарів, які є найбільш рентабельними та користуються широким попитом у споживачів, що дозволить суб'єктові господарювання отримати максимальний прибуток. Маркетингова функція санації також спрямована на залучення таких контрактів, які повинні приносити заплановану виручку організації, де проводиться санація, і забезпечувати відновлення платоспроможності. До маркетингової функції санації можна віднести вирішення багатьох завдань, які існують на будь-якому промисловому підприємстві:

- аналіз та оцінка кон'юнктури ринку;
- розробка перспективних та оперативних планів продажу;
- організація складського й тарного господарства для готової продукції;
- організація продажу та доставки продукції споживачам;
- формування асортиментного плану виробництва по замовленням споживачів;
- вибір каналів розподілу товарів;
- організація проведення рекламних заходів щодо стимулювання збуту продукції;
- складання кошторису витрат зі збуту та їх оптимізація;
- організація підготовки торговельного персоналу та управління діяльністю торговельних представництв;
- організація взаємодії всіх підрозділів підприємства для досягнення мети реалізації виготовленої продукції й отримання максимального прибутку.

З урахуванням вищевикладеного можна стверджувати, що маркетингова функція повністю формує маркетинговий напрям діяльності організації під час проведення санації.

Для успішного оздоровлення суб'єкта господарювання дуже важливо приділити увагу кадровій функції, яка зумовлена, у першу чергу, створенням структурної одиниці з управління персоналом на промисловому підприємстві й повинна виконувати такі завдання, як:

- формування кадрової політики організації, яка б відповідала етапу санації та ринковій ситуації;
- оцінка кадрового складу й потенціалу підприємства, розробка поточних перспективних планів із кадрових потреб при санації організації;
- розробка штатного розпису організації з урахуванням специфіки санаційних заходів, що проводяться стосовно основних напрямів діяльності організації, удосконалення посадових позицій, визначення функціональних обов'язків співробітників;
- забезпечення легітимності відносин промислового підприємства з найманими працівниками при вирішенні спірних трудових питань у межах проведення санації;
- формування сприятливого організаційного клімату в організації з урахуванням санаційного спрямування загальної діяльності промислового підприємства;
- розробка системи спеціальної мотивації при санації: винагород, соціального пакета, гарантій і компенсацій та інші.

Доречно відмітити, що кадрова функція особливо актуальна при санації містотвірних промислових підприємств, які значною мірою визначають соціально значимі напрями розвитку не тільки самої організації, а й місцевого управління. Тому кадрова функція повинна бути спрямована на вдосконалення системи оплати праці, на зацікавлення та залучення спеціалістів, необхідних не тільки для виробництва, але й для всієї інфраструктури району.

Висновки. Таким чином, виконання промисловим підприємством вищезазначених функцій санації, які спрямовані на суттєві зміни конкретної сфери діяльності, до-

зволить йому, переважно за рахунок власних коштів, відновити свою платоспроможність і суттєво підвищити ефективність господарської діяльності.

1. Управління фінансовою санацією підприємств : навчальний посібник / [Т. В. Пепа, В. О. Федорова, А. Б. Кондрашихін, О. В. Андрєєва]. – К. : Центр учбової л-ри, 2008. – 440 с.
2. Климчик С. В. Фінансова реструктуризація підприємств харчової промисловості України: стан і перспективи : монографія / С. В. Климчик. – Сімферополь : ТОВ ДІАЙПІ, 2007. – 360 с.
3. Жукова Н. К. Сучасні методи антикризового управління підприємством / Н. К. Жукова // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – К. : НДЕІ Мін-ва екон. України, 2006. – №10 (89). – С. 14–18.
4. Жарковская Е. П. Антикризисное управление / Е. П. Жарковская, И. Б. Бродский. – М. : Изд-во “Омега-Л”, 2008. – 232 с.

УДК 658.155.018

ББК 65.9 (4 Укр) 290-86 я1

Нагайчук В.В.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький інститут економіки
Тернопільського національного
економічного університету,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра “Фінанси і кредит”,
21017, м. Вінниця, вул. Гонти, 37,
тел.: 554955,
e-mail: www.vie.vin.ua

Анотація. У статті запропоновано нові підходи до управління прибутком підприємства, спрямовані на розробку та реалізацію конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства на базі визначення якісних складових прибутку. Удосконалено систему оцінки якості прибутку підприємства шляхом деталізації її показників за видами прибутку.

Ключові слова: якість прибутку, управління якістю прибутку, оцінка якості прибутку, стратегія управління якістю прибутку.

Annotation. The article offers new approaches to the quality management of enterprise profit, that are aimed at the development and realization of the competitive strategy of the enterprise development on the basis of determination of the profit’s qualitative components. The quality estimation system for the enterprise profit has been improved by means of specification of its indices by the kinds of profit.

Key words: quality of profit, management of quality of enterprise profit, estimation of quality of profit, management strategy of quality of profit.

Вступ. Прибуток у ринкових умовах господарювання відіграє ключову роль у діяльності будь-якого підприємства й соціально-економічному розвитку країни в цілому. З огляду на це, питання максимізації прибутку підприємств в умовах ринкової економіки є актуальним як для науковців, так і для практиків.

У сучасних умовах господарювання за високого рівня конкурентної боротьби отримання підприємствами прибутку певної величини вже недостатньо. Важливу роль відіграють якісні характеристики розвитку підприємства та першочерговим стає питання отримання прибутку необхідної якості за заданого його обсягу. Тому при управлінні прибутком підприємства важливо враховувати саме цей аспект.

На підприємстві для досягнення умови стійкої конкурентоспроможності, вирішення питання модернізації, інноватизації виробництва та забезпечення необхідного розміру прибутку потрібно запровадити ефективну систему управління прибутком.

Питання функцій прибутку й управління прибутком розглядається в працях [1–8; 10; 11].

Так, у [1, с.289; 3, с.187; 6, с.305] прибуток визначається як основний мотив діяльності підприємств.

Автори праці [8, с.173] відзначають, що прибуток характеризує кінцевий результат діяльності, його отримання є обов'язковою умовою розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та зміцнення його конкурентоспроможності на ринку.

Ураховуючи пріоритетність категорії “прибуток” із позиції управлінського циклу, П.П. Мазурок пропонує розглядати прибуток як “окремий об'єкт управління, який формується в результаті різниці між грошовими надходженнями і грошовими виплатами при взаємодії позитивних і негативних компонентів, відображає чистий дохід у процесі поєднання різних факторів виробництва та характеризує рівень дохідності підприємства за результатами його діяльності” [7, с.120].

На думку І.О. Бланка [5, с.25], управління прибутком – це процес пошуку й прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу й використання на підприємстві.

Деякі особливості категорії “якість прибутку” розглянуто в працях [5; 10]. Так, у праці [5, с.25, 501] зазначається, що якість прибутку – це узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку підприємства. Крім того, пропонується пояснення високої і низької якості прибутку. Висока якість операційного прибутку характеризується зростанням обсягу випуску продукції, зниженням рівня операційних витрат тощо, а низька – зростанням цін на продукцію без збільшення обсягу її випуску й реалізації в натуральних показниках.

О. Хістева здійснює кількісну оцінку якості прибутку підприємства, поклавши в її основу фінансові підходи й коефіцієнти [10].

Однак визначенню сутності, розробці методики управління та оцінки “якості прибутку” у сучасних дослідженнях увага практично не приділяється.

Отже, якісні характеристики прибутку підприємства висвітлені в сучасній економічній літературі недостатньо повно.

Постановка завдання. Метою дослідження є запропонувати концептуальні підходи до управління прибутком підприємства, спрямовані на розробку та реалізацію конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства на базі визначення якісних складових прибутку. Удосконалити систему оцінки якості прибутку підприємства шляхом деталізації її показників за видами прибутку (фінансового результату) і витрат, здійснених підприємством.

Теоретико-методологічні основи дослідження ґрунтувалися на використанні загальнофілософських, абстрактно-логічних і власне наукових методах: індукції, дедукції, аналізу та синтезу, групування і порівняння та структурування.

Результати. Концептуальний підхід до управління якістю прибутку підприємства включає головну мету й основні принципи, комплексний аналіз, методи й моделі, організаційні й економічні засади, урахування зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку підприємства з позиції формування якісного прибутку.

Управління прибутком безпосередньо спрямоване на зростання економічної ефективності розвитку виробництва, яке приведе до стійкого зростання ринкової вартості підприємства.

Стратегія управління якістю прибутку є важливим елементом фінансової стратегії, яка базується на процесах інноватизації виробництва, ураховує зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах і є основним напрямом зростання економічної ефективності підприємства. Така стратегія гарантовано дозволяє забезпечити збільшення нових інвестиційних ресурсів і загального рівня економічної безпеки підприємства.

В основі стратегічного управління якістю прибутку лежить стратегічне планування прибутку і його якості. У свою чергу, стратегічне планування через реалізацію маркетингових підходів максимально враховує всю гаму зовнішніх споживчих потреб, а через розвиток соціально-економічних відносин вирішує проблему мотивації робітників підприємства, узгодження інтересів власників і найманих працівників, дотримання та підвищення соціальних стандартів на підприємстві.

Слід зауважити, що категорія “якість прибутку” охоплює не тільки етап формування прибутку, а також етапи розподілу й використання прибутку, оскільки характеризує операційний, інвестиційний і фінансовий прибуток. Для визначення рівня якості операційного прибутку потрібно розробити відповідні критеріальні ознаки. Необхідно враховувати, що поняття “висока” і “низька” якість стосуються операційного, інвестиційного й фінансового прибутків підприємства.

Ураховуючи той факт, що підприємства займаються різноманітною діяльністю: операційною, фінансовою, інвестиційною, то, з точки зору стабільності подальшого розвитку, найбільш перспективним, на наш погляд, є прибуток від основної діяльності. Якщо прибуток від основної діяльності не переважає серед джерел прибутку, можна говорити про низьку якість прибутку даного підприємства.

Тому співвідношення прибутку від операційної діяльності до загального фінансового результату підприємства від звичайної діяльності свідчить про стабільність роботи і якість прибутку.

Виходячи із цього, якість прибутку визначається її реальною цінністю і кількісно вимірюється відношенням прибутку від операційної діяльності (Π^o) до загального фінансового результату від звичайної діяльності підприємства:

$$K = \Pi^o / \Pi.$$

Чим вище це співвідношення, тим вища якість прибутку й навпаки. Одночасно цей показник можна використовувати як критерій оптимізації фінансового стану підприємства.

Проведені дослідження складових фінансового результату від звичайної діяльності на підприємствах спиртової галузі харчової промисловості (табл. 1) дозволяють зробити висновок про фактори, що впливають на зміну якості прибутку.

Мета оцінки якості прибутку полягає в тому, щоб визначити оптимальне формування та розподіл прибутку підприємства й на цій основі забезпечити: раціональність джерел фінансування розвитку виробництва; інноватизацію підприємства, поточну й стратегічну конкурентоспроможність підприємства.

Якісний розподіл прибутку передбачає оптимальне співвідношення реінвестування прибутку та його використання на споживання.

Таке визначення категорії “якість прибутку” з позиції якісної оцінки свідчить, що чим вищий рівень інноватизації виробництва й краща система його організації та управління, тим вищою за інших рівних умов буде якість прибутку.

На практиці якість прибутку відображається, насамперед, у його організаційно-технічному рівні та якості кадрів. Але для того, щоб високі кадровий, технічний і технологічний потенціали реалізувати з максимальною ефективністю, потрібно, щоб на підприємстві була сформована оптимальна система соціально-економічних відносин, яка гармонійно відображає інтереси всіх груп робітників і дозволяє досягти найкращого рівня використання всіх виробничих ресурсів.

Оцінка якості прибутку підприємств спиртової галузі

ДП Бершадський спиртзавод							
№ п/п	Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	795	2 518	251	757	2 470	2 136
2	Операційний прибуток, тис. грн	1 122	2 577	448	905	2 661	2 323
3	Якість прибутку	1,41	1,02	1,78	1,2	1,08	1,09
ДП Немирівський спиртзавод							
1	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	4 252	12 611	9 965	8 998	12 226	8 214
2	Операційний прибуток, тис. грн	5 245	14 227	11 199	11 407	14 848	10 350
3	Якість прибутку	1,23	1,13	1,12	1,27	1,21	1,26

Як ключовий чинник економічної безпеки будь-якого підприємства якість прибутку є об'єктом управління, що потребує розробки відповідного організаційно-економічного механізму. Основою організаційно-економічного механізму є розробка економіко-математичної моделі управління прибутком.

Як функція цілі:

1) для підприємства в цілому приймається максимізація прибутку до сплати відсотків за позичками та податків (ЕВІТ) за вирахуванням нормативно-встановленої частини капіталу підприємства:

$$F_{\text{підп}} = EVIT_t - E_{\text{нр}} * K_t,$$

де $EVIT_t$ – прибуток підприємства до сплати відсотків за позичками та податків у періоді t ; $E_{\text{нр}}$ – установлений на підприємстві норматив реінвестування чистого прибутку в активи підприємства; K_t – сукупний капітал підприємства; t – відповідний досліджуваний період;

2) для власників підприємства приймається максимізація чистого прибутку за вирахуванням нормативно-встановленої частини власного капіталу, яка підлягає реінвестуванню в активи підприємства:

$$F_{\text{власн}} = ЧП_t - E_{\text{нр}} * BK_t,$$

де $ЧП_t$ – чистий прибуток підприємства; $E_{\text{нр}}$ – установлений на підприємстві норматив реінвестування чистого прибутку в активи підприємства; BK_t – власний капітал підприємства; t – відповідний досліджуваний період.

Максимізація прибутку здійснюється в умовах таких обмежень: капітальних ресурсів, виробничих запасів, кадрового складу, продуктивності праці тощо.

Висновки. Таким чином, нові підходи до управління прибутком підприємства дозволяють більш повно й ґрунтовно визначити його якісні складові, що сприятиме розробці та реалізації високоефективної конкурентоспроможної загальної стратегії розвитку підприємства.

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – С. Пб. : Питер, 1993. – 487 с.

2. Бабо А. Прибыль / А. Бабо ; пер. с фр. ; [общ. ред. и коммент. В. И. Кузнецова]. – М. : Прогресс ; Универс, 1993. – 176 с.
3. Базаров Г. З. Теория и практика антикризисного управления : учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляева, Л. П. Белых. – М. : Закон , ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
4. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 480 с.
5. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
6. Градов А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А. П. Градов, П. Р. Кузин. – С. Пб. : Спец. лит., 1996. – 510 с.
7. Мазурок П. П. Дослідження ролі і стану наукових поглядів на трактування категорії “прибуток” підприємств / П. П. Мазурок // Економіка та підприємництво. – 2009. – № 4. – С. 117–121.
8. Протопопова Б. О. Економіка підприємств / Б. О. Протопопова, А. Н. Полянський. – К. : ЦУЛ, 2003. – 220 с.
9. Турило А. М. Якість прибутку – як економічна категорія і оціночна ознака діяльності підприємства / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х., 2008. – № 3. – С. 25–28.
10. Хістева О. В. Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.05 / О. В. Хістева ; Донецьк. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Д., 2006. – 26 с.
11. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман : сокр. пер. с англ. ; [науч. ред. А. А. Горячев]. – М. : Экономика, 1990. – 350 с.

Рецензенти:

Сірко А.В. – доктор економічних наук, професор, голова Вінницької обласної ВСВЕ;
Ціхановська О.М. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри “Економіка підприємництва і корпорацій”.

УДК 005.35:334.72

ББК 65.29

Орлова В.В.

**ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Інститут туризму
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра туризмознавства і туристичних спеціалізацій,
76000 м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57

Анотація. У статті проаналізовано організаційні структури управління підприємством і визначено інструменти управління виробничими ресурсами, що здатні забезпечити ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: організаційна структура управління, ресурсний потенціал підприємства.

Annotation. In the article the organizational structures of management by an enterprise are analyzed and the instruments of management by production resources are certain, that are able to provide the effective use of resource potential of enterprise.

Key words: organizational structures of management, resource potential of enterprise.

Вступ. Ринкові умови господарювання вимагають упровадження різних типів організаційних структур і методів управління, здатних швидко пристосуватися до змін зовнішніх чинників завдяки підвищенню ефективності розподілу інвестиційних ресур-

сів, створенню гнучкої системи мотивації праці управлінського персоналу, підвищенню цінності продукції для споживачів, а водночас і рівня прибутку шляхом фокусування уваги на виробничих процесах і підходах до їх внутрішньої організації тощо.

Організаційна структура управління підприємством визначає фінансову ефективність роботи з тим або іншим продуктом, клієнтом, сегментом ринку, виявляє індикатори ведення бізнесу, що встановлюють ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей.

Ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства дозволяє оперативно виявляти пріоритетні види діяльності, які необхідно координувати, щоб вони забезпечували його конкурентоздатність на ринку.

Проблемам формування організаційної структури управління підприємством та ефективного використання його ресурсного потенціалу присвячено роботи таких учених, як В.І. Авдеєнко, В.А. Котлов [1], Ю.Ю. Донець [2], В.С. Пономаренко, О.Н. Ястремська, В.М. Луцковський [3; 4], А.Г. Махмудов, В.С. Найденов [5], А.А. Садеков, Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга [6], В.Г. Спіцин [7].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз організаційних структур управління підприємством для того, щоб визначити інструменти управління виробничими ресурсами для забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства.

Результати. До основних чинників забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства відносяться:

- організаційна структура підприємства;
- методи управління;
- інформаційне забезпечення ухвалення управлінських рішень.

Організаційна структура підприємства – складна техніко-економічна й соціальна система, яка чітко відображає стратегію управління підприємством, відповідає розвитку зовнішніх умов, стану розвитку наукоємних технологій і ступеня їх упровадження. Організаційні структури управління підприємством відповідно до розвитку науково-технічного прогресу пройшли декілька стадій еволюції.

Класичною можна вважати органічну функціональну організаційну структуру (рис. 1).

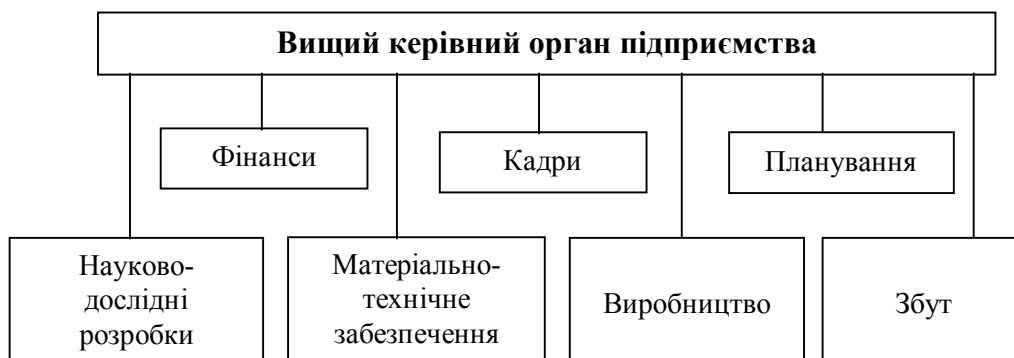


Рис. 1. Органічна функціональна організаційна структура

У міру підвищення технологічної складності виробництва підприємства стали розробляти та впроваджувати більш гнучкі типи організаційних структур, краще пристосованих до швидкої зміни зовнішніх умов і появи більш наукоємної технології. Ці структури стали називати адаптивними, оскільки їх можна швидко пристосувати відповідно до змін навколишнього середовища. До основних видів адаптивних структур, що використовуються нині на промислових підприємствах, відносяться проектні, матричні й конгломеративні.

Проектна структура управління – тимчасова. Вона створюється для вирішення конкретної задачі. Значення її полягає в тому, щоб зібрати в одну команду найкваліфікованіших співробітників підприємства для здійснення складного проекту в установлені терміни із заданим рівнем якості, не виходячи за межі визначеного кошторису. Коли проект завершений, команда розпускається. Співробітники, що працюють у команді, переходять у новий проект, повертаються до постійної роботи у своєму відділі або йдуть з даного підприємства.

Матрична структура управління є комбінацією функціональної (технічної) і проектної (продуктової) структур. Функціональна частина матриці забезпечує виконання проекту технічним керівництвом, кваліфікованим персоналом, а адміністративна (проектна) частина матриці відповідальна за планування, оцінку й контроль результатів і досягнення поставлених цілей.

На підприємствах з матричною структурою персонал проектної групи підпорядковується як керівникові проекту, так і керівникам тих функціональних підрозділів, у яких вони працюють постійно. Керівник проекту володіє проектними повноваженнями. Ці повноваження можуть варіюватися від всеосяжної влади над усіма деталями проекту до чистих штабних повноважень. Вибір конкретного варіанта визначається тим, які права делегує йому керівництво підприємства.

Основний недолік матричної структури – її складність. Часта зміна керівників і фахівців у групах і на проектах призводить до втрати контролю над діяльністю персоналу, зважаючи на подвійне його підпорядкування, що створює напругу у відносинах між членами колективу підприємства. Дуже багато проблем виникає через накладення вертикальних і горизонтальних повноважень персоналові, що підриває принцип єдиначальності. Незважаючи на всі складнощі, матрична організація використовується на підприємствах промисловості, оскільки вона при ефективному використанні дає можливість одержувати деякі переваги.

Матрична організаційна структура дозволяє одночасно максимізувати переваги й мінімізувати слабкі сторони проектного підходу до управління, тому що є збалансованим компромісом між розподілом і групуванням робіт навколо ресурсів і результату.

Упровадження матричної структури в управління промисловим підприємством викликано інтенсифікацією інформації, а також обмеженням фінансових ресурсів на більш активне впровадження деструктивних процесів, спрямованих на підвищення якості продукції. У цьому випадку матрична організаційна структура управління, що володіє високим потенціалом адаптації до змін зовнішнього середовища за рахунок простої зміни балансу між ресурсами й результатами, функціями й продуктом, технічними й адміністративними цілями, є раціональною.

Глобалізація комерційної діяльності призводить до необхідності переходу від функціональної організаційної структури управління до дивізійної.

Дивізійна структура підприємства поєднує в собі централізацію і децентралізацію управління. Вище керівництво, як правило, зосереджує свою діяльність на централізованих функціях: плануванні, розподілі основних ресурсів, ухваленні стратегічних рішень тощо. Децентралізовані функції управління зосереджені в таких підрозділах: відповідальність за отримання прибутку, витрачання ресурсів і витрат, ухвалення оперативних рішень.

Дивізійну структуру від функціональної структури відрізняє менша жорсткість взаємозв'язків; самостійність підрозділів, чіткий розподіл персоналу й номенклатура продукції і виробів між підрозділами; визначеність умов, при яких для виробництва нового продукту формується цільова програма просування його на ринок, що фінансується на бюджетній основі.

Дивізіональна структура управління підприємством найбільш ефективна там, де виробництво слабо схильне до коливань ринкової кон'юнктури й мало залежить від інноваційних технологій. У порівнянні з функціональною, дивізіональна структура має ряд переваг:

- вища ланка управління підприємством звільнена від поточного рутинного управління, що дозволяє більш ефективно вирішувати стратегічні задачі планування, контролю і підвищення якості;
- розробка основних напрямів фінансової, виробничої, збутової, науково-дослідної діяльності зберігається за спеціалізованими підрозділами;
- можливість делегувати частину функцій управління підрозділам, представництвам, дочірнім підприємствам та іншим відділам підприємства, що знаходяться ближче до ринків збуту й ринків виробничих чинників;
- більш ефективно здійснюється управління різними видами діяльності та на різних ринках;
- високий рівень кадрового потенціалу;
- спрощується освіта в структурі підприємства самостійних підрозділів за продуктовим або географічним принципом, керівники яких самостійно вирішують поточні проблеми виробництва, збуту, закупівель, що дає можливість управлінському персоналові вищої ланки концентрувати свої зусилля на розробці стратегії розвитку в цілому, тобто на визначенні довгострокових цілей її розвитку, сфер її діяльності й методів досягнення поставлених цілей;
- перехід до дивізіональної організаційної структури дозволяє підвищити ефективність розподілу інвестиційних ресурсів між підрозділами підприємства. На великому підприємстві, організованому за функціональним принципом, практично неможливо розподіляти інвестиційні ресурси, виходячи з прибутковості окремих підрозділів і продуктових ліній. При організації ж підрозділів за продуктовим або географічним принципом з'являється можливість зіставлення окремих підрозділів за величиною забезпечуваного ними прибутку й віддачею на вкладений у них капітал. Результати такого зіставлення стають одним з найважливіших критеріїв при ухваленні на вищому рівні рішень про розподіл внутрішньофірмових інвестицій;
- дивізіональна структура дозволяє створити більш гнучку систему мотивації праці управлінського персоналу середнього рівня, пов'язуючи її з результатами діяльності продуктових відділень.

Труднощі переходу до дивізіональної організаційної структури кореняться значною мірою в необхідності істотних змін у тих параметрах промислового підприємства, які відносяться до управлінської культури. Зокрема, потрібен рішучий відхід від авторитарного стилю управління. Крім того, значно зростає потреба в керівниках продуктовими відділеннями, здатних ухвалювати самостійні рішення з найважливіших питань, причому в умовах значного посилення дії ринкового середовища.

Разом з тим виділення на окремий самостійний баланс підрозділів зі складу підприємства не завжди виправдано.

Нині існує ряд критеріїв обґрунтованості й ступеня делегування додаткових повноважень від центрального апарату управління виробничим підрозділам підприємства. До основних критеріїв самостійного статусу підрозділів відносять: 1) центр нормативних витрат; 2) центр прибутку; 3) центр інвестицій.

При першому типі статусу "Центр нормативних витрат" підрозділ одержує із центрального апарату управління жорстке централізоване завдання щодо обсягу реалізації і структури випуску, а також верхнього ліміту питомих витрат на одиницю випуску, рівня трансфертних (внутрішніх) цін поставок і щодо інвестицій. Функції постачання і збуту також централізовані. Таким чином, якщо виробничий підрозділ є

центром нормативних витрат, його повноваження зведені до мінімуму. Фактично оперативне управління підрозділом зводиться до завдання зниження питомої собівартості за видами продукції в рамках централізованої встановлюваної виробничої програми. Цей показник є основним і в системі матеріального стимулювання центру нормативних витрат. При цьому розміри виробничого підрозділу й наявність юридичної самостійності не впливають на вибір ступеня делегування повноважень.

При виборі статусу самостійного підрозділу “Центр прибутку” основним централізованим контрольованим показником є розмір розрахункового прибутку підрозділу. Керівникові підрозділу передаються повноваження щодо самостійного визначення обсягу і структури випуску; самостійного визначення обсягу і структури продажів, а також ціноутворення; самостійного визначення структури й величини виробничих витрат; самостійного ведення політики постачання; короткострокового залучення засобів. Проте капіталізація чистого прибутку, тобто інвестиційна політика, залишається під контролем центрального апарату управління.

Третій тип статусу “Центр інвестицій”. Підрозділу передаються повноваження стосовно капіталізації чистого прибутку й залучення довгострокових джерел фінансування, зокрема, емісія акцій, довгострокові кредити й позики. Найповніше цьому статусу відповідає саме підприємство, оскільки, віддавши керівникові підрозділу всі повноваження з розподілу чистого прибутку, центральний апарат управління позбавляється всіх важелів дії на його політику. Тому для виробничих підрозділів може йти мова лише про статус неповного центру інвестицій, коли керівництву підрозділом повноваження з інвестиційної політики передаються в рамках затвердженого ліміту (капітальний ремонт будівель і споруд, невеликі програми модернізації). Класичні типи центрів відповідальності зустрічаються рідко. Частіше використовується симбіоз двох або більше типів відповідальності (так званий змішаний центр відповідальності). Підрозділу можуть бути передані повноваження із самостійної зовнішньої реалізації частини виготовленої продукції і самостійного визначення структури й величини собівартості, а політика у сфері постачання залишається централізованою.

Названі типи статусу самостійності підрозділів підприємства називають бізнес-одинацями, під якими розуміється делегування повноважень підрозділам за такими процесами:

- визначення фізичного обсягу й номенклатури виробництва та збуту;
- питання ціноутворення на продукцію;
- визначення бюджету постачання сировини, матеріалів, комплектуючих та інших товарно-матеріальних ресурсів;
- короткострокове й довгострокове запозичення кредитних ресурсів й інвестиційне вкладення при наділенні підрозділу статусом центру інвестицій.

Слід відзначити, що при переведенні бізнес-одинаць у статус центрів прибутку виникає важлива проблема – необхідність вироблення механізму трансфертного ціноутворення. Найпоширеніше рішення сьогодні – формувати трансфертні ціни на ринковій основі. Проте якщо суміжні бізнес-одинаці зв’язані жорстко, то жодна з бізнес-одинаць не може бути “центром прибутку”.

Нині у вертикально-інтегрованих компаніях (ВІК) використовуються різні типи дивізійної структури управління:

- дивізійно-регіональна;
- дивізійно-технологічна;
- дивізійно-продуктова.

Приклад дивізійно-продуктової структури управління представлений на рис. 2.

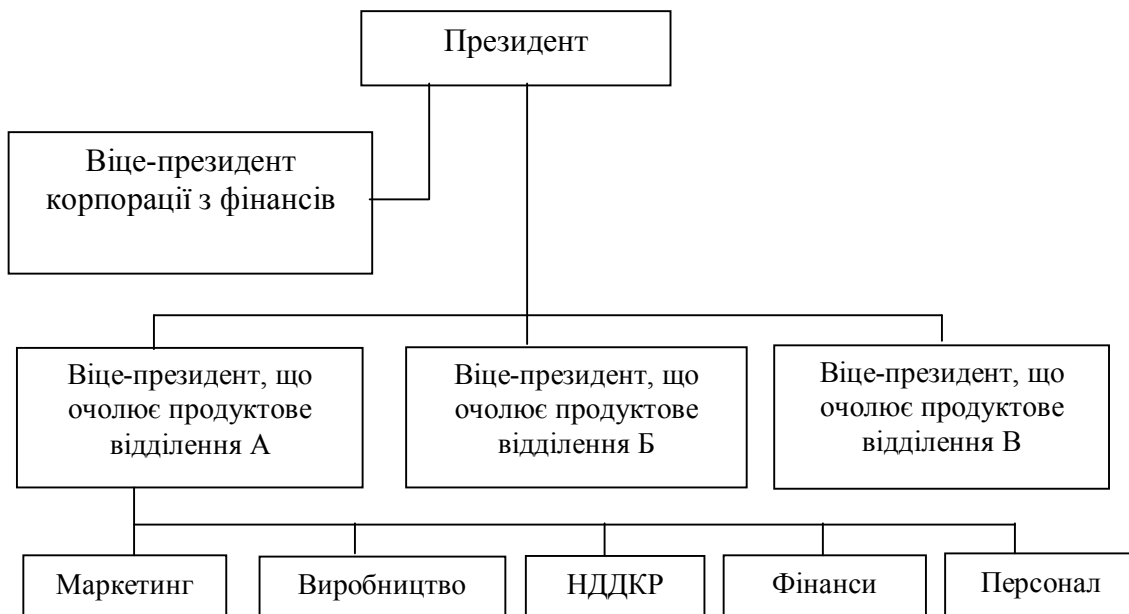


Рис. 2. Дивізіонально-продуктова структура управління

Проте ні в одній з ВІК немає дивізіональної структури в чистому вигляді. А більшість підприємств має функціональну організаційну структуру управління.

Слід зазначити, що розподіл підприємства на центри відповідальності й класифікація витрат є фундаментом для створення на підприємстві системи управлінського обліку, що є найважливішим елементом усієї системи контролінгу та формуючої бази оптимізації витрат і результатів, тобто раціонального використання ресурсного потенціалу.

Іншим важливим напрямом, що забезпечує ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства, є правильний вибір методу й інструментів управління виробничими ресурсами.

Важливими інструментами управління є стратегічне планування і бюджетування.

На підприємствах з розвинутою експортною компонентою використовують три види планування:

- генеральне цільове планування, головна мета якого – збереження і успішний розвиток підприємства, передбачає досягнення матеріальних цілей, соціальних і вартісних цілей, високих результатів і ліквідності;
- стратегічне або довгострокове планування продуктів (продуктової програми), основним завданням якого є планування інвестицій, організаційно-правової структури, системи управління і функціональних сфер. Воно включає такі підсистеми планування, як планування НДДКР, збуту, постачання, виробництва, проектів і якості;
- оперативне або короткострокове планування продуктової програми. Цей вид планування включає, крім планування показників, властивих для довгострокового планування, такі показники, як планування виручки, витрат, калькуляційне планування.

Калькуляція витрат на одиницю продукції дозволяє розрахувати планові й фактичні витрати на одиницю виготовленої продукції. Калькуляційною одиницею, у цілому, є кінцевий продукт, проте це може бути й напівфабрикат або інший носій витрат. Така калькуляція залежно від мети можлива за допомогою методів розрахунку на базі повних і неповних витрат. У першому випадку витрати на одиницю продукції містять

прямі, змінні та постійні накладні витрати (повну собівартість), а в другому випадку – тільки прямі або прямі та змінні накладні витрати.

У ринкових умовах господарювання неможливо орієнтуватися на одну, нехай і передову організаційну структуру або метод управління.

У реальності підприємства із широким асортиментом продуктів і послуг, зростаючою вартістю обслуговування покупців, інтенсивною вітчизняною географічною та експортною експансією і постійним браком оборотних та інвестиційних ресурсів, стикаються з питаннями, відповіді на які з позицій традиційних підходів управління складно. Це, перш за все, питання прибутковості виготовленої продукції: який прибуток приносить продукція в різних регіонах або при продажу різним групам покупців, прогноз якої продукції найбільш конкурентоздатний?

Традиційні підходи орієнтовані на управління ресурсами, а не результатами діяльності підприємства. Вони не враховують особливостей розподілу окремих видів витрат щодо об'єктів витрат (таких, як продукти, клієнти, канали збуту), не розглядають повний ланцюжок створення вартості й, у результаті, не дають достатньо повної інформації керівництву підприємства для ухвалення управлінських рішень.

У ринкових умовах для управління всіма процесами й отримання повної інформації за всім ланцюжком створення вартості продукту доцільно використовувати систему процесно-орієнтованого управління “Activity Based Management” (ABM).

Управлінський підхід ABM широко використовують для ефективного управління підприємством. Деякі керівники називають його ідеальним управлінським інструментом, оскільки він дозволяє не тільки знижувати витрати, усуваючи процеси й роботи, що не приносять доданої вартості, підвищуючи при цьому прибутковість виробництва, але й приймати стратегічно правильні рішення, орієнтуючись на потреби клієнта.

Процесно-орієнтоване управління – це методологія, що дозволяє підвищити цінність продукції для споживачів, а водночас і рівень прибутку шляхом фокусування уваги на виробничих процесах і підходах до їх внутрішньої організації. Процес діяльності підприємства – центр усієї методології ABM. На її основі визначається фінансова ефективність роботи з тим або іншим продуктом, клієнтом, сегментом ринку, виявляються індикатори ведення бізнесу, що визначають ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей, формується корпоративна культура, здійснюється перехід до процесно-організаційної структури.

ABM уже давно й успішно впроваджується на підприємствах, які, завдяки цьому методу, досягли значного успіху. Оперуючи на рівні процесів і бізнес-процесів, ця методологія дозволяє підприємствам підвищувати конкурентоспроможність продукції.

Процесно-орієнтоване управління робить діяльність підприємства прозорою та дозволяє оперативно виявляти пріоритетні види діяльності, які необхідно координувати, щоб вони створювали значну додану вартість. Такий підхід тісно пов'язує ABM з моделюванням бізнес-процесів. Коли підприємство починає його реалізовувати, стає зрозуміло, що “вирівнювання” бізнес-процесів відповідно до програмного продукту ABM є вирішальним чинником успіху управління.

Процесно-орієнтований метод управління підприємством передбачає розподіл витрат, пов'язаних із продуктом, послугою, клієнтом, сегментом ринку тощо, у вигляді ланцюжків окремих бізнес-процесів підприємства. Так, наприклад, окремий клієнт як об'єкт процесу є ланцюжком: “контракт і прийом замовлення”.

У процесно-орієнтованому методі управління розрізняються ключові й допоміжні бізнес-процеси. Під допоміжними розуміють процеси, які безпосередньо не беруть участь у створенні вартості продукту. Наприклад, робота відділу кадрів, інформаційного обслуговування, бухгалтерії та інших підтримуючих служб є важливою для забезпечення нормальної діяльності підприємства, проте безпосередньої участі у ство-

ренні продукту й виведенні його на ринок не бере. У таких випадках процесно-орієнтований метод пропонує перерозподіляти постійні витрати цих допоміжних процесів щодо ключових процесів.

Висновки. Таким чином, сучасний підхід до управління підприємством повинен охоплювати всі процеси, що беруть участь у створенні вартості продукту, які, нарівні з витратами на виробництво, складають суть вартості кінцевого продукту. Глобалізація комерційної діяльності приводить до необхідності використання дивізійної структури управління, що поєднує в собі централізацію і децентралізацію управління, характеризується меншою жорсткістю взаємозв'язків у порівнянні з функціональною структурою управління, самостійністю підрозділів, чітким розподілом персоналу й номенклатури продукції між підрозділами тощо.

У ринкових умовах доцільно використовувати систему процесно-орієнтованого управління, що дозволяє підвищити цінність продукції для споживачів, а водночас і рівень прибутку шляхом фокусування уваги на виробничих процесах і підходах до їх внутрішньої організації.

1. Авдеенко В. И. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. И. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1995. – 208 с.
2. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю. Ю. Донец. – К. : Знание, 1998. – 123 с.
3. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / [Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Луцковский В. М. и др.]. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
5. Махмудов А. Г. Проектирование эффективной деятельности (определение ресурсов финансирования развития) / А. Г. Махмудов, В. С. Найденев // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1 (19). – С. 27 – 32.
6. Садеков А. А. Ресурсный потенциал предприятия / А. А. Садеков, Л. В. Фролова, Л. В. Шаруга. – Донецк : ДГКИ, 1998. – 116 с.
7. Спицин В. Г. Воспроизводство и развитие экономического потенциала / В. Г. Спицин // Экономист. – 2002. – № 5. – С. 12 – 20.

Рецензенти:

УДК 005.64:[005.336:334.72].001.11:332.012

ББК 65.053

Педченко Н.С.

АНАЛІЗ СУТНІСНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗКРИТТЯ КАТЕГОРІЇ “ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА” ТА ЇХ УПОРЯДКУВАННЯ

Полтавський університет економіки і торгівлі,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки,
кафедра фінансів,
36034, м. Полтава, вул. Ковалю, 3а,
тел.: 0532279160

Анотація. Застосований трирівневий підхід до розкриття сутності категорії “потенціал підприємства” і на цій основі запропонований авторський підхід до визначення.

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, потенціал розвитку, аналіз, упорядкування.

Annotation. The three level approach to the elucidation of the category “potential of the enterprise” was used. And the authoring approach to the definition of this category was suggested.

Key words: capacity, enterprise, capacity development, analysis, ordering.

Вступ. Потенціал – це та категорія, яка набуває широкого вжитку в сучасній системі підприємства, житті людини. Насамперед це пов’язано з розвитком ринкової економіки, новими умовами господарювання, ризиком, невизначеністю, прискоренням науково-технічного прогресу, активним розвитком і потребою постійного самовдосконалення. Визначивши вартість підприємства або навіть робочої сили (мова йде про ринок праці), хтось готовий дати більше, ніж ця вартість, а інший – менше. Це можливо пояснити лише наявністю чогось внутрішнього, характерного лише для даної системи, підприємства, людини. Його важко визначити, оцінити, спрогнозувати, але ігнорувати не можна.

Постановка завдання. Поняття “потенціал” набуло широкого вжитку в різних сферах діяльності, а саме:

- потенціал стосовно природничих наук (магнітний, електричний, хімічний);
- потенціал країни, військовий потенціал, природно-господарський потенціал;
- виробничий, економічний, ресурсний потенціал;
- стратегічний, потенціал виживання підприємства, конкурентний потенціал;
- антикризовий, офіційний, тіньовий.

При цьому показник “потенціал” відсутній у законодавчих актах, у планових або звітних документах підприємства, у статистиці. Теоретичні положення щодо нього не мають достатнього обґрунтування, а існуючі приклади проведення розрахунків – це, найчастіше, оцінка конкурентоспроможності продукції, підприємства, вартості майна або його складових. І не враховується той факт, що потенціал – це, перш за все, “здатність”, “можливість”, “властивість”, “здібність”, “компетентність”.

Результати. Наведемо основні підходи до трактування поняття “потенціал” і спробуємо їх упорядкувати. Для цього пропонуємо використати трирівневий підхід: розкриття сутності “потенціал”, визначеність у підходах до трактування категорії “потенціал підприємства”, вираженість змісту “потенціал підприємства” через різновид класифікаційних ознак.

Стосовно самої суті потенціалу, то, згідно зі словниками, “потенціал” означає “потужність, сила” [3, с.644], “сукупність наявних засобів, можливостей для діяльності” [17, с.484], сукупність наявних коштів, можливостей у будь-якій сфері [4, с.308], обсяг, який може бути отриманий за умови повного використання ресурсів [26, с.311], сукупність “економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництва, оборони)” [27, с.244], наявні в економічного суб’єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети [15, с.13], сукупність економічних ресурсів, можливостей країни, що можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільства [31, с.708].

Наведені підходи засвідчують певну розбіжність і значне різноманіття в підходах до розкриття сутності поняття “потенціал” (обсяг, засоби, кошти, ресурси, можливості), що частково можливо пояснити сферою застосування цієї категорії.

Стосовно розкриття сутності “потенціал підприємства”, то, як приклад, наведемо думку колективу авторів, згідно з якою “потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу” [14, с.13]. Потенціал поділяють на чотири категорії:

- базовий потенціал (забезпечує “можливість досягнення комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків”);
- прихований потенціал (активи, що можуть трансформуватися в базові кошти);

- збитковий потенціал (“споживання ресурсів без якого-небудь прибутку”);
- пересічний потенціал (“наявність активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів”) [14, с.13].

У цьому випадку під потенціалом колектив авторів дає абсолютно різні визначення зазначеній категорії: від здатності виконати, можливості досягнення до активів, що трансформуються в кошти або забезпечують ефективне використання та споживання ресурсів. Крім цього, складно визначити, яка із складових важкоструктурованого потенціалу при тих чи інших умовах сприятиме або гальмуватиме розвиток підприємства, а значить, стане прихованою чи збитковою. Також важко погодитися, що “добре функціонуюча система управління збутом, фінансами” є активами підприємства, а отже, на думку авторів, і пересічним потенціалом. Активами є “сукупність економічних ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, забезпечують отримання прибутку в разі їх корисного використання”, а ні в якому випадку не система управління [24, с.483].

В.І. Хом’яков, І.В. Бакум вважають, що потенціал – це “джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі” [34, с.11]. При цьому всі використані терміни різні за своїм значенням: джерела – це основа чого-небудь або те, що дає початок [8, с.142; 31, с.240]; можливості – це внутрішні сили, ресурси, здатності [8, с.350; 31, с.486]; засоби – це гроші, матеріальні цінності [8, с.215]; запаси – це певна кількість будь-чого, заготовленого заздалегідь для використання в разі потреби [8, с.209; 31, с.320].

Як внутрішню характеристику потенціал підприємства розкривають в економічній літературі В.Н. Гавва та Е.А. Божко. Потенціал підприємства, на їх думку, – це елементи й можливості системи, “сукупність і взаємодія яких створюють об’єктивні передумови для цілеутворення і вибору найбільш раціональної стратегії досягнення цілей” [9, с.6]. Оцінка потенціалу підприємства – це “визначення рівня його конкурентоспроможності” [9, с.7]. В іншому джерелі управління потенціалом підприємства розкривається через оцінку конкурентоспроможності продукції та конкурентних переваг, що ототожнюється з конкурентоспроможністю підприємства [34, с.11], що, вважаємо, може стати метою і результатом ефективного управління потенціалом підприємства та надає такій складній категорії, як “потенціал підприємства”, нової властивості.

З точки зору ресурсного підходу цікавим є визначення потенціалу колективом авторів на чолі з О.К. Добикіною як “сукупності ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних), навичок і можливостей керівників, фахівців та інших категорій виробничого персоналу для виконання робіт (послуг), одержання максимального доходу або прибутку і забезпечення функціонування й розвитку підприємства або сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення цілей фірми її розвитку” [13, с.6].

Підтримує такий підхід і В.В. Пастухова та відмічає, що потенціал “можна визначити як можливості підприємства щодо виробництва, реалізації товарів або послуг, а також здатності щодо формування і задоволення потреб ринку, які визначаються ресурсами, що знаходяться в розпорядженні й здібностями персоналу до ефективного їх використання”. Далі автор стверджує, що потенціал підприємства “визначає здатність протистояти негативному зовнішньому впливу та впливати на зовнішнє середовище” [28, с.31].

Погоджуються з вищенаведеними підходами й Н.С. Краснокутська та пропонує визначити потенціал підприємства як “можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів” [20, с.7–8].

На думку колективу авторів на чолі з Б.Є. Бачевським, можливості – “це теж не дуже вдале визначення, бо можливості відображають скоріше вплив зовнішніх факторів, які дозволяють чи не дозволяють вказаному потенціалу (внутрішній властивості) проявлятися у повній мірі” [1, с.7]. І тут же, на їх думку, потенціал – “це внутрішня властивість будь-якого об’єкту або його елемента, як носія, проявляти себе відносно зовнішнього середовища” [1, с.22]. За трактуваннями в тлумачних словниках української мови можливість – це внутрішні сили, ресурси, здатності [8, с.11–12; 31, с.486], коли властивість – це категорія, яка виражає один з моментів виявлення сутності будь-чого щодо інших речей; те, що характеризує її подібність до інших предметів або відмінність від них [35]. Мова йде про внутрішню виявленість стосовно зовнішнього середовища.

Варто, вважаємо, навести й погляди науковців на потенціал як на складноструктуровану систему. На думку колективу авторів на чолі з О.С. Федоніним, потенціал підприємства – це “складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщувати один одного, тобто вони альтернативні” [32, с.66].

Потенціал як “сукупну здатність ... здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити ..., забезпечувати розвиток ...” пропонують розглядати й у колективній монографії за загальною редакцією І.М. Школи [16, с.11–12].

Як інтегральний показник потенціал підприємства розглядає колектив авторів на чолі з В. Б. Івановим. Його сутність полягає в “інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, і, таким чином, максимально задовольняти корпоративний та суспільний інтерес” [18, с.9].

Розглядаючи категорію “потенціал підприємства”, звертаємо увагу на наявність значної кількості різновидів цієї категорії:

- економічний потенціал визначають як “сукупну здатність економіки та її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і потреби споживача” [16, с.6, 11–12] або як “властивості носія забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період”, або “отримання максимальної ціни продажу” [1, с.45], або як “узагальнюючий показник, який характеризує розвиток виробничих сил та виробничих відносин та визначається розміром і структурною комбінацією виробничих та позавиробничих ресурсів” [6, с.403];
- виробничий потенціал розглядають “як сукупність локальних потенціалів: природного, трудового, науково-технічного, інформаційного, управлінського та матеріально-технічного” [11, с.101]. Далі автором аналізується кожна його складова. Під природним він розуміє “максимально можливу здатність залучати... та раціонально використовувати...”, трудовим – “потенційну здатність ... до діяльності”, науково-технічним – максимальну здатність використання фундаментальних досліджень, інформаційним – “максимально можливу здатність залучати та ефективно використовувати...”, управлінським – “здатність управлінських кадрів у регіоні ефективно управляти розвитком виробництва”, інвестиційним – “максимально можливу здатність залучати... інвестиційні ресурси”, матеріально-технічним – “здатність раціонально та ефективно використовувати...” [11, с.101–103];
- ринковий потенціал – це найбільш перспективні для підприємства ринки та концентрування на них своєї діяльності [10, с.96] або забезпечення лише однієї функції – “зв’язок із зовнішнім середовищем через відповідні ринки” [1, с.47];

- стратегічний потенціал “розкриває не тільки граничні обсяги виробництва продукції при найбільш повному використанні матеріальних і трудових ресурсів, а й здатність підприємства аналізувати зовнішнє середовище, кон’юнктуру ринку і фактори виробництва, здатність адаптації до змін” [9, с.9];
- інвестиційний потенціал “визначає сукупну здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність, причому ступінь інвестиційної активності й ефективність інвестування детермінується рівнем (або величиною) та мірою використання цього потенціалу” [23, с.69] або “сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей інвестиційної стратегії” [14, с.128];
- трудовий потенціал пропонують визначати через людський капітал як безперервне навчання і розвиток “на основі розкриття інтелектуальних, творчих і підприємницьких здібностей, зростання компетенції та підвищення мотивації для досягнення як загальнодержавних цілей так і для задоволення особистих потреб” [5, с.98];
- інтелектуальний потенціал – “це вища система пізнавальних (розумових) здібностей індивіда, яка виявляється через активне творче мислення; здатності швидко і легко набувати нові знання і вміння та спроможність людини: творити, нагромаджувати і використовувати, через призму високої духовності, знання, проекти, ідеї, інтелектуальну власність для свого (і не лише свого) розвитку...” [25, с.54–55];
- організаційний потенціал як складова частина ресурсів підприємства, що забезпечують вплив на фактори виробництва [14, с.68].

Вираженість категорії “потенціал” через різновид класифікаційних ознак дозволила отримати, у більшості випадків, узгоджений висновок про потенціал як “сукупну здатність”.

Існують й інші відтінки цієї категорії, а саме – стратегічний економічний потенціал, який пропонується розглядати через такі компоненти: виробничий потенціал (сукупність матеріально-речовинних ресурсів і можливостей їх ефективного використання), фінансовий потенціал (“наявність матеріально-фінансових ресурсів і можливостей структурувати їх до фондів цільового призначення...”), інтелектуальний (як “сукупність інтелектуальних та трудових ресурсів, можливостей системи ефективно використовувати їх ...”), інноваційний (“визначається наявністю і можливостями ефективного використання інформаційних ресурсів...”) [19, с.56–57].

В.В. Пастухова пропонує під стратегічним потенціалом підприємства “розуміти можливості досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного використання ресурсів”, застосувавши класичний підхід [28, с.32]. При цьому достатньо цікавим, на нашу думку, є виділення здатності “підприємства до трансформації потенціалу на потенціал успіху, що значною мірою обумовлюється унікальністю стратегії” [28, с.72]. Тут мова йде про майбутні досягнення підприємства, що будуть результатом реалізації унікальної стратегії, заснованої на потенціалі успіху як гармонійно скомбінованої внутрішньої здатності підприємства з перевагами зовнішнього середовища.

Виділяють конкурентоспроможність потенціалу підприємства через систему взаємозалежних елементів, “яка складається із внутрішнього середовища підприємства, його споживачів і конкурентів, об’єднаних у єдине ціле для виконання завдання забезпечення міцних конкурентних позицій, збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг” [32, с.111]. Відмічаємо динамічність цього підходу до категорії потенціал підприємства: через сформоване внутрішнє і наявне зовнішнє середовище до збереження і нарощення можливостей у майбутньому. Погоджується з таким підходом і колектив авторів на чолі з О.К. Добикіною, в основі якого “конкурентоспроможність потенціалу визначається сукупністю параметрів, що визначають можливість (потенціал) і здатність системи ефективно функціонувати на ринку ...у перспективі” [13, с.45].

Іншого відтінку вказаній категорії надає Н.С. Краснокутська. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства пропонує визначати “як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв’язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів” [20, с.42]. Зазначений підхід засновується на розширенні характерних властивостей потенціалу підприємства, а саме – запровадженні такої характеристики, як порівняльність. Потенціал, що об’єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв’язків і відносин.

Наскрізний підхід до розкриття сутності “потенціал підприємства”, що “концентрує одночасно три рівні зв’язків і відносин”, поданий О.С. Федоніним. Погоджуємося з тим, що потенціал “відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку”, “характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей”, а значить, відображає сьогодення, та “орієнтований на розвиток (на майбутнє)” [33, с.11]. Такий підхід, на нашу думку, узгоджує наявність різних трактувань категорії “потенціал підприємства” і його ототожнення з ресурсами, активами, можливостями, властивостями, здатністю.

Висновки. Таке різноманіття обґрунтованих наукових підходів до категорії “потенціал”, вважаємо, можна пояснити складністю самої категорії, оскільки для неї є характерними такі властивості: функціональна належність, структурованість, системність, дефіцитність, багатовекторність. Крім цього, потенціал підприємства знаходиться в постійній відповідності із зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечує його динамічність і посилюється, при цьому, такими властивостями, як важка структурованість і можливість створення оригінальної комбінації на основі синергетичного ефекту. Отже, потенціал підприємства можна розглядати як динамічну категорію: потенціал підприємства – це сукупна (сумована) та інтегральна (у вигляді синергетичного ефекту) здатність (спроможність) забезпечити перспективний багатовекторний розвиток у майбутньому в умовах толерантної взаємодії складноструктурованого внутрішнього та динамічного зовнішнього середовища на основі сформованих і накопичених підприємством відповідних можливостей та їх практичну реалізацію через наявні властивості.

1. Бачевський Б. С. Потенціал і розвиток підприємства / Б. С. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
2. Бикова В. Г. Проблеми формування й управління фінансово-економічним потенціалом підприємств / В. Г. Бикова, В. В. Бурковський // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 203. – Т. 2. – С. 346–351.
3. Большой англо-русский финансово-экономический словарь / [под ред. В. Иш. Осипова]. – 2-е изд. – М. : Изд-во “Экзамен”, 2003. – 960 с.
4. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Фонд “Правовая культура”, 1994. – 528 с.
5. Бражко О. В. Вплив людського потенціалу на соціально-економічний розвиток України / О. В. Бражко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 97–99.
6. Бутнік-Сіверський О. Б. Оптимізація величини та використання економічного потенціалу гірничозбагачувального підприємства / О. Б. Бутнік-Сіверський, Н. І. Рябикіна // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 189. – Т. 2. – С. 402–407.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ “ПЕРУН”, 2007. – 1736 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [упоряд. Т. В. Ковальова]. – Х. : Фоліо, 2005. – 767 с.
9. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В. Н. Гавва, Е. А. Божкою – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
10. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика / Т. А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Л. : Магнолія, 2006, 2008. – 282 с.

11. Дацій Н. В. Принцип формування та нарощення виробничого потенціалу регіону / Н. В. Дацій // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 101–103.
12. Дікань Л. В. Сучасні підходи до визначення поняття “інноваційний потенціал” / Л. В. Дікань, Є. В. Колесников // Науч.-техн. сб. “Коммунальное хозяйство городов”. Серия “Экономические науки”. – 2003. – Вып. 52. – С. 83–88.
13. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Добикіна О. К., Рижигов В. С., Касьянюк С. И. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
14. Управління потенціалом підприємства / [Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О. та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
15. Економічна енциклопедія / [редкол. : С. В. Мочерний]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.
16. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання : [монографія] / [І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козменко та ін.] ; за ред. І. М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.
17. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль : Астол, 2003. – 672 с.
18. Іванов В. Б. Потенціал підприємства / Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
19. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
20. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
21. Лапин Е. В. Категориальная сущность понятия “экономический потенциал предприятия” / Е. В. Лапин // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва : зб. наук. пр. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2001. – № 3–4 (2). – С. 191–196.
22. Лепейко Т. И. Сущность и структура потенциала в современных условиях / Т. И. Лепейко, А. А. Колесников // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2005. – Вип. 199 : у 4 т. – Т. 1. – С. 284–292.
23. Луців Б. Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 67–77.
24. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі ; [за ред. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
25. Манів С. З. Інтелектуальний потенціал: його суть та складові / С. З. Манів // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 51–55.
26. Носова С. С. Экономика : экономический словарь / С. С. Носова, А. А. Талахадзе. – М. : Гелиос АРВ, 2003. – 512 с.
27. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юркевич. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
28. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : [монографія] / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
29. Пивовар А. Г. Большой англо-русский финансово-экономический словарь / А. Г. Пивовар ; [под ред. В. И. Осипова]. – 2-е изд., оновл. – М. : Экзамен, 2003. – 960 с.
30. Протопова В. О. Економіка підприємства / В. О. Протопова, А. Н. Полянський. – К. : ЦУЛ, 2002. – 220 с.
31. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів / [за заг. ред. В. В. Дубічинського]. – Х. : ВД “ШКОЛА”, 2006. – 1008 с.
32. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку : [монографія] / [Н. П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко та ін.] ; за заг. ред. О. С. Федоніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.
33. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексик О. І. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
34. Хом’яков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хом’яков, І. В. Бакум. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.
35. Режим доступу : <http://www.slovnuk.net/>. Великий тлумачний словник сучасної української мови он-лайн.

Рецензенти:

Чернявська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі;

Краус Н.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету імені Ю.Кондратюка.

**ДОСТОВІРНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ ПРО НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, ЯКІ
УТРИМУЮТЬСЯ ДЛЯ ПРОДАЖУ, У КОНТЕКСТІ ДЕТІНІЗАЦІЇ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
тел.: 380342240137; 732123,
e-mail: Perevozova@ukr.net

Анотація. Стаття присвячена теоретичним положенням і практичним рекомендаціям формування достовірної інформації щодо необоротних активів підприємства, які утримуються для продажу, і з метою детінізації здійснення господарських операцій на підприємствах України.

Ключові слова: актив, детінізація, корисність, необоротні активи, основні засоби, продаж, справедлива вартість, фінансова оренда.

Annotation. The article is devoted to theoretical principals and practical recommendations on forming reliable information about non-current assets of enterprise, which are held for sale, and with the purpose of legitimizing economic operations conducted by the enterprises of Ukraine.

Key words: asset, legitimizing, impairment, non-current assets, fixed assets, sale, fair value, financial lease.

Вступ. Сучасний етап становлення та стабілізації економічних процесів у країні відзначається суттєвими прогріхами та різновекторністю реалізації. Системна економічна криза, незадовільний стан податкової системи України, недоліки фінансово- та адміністративно-правового забезпечення процесу господарювання загострили питання необхідності виявлення порушень здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами такої діяльності й активізацією процесів детінізації соціально-економічних відносин у країні в цілому. За цих умов особливої актуальності набирають питання достовірності подачі інформації щодо господарської діяльності її суб'єктами.

У той самий час активна інтеграція України у світове співтовариство суттєво впливає і на процеси криміногенної тінізації економічних відносин у країні: недоліки організаційно-управлінського й законодавчо-нормативного забезпечення процесу господарювання миттєво використовуються в криміногенних транзакціях у сфері міжнародних фінансово-господарських відносин. Тому на сучасному етапі реформування системи бухгалтерського обліку в Україні відбувається адаптація національної нормативно-правової бази до міжнародних стандартів фінансової звітності шляхом внесення змін до існуючих і прийняття нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Таке реформування проводиться з метою підвищення прозорості фінансової звітності суб'єктів господарювання в Україні й, відповідно, рівня довіри до неї вітчизняних та іноземних інвесторів.

Постановка завдання. Метою дослідження статті є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій формування достовірної інформації щодо необоротних активів підприємства, які утримуються для продажу, і з метою детінізації здійснення господарських операцій на підприємствах України.

Результати. Нещодавнім доповненням до національних стандартів стало прийняття на основі Міжнародного стандарту фінансової звітності 5 "Необоротні активи,

утримувани для продажу, та припинена діяльність” (International Financial Reporting Standard 5 “Non-current Assets Held For Sale and Discontinued Operations”) і введення в дію Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 07.11.2003 № 617.

Цим Положенням визначено новий порядок відображення в обліку та фінансовій звітності операцій щодо вибуття необоротних активів. Нововведенням є перекласифікація основних засобів як необоротних активів, утримуваних для продажу, при прийнятті рішення про їх реалізацію та за дотримання певних умов.

Необоротний актив і група вибуття визнаються утримуваними для продажу в разі, якщо:

- економічні вигоди сподіваються отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;
- вони готові до продажу в їх теперішньому стані;
- їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;
- умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;
- здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема, якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року в разі, якщо це зумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу.

Первісне визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу проводиться на дату, коли щодо активів, групи вибуття задовольняються умови їх класифікації як такі, що утримуються для продажу, або на дату оприбуткування активів, придбаних з метою продажу.

Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу, відображаються в балансі у вписуваному рядку 275 “IV. Необоротні активи та групи вибуття” за найменшою з двох величин – балансовою вартістю або чистою вартістю реалізації.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності операцій з реалізації основних засобів відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність” поданий на рис. 1.

Згідно з ПСБО 27 та Інструкції “Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій”, при існуванні визначених умов класифікації основних засобів, як необоротних активів, утримуваних для продажу, їх переводиться на субрахунок 286 “Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу” за нижчою з двох вартостей: залишковою вартістю активу чи чистою вартістю реалізації.

Якщо чиста вартість реалізації є нижчою, то різниця між залишковою вартістю основного засобу та чистою вартістю реалізації, згідно з вимогами ПСБО 27, списується на інші операційні витрати (субрахунок 949). Проте за економічною суттю приведення залишкової вартості до чистої вартості реалізації є зменшенням корисності, порядок визнання якої визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 28 “Зменшення корисності”.

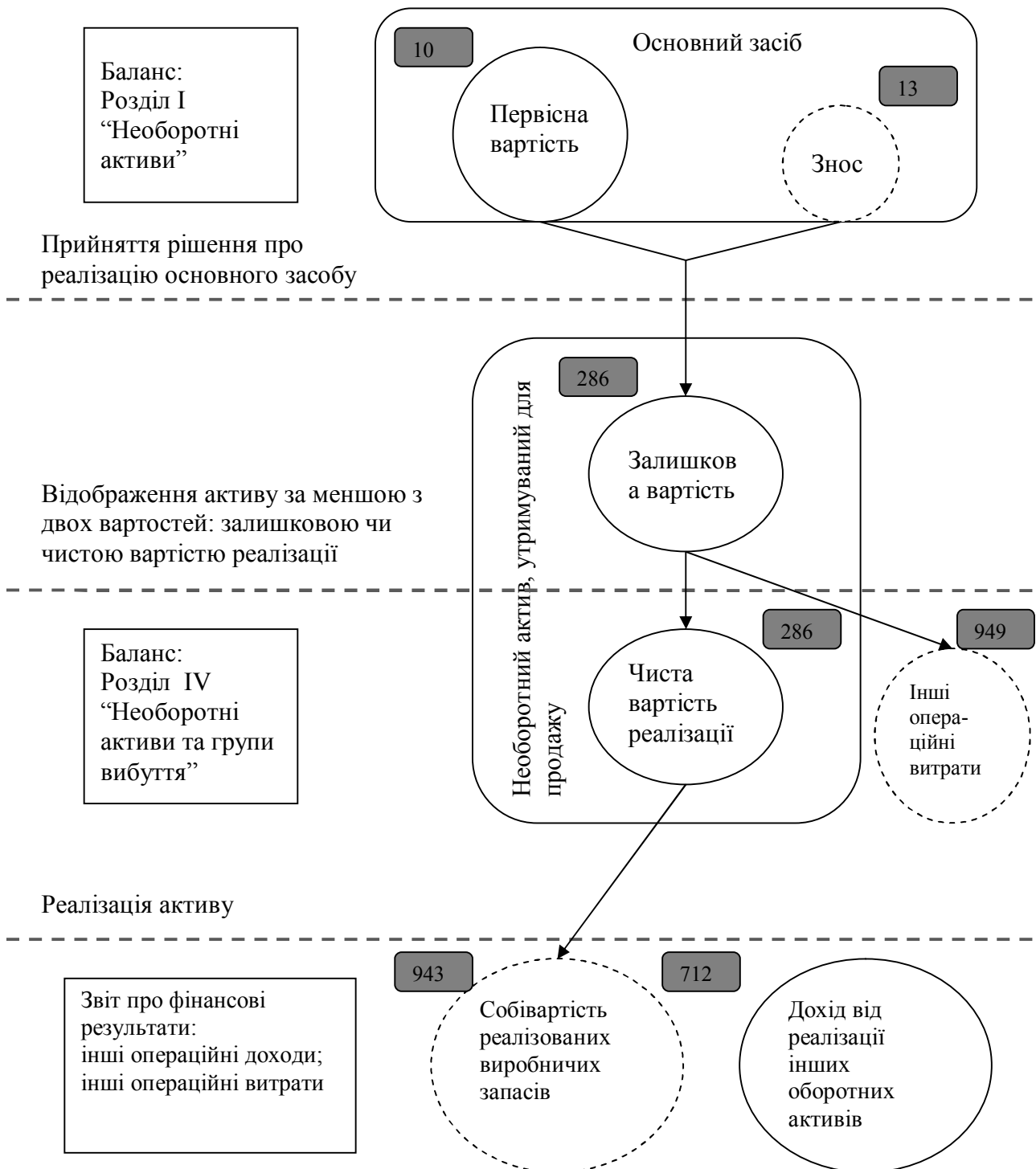


Рис. 1. Порядок відображення в обліку та звітності реалізації основних засобів

Одна з ознак зменшення корисності – суттєва зміна способу використання основного засобу, якою є продаж, оскільки основні засоби за визначенням є матеріальними активами, які підприємство використовує у своїй господарській діяльності, а не для продажу. Таким чином, при прийнятті рішення про реалізацію основного засобу перш за все він повинен бути протестований на зменшення корисності. Оскільки, якщо основний засіб підприємство збирається реалізувати, вартість його використання (теперішня вартість очікуваних майбутніх грошових потоків від активу) буде дорівнювати його чистій вартості реалізації. А отже, зменшення корисності зводиться до приведення

залишкової вартості до чистої вартості реалізації, якщо залишкова вартість є більшою. Саме така вимога й визначена ПСБО 27. Таким чином, недоцільно списувати різницю між залишковою вартістю та чистою вартістю реалізації на інші операційні витрати, правильніше віднести цю різницю на субрахунок 972 “Втрати від зменшення корисності”.

У Балансі необоротні активи та групи вибуття, призначені для продажу, наводяться в окремому розділі. Таке відображення є доцільним і дозволяє користувачам фінансової звітності почерпнути інформацію про плани підприємства щодо реалізації основних засобів, які можуть свідчити про зміну структури виробництва підприємства або згортання частини його діяльності.

Слід зазначити, що інформація про реалізацію необоротних активів є, насамперед, важливою для інвесторів і кредиторів.

У Звіті про фінансові результати собівартість реалізованих необоротних активів, призначених для продажу, відображається в інших операційних витратах (субрахунок 943 “Собівартість реалізованих виробничих запасів”), а виручка від реалізації відображається в інших операційних доходах (субрахунок 712 “Дохід від реалізації інших оборотних активів”).

Можна сперечатися про доцільність віднесення реалізації основних засобів до операційної діяльності, оскільки реалізація основних засобів не є повсякденною діяльністю підприємства й за своїм визначенням швидше належить до інвестиційної діяльності, у сферу якої входять усі решта операцій з основними засобами (списання, переоцінка, зменшення корисності тощо).

Крім того, віднесення реалізації основних засобів на ті самі субрахунки, що й реалізації запасів та інших оборотних активів, не дозволяє відокремити інформацію про реалізацію основних засобів навіть у примітках до фінансової звітності. Якщо суми реалізації основних засобів (виручка від реалізації та собівартість) є матеріальними, то доцільніше було б відносити таку реалізацію на окремі рахунки та відображати у фінансовій звітності окремо від інших доходів і витрат, оскільки така інформація є важливою для користувачів фінансової звітності для прийняття рішень.

ПСБО 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність” також змінює порядок відображення в бухгалтерському обліку вибуття основних засобів, які передаються у фінансову оренду. Проте в ПСБО 14 “Фінансова оренда” чітко не визначені обов’язковість переведення основних засобів до складу необоротних активів і груп вибуття, утримуваних для продажу, і відображення фінансової оренди через реалізацію на субрахунках 943 “Собівартість реалізованих виробничих запасів” і 712 “Дохід від реалізації інших оборотних активів”. Однак, зважаючи, що раніше фінансова оренда відображалася як дохід від реалізації необоротних активів (субрахунок 742) і собівартість реалізованих необоротних активів (субрахунок 972), у зв’язку зі зміною назви та призначення цих субрахунків, вони більше не можуть застосовуватися в операціях з фінансової оренди, а отже, іншого механізму, ніж проведення фінансової оренди в порядку, передбаченому для реалізації основних засобів через переведення до складу необоротних активів, утримуваних для продажу, немає.

Висновки. Для забезпечення достовірності подачі інформації щодо необоротних активів підприємства, які утримуються для продажу, і з метою детінізації здійснення господарських операцій на підприємствах України при прийнятті рішення про реалізацію основного засобу необхідно:

- протестувати основний засіб на зменшення корисності;
- різницю між залишковою вартістю та чистою вартістю реалізації необхідно віднести на субрахунок 972 “Втрати від зменшення корисності”.

Віднесення реалізації основних засобів на ті самі субрахунки, що й реалізації запасів та інших оборотних активів, не дозволяє відокремити інформацію про реалізацію основних засобів навіть у примітках до фінансової звітності. Якщо суми реалізації основних засобів (виручка від реалізації та собівартість) є матеріальними, то доцільніше було б відносити таку реалізацію на окремі рахунки та відображати у фінансовій звітності окремо від інших доходів і витрат, оскільки така інформація є важливою для користувачів фінансової звітності для прийняття рішень;

- фінансова оренда має проводитися в порядку, передбаченому для реалізації основних засобів, через переведення до складу необоротних активів, утримуваних для продажу.

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" від 31.03.1999 № 87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда" від 28.07.2000 № 181.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність" від 07.11.2003 № 617.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 "Зменшення корисності активів" від 24.12.2004 № 817.

Рецензенти:

Фаріон І.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері Тернопільського національного економічного університету;

Кафка С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК 657.22 (076.1)

УБК 65.052

Пилипів Н.І., П'ятничук І.Д.

**СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ
ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
73000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 44 а,
тел.: 596003,
e-mail: npylypiv@gmail.com

Анотація. Стаття спрямована на комплексне дослідження перспективних напрямів розвитку нафтопереробної галузі України в ринкових умовах із врахуванням залежності НПЗ від зовнішніх поставок нафти, рівня завантаженості їх потужностей, відповідності європейським стандартам та глибини переробки нафти.

Ключові слова: нафтопереробна галузь, нафтопереробні заводи, імпортна сировина, нафтопродукти, переробка нафти, стратегія розвитку, диверсифікація.

Annotation. This article adopts a complex approach to understanding the prospects of development of oil and gas industry in Ukraine in its current market conditions. It accounts for industry's dependence on NPZ from outside providers of oil, their availability, potential, and level of accordance to European standards and depth of oil wells.

Key words: oil producing industry, oil refineries, import of resources, production of oil, strategies of development, diversification.

Вступ. Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає адекватних перетворень в усіх сферах економічної діяльності, у тому числі й у такій складовій цілісного паливно-енергетичного комплексу, як нафтопереробна галузь. Проблема забезпечення життєво-необхідними паливно-мастильними матеріалами потребує нових підходів до функціонування нафтопереробних заводів (НПЗ), які використовують сировину як власного виробництва, так й імпорту.

Проблемі функціонування нафтопереробної галузі приділяється велика увага в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених: С.С. Антекар, Л.В. Баб'яка, Г.В. Бурлаки, Д. Джонстона, А.Ю. Дронова, Д. Ергина, А.Ю. Лосицького, Д.В. Мамзелева, О.М. Мацяка, Т. Мельник, А.Ю. Молчанова, Г.В. Кіщенко, А. Коршака, Я. Куммінса, А.В. Рузманова, Н.В. Тимохіної, М.Я. Топилка, А. Шаммазова, Р.В. Шерстюк.

Проте частіше за все розглядається в публікаціях аналіз інвестиційного процесу в нафтопереробній галузі, у той час, коли відсутнім є комплексне дослідження галузі із врахуванням залежності НПЗ від зовнішніх поставок нафти, рівня завантаженості їх потужностей, відповідність європейським стандартам і забезпечення глибини переробки нафти в порівнянні з нафтопереробними заводами інших країн, що й зумовлює актуальність проведення дослідження перспективних напрямів розвитку нафтопереробної галузі України в ринкових умовах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем сучасного стану розвитку нафтопереробної галузі України й обґрунтування напрямів її стратегічного розвитку із врахуванням зарубіжного досвіду.

Результати. Нині Україна посідає 19 місце у світі при щорічному видобутку нафти 3–4 млн тонн. Потреби країни в нафті становлять 35–40 млн тонн на рік. Забезпечуючи її лише на 10%, за рахунок власного видобутку, Україна залишиться імпортером нафти, навіть якщо справдяться найоптимістичніші прогнози щодо власного видобутку цих ресурсів [1].

Споживання нафти в країні щороку становить приблизно 11,3% від загального обсягу енергоносіїв, тоді як у світі цей показник – 35,6%, у країнах ЄС – 25–40,0%, у колишньому СРСР – 17,8%. За цих умов задоволення власної потреби в нафті та нафтопродуктах відбувається в основному за рахунок їх імпорту, що негативно позначилося на енергетичній безпеці держави й економіці в цілому [2].

Слід зазначити, що серед імпорту нафтопродуктів домінують моторні палива, що свідчить про низький рівень технологій глибини переробки нафти. Це є причиною значних обсягів експорту мазуту.

Протягом 2006–2008 рр. відбувалося значне зменшення переробки нафти на українських НПЗ, що свідчить про наявність кризових явищ на НПЗ, газопереробних заводах (ГПЗ) України (рис. 1).

Оскільки з 2009 р. на НПЗ України відбулося незначне збільшення переробки нафти в порівнянні з 2008 р., зокрема, на 660,4 тис. тонн (або на 6,1%), що становить 11 507,7 тис. тонн, тому виробництво нафтопродуктів за названий період теж збільшилося, зокрема, бензину – на 158,5 тис. тонн (або на 4,9%); дизельного пального – на 235,5 тис. тонн (або на 7,3%) і мазуту – на 121,9 тис. тонн (або на 5,4%).

З метою забезпечення завантаженості НПЗ в Україні, із врахуванням прогнозних рівнів видобутку вуглеводневої сировини, які затверджені програмою “Енергетична стратегія України на період до 2030 року”, розробленою Міністерством палива та енергетики України, визначено потребу в імпорті нафти у 2010–2015 рр., у кількості 23,3 та 26,7 млн тонн відповідно, у 2020 році – 29,1 млн тонн й у 2030 році – 30,4 млн тонн [4].

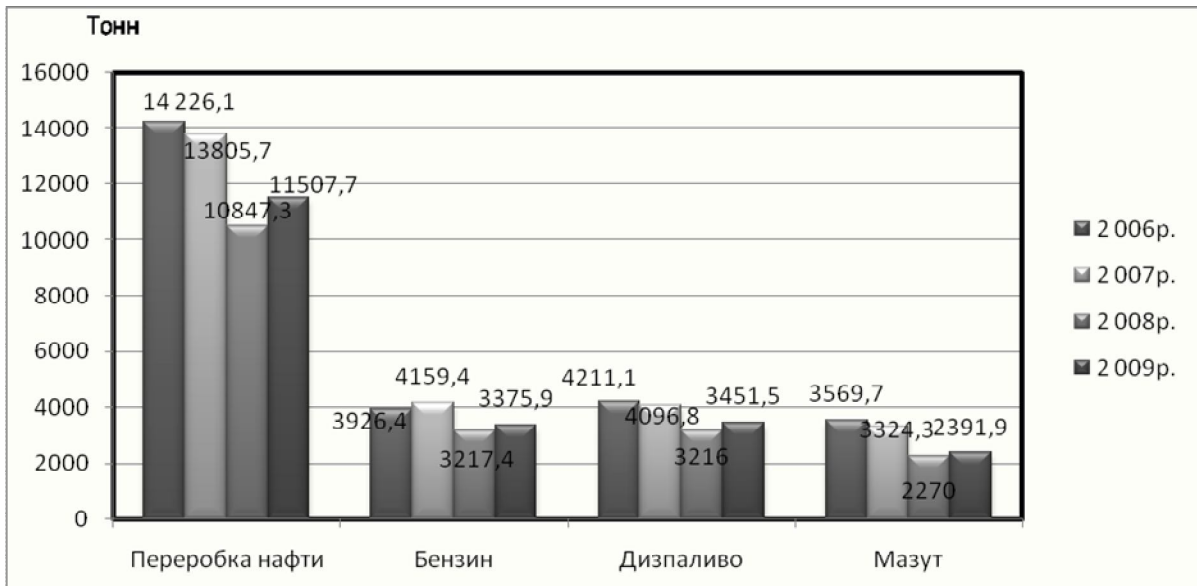


Рис. 1. Динаміка переробки нафти та виробництва нафтопродуктів на НПЗ України та Шебелінському ГПЗ за період з 2006 р. до 2009 р.

*Джерело: складено за даними Міністерства палива і енергетики України [3]

При цьому структура поставок нафти на НПЗ і ГПЗ України формується в основному за рахунок імпортованої нафти, яка належить Російській Федерації (рис. 2). Ця обставина свідчить про необхідність пошуку шляхів диверсифікації поставок нафти.

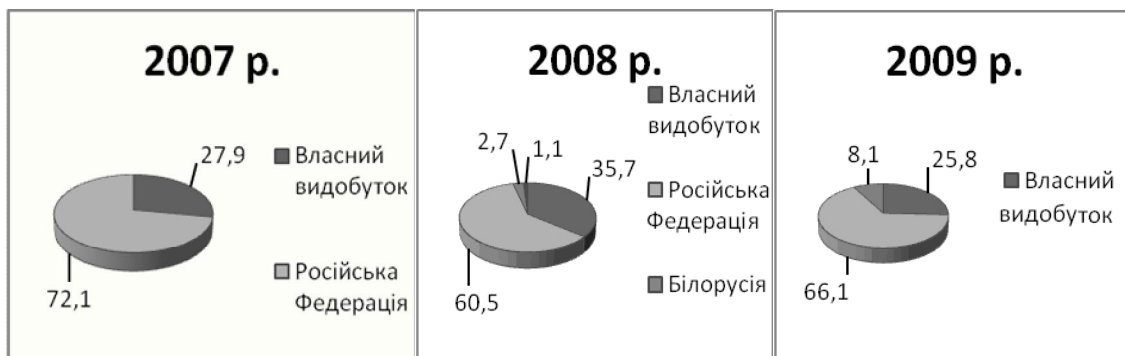


Рис. 2. Структура поставок нафти на НПЗ і ГПЗ України за 2007–2009 рр.

*Джерело: складено за даними Міністерства палива і енергетики України [3]

Водночас досвід розвинених країн, зокрема, Німеччини, Франції, Італії, Японії свідчить, що дотримання принципу диверсифікації джерел і маршрутів надходження енергоносіїв є додатковим фактором гарантованості поставок та економічної незалежності країн-імпортерів [5].

Одним із критеріїв диверсифікованості систем енергопостачання в ЄС вважається наявність щонайменше трьох джерел надходження первинних енергоресурсів, що дає змогу забезпечувати ритмічні поставки нафти на НПЗ, вибирати сировину з урахуванням її ціни та прийнятної якості.

Згідно з “Програмою диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 року”, запропоновані такі варіанти співпраці з:

- Азербайджанською Республікою, Грузією і Російською Федерацією – щодо можливості постачання каспійської нафти в Україну;
- Республікою Казахстан – щодо стабілізації (збільшення) обсягів транспортування казахстанської нафти територією України;

- Іраком, Іраном і Туреччиною – щодо організації поставок нафти з Республіки Ірак територією Турецької Республіки до чорноморських портів;
- Країнами Північної Африки, зокрема, Лівією та Єгиптом [6].

Оскільки наведені вище країни володіють значними запасами нафти, співпраця з ними дозволила б забезпечити достатню незалежність від поставок російської нафти, що, у свою чергу, зменшить тиск російських компаній і держави на ринок нафти й нафтопродуктів України.

Вітчизняні та міжнародні експерти пропонують формування стратегічних запасів паливно-енергетичних ресурсів здійснювати в межах одного з трьох найбільш поширених у світі варіантів. Перший – передбачає створення резерву паливних ресурсів за рахунок державних установ, другий – за рахунок грошей гравців ринку нафтопродуктів, третій варіант – необхідність заснування спеціальної установи/агентства, що буде координувати механізм формування резерву нафтових компаній і нафтотрейдерів, які діють на ринку країни. Першу модель застосовують Бельгія, Великобританія, Норвегія, Швеція, Швейцарія та інші розвинуті країни. Другий принцип діє в США, Чехії. Третій варіант практикується в Німеччині, Фінляндії, Угорщині, Іспанії, Нідерландах [7].

Оскільки власниками НПЗ в Україні (Лисичанського – ТНК-ВР, Одеського – “Лукойл”, Кременчуцького – “Татнафта”) є російські нафтопереробні компанії, то можна стверджувати, що дефіцит, який виник на ринку нафтопродуктів, пояснюється відсутністю в держави важелів впливу на диверсифікацію поставок нафти на НПЗ України й виконання їхніми новими власниками інвестиційних зобов’язань щодо високого рівня використання виробничих потужностей; модернізації НПЗ; підвищення якості нафтопродуктів за рахунок упровадження облагороджувальних процесів; переходу на нові вимоги до якості нафтопродуктів, що діють у рамках країн ЄС [8].

Аналіз обсягу поставок нафтової сировини на НПЗ і ГПЗ України, які наведені в табл. 1, свідчить про зменшення як обсягів імпортованої нафти, так і власного видобутку за період 2007–2009 рр.

Таблиця 1

Динаміка поставок нафтової сировини на НПЗ України й Шебелинського ГПЗ 2007–2009 рр.

Поставка	2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	тис. тонн	у% від заг. обсягу	тис. тонн	у% від заг. обсягу	тис. тонн	у% від заг. обсягу
1. Власний видобуток	3 851,8	27,9	3 872,5	35,7	2 969,0	25,8
2. Імпортовано у тому числі:	9 953,9	72,1	6 974,8	64,3	8 538,7	74,2
2.1. Російська Федерація	9 953,9	72,1	6 562,6	60,5	7 606,6	66,1
2.2. Ірак	0	0	292,9	2,7	0	0
2.3. Білорусія	0	0	119,3	1,1	0	0
2.4. Казахстан	0	0	0	0	932,1	8,1
Усього поставлено сировини	13 805,7	100	10 847,3	100	11 507,7	100

* Джерело: складено за даними Міністерства палива і енергетики України [3]

Проведеним дослідженням встановлено, що питома вага обсягу імпорту нафти та нафтопродуктів в Україні становить майже 70%, тоді як у США – 34%, у країнах Європи – 27%, у Китаї – 24,4% і Японії – 21%. Це свідчить про те, що основна частка потреб у нафтопродуктах, які переробляються на НПЗ інших країн, задовольняється за рахунок їх власного видобутку, що економічно більш обґрунтовано, ніж шляхи розв’язання цієї проблеми в Україні.

Переробка нафти на НПЗ України здійснюється в умовах низької завантаженості виробничих потужностей у розмірі 19,2% у 2008 році (25,4% у 2007 році), у тому числі по ПАТ «ТФПНК «Укртатнафта» (м. Кременчук) – 14,5% (30,1%), ВАТ «Херсонський нафтопереробний комплекс» (м. Херсон) – не працює, ПАТ «Лукойл-Одеський НПЗ» (м. Одеса) – 72,9% (0,3%), ВАТ «НПК Галичина» (м. Дрогобич) – 17,3% (20,1%), ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» (м. Надвірна) – 12,2% (33,2%) і ВАТ «Линос» (м. Лисичанськ) – 25,4% (35,3%). У 2009 р. загальна потужність завантаженості становила в середньому 20,9%. При цьому відповідний показник по НПЗ у США дорівнює – 86,1%, країнах Європи й Азії – 83,2%, у тому числі в Китаї – 87,4% і Японії – 85,7% [9].

Три нафтопереробні заводи – Одеський, Лисичанський і Кременчуцький контролюють більше половини ринку бензину й ринку дизельного палива [3].

За умови модернізації (за типом західноєвропейських) українських НПЗ, потужність яких становить 51,71 млн тонн, що перевищує аналогічні потужності Польщі, Угорщини, Чехії та Словаччини взяті разом, у тому числі ПАТ «ТФПНК «Укртатнафта» – 18,62 млн тонн, ВАТ «Херсонський нафтопереробний комплекс» – 7,09 млн тонн, ПАТ «Лукойл-Одеський НПЗ» – 2,8 млн тонн, ВАТ «НПК Галичина» – 3,22 млн тонн, ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» – 4 млн тонн, ВАТ «Линос» – 15,98 млн тонн (рис. 3), вони спроможні забезпечити вітчизняні потреби в широкому асортименті нафтопродуктів і значну частку експортувати за кордон.

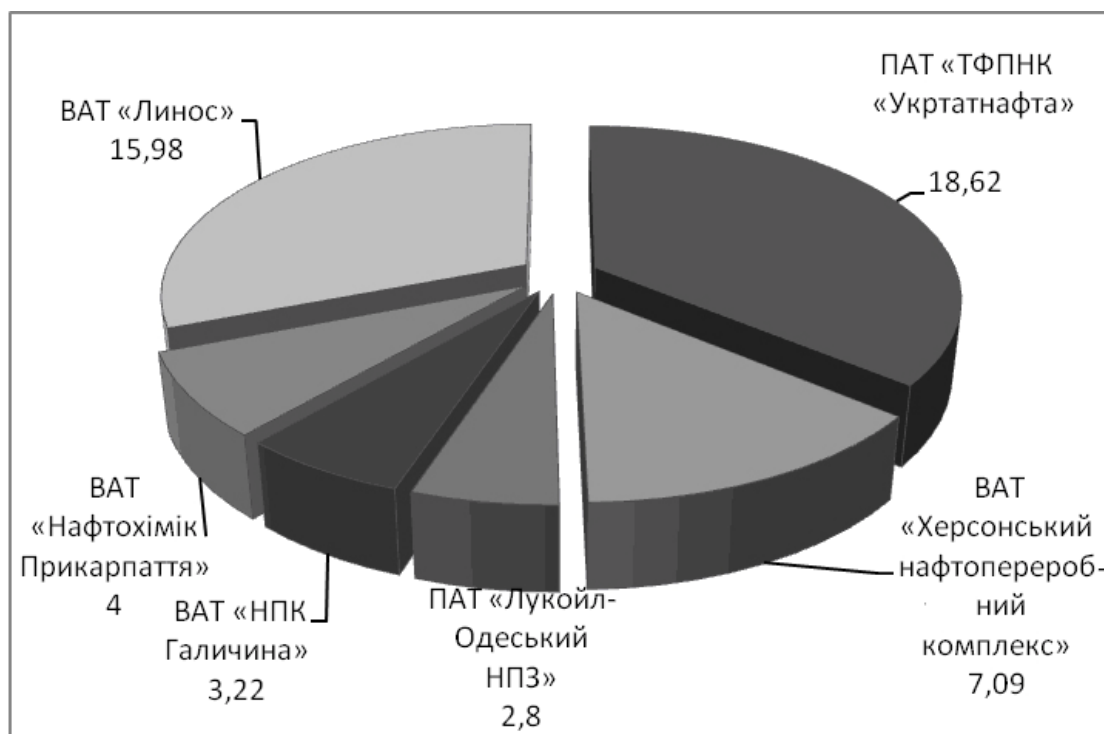


Рис. 3. Номінальна потужність НПЗ України з переробки нафти (млн тонн нафти в рік)
*Джерело: [9].

Слід звернути увагу на досвід Польщі в питаннях функціонування НПЗ невеликих потужностей. Так, перехід нафтопереробної галузі цієї країни на ринкові відносини супроводжувався створенням сучасних НПЗ на рівні найкращих західноєвропейських підприємств.

Важливим напрямом їх розвитку була співпраця з відомими нафтовими компаніями Заходу: виробництво мастильних матеріалів на Чеховіцькому НПЗ (спільно з французьким концерном Elf); модернізація НПЗ у м. Ясло при технічній співпраці з

французькою фірмою Emulbitume; упровадження італійської технології VISCOLUBE з гідроочищення відпрацьованих масел потужністю 80 тис. тонн на рік і французької технології на установці потужністю 60 тис. тонн на рік на НПЗ “Едліче”, визнаному лідеру з регенерації відпрацьованих масел [9].

Однією з проблем забезпечення ефективного розвитку нафтопереробної промисловості України є також недостатня глибина переробки нафти, що спричиняє низьку якість продукції, її невідповідність європейським стандартам. Оснащення новим устаткуванням окремих заводів з ізомеризації доочищення дизельного пального дозволило збільшити глибину переробки з 52% у 2003–2004 роках, 60% у 2006–2007 рр., до 70% у 2008–2009 роках, 74% – 2010 р. [10].

Ураховуючи, що глибина переробки нафти в Росії в середньому становить 71%, а на найбільш сучасному Омському НПЗ – 83,4%, стає очевидним, що нафтопереробна промисловість нашого найбільшого торговельного партнера набуває набагато вищого технологічного рівня в порівнянні з НПЗ України [10].

Проведені дослідження дозволили виділити такі два можливі етапи стратегічного розвитку нафтопереробної галузі України. Зокрема, на першому етапі (до 2015 р.) необхідно завершити цикл глибокої переробки нафти переважно шляхом будівництва установок каталітичного крекінгу, гідрокрекінгу й вісбрекінгу, а також коксування та виробництва бітуму, що дозволить довести її до 73–75%. На цьому етапі необхідно модернізувати установки гідроочищення і каталітичного риформінгу, а також побудувати установки ізомеризації й алкілування з метою випуску високоякісних моторних палив.

На другому етапі (2015–2025 рр.) глибину переробки нафти має бути доведено до 85% шляхом будівництва установок деасфальтизації, деметалізації і коксування гудрону, гідрокрекінгу вакуумного газойлю і деасфальтизатів. На цьому етапі має бути побудовано нові установки риформінгу, алкілування й полімеризації, а також нові атмосферно-вакуумні трубчаткі замість застарілих.

Після 2025 р. потребуватимуть здебільшого заміни морально й фізично зношені установки на нові того ж призначення, що забезпечить виробництво всіх основних видів нафтопродуктів з глибиною переробки нафти не нижче за 90%, а на новітніх технологічних лініях – не нижче ніж 95% [4].

З урахуванням наведеного можна зробити висновок, що рівень технічної оснащеності вітчизняних підприємств надзвичайно низький, про що, передусім, свідчить якісний бік – глибина переробки нафти й процент відбору світлих нафтопродуктів. Зношення основних фондів більшості технологічних установок нафтопереробних заводів України становить до 58%, відносно низьке завантаження виробничих потужностей підприємств (у середньому 20%) і недостатня глибина переробки нафти (74% проти 86–94% у технічно розвинених країнах США й Західної Європи та 83,4% у Російській Федерації) [11].

Відсутність або недостатня потужність установок з вторинної переробки нафти, процесів із поліпшення фракційного складу нафтопродуктів і гідроочищення дистильованих фракцій на більшості підприємств є причиною гірших експлуатаційних й екологічних показників якості моторних палив від зарубіжних аналогів. Ці фактори визначають неконкурентоздатність підприємств і продукції, що вони випускають. З огляду на стрімке зростання світових цін на нафту (за останні два роки – у 2,5 рази), серед виробників нафтопродуктів іде напружена боротьба за кожний відсоток збільшення глибини переробки нафти.

Низький рівень завантаження виробничих потужностей призводить до зростання собівартості української переробленої нафти. Зважаючи на це, Україні необхідно вирішувати проблему із завантаженням виробничих потужностей нафтопереробних заводів.

Мотивацією для ввозу нафтопродуктів (моторного палива) із-за кордону є невідповідність вітчизняної продукції екологічним вимогам згідно з європейськими стандартами. Для вітчизняних нафтопереробних заводів виробництво нафтопродуктів європейського рівня – це питання значних інвестицій у технологічне оснащення та реконструкцію. Сьогодні найближчими до України виробниками бензину євростандарту є Прибалтика, Білорусь, Румунія та Польща. Звідти й імпортується пальне стандарту Євро-3 і Євро-4 в нашу мережу АЗС.

Серед постачальників нафтопродуктів в Україну частка Російської Федерації дорівнює 48%, Румунії – 14%, Білорусі – 11%, Литви – 9% та інших країн – 7% [12].

Збільшення частки імпорту більш якісних нафтопродуктів негативно позначилося на ефективності роботи НПЗ України, яким було важко конкурувати з постачальниками з Російської Федерації та Білорусі внаслідок вищої ціни на імпортовану нафту, а отже, і більш високу собівартість продукції. Більш конкурентоспроможними вважаються також нафтопродукти, імпортовані з Румунії, Литви та інших країн ЄС, які мають сучасні НПЗ і виробляють якіснішу продукцію. Проте є й інший бік проблеми імпорту нафтопродуктів: частина з них не відповідає задекларованим стандартам. Це свого роду зливання нафтопродуктів сумнівної якості від країн-сусідів, за які наші споживачі змушені платити майже європейську ринкову ціну.

Щодо експорту нафтопродуктів, то Україна експортує в інші країни (Велику Британію, Кіпр, Латвію, Румунію, Італію тощо) мазут, ціна за який на 17,7% нижча від ціни імпортової нафти [12]. Таким чином, експортуючи щороку мільйони тонн мазуту, вітчизняні НПЗ, по суті, субсидіюють інші країни на мільярди доларів. Це пояснюється тим, що вони не можуть вилучати з важких залишків нафти легкі фракції моторного палива. Ситуація повинна змінитися в разі модернізації українських НПЗ, коли з'явиться можливість замінити в експорті мазут на дорожчі дизельне паливо й автомобільний бензин.

Для забезпечення стабільного розвитку нафтопереробної галузі України слід здійснювати активну інвестиційну й інноваційну політику, яка б забезпечувала не тільки пошук і залучення різних джерел фінансування інвестицій, але і їх раціональне використання.

За останні роки в НПЗ України було вкладено в цілому близько 140 млн дол. США. Якщо порівнювати інвестиції в США і Європі з українськими, то можна стверджувати, що це не капіталовкладення в розвиток підприємств, а реінвестиції в їхні поточні ремонти.

Найбільші капіталовкладення були проведені в Лисичанський НПЗ і Одеський НПЗ. Решта нафтопереробних заводів України проводить мінімально необхідні об'єми реконструкцій, що забезпечують їх працездатність [13].

Вважаємо за доцільне посилити відповідальність за продаж неякісної продукції із врахуванням міжнародної практики. Нині в Україні діють 160 технічних умов на випуск нафтопродуктів для малих виробництв, до контролю продукції яких держава підходить не так жорстко, як у випадку з великими НПЗ [14].

Висновки. На відміну від розвинутих країн світу, кризові явища в нафтопереробній галузі України, які почалися ще в 90-х роках, супроводжуючись втратою державних структур, призвели до того, що на ринку нафтопродуктів перше місце зайняло не їх виробництво, а торгівля за відповідну ціну.

Дефіцит власних паливних ресурсів спричиняє необхідність збільшення їх імпорту, що за умов недостатньої кількості фінансових ресурсів викликає утворення та накопичення державного боргу України.

З огляду на вищенаведене, для стратегічного розвитку галузі необхідно здійснювати державну підтримку процесів модернізації та реконструкції вже існуючих НПЗ

для того, щоб збільшити показники переробки нафти до рівня глибокої схеми, тобто до 90–95%, застосовувати принципово нові схеми їх розвитку і, якщо це буде потрібно, перспективне будівництво нових заводів, а також координувати роботу НПЗ із галузевими проектно-дослідними інститутами з метою захисту інтересів споживачів нафтопродуктів.

1. Левченко Г. Вертикальна інтеграція в нафтовій галузі України [Текст] / Г. Левченко // Економіст. – 2005. – № 5. – С. 46–51.
2. Бурлака В. Сучасні тенденції на українському ринку нафти і нафтопродуктів [Текст] / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2009. – № 4. – С. 14–15.
3. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс] // ПЕК України. Статистика : [сайт] / Міністерство палива та енергетики України. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua> (26.07.2010). – Назва з екрана.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] / М-во палива та енергетики України. – К. 2005. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc (26.07.2010). – Назва з екрана.
5. Кіщенко Г. В. Сучасний стан розвитку нафтопереробної галузі в Україні [Текст] / Г. В. Кіщенко // Економічний простір. – 2008. – № 14. – С. 134–143.
6. Антекар С. С. Сучасний стан нафтової промисловості України : проблеми подолання кризи нафтових ресурсів [Текст] / С. С. Антекар, А. Ю. Дронова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 39–50.
7. Ковальов І. В. Досвід створення стратегічних запасів нафти і нафтопродуктів у державах – членах ЄС [Текст] / І. В. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 6. – С. 106–110.
8. Бурлака Г. Про причини кризових явищ на ринку нафтопродуктів України [Текст] / Г. Бурлака // Дзеркало тижня. – 2005. – № 24. – С. 11.
9. Бурлака Г. Стратегія нафтопродуктозабезпечення як складова енергетичної безпеки України [Текст] / Г. Бурлака // Дзеркало тижня. – 2009. – № 16. – С. 8.
10. Мельник Т. Проблемні питання розвитку ринку нафти і нафтопродуктів в Україні [Текст] / Т. Мельник // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 38–40.
11. Тимохіна Н. В. Проблеми та перспективи розвитку нафтопереробної галузі України [Електронний ресурс] / Н. В. Тимохіна / Соціум. Наука. Культура : [сайт] ; Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференція. – Режим доступу : <http://intkonf.org/timohina-nv-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-naftopererobnoyi-galuzi-ukrayini> (26.07.2010). – Назва з екрана.
12. Шевцов А. Нафта і нафтопродукти. Перспективи стабільності ринку: (аналітичні записки НІСД щодо проблем і подій суспільного розвитку) [Електронний ресурс] / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський // Аналітичні матеріали НІСД : [сайт] ; Нац. ін-т стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/24.htm> (26.07.2010). – Назва з екрана.
13. Лосицкий А. Ю. Возможности и перспективы развития инвестиционного процесса в нефтеперерабатывающей отрасли Украины на основе зарубежного опыта [Текст] / А. Ю. Лосицкий // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. – С. 125–129.
14. Єрьоменко А. Євроривок ТНК-ВР [Текст] / А. Єрьоменко, С. Куянов // Дзеркало тижня. – 2010. – № 9. – С. 14.

**ФОНД ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У СИСТЕМІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ БАНКІВНИЦТВА УКРАЇНИ**

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра аналітичної економії
і міжнародної економіки,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 39,
e-mail: nitroset@ukr.net

Анотація. Досліджено вплив Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на економічну безпеку банківської системи України. Розглянуто національну систему страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції. Проаналізовано особливості, проблеми й перспективи розвитку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, вклад, депозит, страхування депозитів, економічна безпека.

Annotation. Investigated as influence of a Guarantee Fund of individuals on the economic security of the banking system of Ukraine. A national system of deposit insurance in the EU are described. Are analyzed features, problems and prospects of the Fund to guarantee individual deposits in Ukraine.

Key words: Deposit Insurance Fund of individuals, the contribution, the deposit, deposit insurance, financial crisis, economic security.

Вступ. Формування стійкої банківської системи в Україні безпосередньо пов'язане з якісними перетвореннями економіки країни. Без банківської системи, здатної обслуговувати потреби економіки та населення країни й гарантувати водночас безпеку довірених їй вкладів, неможливе функціонування ефективного сучасного ринкового механізму. Оскільки банки оперують коштами клієнтів, які залучені як депозитні вклади, а діяльність із розміщення коштів є дуже ризиковою, то банківські установи повинні ефективно захищати залучені кошти від різноманітних ризиків і загроз. Усе це надає нашому дослідженню особливої актуальності.

Дослідженням системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні займалася низка науковців: С. Волосович, В. Тринчук, І. Скоморович, В. Глущенко, І. Штомпель, В. Огієнко, С. Безвух. Так, С. Волосович і В. Тринчук розглянули банківські вклади з позиції національної системи їх страхування в умовах євроінтеграції і виявили переваги й недоліки функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) в Україні [2, с.33]. В. Глущенко й І. Штомпель проаналізували нинішні виклики й загрози системі страхування банківських вкладів в Україні й узагальнили зарубіжний досвід розбудови системи страхування депозитів з його проекцією на реалії України [9]. І. Скоморович визначила основні напрями “удосконалення діяльності ФГВФО в умовах фінансової кризи” [7, с.165–166]. С. Безвух провела порівняльний аналіз депозитних систем і зміни в діючих системах захисту вкладів в Євросоюзі та Україні [6, с.151–152]. Однак поза увагою залишилося вивчення впливу ФГВФО на стан економічної безпеки банківської системи України.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є виявити, як ФГВФО впливає на економічну безпеку банківської системи України, проаналізувати особливості, проблеми й перспективи розвитку ФГВФО. У статті застосовано такі методи дослідження: аналіз, синтез, історичний, наукової абстракції, дедукції та індукції.

Результати. З метою досягнення ефективного державного регулювання і запобіганню банківських ризиків одним з першочергових завдань уряду є вдосконалення роботи ФГВФО, гарантування вкладів фізичних осіб. Саме тому за час свого функціонування ФГВФО постійно збільшував гарантовану суму, орієнтуючись при цьому на середній розмір вкладу в банківській системі України. Це не зовсім відповідає рекомендаціям МВФ та ЄС, які пропонують установлювати розмір відшкодувань на рівні одно- або двократного розміру ВВП на душу населення [2, с.31]. Світова практика показує, що середнє значення коливається в межах трикратного розміру ВВП у світі – від 0,1 у Македонії до 14,5 у Чаді [9]. Країни Європейської Співдружності як і Україна в період фінансової кризи намагалися посилити захист вкладів. У першу чергу в країнах Євросоюзу було збільшено розмір відшкодування з 20 000,0 євро до 50 000,0 євро, тобто у 2,5 раза, і планується, при позитивному висновку Єврокомісії, його підвищення з 31 грудня 2010 року до 100 000,0 євро, а це вже 5-кратне загальне зростання. В Україні в жовтні-листопаді 2008 р. при поширенні фінансової кризи у вітчизняній економіці також диспутовали про підвищення розміру відшкодування, і Верховною Радою було затверджено зростання гарантованої суми до 150 000 грн. Проте з підвищенням розміру гарантованого вкладу в 3 рази виникло питання стосовно достатності ФГВФО для забезпечення виплат при цих нововведеннях. Ще з березня 2008 р. були пропозиції Кабінету Міністрів України про збільшення початкового збору до ФГВФО з 1,0% до 2,0% та регулярного збору з 0,25% двічі на рік до 0,3% (з 0,5% річних до 0,6% річних). Однак зазначені зміни не були затверджені, зважаючи як на фінансову кризу, так і на підвищення розміру зборів з банків, що призведе до підвищення їх витрат, пов'язаних із залученням та обслуговуванням депозитів, які й так зростають через високий рівень інфляції, а також зростання процентних ставок за кредитами, що негативно вплине на економіку країни. Крім підвищення гарантованого розміру вкладу, у Євросоюзі скоротили термін отримання вкладу його власником: по-перше, обмежили термін визначення учасника системи захисту неплатоспроможності 5 робочими днями (раніше виділявся 21 день); по-друге, зменшили термін проведення виплат до 20 робочих днів з можливістю продовження на 10 робочих днів (раніше – 3 місяці з можливим дворазовим 3-місячним продовженням). Отже, мінімальний строк отримання коштів вкладником в Євросоюзі склав 25 робочих днів, тобто трохи більше 1 місяця, а максимальний – 35 робочих днів, тобто біля 1,5 місяця. В Україні мінімальний строк так і залишився – мінімальний 4 місяці (3 місяці на виплату плюс 1 місяць на визначення неплатоспроможності) і максимальний 12 місяців (3 місяці на виплату плюс 7 на визначення неплатоспроможності) [6, с.153].

Фінансові ресурси ФГВФО сформовано в основному за рахунок початкового збору з банків-учасників, регулярного збору ФГВФО, доходів від ОВДП і пені. Найбільша питома вага (понад 80%) у загальній сумі надходжень належить регулярному збору. Початковий збір до ФГВФО в розмірі одного відсотка зареєстрованого статутного капіталу банку (приписного капіталу філії іноземного банку) перераховується учасниками на рахунок ФГВФО протягом тридцяти календарних днів з дня одержання банківської ліцензії на здійснення банківської діяльності. Доходи в ОВДП не перевищують 15%, а сума пені становить 0,1 – 0,2% від загальної суми надходжень. Джерелами формування коштів Фонду також є кошти, внесені Національним банком України в розмірі 20 мільйонів гривень, і щорічні внески НБУ від перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами в розмірі, установленому законом [5].

Вважаємо, що суттєвим джерелом поповнення коштів ФГВФО могло б стати щорічне відрахування частини прибутку НБУ в розмірі 20%. Решта 80% рівними частинами мали б розподілятися між НБУ й державним бюджетом. Якщо б НБУ перерахував ті 20%, то отримана сума стала б значним доповненням для ресурсної бази, необхідної ФГВФО для виконання ним своїх функцій [7, с.166]. Необхідно

наголосити, що антикризовий закон передбачає щорічне спрямування 25% (але не менше 1 млрд грн) від перевищення кошторисних доходів над кошторисними видатками НБУ на поповнення коштів ФГВФО, капіталізацію банків і Державної іпотечної установи [3], але така велика кількість потенційних утримувачів коштів зводить нанівець саму ідею, адже не відомо, яка частка дістанеться саме ФГВФО.

Наразі акумульовані ФГВФО кошти переважно розміщуються на депозити в НБУ та частково спрямовуються в державні цінні папери (ОВДП). Зрозуміло, що потрібно розширювати способи їх інвестування, що буде додатковим джерелом формування ресурсів ФГВФО. Але це мають бути високонадійні та короткострокові фінансові інструменти, які характеризуються значним рівнем ліквідності, адже кошти можуть бути потрібні ФГВФО в будь-який момент. В Україні таких інструментів небагато, тому можна як об'єкт інвестування використовувати, зокрема, зобов'язання урядів США й країн ЄС [7, с.166].

Потребує істотного вдосконалення Закон України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб”. Банки приймають від фізичних осіб вклади в банківських металах, а ФГВФО вони не гарантуються. Тому необхідно якнайскоріше внести відповідні зміни до законодавства, адже банківські метали стають щораз популярнішими інструментами інвестування серед фізичних осіб, а вклади в золоті чи сріблі активно рекламуються вітчизняними банками. Найбільша проблема цього Закону полягає в тому, що ним не передбачено процедури повернення коштів, сплачених до ФГВФО банками-учасниками та тимчасовими учасниками, у разі, коли банк повністю розраховується зі своїми вкладниками й перестане виконувати операції щодо залучення депозитів фізичних осіб. Крім того, чинним Законом передбачено, що кошти, які залишилися після ліквідації Фонду, перераховуються до державного бюджету. Отже, банки залишаться без своїх коштів, якщо держава вирішить змінити систему гарантування вкладів. Бачимо, що внески до ФГВФО держава розглядає як своєрідний податок, а не внесок, що має бути відданий вкладникові (розмір вкладу) чи його банку (нараховані проценти).

Нині в Україні страхування депозитів існує лише в непрямому вигляді, за допомогою мінімальних резервів. Резерви страхування вкладів фізичних осіб за своєю природою – це частина коштів, що отримані банківською установою від фізичних осіб (безстрокові й термінові депозити) і зарезервовані в ліквідній формі для забезпечення мінімізації ризику використання їх і можливості погашення вкладів. Розглянемо детальніше такі дві схеми страхування, як централізована й децентралізована. Централізована схема передбачає створення міжбанківського фонду страхування або гарантування вкладів, засоби якого формуються за рахунок внесків (первісних, регулярних, спеціальних) банків, що здійснюють операції з депозитами фізичних осіб. У такому разі кошти фонду, як правило, направляються на здійснення неризикових активних операцій: придбання державних цінних паперів і т. н., а вкладникам усіх без винятку комерційних банків – учасників Фонду в разі погіршення платоспроможності банку гарантується повернення внесків у межах ліміту. При цьому, якщо страждає один банк, претензії його вкладників можуть бути задоволені за рахунок внесків інших банків, у зазначеному випадку спрацьовує система солідарного страхування. Децентралізована система передбачає створення страхового резерву (пулу) безпосередньо на рівні самого банку. Як правило, у такому випадку резервуванню підлягає визначений відсоток вкладів фізичних осіб, і тут іде мова про індивідуальний принцип страхування, використання якого може призвести до проблеми компенсації вкладів фізичних осіб у разі недостатності резервних коштів. Децентралізований резерв повинен, з одного боку, триматися в ліквідній формі, а з іншого боку, приносити визначений дохід комерційному банку, оскільки внески фізичних осіб є платним джерелом коштів, і у випадку розміщення їх у неприбуткові операції банк буде мати збитки від негативної про-

центної маржі. Тому, як правило, компроміс між ліквідністю і прибутковістю знаходять у формі державних цінних паперів. Таким чином, найбільш продуктивним механізмом є централізована схема страхування, бо вона забезпечує вищий рівень гарантій фізичних осіб і можливості коригування необхідної суми страхового внеску залежно від зміни внутрішніх або зовнішніх факторів страховика. В Україні на сучасному етапі фактично діє практика централізованого резервування: поряд з існуванням ФГВФО банки резервують визначений відсоток від суми залучених вкладів [1].

Істотною вадою державного страхування депозитів є те, що воно знижує нормальний рівень уважності вкладників до надійності банків. Відчуваючи себе цілковито захищеними, більшість вкладників не осуджують банк, що бере на себе надмірний ризик. Програми державного страхування вкладів певною мірою провокують банки зменшувати відношення капіталу до залучених ресурсів, що піддає державні або суспільні страхові фонди ризику збитків.

Страхування депозитів в умовах України як інструмент регулювання має в собі крім позитивних, ще й негативні риси, оскільки гарантування цих вкладів бере на себе лише держава, а не банківські установи, які розпоряджаються кредитними ресурсами. Виходом із цієї ситуації може бути розподіл функцій нагляду між державними (НБУ проводить реєстрацію та ліцензування банків, інспектування банків, роботу з проблемними банками, співпрацює з питань банківського нагляду з ФГВФО) і недержавними (ФГВФО може проводити аналіз фінансової звітності, визначення рейтингу діяльності банків, контроль за дотриманням економічних нормативів) інститутами нагляду та контролю за діяльністю комерційних банків. У систему гарантування вкладів держава повинна допускати лише фінансово стійкі банки, стан яких оцінено на базі використання міжнародно визнаних підходів, у тому числі фінансової звітності, складеної відповідно до міжнародних стандартів. Для банків – членів ФГВФО держава має встановлювати підвищені вимоги до достатності капіталу.

У світі існує три підходи до створення організацій страхування банківських вкладів. Перший – функції страхування покладаються на вже існуючу організацію банківського нагляду шляхом створення в ній окремого підрозділу. Головна проблема такого підходу – складність при відокремленні вже існуючих функцій та інтересів організації від функцій з гарантування (страхування) вкладів. Проте перевагою такого способу є те, що орган, на який додатково покладаються обов'язки з гарантування (страхування) вкладів, уже має достатню кількість досвідчених і висококваліфікованих фахівців, які одразу можуть включитися в роботу [4, с.18]. Другий – існуюча організація банківського нагляду реформується в організацію страхування банківських вкладів. Третій – створюється нова організація, на яку покладаються функції страхування банківських вкладів. Такий спосіб, на нашу думку, є найбільш прийнятним, хоч і найбільш складним і затратним. Саме цим шляхом свого часу пішла Україна, створивши в 1998 р. ФГВФО, що має статус юридичної особи й функціонує як державна, економічно самостійна, спеціалізована установа, що не має на меті отримання прибутку, але на яку покладено функції державного управління у сфері гарантування вкладів.

Висновки. Нині КБ мають багато можливостей щодо страхування чи гарантування вкладів населення. Вибір підходу до розв'язання проблеми страхування депозитів – це питання швидше політичне, аніж економічне. Світова фінансова криза показала, що система гарантування вкладів повинна бути динамічною, постійно вдосконалюватися і відповідати на будь-які виклики, що з'являються в сучасному економічному просторі. Очевидно, що основною метою існування системи гарантування вкладів в Україні має бути не тільки й не стільки захист вкладників, скільки запобігання банкрутства як банківських установ, так і банківської системи загалом.

Перспективними напрямками дослідження ФГВФО в системі економічної безпеки банків є: вивчення системи гарантування вкладів вкладників державних банків та

юридичних осіб, розробка диференційованих ставок регулярного збору як стимулюючої системи щодо підвищення якості управління ризиками в банках – учасниках ФГВФО, аналіз системи захисту вкладів членів кредитних спілок, розробка механізмів й алгоритмів отримання коштів вкладником при настанні неплатоспроможності банківської установи.

1. Закон України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” № 2740-III від 20 вересня 2001 року // www.rada.gov.ua Закон України “Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” № 639-VI від 31 жовтня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.president.gov.ua/documents/8517.html](http://www.president.gov.ua/documents/8517.html).
2. Волосович С. Особливості й тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції / С. Волосович, В. Тринчук // Вісник НБУ. – 2007. – № 8. – С. 28–34.
3. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами, затверджене постановою Правління НБУ № 516 від 3 грудня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Guidance for Developing Effective Deposit Insurance Systems. Prepared by the Financial Stability Forum [Електронний ресурс]. – 2001. – September. – 60 р. – Режим доступу : <http://www.cdic.ca>.
5. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.org.ua/index.html>.
6. Безвух С. В. Політика захисту вкладників в країнах Євросоюзу та Україні в період фінансової кризи / С. В. Безвух // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 151–153.
7. Скомарович І. Г. Місце Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у забезпеченні стабільності грошово-кредитної системи України / І. Г. Скомарович // Вісник ПолтНТУ. Економіка і регіон. – 2009. – № 1 (20). – С.165–167.
8. Система гарантування вкладів в Україні : монографія / [Кротюк, В.І. Огієнко В. Л, Раєвська Т. О., та ін.] ; за заг. ред. Т. С. Смовженко ; НАН України, Ін-т регіон. досліджень, НБУ, Львів. банків. ін-т, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. – Л., 2004. – 255 с.
9. Глущенко В. В. Система страхування банківських вкладів в Україні – виклики сьогодення [Електронний ресурс] // В. В. Глущенко, І. В. Штемпель. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Fkd/2009_1/R1/01.pdf.

Рецензенти:

Башнянин Г.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії;

Яворська Т.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка.

УДК 330.133.7

ББК 65.011.311+65.25

Савчук Т.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО З’ЯСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ КАТЕГОРІЙ “ВАРТІСТЬ” І “ЦІНА”

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
тел.: (380) 03422 42264, 42453

Анотація. У статті розглянуто основні положення трудової та маржинальної теорії вартості з метою виявлення відмінностей у їх трактуванні категорії “вартість”. Показано взаємозв’язок окремих характеристик відносин вартості з метою з’ясування суті категорій “вартість” і “ціна” та виокремлення відмінностей між ними.

Ключові слова: вартість, ціна, споживча вартість, мінова вартість, корисність, цінність, трудова теорія вартості, маржинальна теорія вартості.

Annotation. The main definitions of working and marginal theory were considered in this article with the purpose to determine the difference in their approach to 'value' category. Interconnection of separate characteristics of value relations is shown here with for understanding the essence of "value" and "price" categories and singling out the difference between them.

Key words: price, cost, consumer price, barter value, usefulness, value, labor theory of value, margin theory of value.

Вступ. Концепція вартості капіталу є однією з ключових базових теорій сучасної системи фінансового менеджменту, значення якої важко переоцінити. Саме вартість інвестованого капіталу як реальної вартості інвестованих у це підприємство засобів є тим показником, що характеризує вартість усього підприємства.

Проблемам вартості й ціни капіталу присвячено багато наукових досліджень. Результати цих досліджень обговорюються на наукових конференціях, їх публікують у періодиці та наукових виданнях. Так, багато уваги з'ясуванню суті вартості взагалі й вартості капіталу зокрема присвятили такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як І.А. Бланк, Є.Ф. Брігхем, Д.М. Вахович, Я.С. Витвицький, А. Глен, П.А. Гохан, А.Т. Грязнова, А. Гусев, А. Дамодаран, М.О. Данилюк, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, Е.Б. Колбачов, Т. Коллер, Т. Коупленд, А.Т. Момот, Д. Муррін, А.М. Поддєрьогін, В.П. Савчук, Н.Г. Синявський, В.А. Сичов, Г.І. Сичева, М.А. Федотова, І. Фішер, Д.К. Ван-Хорн та інші. Але при цьому більшістю з них ототожнюються поняття вартість капіталу з його ціною.

Постановка завдання. За визначенням активу будь-який актив має певну вартість. Для того, щоб мати можливість ефективно управляти та раціонально інвестувати кошти в придбання активів, потрібно мати можливість не тільки правильно визначити їх вартість, але й урахувати дію всіх чинників, що впливають на формування вартості цих активів. Вартість активів, у свою чергу, формує вартість капіталу.

Але категорії "вартість" і "ціна" не можна ототожнювати. Тому з'ясуванню економічного змісту категорій "вартість" і "ціна" з метою їх розмежування і присвячена стаття.

Результати. Вартість – це одна з фундаментальних категорій економічної думки. Зміст цієї категорії нині є предметом гострих наукових дискусій і суперечок. Найчастіше саме визначення економічної суті вартості є ключовими відмінностями в поглядах різних економічних шкіл.

Сьогодні існує велика кількість різних концепцій вартості, але всіх їх можна згрупувати у два основоположні напрями: трудової теорії вартості й маржиналізму. Прихильники першого напрямку – трудової теорії – вважають, що вартість визначається витратами праці (суспільно необхідним часом), а маржиналісти – граничною корисністю благ.

Серед економістів, які підтримують трудову теорію вартості, слід назвати А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса та ін.

Теорія вартості й ціни є однією з визначальних складових досліджень А. Сміта. У концепції вартості цього економіста можна виділити три підходи до трактування вартості [3, с.190]:

- вартість визначається витраченою на виробництво працею;
- вартість визначається працею, що купується, тобто кількістю чужої праці, яку товаровиробник може одержати в обмін на власну працю;
- вартість визначається сумою доходів: заробітної плати, прибутку та ренти.

Перше визначення вартості Адама Сміта ґрунтується на трудовій теорії вартості. Він стверджував, що витрати праці є єдиним джерелом і вимірником вартості товару,

при цьому враховуються не індивідуальні витрати праці, а суспільно необхідні за певного рівня розвитку продуктивних сил [6, с. 24]. А. Сміт підкреслював, що з погляду створення вартості всі види продуктивної праці є рівнозначні, а тому не тільки специфічні види занять є джерелом багатства. Будь-яка продуктивна праця, на його думку, на відміну від непродуктивної, виробляє певну вартість і, обмінюючись на капітал, створює прибуток. Працю ж домашніх слуг, чиновників, юристів, лікарів, артистів він вважав непродуктивною з точки зору створення вартості, а тому такою, що не створює прибутку.

Визначення вартості кількістю праці, яку власник товару може купити або одержати у своє розпорядження, на думку А. Сміта, є характерним тільки за умов простого товарного виробництва. Це зумовлено тим, що тільки тоді весь продукт повністю належав його виробникові й він міг ним, відповідно, вільно розпоряджатись. У виробника не було інших варіантів для одержання товару: або його створити самому, або купити. Тому єдиною підставою для обміну й була кількість праці, необхідна для придбання різних продуктів.

Перехід до ринкових відносин призвів до поступового нагромадження капіталів і переведення землі у приватну власність. У результаті робітникові, як безпосередньому виробникові, продукт його праці вже повністю не належить. А тому вартість цього продукту включає вже не тільки кількість необхідної праці, але й певну додаткову кількість праці, що припадає на частку прибутку власника капіталу.

Як альтернатива до визначення вартості є підхід, згідно з яким мінова вартість визначається доходами. Первісними джерелами доходу є заробітна плата, рента й прибуток, а значить, ці ж джерела є основою мінової вартості. Про це А. Сміт писав так: “... у ціні хліба одна її частка йде на оплату ренти землевласника, друга – на заробітну платню або утримання робітників і робочої худоби, зайнятих у його виробництві, і третя частка є прибутком фермера” [6, с.36]. І тільки таким чином сформована ціна є “природною”. Вона є своєрідним центром, навколо якого відбувається коливання ринкових цін. Ринкова ціна товару є найнижчою з можливих, оскільки формується під впливом вільної конкуренції, найвищою ж є монопольна ціна.

Наприкінці XIX століття в економічній науці було започатковано нову течію, що дістала назву маржиналізму. Представники нового напрямку через формування нових поглядів і підходів до основних проблем економічної науки, відкриття маржинального аналізу та інших нових методів дослідження здійснили перехід від класичної політекономії, що превалювала в економічній науці майже 200 років, до неокласичної економічної теорії.

Видатними економістами, які здійснили маржинальну революцію та продовжили дослідження ідей маржиналізму, були англієць В.С. Джевонс, австрійці К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, представники Кембриджської школи А. Маршалл, А. Пігу, Ф. Еджуорт і Лозанської школи – Л. Вальрас, В. Паретто.

На відміну від класичної політичної економії, прихильники якої вважали джерелом формування вартості витрати виробництва та людську працю, маржиналісти визначають цінність корисним ефектом благ.

“Благо – це все те, що включає в себе певний позитивний зміст, а саме: предмет, явище, продукт праці, що задовольняє певну людську потребу й відповідає інтересам, цілям, прагненням людей” [8, с.32]. Навіть товар є тільки специфічним створеним благом, призначеним спеціально для обміну. Корисність блага не є його об'єктивною характеристикою, оскільки повністю залежить від суб'єктивних уподобань споживача. Цінність блага відображається розумінням споживачем значення та необхідності конкретного блага для його життя й благополуччя.

За наявністю корисні блага можна розділити на дві групи: необмежені та рідкісні. Якщо необмежені рідко вважаються цінними (повітря, вода й т. д.), бо завжди є в безмежній кількості, то обмеженим завжди приписують цінність.

У процесі споживання благ діє закон спадної корисності, згідно з яким ступінь задоволення від кожної наступної одиниці блага стає все меншим аж до повного насичення.

Маржиналісти розрізняють сукупну корисність благ і граничну корисність. Якщо сукупна корисність – це загальна корисність усієї доступної споживачеві кількості благ, то гранична корисність – це найменша додаткова корисність, яка додається новою останньою в конкретному випадку одиницею блага.

Хоч прихильники трудової теорії вартості та маржинальної теорії розглядають різні аспекти процесу формування вартості, ці аспекти неможливо між собою розірвати, оскільки вони існують одночасно.

Для того, щоб глибше розібратися з економічною сутністю вартості, детальніше проаналізуємо відносини між виробником і споживачем товару, у результаті яких і виникають дві природні властивості товару.

Виробник із самого початку створює товар для використання його кінцевим споживачем. Таким чином, цей продукт можна розглядати з двох позицій: по-перше, стосовно споживача, оскільки він створений задовольнити його потребу, по-друге, щодо виробника, оскільки продукт – його об'єктивна упредметнена праця, яка з форми процесу перетворилась у форму буття. Отже, відношення до продукту – це, з одного боку, ставлення до корисної речі, блага, а з іншого боку, це ставлення до упредметненої праці виробника, тобто до іншої людини [1, с.257].

Кожен продукт може виступати благом. Споживча вартість відображає здатність блага задовольняти певну потребу. Значить, благо тому і є благом, що має таку здатність, а отже, має споживчу вартість. Але разом з тим благо не можна ототожнювати з його споживною вартістю, хоча вони й не існують одне без одного. Наприклад, хліб і його здатність наситити голодну людину. Якщо взяти два шматки хліба – один свіжий, шойно випечений, інший – черствий, з пліснявою. Зрозуміло, що споживча вартість цих шматків, як відображення їх здатності нагодувати людину, буде різною.

Суб'єктивним мірилом споживчої вартості виступає корисність цього блага для конкретної людини. Ми вже визначилися зі споживною вартістю хліба, а його корисність буде залежати від потреб конкретної людини: наскільки вона хоче їсти, скільки хліба вона може для цього одержати в даний момент часу. Чим більше голодною є людина, тим корисність хліба для неї буде вища. Або ж чим менша кількість хліба є доступною для людини, тим кориснішим для неї він буде.

Таким чином, можемо зробити висновок, що споживна вартість блага є його об'єктивною властивістю, а корисність – суб'єктивною.

Блага, які за своєю суттю є цілком різні, не можна порівнювати між собою, а отже, не можна порівняти і їх споживчі вартості, адже кожне благо покликане задовольнити певну унікальну потребу. Споживна вартість, як об'єктивна властивість блага (продукту), не визначає ні кількісні співвідношення обміну продуктів, ні їх мінові пропорції. Різні блага можна порівнювати тільки на основі їх корисності як суб'єктивного сприйняття цього блага й основи для визначення можливих кількісних співвідношень між окремими благами.

Звідси можна навести послідовність реалізації продуктом своїх властивостей як блага: спочатку продукт виступає потенційним благом, далі визначається здатність цього блага задовольняти конкретну потребу через споживчу вартість і, нарешті, споживач оцінює його корисність, що буде одержана ним від споживання цього блага.

Іншою стороною відносин є ставлення до продукту як упредметненої праці виробника, яка в процесі свого руху до споживача теж проходить різні форми [1, с.259]. Насамперед продукт виступає упредметненою працею виробника, що приймає форму

потенційного блага. У процесі обміну продукт приймає форму вартості, яка через зовнішні співвідношення благ, що беруть участь в обміні, одержує форму мінової вартості.

Взаємозв'язок названих відносин вартості зобразимо на рис. 1.

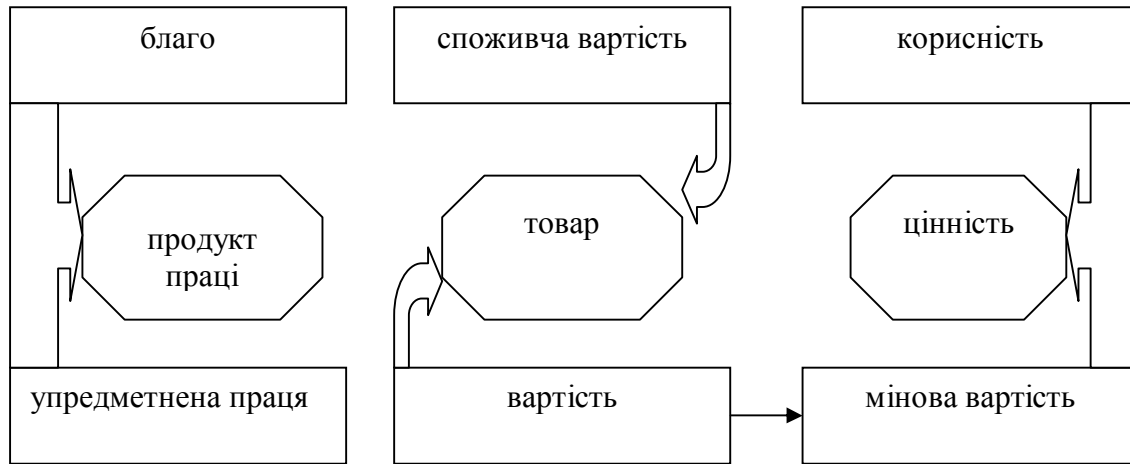


Рис. 1. Взаємозв'язок та єдність окремих характеристик вартості

Як бачимо з рис. 1, саме єдність відповідних характеристик допомагає продукту праці виробника як потенційному благу перетворитися на товар, котрий у процесі обміну отримує свою ціну.

Цей підхід підтримується й авторами Економічного енциклопедичного словника [4, с.83], які зазначають, що в основі вартості товару, роботи чи послуги лежать два чинники: суспільно необхідна праця та суспільна споживна вартість, що в сукупності відіграють вартіснотвірну роль. За умови рівності наявної кількості товарів і послуг величині суспільно необхідної потреби в них, вартість цих товарів і послуг визначається повністю суспільно необхідними витратами праці. Ціна ж, за їх твердженням, виступає грошовим вираженням такої вартості.

Відносини вартості виникають у разі необхідності вибору блага. У цій ситуації виникає потреба порівняння благ між собою і надання якомусь з них переваги над іншими. Критерієм для такого вибору й виступає вартість. Отже, можна сказати, що саме вартість є основою для вибору між кількома альтернативами.

Цю тезу підтримують львівські науковці, які зазначають, що саме вартість є базою, яка економічно ототожнює гроші й товар, виступаючи спільною основою цих категорій. Сама ж вартість відображає грошову оцінку цінності будь-чого або ж величину витрат на будь-що [2, с.116]. Натомість у розкритті суті ціни вони пішли далі. Погодившись, що ціна виступає грошовим виразом вартості, зазначають, що на її величину має вплив не тільки вартість, але й величина самої грошової одиниці, за допомогою якої цю ціну вимірюють [2, с.976]. Із цим слід погодитися. Чим дорожчою стає грошова одиниця, тим меншою ціна, і навпаки, а вартість товару чи послуги за будь-яких коливань вартості грошової одиниці залишається без змін.

Відмінність між вартістю і ціною підкреслюють д. е. н., проф. А.Т. Грязнова й д. е. н., проф. М.А. Федотова, які зазначають, що “ціна – це показник, що позначає грошову суму, яка необхідна, очікувана чи сплачена за деякий товар або послугу. Вона є історичним фактом, тобто відноситься до певного моменту й місця. Залежно від фінансових можливостей, мотивів чи особливих конкретних інтересів покупця і продавця ціна може відхилятися від вартості” [5, с.24].

Тому треба погодитися, що ціна виступає вираженням вартості, і хоч, в ідеалі, вартість і ціна повинні зрівнюватися, на практиці це не завжди так. У дійсності, ціна товару, роботи чи послуги дорівнює її вартості тільки при рівності попиту й пропозиції на цей товар, тобто коли ринок знаходиться в рівновазі. Коли ж на ринку спостерігається відхилення в той чи інший бік, це зразу викликає і більше або менше відхилення ціни від вартості. Якщо попит перевищує пропозицію даного товару, на ринку спостерігається його дефіцит, а тому ціна зростає і стає більшою за дійсну вартість цього товару. Практично покупці в такому випадку переплачують за право придбати дефіцитні одиниці товару. Інакше, коли пропозиція товару є більшою, ціна падає й стає меншою за вартість, яку повинен би мати цей товар, і ця різниця стає втратами продавця, на які він погоджується за право продати товар.

Таким чином, можна сказати, що саме попит і пропозиція є визначальними чинниками, що впливають на ціну. Їх співвідношення формує ринкові ціни. У разі падіння попиту чи зростання пропозиції за незмінного попиту – ціни знижуються, у разі ж зростання попиту в умовах незмінної пропозиції чи зменшенні пропозиції – ринкові ціни зростають.

Ціна виступає важливим економічним важелем ринку, оскільки саме за її посередництвом виражаються вартість товарів, робіт, послуг, ресурсів, складові ВВП, економічний рівень виробництва, обігу й споживання.

Економічний зміст ціни та її роль у господарській системі розкриваються через її функції, а саме: вимірально- інформаційну; координаційну (підтримка збалансованості й рівноваги); стимулюючу; розподільчу [7, с.60–61].

Ціна виступає грошовим виразом вартості товарів, робіт, послуг. За її допомогою здійснюються розрахунки різних економічних показників. Окрім того, ціна виступає базою для прийняття багатьох управлінських рішень, порівняння серед кількох альтернатив.

За посередництвом ціни здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, а значить, ціна допомагає в регулюванні пропорцій і забезпеченні стабільності розвитку галузей народного господарства. Як відомо, ресурси є обмежені, тому важливим є їх раціональний розподіл між окремими галузями й підприємствами. Якщо такий розподіл здійснено в оптимальних пропорціях, то на ринку встановлюється рівноважна ціна на рівні суспільно необхідних витрат праці. Якщо ж пропорції порушуються, ціна на ринку відхиляється в той чи інший бік, що й сигналізує про появу диспропорцій і нестабільності в господарській системі, і вимагає прийняття відповідних заходів щодо їх подолання.

Через ціну підприємства заохочуються до покращення своїх результатів діяльності шляхом зниження витрат у результаті використання передової техніки, технологій; шляхом збільшення обсягів випуску й реалізації продукції; випуску нових видів продукції, продукції вищої якості, покращених характеристик, що користуються більшим попитом у покупців; і, звичайно, підвищення чи зниження ціни впливає на рівень придбання товарів споживачами.

Будучи мірилом під час операцій купівлі-продажу, ціна виступає інструментом раціонального розподілу ресурсів між контрагентами. Від зміни ціни залежать доходи продавців і витрати покупців.

Висновки. Отже, можна констатувати, що категорії “вартість” і “ціна” не слід ототожнювати. Якщо вартість виступає основним критерієм порівняння різних благ, то ціна – тільки вимірником вартості певного блага в конкретний момент часу й за конкретних обставин. Коли змінити місце (наприклад, ринок) чи обставини, ціна зміниться, а вартість не обов'язково. Головним визначальним чинником вартості є споживча вартість як об'єктивна властивість блага. У той час, як ціна залежить від таких чинників, як корисність блага, що виступає його суб'єктивною властивістю, співвідношення між попитом і пропозицією даного блага, доступність цього блага, цінність грошової одиниці.

1. Грищенко А. А. Эволюция стоимости / А. А. Грищенко // Экономика: проблемы теории и практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 172. – С. 256–275.
2. Загородній А. Г. Гроші. Валюта. Валютні цінності : термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Л. : БАК, 2000. – 184 с.
3. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. / [Базилевич Б. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – [3-тє вид., випр. і доповн.]. – К. : Знання, 2006. – Ч. 1. – 582 с.
4. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О. А., Юрій С. І.] ; [за ред. С. В. Мочерного]. – Л. : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
5. Оценка бизнеса : учебник / [под ред. А. Т. Грязновой, М. А. Федотовой]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
6. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Адам Сміт ; [пер. з англ.]. – К. : Port – Rojal, 2001. – С.23–24.
7. Шаповал В. М. Економіка підприємства: уведення у спеціальність : навчальний посібник / Шаповал В. М., Аврамчук Р. Н., Ткаченко О. В. ; [за наук. і заг. ред. В. А. Ткаченка]. – К. : Центр учбової л-ри, 2003. – 288 с.
8. Экономическая теория : учебное пособие / [Бродская Т. Г., Видяпин В. И., Громыко В. В. и др.]. – М. : РИОР, 2008. – 208 с.

Рецензенти:

Данилюк М.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Орлова В.К. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК 331.103.12.003.13
ББК 65.29

Самойленко Г.І.

“ЕФЕКТИВНІСТЬ” І “ПРОДУКТИВНІСТЬ” ПРАЦІ: ВІДМІННОСТІ, ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ, УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ

Нікопольський інститут
Запорізького національного університету,
кафедра економіки,
Дніпропетровська область,
м. Нікополь, вул. Трубників, 18, корп. 3,
тел.: 0566222128,
e-mail: Sanoylenko_GI@ukr.net

Анотація. У статті висвітлено теоретико-методологічні аспекти поняття “ефективність праці” і визначено його відмінності від поняття “продуктивність праці”, виявлено головні проблеми ефективності праці в Україні в умовах розвитку ринкових відносин і розроблено концептуальні підходи до управління трудовим потенціалом, з метою підвищення ефективності праці на всіх рівнях національної економіки.

Ключові слова: ефективність праці, механізм.

Annotation. In article reveal theoretical and methodological aspects of the notion “efficiency of the labour” and are determined his(its) change from notions “productivity of the labour”, is revealed main of the problem to efficiency of the labour in Ukraine in condition of the development of the market relations and is designed conceptual approaches in labor potential management, for the reason increasing of efficiency of the labour on all level of the national economy.

Key words: efficiency of the labour, mechanism.

Вступ. На сучасному етапі становлення ринкової економіки в Україні досі немає дійових державних важелів, які повинні врегулювати використання найважливішого

ресурсу – трудового потенціалу, що ускладнює забезпечення розвитку національної економіки на засадах прикладання ефективної праці. Ефективність праці як економічна категорія та показник для оцінки не знайшла свого відображення ані в жодному законодавчому акті, ані в жодній концептуальній державній програмі, які забезпечують удосконалення й регулювання соціально-трудова відносин в Україні.

Постановка завдання. Отже, на наш погляд, виникла потреба:

1) розробити концептуальні підходи до управління ефективністю праці на всіх рівнях національної економіки з урахуванням загальноекономічних процесів, які характеризують продуктивність, ефективність використання трудового потенціалу й ефективність економічної діяльності;

2) запропонувати нові концептуальні підходи в розумінні оцінки ефективності праці при збереженні ролі й значення категорії “продуктивність праці”.

У 1990-х рр. – ХХІ ст. питання ефективності праці поглиблено досліджували вчені-економісти України та Російської Федерації: С.Й. Радомський, В.М. Гончаров, О.В. Додонов обґрунтували залежність рівня заробітної плати від ефективності праці з урахуванням чинників, що впливають на ефективність виробництва [20]; В.Н. Гончаров, В.В. Дорофійенко, С.Й. Радомський, М.С. Радомська, А.В. Путинцев, В.Г. Пеннер, О.В. Додонов визначили поняття ефективність праці як одного з найважливіших показників у загальній системі оцінки якості трудового життя в контексті гуманізації праці [3]; Д.П. Богиня, О.А. Грішнова висвітлили відмінності між поняттями ефективність і продуктивність праці та визначили методи їх вимірювання [1]; В.В. Новожилов визначив поняття ефективність праці й окреслив проблеми виміру затрат і результатів при оптимальному плануванні [19]; Л.А. Костін, О.О. Турецький, В.Н. Белкін, Є. Акрамов, А.С. Астахов, А.А. Водолазький, А.І. Ревякін, А.І. Акмаєв, В.Н. Гончаров [3–6] та інші досліджували питання ефективності праці.

Метою дослідження є виконання завдань: 1) узагальнити думки різних учених і відобразити сутнісні відмінності між поняттями ефективність праці і продуктивність праці та дослідити методологічні підходи щодо порядку їх виміру; 2) провести критичний аналіз управління ефективністю праці на загальноприйнятих методологічних і практичних засадах в Україні в умовах розвитку ринкових відносин і запропонувати концепцію вдосконалення механізму управління ефективністю праці.

Результати. Однією з найважливіших загальногосподарських і галузевих функцій залишається раціональне використання трудових ресурсів, починаючи з локального й закінчуючи національним рівнем економіки, що є запорукою виготовлення конкурентоспроможної продукції, поліпшення економічної діяльності та зростання доходів працівників тощо. Реалізація цих завдань соціально-економічного розвитку держави потребує вдосконалення господарських процесів в економіці, що перш за все пов’язується з підвищенням ефективності праці.

Серед понять, якими характеризують окремі риси праці, різними вченими виділені такі: результативність, продуктивність, ефективність, якість і стабільність. Удосконалення в 1990-х рр. пошуково-дослідного процесу в напрямі вивчення ефективності праці як економічної категорії дозволило науковцям і вченим-економістам розвинути в Україні функціональні, академічні та прикладні розробки, у яких було:

- обґрунтовано залежність рівня заробітної плати від ефективності праці з урахуванням чинників, що впливають на ефективність виробництва [20, с.173];
- встановлено залежність тарифних ставок і посадових окладів працівників від ефективності праці [18, с.8];
- визначено поняття ефективність праці як одного з найважливіших показників у загальній системі оцінки якості трудового життя [3, с.184].

У табл. 1 наведені визначення поняття ефективність праці, надані різними вченими-економістами.

Визначення поняття “ефективність праці” ученими-економістами

П.І.Б. ученого-економіста	Визначення поняття “ефективність праці” (Е. п.)
Турецький О.О.	Е. п. розглядається як трудова діяльність при її вимірі в співвідношенні витрат і результатів праці
Новожилов В.В.	Е. п. є більш широке поняття, ніж продуктивність; у ньому враховується не тільки кількість продукції, але і її відповідність потребам та елементам господарського ефекту праці
Костін Л.А.	Е. п. характеризується відношенням отриманого результату до витрат в усіх сферах трудової діяльності (виробництво, обслуговування, особисте господарство); найбільш загальним вираженням Е. п. є відношення національного доходу до загальної чисельності трудових ресурсів
Богиня Д.П.	Е. п. є сукупністю тих загальноекономічних відносин, які виникають між людьми в процесі функціонування робочої сили суспільства та визначаються ступенем продуктивності всієї корисної праці; головним критерієм виміру Е. п. є відношення виробленого національного доходу до загальної чисельності працівників, які зайняті в національному господарстві в усіх сферах, як виробничій, так і невиробничій
Белкін В.Н.	Е. п. – величина корисного ефекту в одиницю робочого часу
Акрамов Є.	Е. п. є відображенням витрат праці та її результатів; при оцінці витрат слід порівнювати й оцінювати всі витрати виробництва, ефект від інновацій, ефективність використання всіх видів економічних ресурсів
Астахов А.С.	Е. п. є відображенням загального критерію економічної ефективності – зростання національного доходу, економію живої та уречевленої праці й ресурсів на одиницю продукції (робіт, послуг)
Водолазкий А.А., Ревякін А.І.	Е. п. – відношення витрат живої та минулої праці, які втілені в кожній одиниці виробленого продукту та є показником якості праці
Акмаєв А.І.	Е. п. відображає відношення між сукупним результатом праці, який оцінюється, виходячи з потреб суспільства та часу, а також між витратами праці та ресурсів; продуктивність праці є головною складовою її ефективності

Водночас ефективність праці як економічна категорія та показник для оцінки досі не знайшла свого відображення ані в жодному законодавчому акті, ані в жодній концептуальній державній програмі, які забезпечують удосконалення й регулювання соціально-трудова відносин в Україні. Так, у ЗУ “Про оплату праці” результат праці працівників так само, як і визначення розміру мінімальної заробітної плати й нині пов’язується з продуктивністю праці. При цьому джерела коштів госпрозрахункових підприємств на оплату праці формуються від отриманого доходу, який, за теорією, є наслідком ефективності виробництва й праці [7; 9; 10; 20]. Ефективність праці не враховується в Кодексі законів про працю України, який визначає права громадян розпоряджатися своїми здібностями до продуктивної та творчої праці ані в главі IV “Робочий час” – як засіб регулювання його тривалості за визначеними умовами, ані в главі VI “Нормування праці” – як засіб перегляду норм праці та визначення розцінок за роботу, ані в главі VII “Оплата праці” – як засіб коригування заробітної плати за умови зміни результату праці [13]. У законодавчому акті, який сприяє регулюванню трудових

відносин і соціально-економічних інтересів працівників і власників (ЗУ “Про колективні договори і угоди”), також немає жодного натяку на ефективність праці ані в статті 7 (“Зміст колективного договору”), ані в статті 8 (“Зміст угоди”) [10].

Таким чином, можна визначити, що на сучасному етапі становлення ринкової економіки в Україні досі немає дійових державних важелів, які повинні врегулювати використання найважливішого ресурсу – трудового потенціалу, що ускладнює забезпечення розвитку національної економіки на засадах прикладання ефективної праці.

Проблематика ефективності праці, зокрема її підвищення, привертає увагу відомих учених-економістів ще із часу початку переходу України до ринкової економіки (90-ті рр. ХХ ст.). Різномічні аспекти ефективності праці на національному, галузевому та регіональному рівнях знайшли своє відображення в численних наукових дослідженнях. Але, незважаючи на наявність наукових досліджень з питань методичного регулювання ефективністю праці та проблематики цього процесу в розрізі управління і на локальному рівні, в Україні майже відсутні концептуальні дослідження й розробки щодо вдосконалення механізму ефективності праці як пріоритетного напрямку державного регулювання. За таких умов використання на практиці галузевих показників ефективності праці майже не пов’язуються з відповідними показниками на національному рівні, недостатньо розроблені теоретико-методологічні аспекти взаємозалежності між ефективністю праці та її стимулюванням, оцінкою ефекту від праці в системах стимулювання, з теоретичної точки зору є велика кількість трактувань, що ускладнюють єдину термінологію і формування єдиного підходу при дослідженнях проблем ефективності праці.

Отже, на наш погляд, виникла потреба розробки концептуальних підходів до управління ефективністю праці на всіх рівнях національної економіки з урахуванням загальноекономічних процесів, які характеризують продуктивність, ефективність використання трудового потенціалу й ефективність економічної діяльності.

Для вирішення визначених проблем і досягнення відповідної мети, які сформовані в статті, необхідно, насамперед, охарактеризувати поняття праця (табл. 2) та ефективність, а також обґрунтувати відмінність між поняттями ефективність праці й продуктивність праці.

Таблиця 2

Характеристика поняття “праця”

Джерело	Характеристика поняття
Праця як складний процес і об’єкт вивчення	Розглядається багатьма науками: філософією, правознавством, історією, естетикою, соціологією, педагогікою, психологією, медициною тощо
Поняття праця у Великій радянській енциклопедії	Праця – це цілеспрямована діяльність людини, у процесі якої вона за допомогою засобів праці впливає на природу та використовує її з метою створення споживчої вартості, необхідної для задоволення потреб [2, т.26, с.264–266]
Поняття праця в сучасному словнику соціально-трудова відносин	Праця – це діяльність людини, спрямована на створення життєвих благ, надання послуг, організацію функціонування господарства й суспільства й управління ними [3, с.6; 7, с.12]
Поняття праця в Д.П. Богині й О.А. Грیشової	Праця – це свідома, цілеспрямована створююча діяльність; прикладання людиною розумових і фізичних зусиль для одержання корисного результату в задоволенні своїх матеріальних і духовних потреб; процес перетворення ресурсів природи в цінності й блага, що здійснюється і керується людиною під дією як зовнішніх стимулів (економічних та адміністративних), так і внутрішніх спонукань; вияв людської особистості [1, с.14]

Продовження табл. 2

Поняття праця в С.І. Ожегова і Н.Ю. Шведової	Праця – це: 1) доцільна діяльність людини, спрямована на створення за допомогою знарядь виробництва матеріальних і духовних цінностей; 2) робота, заняття; 3) зусилля, спрямоване на досягнення чого-небудь; 4) результат діяльності, роботи, витворення; 5) набуття вмінь і навичок в якій-небудь професійній, господарській діяльності як предмет шкільної освіти [22, с.814]
Поняття праця в сучасному економічному словнику електронного видання	Праця – це усвідомлена, енерговитратна, загально визнана доцільною діяльність людини, людства, яка потребує прикладання зусиль, здійснення роботи; це один із чотирьох основних факторів виробництва [8]
Поняття праця в психології	Праця являє собою первинну головну умову людського життя
Поняття праця у філософії	Праця – це перш за все процес, у якому людина своєю власною діяльністю опосередковує, регулює і контролює обмін речовин між собою і природою [23, с.490]

Економічний аспект дослідження поняття праця враховує дію економічних законів, які пов’язані із залученням робочої сили, розподілом продуктів праці, а також можливі шляхи щодо її підвищення завдяки продуктивності й ефективності. Саме з урахуванням економічних законів можна визначити, що чим продуктивнішою та ефективнішою є праця, тим більше має бути створено споживчої вартості й життєвих благ, що, у цілому, повинно підвищувати рівень людського життя. За таких умов ефективна праця як економічна категорія має розглядатися під аналогічним кутом із загальним поняттям ефективність (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика поняття “ефективна праця”

Автор	Визначення поняття
Ефективна праця з точки зору логіки	Являє собою намічену послідовність дій, що спрямовані на досягнення визначених цілей (від лат. <i>Effecyivus</i> – діючий) [14, с.692]
Ефективна праця в теорії сучасного менеджменту	Пов’язана із всією ефективністю виробництва, яка являє собою “ринкову вартість виробленої продукції, поділену на загальні витрати ресурсів виробництва” [17, с.699]
Ефективна праця на думку А. Маршалла	Є результатом роботи особи, яка використовує як природні, так й інші ресурси – сировинні, енергетичні, матеріальні тощо [16, с.136]

Зміни, які відбуваються в сучасному економічному й соціальному житті суспільства, вимагають нового концептуального підходу в розумінні оцінки результату праці при збереженні ролі й значення категорії “продуктивність праці”. По-перше, розвинута ринкова економіка орієнтує суспільне виробництво на задоволення конкретних потреб споживачів і від того прибуток суб’єктів підприємницької діяльності залежить від продукції, яку вони виробляють, і її попиту на ринку. Ці умови спричиняють необхідність використання об’ємнішої, ніж продуктивність праці, категорії, якою, на нашу думку, є ефективність праці. По-друге, науково-технічна революція сучасності забезпечує розробку й виготовлення різноманітних видів високоякісної продукції, зростання обсягів її виробництва й скорочення затрат праці. І цей багатогранний результат праці не враховується й не оцінюється повною мірою категорією “продуктивність праці”, бо нині зростає роль праці науковців, конструкторів, інженерно-технічних пра-

цівників, які зайняті в експериментальному виробництві нових зразків техніки, обладнання, товарів широкого вжитку, що також розширює сферу застосування категорії ефективність праці. По-третє, у сучасному суспільстві зростають кількість і значення праці в нематеріальних галузях суспільного виробництва, результат якої має різноманітні конкретні форми. Оцінка результативності трудової діяльності в нематеріальній сфері суспільного виробництва може бути дана на основі категорії ефективність праці.

Отже, ефективність праці більш широке поняття, ніж її продуктивність, оскільки враховує не тільки обсяг продукції (робіт, послуг), кількість працівників або витрачений час, а й усі витрати на її виготовлення, що в ринкових умовах є найголовнішим чинником при визначенні собівартості та ціни на ринках збуту. Ураховуючи те, що фактори виробництва натурально різні і їх неможливо підсумувати, а технологія не має одиниці виміру, новий концептуальний підхід у розумінні оцінки результату праці полягає в тому, що загальний результат виробництва, як ми вважаємо, логічно умовно вважати результатом праці. У зв'язку із цим, можна констатувати: терміни (показники) “ефективність праці” та “ефективність виробництва” взаємопов'язані та взаємозалежні. При цьому проблема оцінки ефективності праці тісно пов'язується з проблемою економічної оцінки виробленої продукції (робіт, послуг) і проблемою оцінки результатів праці.

Аналіз точок зору різних учених щодо змісту понять ефективність і продуктивність праці обґрунтовує недоцільність розгляду економічної категорії ефективність праці лише у взаємозв'язку з витратами живої праці, бо таке порівняння призводить до розбалансованості при оцінці загального економічного ефекту з результатом праці, що ускладнює процес обґрунтування об'єктивної залежності між працею та її винагородою як головного стимулюючого чинника до підвищення ефективності праці. У табл. 4 наведені прізвища вчених, які мають різні точки зору стосовно понять ефективність і продуктивність праці.

Таблиця 4

Ефективність і продуктивність праці з точок зору різних учених

Учені, які розмежовують поняття “ефективності” і “продуктивності” праці у своїх наукових дослідженнях	Учені, які ототожнюють поняття “ефективності” і “продуктивності” праці у своїх наукових дослідженнях
В.М. Гончаров [4; 5; 6]	В.М. Зубов (Російська Федерація) [11, с.28]
О.О. Турецький (табл. 1)	
В.В. Новожилов [19]	
Л.А. Костін (табл. 1)	М.Х. Мескон, Н. Альберт, Ф. Хедоурі (США) [17, с.648]
Д.П. Богиня [1]	
В.Н. Белкін (табл. 1)	
Є. Акрамов (табл. 1)	В.О. Єрьоменко та С.В. Луганінов (Україна) [15, с.9]
А.С. Астахов (табл. 1)	
А.А. Водолазький, А.І. Ревякін (табл. 1)	
А.І. Акмаєв (табл. 1)	

Узагальнюючи думки вчених, відобразимо сутнісні відмінності між продуктивністю та ефективністю праці (рис. 1) і наведемо методологічні підходи щодо їх виміру (табл. 5).

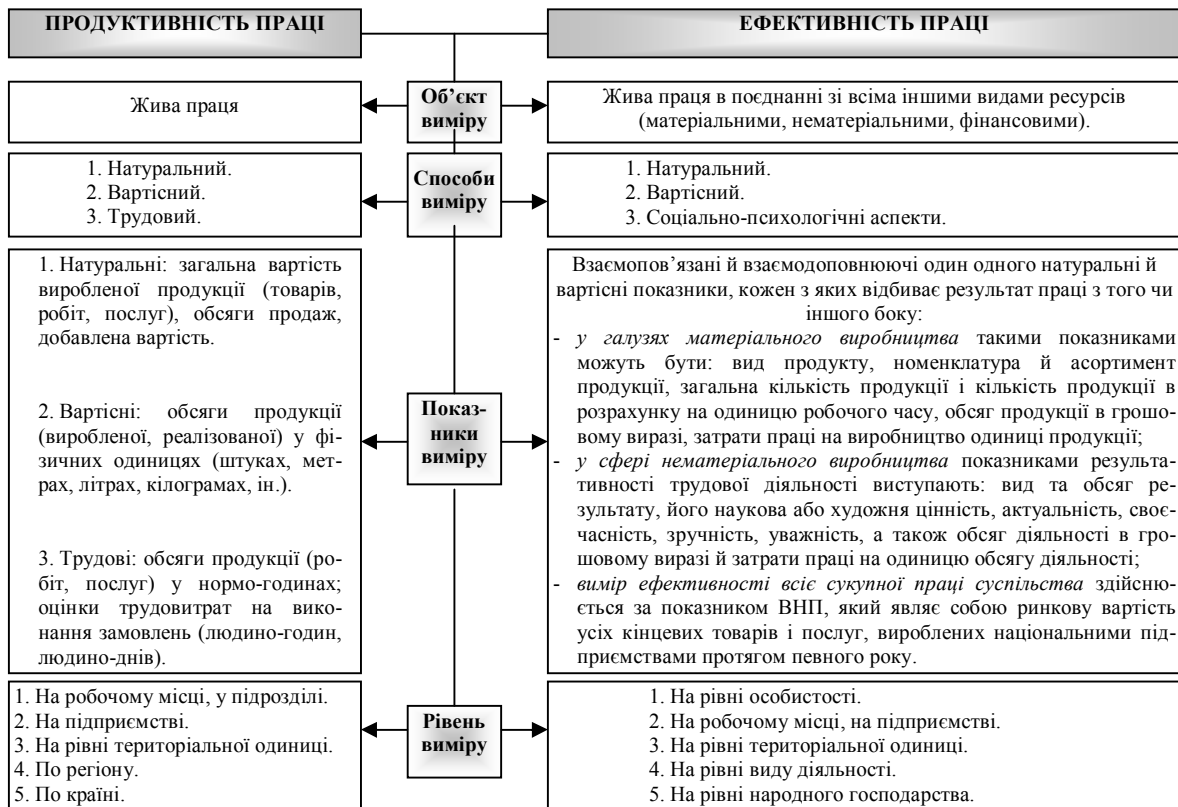


Рис. 1. Сутнісні відмінності між продуктивністю та ефективністю праці

Таблиця 5

Методологічні підходи щодо виміру ефективності й продуктивності праці

Продуктивність праці	Ефективність праці
<p>1. Підхід. Загальний: $P = Q / I,$ де P – продуктивність; Q – обсяг продукції (послуг) за певний період часу в натуральному, вартісному або трудовому вимірах; I – витрати ресурсів, що відповідають даному обсягу продукції.</p> <p>2. Підхід. Найбільш розповсюдженим показником рівня продуктивності праці робітників торговельного підприємства є: $ПП1 = K1 / Ч1,$ $ПП1 = K1 / (Ч1 * ФРЧод),$ де Пп1 – товарообіг на одного працівника, грн; K1 – кількість натуральних або умовних одиниць реалізації i-го товару; Ч1 – чисельність працівників торговельного підприємства, зайнятих реалізацією i-го товару, чол.; ФРЧод – фонд відпрацьованого часу одним робітником (днів або годин). $ПП = ТО / Ч,$ де ПП – товарообіг на одного працівника, грн; ТО – розмір товарообігу за розрахунковий період у фактичних цінах, грн; Ч – середньооблікова чисельність робітників підприємства, осіб.</p>	<p>1. Підхід. Методологія оцінки ефективності праці у взаємозв'язку з її оплатою, розроблена вченими-економістами Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля та науковцями ДУ НДІ соціально-трудова відносин Мінпраці України (Луганськ) В.М. Гончаровим, О.В. Додоновим, В.Ю. Припотенем, М.С. Радомською [4; 5; 6]. Згідно із цією методологією, ефективність праці розглядається як економічна категорія, що пов'язана з ефективністю економічної діяльності й оцінюється за двома показниками: - коефіцієнтом використання робочої сили (Kрсі); - коефіцієнтом рентабельності праці (Rрi). Kрсі оцінюється на основі обсягів виробництва та чисельності зайнятих в економіці й показує, як змінюється продуктивність праці в кожному виді економічної діяльності (галузі), і розраховується за формулою: $Kрсі = dOBi / dOчi,$ де dOBi – питома вага обсягу виробництва i-го виду економічної діяльності або галузі в загальному обсязі щодо економіки, %;</p>

<p>3. Підхід. Він характеризується залежністю “економія/витрати”. При побудові досліджуваного показника виникає питання: економію праці необхідно зіставляти з витратами живої й уречевленої праці чи тільки з витратами живої праці? Під економією витрат праці розуміється як абсолютне, так і відносне вивільнення працівників. Зміна чисельності щодо кожного із чинників (підвищення технічного рівня виробництва, використання робочого часу та ін.) розглядається як ефект здійснення відповідного заходу. Зростання продуктивності праці визначається економією робочої сили, яку рекомендується визначати за формулою: $ПП\% = (E_p * 100) / (Чв - E_p),$ де ПП% – економія робочої сили, %; E_p – економія чисельності за всіма чинниками, осіб; Чв – вихідна чисельність, осіб.</p>	<p>dO_ч – питома вага чисельності працівників, зайнятих в <i>i</i>-му виді економічної діяльності або галузі, у загальній чисельності, зайнятих в економіці, %.</p> <p>R_pi характеризує співвідношення прибутку і витрат на оплату праці найманих працівників і розраховується за формулою: $R_{p_i} = (O_{ввп\ i} - O_{оп\ i}) / O_{оп\ i},$ де O_{ввп i} – обсяг ВВП <i>i</i>-го виду економічної діяльності або галузі, млн грн; O_{оп i} – обсяг витрат на оплату праці найманих працівників <i>i</i>-го виду економічної діяльності або галузі, млн грн.</p>
<p>4. Підхід. У вітчизняній економічній літературі рекомендуються методи оцінки ефективності суспільної праці за показниками національного доходу або валового продукту й чисельності працівників, зайнятих суспільною працею, у яких слід ураховувати, що в грошовому вираженні зі складу ресурсів має бути вилучена земля як цінність, створена не працею, а природою. Однак запропонована формула має недолік – вона враховує тільки екстенсивну величину праці, тобто, власне кажучи, визначає не ефективність, а продуктивність суспільної праці. Вона не враховує витрати уречевленої праці й стосовно живої праці не враховує її інтенсивність. Таким способом ефективність суспільної праці оцінити неможливо. $Пп = НД / Ч = Пт * Чмп / Ч = Пта,$ де НД – національний дохід, тис. грн; Ч – чисельність працівників, зайнятих суспільною працею, чол.; Пт – продуктивність суспільної праці, обчислена за чистою продукцією, тис. грн/чол.; Чмп – чисельність працівників матеріального виробництва, чол.; α – питома вага працівників матеріального виробництва, чол.</p>	<p>2. Підхід. Для кількісної оцінки ефективності праці в масштабі суспільства може бути використаний методичний підхід: $E_{уп} = (C + V + m) / (C + V) = \bar{m},$ де (C + V) – сукупні валові витрати, виражені сумою уречевленої та живої праці; (C + V + m) – виробничий результат, виражений через внутрішній валовий продукт суспільства.</p> <p>Чисельник формули виражається величиною затрат сукупної суспільної праці й валового прибутку, знаменник – величиною цих затрат, а ефективність суспільної праці – масою прибутку в ринковому виробництві та є соціально-економічним результатом праці, суспільний характер якої виражається соціальною спрямованістю її розподілу, привласнення і використання. Іншими словами, ефективність виражається не тільки масою прибутку, а отже, рентабельністю суспільної праці у виробничій та інтелектуальній сфері, але й тим, у чиїх інтересах створюється прибуток та як він розподіляється, привласнюється і використовується. І ця остання обставина визначає соціально-економічну спрямованість методології кількісної оцінки ефективності суспільної праці, перетворює її в економічну категорію [12].</p>

Висновки. З огляду на викладене, можна зробити певні висновки. По-перше, ефективність праці не може розглядатися лише в площині її продуктивності, бо праця може бути нерентабельною навіть при зростанні показників її продуктивності, що й відбувалося в галузях, які виробляють товари (у цілому) і в промисловості за 1998–2003 рр.). По-друге, у сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні відбуваються негативні процеси, які характеризуються розбалансованістю між оцінкою праці й ефективністю економічної діяльності. Такі тенденції, на наш погляд, стри-

мують зростання національної економіки, оскільки мають ознаки некоригованих процесів на ринку праці і, зокрема, недосконалого управління ефективністю праці на загальноприйнятих методологічних і практичних засадах за безпосередньою участю держави. За таких умов потрібна розробка концептуального механізму управління працею для мобілізації трудового потенціалу до підвищення ефективності праці на всіх рівнях – від локального до національного. У зв'язку із цим, пропонуємо підходи, на яких за своєю метою повинна ґрунтуватися концепція вдосконалення механізму управління ефективністю праці:

- 1) внесення змін до чинного законодавства з визначенням ефективності праці в ЗУ “Про оплату праці”, “Про колективні договори і угоди” і Кодексі законів про працю в Україні;
- 2) упровадження ефективних методологічних розробок під час зміни в чинному законодавстві за участю вчених і науковців систем Міністерства науки й Міністерства праці та соціальної політики України;
- 3) удосконалення механізму взаємодії на усіх рівнях національної економіки між усіма сторонами соціально-трудова відносин (центральні та регіональні органи виконавчої влади, міністерства й відомства, підприємства, організації, установи) щодо досягнення методологічної збалансованості між ефективністю праці та її оплатою на засадах підвищення відповідальності роботодавців за своєчасну й у повному обсязі виплату заробітної плати як заходу відтворення її стимулюючої функції та підвищення рівня захисту найманих працівників.

Запропоновані концептуальні підходи до підвищення ефективності праці в Україні мають бути впроваджені за безпосередньою участю держави. Їх реалізація забезпечить нову якість управління ефективністю праці й, таким чином, зростання національної економіки країни.

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
2. Большая советская энциклопедия. – М. : Изд-во “Советская энциклопедия”, 1978. – Т. 26. – 622 с.; Т. 30. – 632 с.
3. Гуманизация труда: адаптация организационно-технических систем к человеку : монография / [Гончаров В. Н., Дорофиев В. В., Радомский С. И. и др.] ; под общ. ред. В. Н. Гончарова. – Донецк : Альматео, 2005. – 224 с.
4. Оплата праці у виробничій сфері: проблеми та методологія збільшення заробітної плати в умовах ресурсозбереження : монографія / [Гончаров В. М., Додонов О. В., Припотень В. Ю., Радомська М. С.] ; за заг. ред. В. М. Гончарова. – Донецьк : Альматео, 2006. – 246 с.
5. Организация оплаты труда руководителей и специалистов в условиях перехода к рыночной экономике : монография / [Гончаров В. Н., Радомская М. С., Радомский С. И. и др.] ; под общ. ред. В. Н. Гончарова. – Донецк : Альматео, 2006. – 196 с.
6. Психологические основы материального стимулирования труда : монография / [Гончаров В. Н., Радомский С. И., Радомская М. С., и др.] ; под общ. ред. В. Н. Гончарова. – Донецк : СПД Куприянов В. С., 2006. – 240 с.
7. Гурьянов С. Х. Справочник экономиста по труду: методика расчетов по экономике труда на промышленном предприятии / С. Х. Гурьянов. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Экономика, 1974. – 263 с.
8. Сучасний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovari.yandex.ru/dict/economic/%D0%90/1?q=>.
9. Закон України “Про оплату праці” // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 17. – Ст. 121 (із змінами).
10. Закон України “Про колективні договори і угоди” // Відомості Верховної Ради. – 1993. – № 36. – Ст. 361, 362.
11. Зубов В. М. Как измеряется производительность труда в США? / В. М. Зубов ; [под ред. Р. В. Гаврилова]. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 144 с.
12. Ковальов В. М. Методи матеріального стимулювання ефективного використання трудового потенціалу / Ковальов В. М., Рижиков В. С., Атаєва О. О. // Продуктивність. – 2004. – № 2. – С. 6–10.
13. Кодекс законів про працю України // Відомості Верховної Ради. – 1971 (додаток до № 50 ст. 375 (із змінами)).

14. Кондаков Н. И. Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. – 2-е изд. – М. : Наука, 1975. – 720 с.
15. Концепція нормування праці на принципах ефективної взаємодії показників професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їх продуктивності та заробітної плати. – Краматорськ : Центр продуктивності М-ва праці та соціальної політики України, 2004. – 20 с.
16. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
17. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 702 с.
18. Методичні рекомендації щодо оплати праці працівників малих підприємств / НДУ соціально-трудових відносин Мінпраці України. – Офіційне видання. – К. : Соцінформ, 1974. – 48 с.
19. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – М. : Экономика, 1967. – 376 с.
20. Організація й оплата праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки : навчальний посібник / [Радомський С. Й., Гончаров В. М., Додонов О. В. та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 264 с.
21. 100 термінів і понять соціально-трудової сфери : енциклопедичний словник. – Луганськ : ДУНДІ соціально-трудових відносин, 2005. – 220 с.
22. Тлумачний словник російської мови: 80 000 слів і фразеологічних виразів – 4-те вид., доповн. [авт.-уклад. С. І. Ожегов, Н. Ю. Шведова] ; Рос. акад. наук, Ін-т рос. мови ім. В. В. Виноградова. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
23. Флорова І. Т. Філософський словник / І. Т. Флорова. – 5-те вид. – М. : Політвид, 1986. – 596 с.

Рецензенти:

Череп А.В. – доктор економічних наук, декан факультету економіки Запорізького національного університету;

Селіверстов В.В. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки Нікопольського інституту Запорізького національного університету.

УДК 519.86

ББК 65.011.12

Синиця С.М., Гринів Л.В., Гринів Н.В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 59644,
e-mail: Svetlana_sunuzja@mail.ru

Анотація. У статті розглянуто торгівлю, її сутність і значення для економіки країни. Показано торговельне підприємство, виведені його властивості як складної соціально-економічної системи, що потребує аналізу й удосконалення фінансової діяльності. Доведено актуальність торгівлі в умовах перебудов та економічних криз, яка швидше виходить із кризи та з меншими збитками, ніж інші галузі економіки. Визначено, що особливості функціонування торговельного підприємства доцільно розглядати з позиції системного підходу.

Ключові слова: модель, моделювання, фінансова діяльність, торгівля.

Annotation. The article deals with trade, its nature and significance for the economy of country. A trade enterprise is shown, shown out its properties as difficult socio-economic system which requires analysis and improvement of financial activity. Proved the actuality of trade in the conditions of alterations and economic crises, which is faster out of the crisis and with less damage than other

industries of economy. Determined that the features of functioning of trade enterprise it is expedient to examine from position of a systematic approach.

Key words: model, modeling, financial activity, trade.

Вступ. У країнах з розвинутою ринковою економікою торгівля відноситься до найбільш важливих видів економічної діяльності, тобто, у певному розумінні, торгівля, як дзеркало, відображає реальний стан економіки України, у якій відсутня добросовісна конкуренція, жалюгідний платоспроможний попит унаслідок відсутності стабільних доходів населення, деформована структура економіки, непрозорість правового поля для підприємницької діяльності. У такій ситуації в країні від торгівлі важко вимагати бездоганного функціонування.

Перехід економіки України до ринку, структурна перебудова промисловості, швидка зміна економічних умов для зарубіжних інвесторів і товаровиробників поставили більшість українських торговельних підприємств (ТП) у складні економічні умови. Керівники підприємств повинні були в короткі терміни проводити оцінку впливу змін в економічній ситуації на функціонування комерційної організації або форми бізнесу, знаходити нові рішення щодо коректування діяльності ТП. У таких умовах досвіду й інтуїції керівників є замало для забезпечення ухвалення правильного рішення, від своєчасності й обґрунтованості яких залежатиме успішність її роботи.

Період економічної кризи в Україні супроводжується різким падінням усіх основних показників економіки нашої країни. На сьогоднішній день тільки банківська система й торгівля розвиваються. Окрім цього, вагому частку іноземних інвестицій складають інвестиції в українську торгівлю.

Торгівля є галуззю з високим рівнем зайнятості населення і в умовах економічної кризи дозволяє забезпечити зайнятість населення, що вивільняється з інших сфер економіки. Перш за все, це пояснюється великим розміром неврахованих виплат на користь працівників торговельних підприємств. Як відомо, однією з основних проблем сучасної української економіки є проблема неплатежів. У цьому сенсі ситуація в торгівлі є позитивною. Аналізуючи наведений матеріал, можна зробити висновок про незаперечну значущість удосконалення управління в торговельній галузі в умовах ринкової економіки.

Постановка завдання. Особливості функціонування торговельного підприємства доцільно розглядати з позиції системного підходу до функціонування підприємства, який активно розроблявся такими видатними економістами: К.А. Багриновським, П.Г. Буничем, Н.Е. Єгоровою, Г.Б. Клейнером, І.Г. Поповим та іншими. Проте наукові дослідження, які присвячені проблемам моделювання фінансової діяльності торговельних підприємств, є не повністю досконалими й потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є аналіз діяльності торговельного підприємства, виведення його властивостей, як складної соціально-економічної системи, а також особливостей функціонування з позиції системного підходу, який до цього часу мало використовувався.

Результати. Однією з характерних особливостей торгівлі як галузі економіки є висока швидкість обороту капіталу. З одного боку, це дозволяє мінімізувати інфляційні втрати в нестабільних умовах кризового періоду. Але з іншого боку, можлива втрата деякої величини доданої вартості, викликана зниженням загальної рентабельності товарообігу. Проаналізована динаміка кредиторської заборгованості за видами економічної діяльності в Івано-Франківській області протягом 2007–2009 років, де торгівля займала перше місце [1]. Відповідно до індексів фізичного обсягу, за видами економічної діяльності торгівля займала шосте місце у 2009 році. Крім того, у торгівлі, як ні в одній з галузей економіки, велика частка надходження і вибуття наявних грошових

коштів. Це, у свою чергу, дозволяє формувати неврахований наявний грошовий оборот, що є основою тіньової економіки. У 2008 році прямі іноземні інвестиції, які були вкладені в економіку Івано-Франківської області, а саме: фінансова діяльність займає 73%, вкладення в будівництво – 14%, у сільське господарство – 9% і в торгівлю – лише 3% (рис. 1).

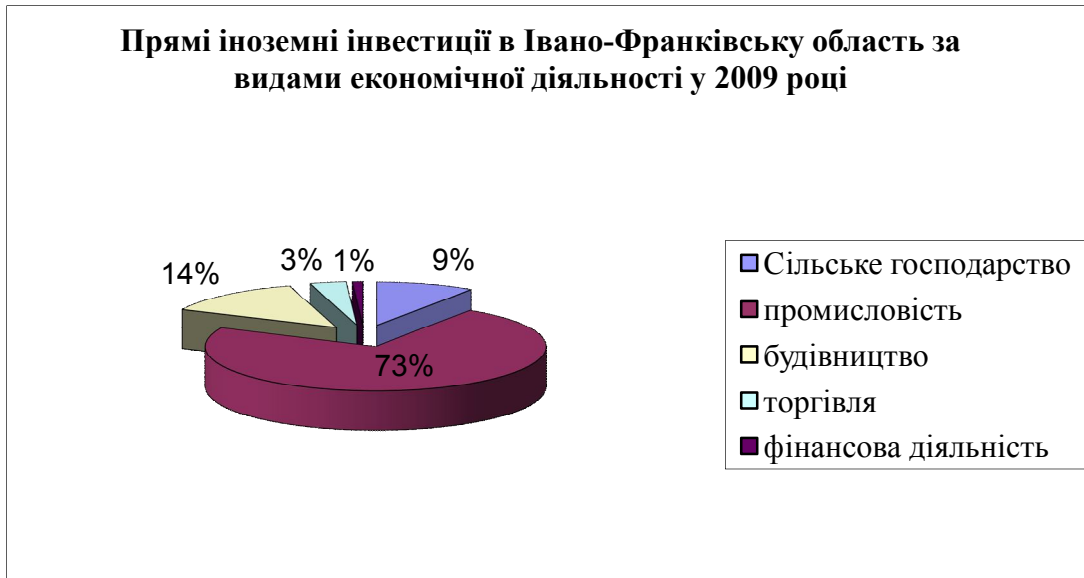


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Івано-Франківську область за видами економічної діяльності у 2009 році

Згідно з динамікою кількості найманих працівників за видами економічної діяльності протягом 2003–2009 років, можна відмітити, що торгівля займає четверте місце, проте з кожним роком кількість працівників, зайнятих торгівлею, зростає (рис. 2).

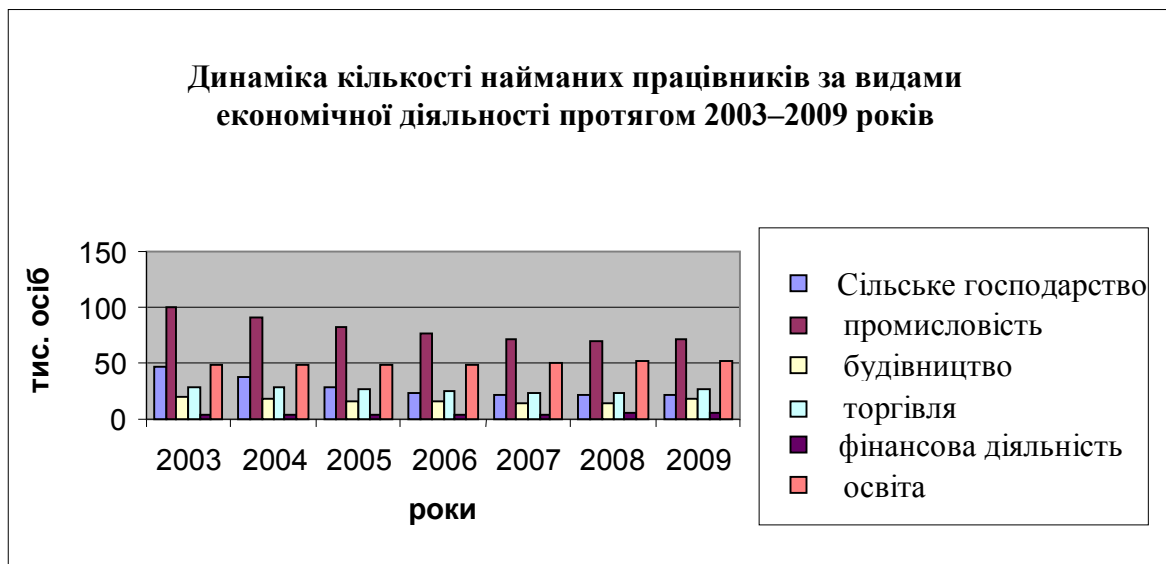


Рис. 2. Динаміка кількості найманих працівників за видами економічної діяльності протягом 2003–2009 років

Відповідно до нарахованої середньомісячної заробітної плати працівників у 2009 році, торгівля посідає сьоме місце після державного управління, фінансової діяльності,

промисловості, сільського господарства, будівництва й освіти. Це свідчить про те, що заробітна плата є невисокою – 927 грн, згідно з даними [1].

Оскільки торгівля найбільш оперативно реагує на будь-які зміни в економічній і політичній ситуації в країні, тому робить значний вплив на розвиток виробництва. Будучи галуззю економіки, найбільш наближеною до кінцевого споживача, вона стимулює або обмежує процес виробництва в частині об'єму й асортименту продукції, що випускається. В умовах зростання виробництва важливого значення набуває проблема збільшення запасів продукції. Через те, що фінансовий ринок в Україні фактично відсутній, торгівля може стати найбільш активним внутрішнім регулятором у середовищі виробництва.

Тому, розробляючи систему моделей фінансової діяльності торговельного підприємства, необхідно враховувати його характерні особливості, серед яких варто відзначити такі [4; 5]:

1) рівень доходів і асортимент товарів, що реалізуються, знаходяться в певній залежності від характеру попиту, особливостей соціально-економічного складу обслуговуваного населення;

2) в умовах нестабільності підприємства торгівлі незалежно від розміру достатньо автономні від зовнішніх збурень;

3) оскільки торговельні підприємства максимально наближені до кінцевих споживачів – населення, то у своїй діяльності вони в максимальному ступені схильні до дії позитивних і негативних чинників державної соціально-економічної політики;

4) крім безпосередньої реалізації товарів, торговельні підприємства для зміцнення ринкового положення вимушені надавати значні обсяги додаткових послуг;

5) виручка від реалізації товарів і, відповідно, прибуток торговельного підприємства залежать від сезонних коливань.

Крім цього, в умовах нестабільності важливе значення має аналіз юридичного аспекту функціонування торговельного підприємства, що зумовлено високим рівнем нестабільності в економіці. Саме тому правильне юридичне забезпечення підприємницької діяльності дозволяє організувати й упорядкувати відносини між окремими суб'єктами торговельного підприємства, що сприяє більш ефективному об'єднанню капіталів, обмежує майновий ризик учасників торговельного підприємства.

З господарської точки зору торговельне підприємство, яке характеризується єдністю матеріально-речової, торговельно-технологічної й організаційно-економічної структур, має чітко виражене цільове призначення [6].

Торговельно-технологічна структура визначається переліком товарів, які групуються для реалізації, методів їх продажу, однорідністю розміщення і функціонального взаємозв'язку торговельних і технологічних операцій процесу.

Організаційно-економічна структура характеризується господарською відособленістю підприємства, наданням йому юридичних прав і відповідальності за свою діяльність, єдиною системою обліку та звітності, однотипною методикою аналізу й планування торговельної діяльності.

Тому особливого значення при аналізі функціонування торговельного підприємства набувають питання визначення його економічної суті, яка зумовлена певними функціями, що характерні для всіх господарюючих суб'єктів галузі.

Для торгівлі як соціально-економічної системи характерна низка функцій.

Так, однією з функцій торгівлі є реалізація виробленої споживчої вартості. При цьому масштаби, структура обміну за рахунок значних обсягів руху товарів, продукції, послуг, у тому числі іноземного походження, стають дедалі складнішими.

Оскільки в умовах соціалістичної економіки лише обмін товарів народного споживання вважався моментом відтворення, то відносини обміну, передусім, у сфері

обігу засобів виробництва штучно звужувалися. У нових умовах відносини обміну реалізуються в повнішому обсязі. Поряд зі споживчими товарами об'єктом обміну стають продукція, засоби виробництва, нерухомість, об'єкти інтелектуальної власності, цінні папери.

Це означає, що обмін пов'язує виробництво та споживання і тим самим замикає відтворювальний процес. Тому важливо, щоб товарно-грошовий обмін був мінімальним. А це залежить від товаропросування.

Не менш важливою функцією торгівлі є супровід товарів зі сфери виробництва до сфери споживання, сутність якої необхідно розглядати з позиції прискореного доведення товарів до сфери споживання з максимальним збереженням їх споживних властивостей. У такому ракурсі зазначена функція набуває особливої актуальності в умовах роздробленості й географічної розосередженості товаровиробників і споживачів. Проаналізувавши, можна відмітити, що придбання товарів та оплата послуг займають питому вагу в цій структурі, а саме – 72%. Друге місце займає приріст фінансових активів – 19%, доходи від власності та нагромадження фінансових активів – по 2% [1].

За підрахунками, у сфері обігу товари проходять у середньому 4–5 організаційних ланок. Це означає, що тривалість проходження товару до споживача є значною, якщо товар у виробництві перебуває 5–6 днів, у дорозі – до 10 днів, то в кінцевих ланках товарного обігу – 35–40 днів.

І, урешті-решт, важливою в нових умовах функцією торгівлі є функція активного впливу на виробництво й споживання. Ідеться про підпорядкування виробничих програм підприємств потребам і вимогам ринку, реалізації маркетингових стратегій товаровиробників, а також про активний вплив торгівлі на структуру споживання, організацію післяпродажного обслуговування.

У зв'язку із цим, можна очікувати прагнення товаровиробників заручитися гарантією з боку торгівлі відносно збуту продукції з тим, щоб знизити ризик і небезпеку банкрутства. Відповідно подорожчають послуги торгівлі, розшириться апарат товарного обігу, з'являться принципово нові функціональні організації в торговельній сфері.

Таким чином, функції торгівлі набуватимуть якісно нового змісту. Їх реалізація стане можливою при умові розробки систем обігу товарів і послуг, яка є характерною для ринкової економіки.

Отже, ядро системи торгівлі становлять організаційні елементи у вигляді підприємств торгівлі, організацій та їх об'єднань, товарно-матеріальні, трудові ресурси й грошові засоби, які тісно взаємопов'язані, а їхні дії підпорядковані виконанню соціально-економічних функцій торгівлі. Це і є перша ознака торгівлі як системи.

Крім указаних функцій, підприємства торгівлі виконують й інші функції, що пов'язані з доведенням товарів до кінцевого споживача, такі як: вивчення купівельного попиту на товари, реклама товарів і послуг, формування асортименту товарів, надання допомоги покупцям у виборі товарів, розміщення і викладення їх у торговому залі, надання додаткових сервісних послуг з доставки куплених товарів додому покупцеві, прийом замовлень на товари, відсутні в продажу, тощо.

Обсяг і характер виконуваних підприємством функцій залежать від його господарської самостійності, типу, розміру, технічної оснащеності, місця розташування та інших чинників.

Отже, торгівля як сфера національної економіки за своєю формою і змістом належить до складної соціально-економічної системи й відіграє важливу роль і функції.

Термін “економічна (соціально-економічна) система” – це “складна ймовірнісна динамічна система, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання матеріальних та інших благ” [7]. Такі системи є кібернетичними. Підприємства, компа-

нії, будь-які виробничі, торговельні та інші фірми є економічними системами. Тому, на наш погляд, варто було б виділити такі характеристики економічної системи:

- ✓ унікальність і непередбачуваність поведінки системи в конкретних умовах;
- ✓ непередбачувана зміна окремих параметрів системи та стохастичність її поведінки;
- ✓ стійкість у протистоянні руйнівним тенденціям;
- ✓ здатність змінювати свою структуру й формувати варіанти поведінки;
- ✓ здатність формувати цілі всередині системи, тобто здатність адаптуватися до умов, що змінюються.

Друга ознака характеризує систему як сукупність елементів, що взаємозв'язані й перебувають у різносторонніх відносинах.

У торгівлі всі складові взаємодіють на базі розгалуженої системи зв'язків. Між суб'єктами торгівлі найбільш розповсюджені господарські зв'язки. Вони опосередковують рух і обмін величезної маси товарів. Інший вид зв'язків на низовому рівні – це технологічні зв'язки, які вважаються ще більш системоутворюючими, ніж господарські. Технологічні зв'язки повинні забезпечити єдність і безперервність торговельно-технологічних процесів.

Співробітництво та взаємодія між підсистемами підтримуються економічними, інтеграційними та коопераційними зв'язками.

Уся сукупність зв'язків виражає комплекс складних відносин, які виникають у торгівлі: економічні, соціальні, технологічні, організаційні, правові та ін. Відносини виникають з приводу виробництва, розподілу, споживання, обміну. Безперечно, у торгівлі переважають відносини з приводу обміну в товарно-грошовій формі. Саме вони визначають характер та інтегративні властивості торговельної системи.

Інтегративність є третьою ознакою системи. У торгівлі об'єднані різноякісні, але, у цілому, об'єкти однорідної діяльності. При цьому кожному окремому елементу не властиві якості, характерні для системи. Отже, торговельна система не зводиться до простої сукупності елементів. Сума властивостей окремих елементів не виражає суму властивостей системи.

Наступна ознака – еволюційний характер розвитку. Торгівля як система розвивається за законами еволюції, де поєднуються детермінізм і стохастичність, нестабільність і рівновага, циклічність і хаос. Така еволюція зумовлює властивості синергічності й сприяє самоорганізації системи.

І остання ознака, притаманна торговельній системі, – цілісність. У сфері торгівлі впорядковані об'єкти, підсистеми, що взаємодіють як одне ціле, оскільки вони взаємозалежні, взаємозв'язані й функціонують заради єдиної кінцевої мети – забезпечення процесу товарно-грошового обміну й отримання прибутку.

Синергетика допомагає виявити ті місця в структурі зв'язків, де через відповідний незначний вплив можна достати суттєвий позитивний ефект, тобто конкурентну перевагу в будь-якій ланці системи.

За своєю природою синергічний ефект є організаційним ефектом, тому завдання полягає в тому, щоб знайти набір елементів і так з'єднати їх між собою, використовуючи прогресивні форми організації, аби синергія забезпечувала якісне й кількісне збільшення як потенціалу, так і результатів функціонування системи та складових частин.

Якщо виходити з критерію прибутку, що є однією з головних цілей торгівлі, то можна виділити такі види синергізму:

- ✓ комерційний – визначає, наприклад, кумулятивний синергічний ефект при створенні оптово-роздрібних об'єднань із загальними службами організації комерційної діяльності, маркетингу, реклами, логістики тощо;

- ✓ операційний синергізм є результатом закупівель великих партій товарів, раціонального використання торговельних площ, нових методів продажу;
- ✓ інвестиційний синергізм – як наслідок сумісного використання площ, потужностей, торговельних машин і обладнання, приміщень;
- ✓ управлінський синергізм (за критерієм прибутку) виявляється в прихованій формі, унаслідок використання ефективних стратегій, управлінських схем та ін.

Отже, синергія може виражатись у формі збільшення прибутку, скорочення витрат, економії грошових засобів, часу, зростання продуктивності праці.

Природним і закономірним методом дослідження економічних систем служить системний підхід, який дозволяє вивчити окремі економічні об'єкти як структурні частини складних систем, проводити аналіз економічних об'єктів на основі цих взаємозв'язків між елементами, виявлення ролі кожного з них у загальному процесі функціонування складної економічної системи і, навпаки, дії системи в цілому на окремі її елементи [3].

У процесі управління керівникові доводиться зустрічатися зі складними системами, що складаються з підсистем, які мають свої функції і призначення. Ефективність системного підходу полягає в тому, що він об'єднує в процесі управління окремі елементи в єдину систему, якою і є підприємство, а також дозволяє керуватися при ухваленні управлінських рішень складними взаємозв'язками, що існують усередині підприємства, і його різносторонніми взаєминами з навколишнім середовищем. Кероване підприємство як єдиний організм дає можливість спрогнозувати наслідки будь-якого втручання.

Звичайно, торговельному підприємству потрібно визначити характер продукції, стимулювати, направляти, навчати персонал, проводити маркетингову стратегію компанії, забезпечувати ефективне виробництво або вигідну закупівлю високоякісних товарів, надання послуг. Проте лише прибуткові підприємства мають у своєму розпорядженні необхідні засоби для заохочення своїх службовців, для інвестування в розвиток свого бізнесу, для створення або використання передових технологій, а також надають можливість зробити кар'єру.

Торговельне підприємство відноситься до складних соціально-економічних систем, оскільки є організаційно-цілісною сукупністю взаємодіючих структур, які підпорядковані загальним економічним законам, а саме: ціні, попиту й пропозиції, асортименту, якості обслуговування тощо, об'єднаним для досягнення конкретної мети. Кожний з елементів системи має певний вплив на функціонування системи в цілому, кожним з елементів можна управляти, тобто змінювати його так, щоб ефективність усієї системи підвищувалася. Крім цього, управління окремими елементами системи повинне бути комплексним, тобто не можна добиватися максимальної віддачі від одного з елементів, вириваючи його з ланцюга взаємозв'язків з іншими. Отже, управління торговельним підприємством як системою повинно включати оптимізацію функціонування окремих елементів з метою ефективного розвитку системи в цілому.

Підприємства торгівлі є відкритою системою, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем через механізми державного регулювання і ринкової конкуренції, фінансово-кредитну систему, споживання ресурсів, взаємини з покупцями, місцевими органами влади тощо. Отже, економічна система (підприємство) повинна вміти реагувати на всі зміни, швидко адаптуватися до всіх її коливань.

Торговельне підприємство володіє низкою властивостей, які необхідно враховувати в процесі аналізу торговельної діяльності [5]:

1. Торговельне підприємство – це впорядкована система, усі складові елементи якої функціонують не хаотично, а в певному порядку.

2. Торговельне підприємство – це система, що самостабілізується, тобто підприємство постійно прагне знайти для збереження свого стійкого стану динамічний баланс між внутрішніми можливостями й зовнішніми чинниками навколишнього середовища, що впливають на торговий процес.

3. Торговельне підприємство – це самоорганізуюча система, яка припускає здатність долати внутрішні суперечності й обмеження, досягати нові, стійкіші стани.

4. Торговельне підприємство – це динамічна система, яка постійно розвивається, що виявляється в постійному пошуку балансу між стабільністю і мінливістю.

У процесі своєї господарської діяльності торговельне підприємство знаходиться під впливом багатьох чинників зовнішнього середовища.

Важливе значення для торговельного підприємства має аналіз стану чинників внутрішнього середовища. Як основні чинники внутрішнього середовища торговельного підприємства можна розглядати такі: забезпечення торгово-технологічного процесу, формування торговельно-технологічної політики, забезпечення захисту підприємства від зовнішніх і внутрішніх недоброзичливців, рівень упровадження сучасних інформаційних технологій, розробка збалансованої соціальної політики для працівників підприємства, детальна організація бухгалтерського обліку, що забезпечує впровадження управлінського обліку, формування ефективної кадрової політики, розробка маркетингової політики, зокрема, у сфері стимулювання продажів, формування фінансової політики, детальна розробка заходів, спрямованих на здійснення інноваційної політики й інвестиційної політики, упровадження стратегічного планування. Кожний з вищеперерахованих чинників робить вплив на ринкове становище торговельного підприємства і є напрямом удосконалення управління ним.

Нині найменш розв'язаною є проблема формування фінансової, інноваційної й інвестиційної політик, упровадження стратегічного планування.

При цьому будь-які заходи, які спрямовані на вдосконалення управління підприємством торгівлі, зрештою, виливаються в певний набір господарських операцій, що виражається в грошовій формі. Отже, правильна й раціональна організація фінансів підприємства є одним з найважливіших чинників поліпшення його господарської діяльності. У сьогоdnішніх умовах функціонування торговельного підприємства в Україні дуже важливого значення набуває прозорість господарської діяльності підприємства, підвищення її ефективності, висока адаптивність до нестабільних умов ринку.

Тому процес моделювання фінансової діяльності торговельного підприємства краще всього відобразити у вигляді набору взаємозв'язаних послідовних процедур, що включають такі елементи: аналіз фінансово-економічного стану підприємства; розробку процедури управління оборотними коштами; розробку процедури управління витратами, кредиторською і дебіторською заборгованістю, включаючи вибір амортизаційної політики; побудову прогнозного балансу й прогнозного звіту про фінансові результати.

Значну роль у системі ефективного управління фінансами відіграє кожна з перерахованих процедур моделювання фінансової діяльності торговельного підприємства.

Аналіз фінансово-економічного стану торговельного підприємства є тією базою, на якій здійснюється фінансова діяльність підприємства, і який опирається на показники квартальної і річної бухгалтерської звітності. На основі даних підсумкового аналізу фінансово-економічного стану здійснюється формування всіх напрямів фінансової діяльності торговельного підприємства. Залежно від того, наскільки якісно він проведений, залежить ефективність ухвалених управлінських рішень. Якість фінансового аналізу залежить від використаної методики, від достовірності даних бухгалтерської звітності, а також від компетентності особи, що ухвалює управлінське рішення.

Основна проблема управління фінансами: балансування між рентабельністю і вірогідністю неплатоспроможності найяскравіше виявляється при управлінні оборотним капіталом. Оборотний капітал є однією з основ забезпечення господарської діяльності торговельного підприємства і тому від ефективності управління оборотним капіталом залежить решта всіх елементів системи моделей фінансовою політикою торговельного підприємства. Зрештою, саме ефективність управління оборотним капіталом визначає прибутковість або збитковість торговельного підприємства.

З метою управління витратами зазвичай використовуються дані, які дають першине уявлення про рівень витрат підприємства, а також рівень рентабельності. При розробці облікової політики підприємства краще за все вибирати такі методи калькуляції собівартості, які забезпечують найбільш наочне уявлення про структуру витрат виробництва, рівень постійних і змінних витрат, комерційних витрат.

При управлінні витратами торговельного підприємства важливий правильний вибір амортизаційної політики. Для оподаткування застосовується тільки лінійний спосіб, хоча для бухгалтерського обліку існує можливість вибору різноманітних способів нарахування амортизації. Саме тому при моделюванні управління витратами торговельного підприємства необхідно оцінити ефективність декількох варіантів нарахування амортизації.

Важливим етапом моделювання фінансової діяльності підприємства є побудова прогнозного балансу й прогнозного звіту про фінансові результати, на основі яких можливий оперативний контроль фінансового стану підприємства.

Цей етап є завершальним і, завершивши його, можна оцінити ефективність запропонованої системи моделей.

Висновок. При побудові системи моделей фінансової діяльності торговельного підприємства слід урахувати й використовувати раніше розроблені методи, способи та прийоми, що позитивно зарекомендували себе, з метою додання їм системності й актуальності в сучасних економічних умовах.

Теоретично підвищити прибуток підприємства дуже просто: потрібно підвищити об'єм продажу й знизити витрати. Основною проблемою при цьому є неможливість застосовувати чужий досвід без адаптації до особливостей власного бізнесу. Частина дійсно важливих моментів утрачає сенс при застосуванні їх поза цілісною системою заходів.

1. Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Синиця С. М. Особливості функціонування торгових фірм в умовах ринкової економіки / С. М. Синиця // Держава та ринок: стратегія внутрішнього розвитку промислових регіонів : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. 9–11 червня 2006 р. – Маріуполь : Вид-во ПДТУ, 2006. – С. 224–226.
3. Бур'ян С. М. Теоретичні основи системного моделювання фінансової політики торгового підприємства / С. М. Бур'ян // Актуальні проблеми сучасних наук : теорія і практика. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – Т. 2 : Економічні науки. – С. 13–16.
4. Бланк И. А. Управление торговым предприятием / И. А. Бланк. – М. : Изд-во “ЭКМОС”, 1998. – 416 с.
5. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебное пособие / [под общей ред. А. Н. Соломатина]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
6. Торговое дело : экономика, маркетинг, организация : учебник / [под ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 560 с.
7. Экономико-математические методы и прикладные модели / [под ред. В. В. Федосеева]. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 391 с.

Рецензенти:

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Кропельницька С.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 657.631:338.432 (075.8)

ББК 65.052.9 (4 Укр)+652.240+232-434я73

Сметанко О.В.

ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ

Кримський економічний інститут
ДВНЗ “Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана“,
кафедра “Облік і аудит”,
95015, м. Сімферополь, вул. Севастопольська,
тел. : 0506338890,
e-mail: smetanko@mail.ru

Анотація. У статті виділені ключові елементи інформаційно-технологічних інновацій у сфері проведення внутрішнього аудиту ефективності планування й управління акціонерним товариством. Запропонована інноваційна модель автоматизованої аудиторської програми, спрямованої на вирішення завдань у сфері обліку, аналізу, управління, планування і прогнозування діяльності акціонерного товариства.

Ключові слова: внутрішній аудит, інформаційні технології, інформаційні системи, інновації.

Annotation. The article highlighted key elements of information technology innovations in the internal audit planning and performance management of joint stock company. Proposed an innovative model of an automated audit program aimed at solving problems in accounting, analysis, management, planning and forecasting of the company.

Key words: internal audit, information technology, information systems, innovation.

Вступ. Одним з перспективних напрямів інноваційного розвитку акціонерних товариств України є впровадження інформаційних систем і технологій, спрямованих на підвищення ефективності управління і стратегічного планування діяльності організації. В основі управління і стратегічного планування повинна лежати чітко налагоджена система бухгалтерського обліку, скерованого на формування інформаційної бази для проведення аналізу й формування ключових показників ефективності (КРІ).

Зазначені показники виступають ключовим елементом в оцінці як технологічних і бізнес-процесів, так і системи управління АТ. Тому в основі автоматизації систем бухгалтерського обліку, планування і управління АТ повинна знаходитися інформаційно-аналітична система внутрішнього аудиту, спрямована на його вдосконалення та автоматизацію. Це зумовлено тим, що робота СВА забезпечує захист від помилок і зловживань, визначає “зони ризику” і можливості усунення майбутніх недоліків або недостач, допомагає ідентифікувати й “підсилити” слабкі місця в системах управління, а також знайти ті принципи управління, які були порушені. Таким чином, використання інноваційних технологій у процесі роботи служби внутрішнього аудиту дозволить:

- забезпечити ефективне функціонування, стійкість і максимальний розвиток організації в умовах багатопланової конкуренції;
- зберегти й ефективно використовувати ресурси та потенціал організації;
- своєчасно виявити й мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні організацією;
- сформувати адекватну сучасним до постійних змін умов господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, яка дозволяє своєчасно адаптувати функціонування організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Отже, упровадження інноваційних технологій у роботу СВА дозволяє оперативно отримувати ключові показники ефективності діяльності організації і доводити до керівництва суть можливих перспектив, послідовність, тривалість і вартість кроків для досягнення стратегічних цілей розвитку АТ.

Питання, пов'язані з інформаційно-технологічними інноваціями внутрішнього аудиту в системі управління і стратегічного планування діяльності АТ, практично не досліджувалися.

Аналіз літературних джерел у сфері автоматизації аудиту й використання інформаційних систем і технологій, зокрема, робіт В. П. Завгороднього [1], М. Р. Когаловського [2], Дж. Робертсона [3], А.Н. Романова [4] показав, що в процесі розробки й упровадження автоматизованих систем управління і стратегічного планування організацією розробники не закладають гнучкі інструментарії, спрямовані на інноваційний підхід до автоматизації системи обліку, аналізу, планування, внутрішнього аудиту й управління базами даних.

Невирішеність питань, пов'язаних з єдиним підходом до структурованості файлів баз даних комп'ютерних бухгалтерських програм і систем управління в економічній літературі, представлена фрагментарними пропозиціями, а прорив у сфері інформаційних систем і технологій вимагає пошуку рішень до вироблення єдиного підходу та методологічних основ до автоматизації внутрішнього аудиту управління АТ.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити особливості використання інноваційних інформаційних систем і технологій в автоматизованих системах СВА й управління АТ.

Для досягнення поставленої мети виділені такі завдання:

- розкрити значення і ключові елементи інформаційно-технологічних інновацій у сфері проведення внутрішнього аудиту ефективності планування і управління АТ;
- розробити модель автоматизованої аудиторської програми, спрямованої на підвищення ефективності проведення аудиту, аналізу, планування і прогнозування діяльності АТ;
- виділити інноваційні технології, скеровані на підвищення ефективності роботи з базами даних і проведення необхідних розрахунків.

Результати. В основі ефективного управління повинна лежати повна автоматизація всіх аспектів діяльності організації за рахунок упровадження інноваційних технологій, спрямованих на збільшення продуктивності баз даних, обробки інформації, захисту даних, а також процесів, пов'язаних із проведенням внутрішнього аудиту діяльності АТ. Дослідження сучасної практики аудиту показало, що нині відсутні інструментальні засоби мобільної інтеграції баз даних в аудиторське середовище, що не дозволяє говорити про комплексну автоматизацію аудиту й управління організацією. Тому існує об'єктивна потреба в застосуванні нових інформаційних технологій (ІТ) в аудиті, націлених на гнучку інтеграцію програмних продуктів у систему управління організацією, а також побудови моделі автоматизації процесів роботи СВА.

В аудиторському інформаційному процесі інформація виступає як один з найважливіших ресурсів, який дозволяє оптимізувати аудиторську перевірку й будувати раціональну схему управління процесом внутрішнього аудиту, спрямованого на вирішення комплексу завдань, пов'язаних із стратегічним й оперативним плануванням діяльності організації. Отже, багатогранність і різноманіття даних в інформаційних системах має бути організовано спеціальним чином. Саме тому в складній системі управління велике значення має інформаційний взаємозв'язок усіх складових підсистем, який може бути реалізований за допомогою впровадження інноваційних інформаційних систем внутрішнього аудиту.

Основною умовою успішного впровадження ІТ аудиту в систему комплексного управління організацією є застосування універсальних інструментів і засобів, скерованих на можливість ув'язки існуючого програмного забезпечення з допоміжними та нарощуваними програмами. Для реалізації цієї умови нами пропонується в автоматизовану систему управління організацією закладати можливість імпорту даних з файлів з розширенням XML і XLS.

Використання можливості роботи з файлами з розширенням XML є інноваційною технологією, яка дозволяє проводити швидко адаптацію систем управління АТ під конкретні завдання. Адаптація програмних продуктів до нових стандартів обробки XML-даних спрощує завантаження повідомлень і схем у галузевих XML-форматах, а також допомагає формувати запити для бізнес-додатків за допомогою XML-індексів. Перший із цих пакетів заснований на спеціалізованих галузевих XML-стандартах (FIXML і FPML) для фінансового сектора. Спеціалізовані галузеві XML-формати обміну повідомленнями дозволяють передавати XML-дані як усередині компаній, так і між ними.

Завдяки підтримці технології XML, у процесі проведення внутрішнього аудиту з'являється можливість зберігати, оновлювати, видаляти, проводити запити й індексувати XML-дані, а також за рахунок запитів отримувати з корпоративної системи управління АТ необхідну інформацію для проведення аналізу й планування за допомогою застосування призначених для користувача запитів XPath, Xquery і SQL.

Поряд із зазначеною перевагою внутрішні аудитори можуть здійснювати реєстрацію і збереження XML-схем і тим самим з мінімальними тимчасовими витратами посилати серверу баз даних запити з перевірки XML-документів на відповідність цим схемам.

Використання XML-документів дозволить застосовувати в процесі проведення внутрішнього аудиту структурних підрозділів АТ обробку даних засобом віддаленого доступу до бази даних з використанням інноваційних технологій, спрямованих на підтримку web-інтерфейсу, розподілену обробку баз даних через SQL, XPath та Xquery запити.

Використання інноваційних підходів в автоматизації внутрішнього аудиту має бути спрямоване на формування рекомендацій, пов'язаних з підвищенням ефективності системи управління організацією, а також розробкою низки заходів, пов'язаних з оперативним і стратегічним плануванням діяльності організації.

Для оптимізації роботи баз даних, а також зниження трудовитрат аудитора пропонується використовувати модель аудиторської програми, яка повинна базуватися на якісно нових інформаційних технологіях (рис. 1).

Використання запропонованої моделі дозволить за допомогою інформаційних запитів і застосування інтернет-технологій проводити відбір, групування, обробку, збереження даних з метою проведення заходів, спрямованих на розробку рекомендацій, пов'язаних з аналізом, прогнозуванням і управлінням ключовими показниками ефективності (рис. 2).

Особливу увагу в системі інформаційно-інноваційних технологій внутрішнього аудиту управління АТ потрібно приділяти автоматизації розрахунків, пов'язаних з управлінням ключовими показниками ефективності (KPI) АТ. Під ключовими показниками ефективності (KPI) розуміється система оцінки, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічних і тактичних (операційних) цілей. Їх використання дає організації можливість оцінити свій стан і допомогти в оцінці реалізації стратегії. KPI дозволяє проводити контроль ділової активності співробітників і компанії в цілому в реальному часі [5].

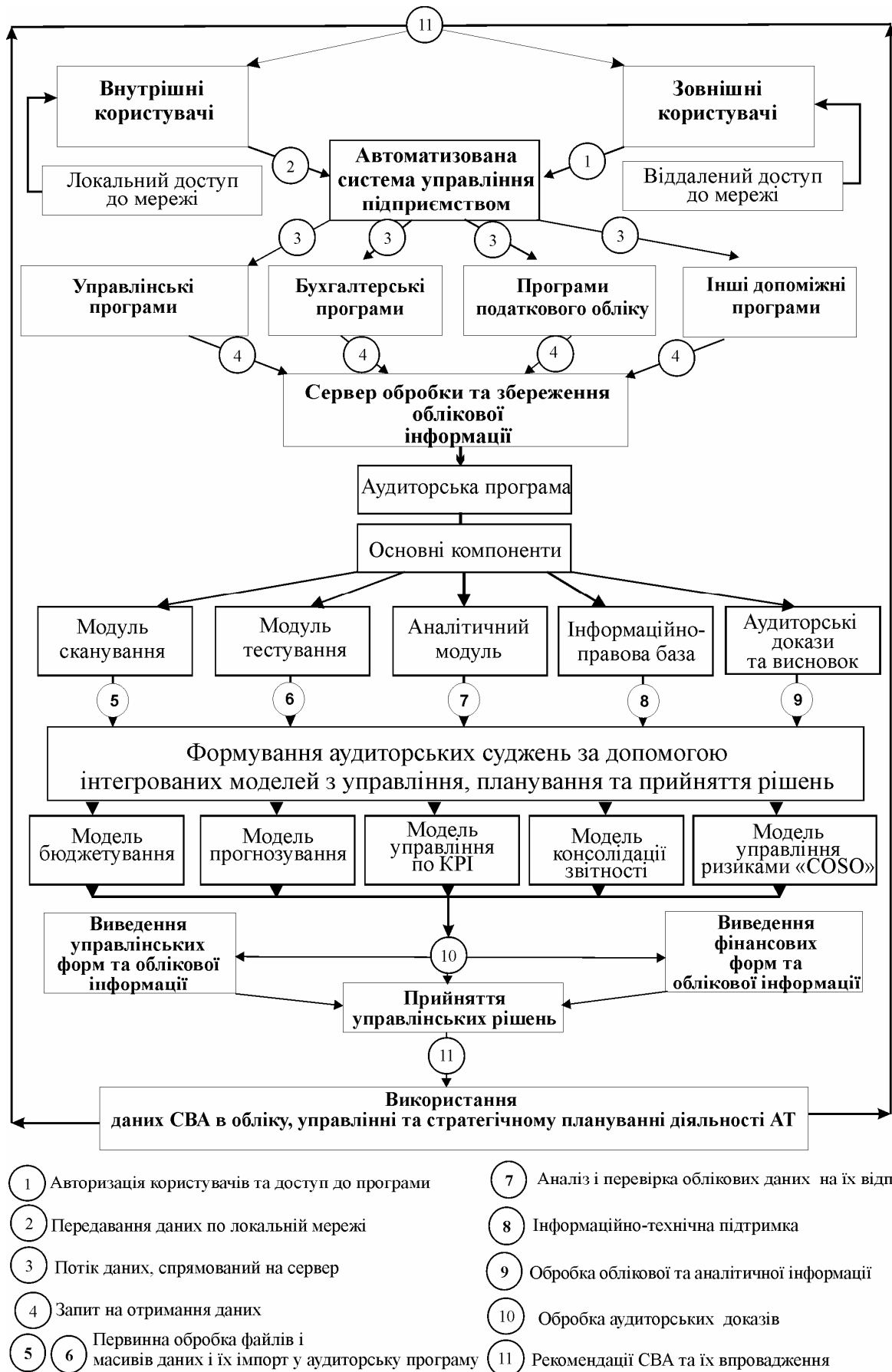


Рис. 1. Модель автоматизації внутрішнього аудиту АТ

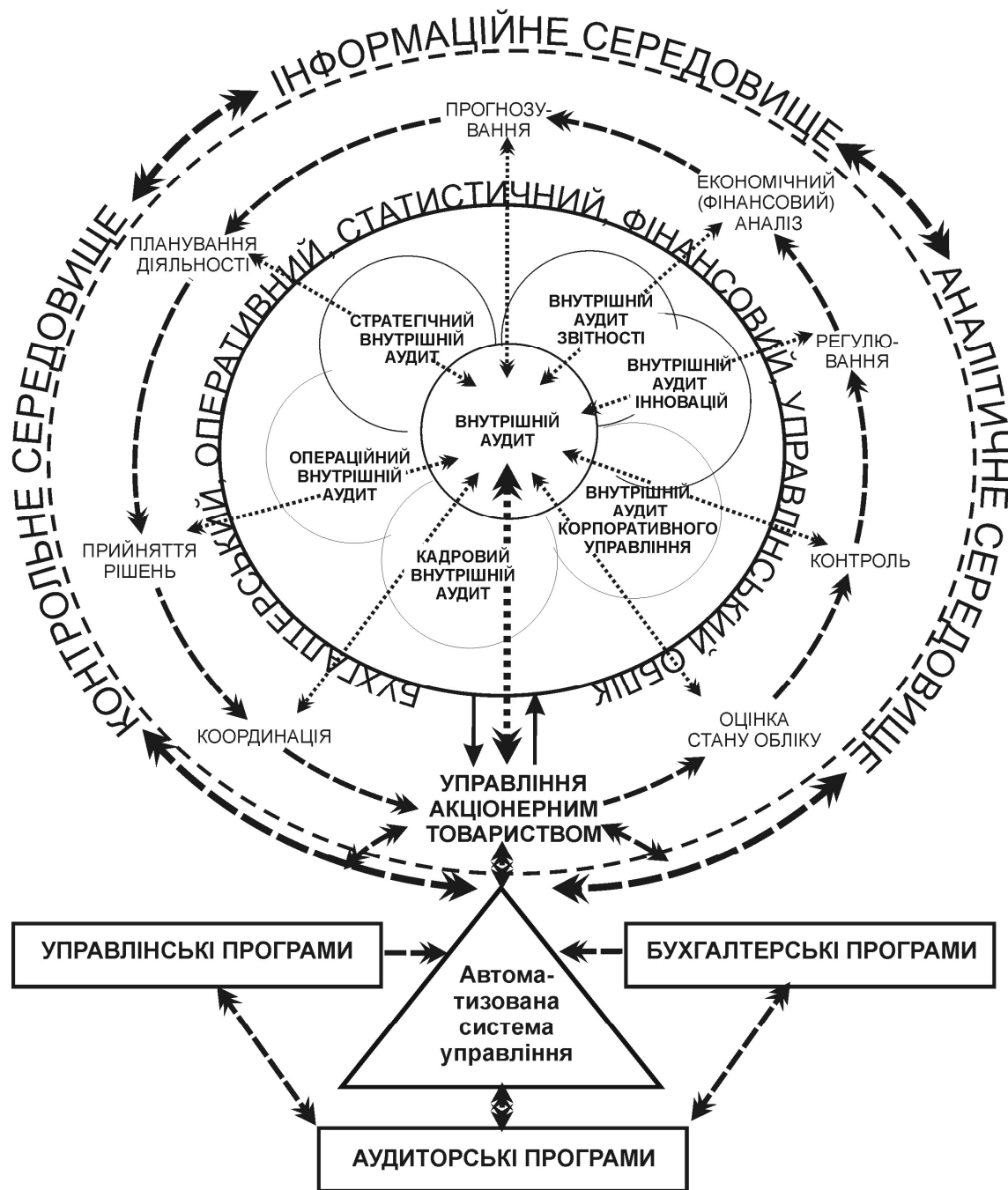


Рис. 2. Модель внутрішнього аудиту в системі автоматизованого управління АТ

Зазначені показники є часткою системи збалансованих показників (Balanced Scorecard), у якій установлюються причинно-наслідкові зв'язки між цілями й показниками для того, щоб бачити закономірності та взаємні чинники впливу в бізнесі, тобто залежності одних показників (результатів діяльності) від інших.

У результаті відбору операцій, які представляють інтерес аудитора, повинна створюватися аудиторська база даних, інформація якої має певним чином структуруватися і поміщатися на сервер. Надалі, використовуючи систему управління знаннями, інформація підлягає вилученню із сервера для подальшого використання в процесі формування рекомендацій СВА.

Слід зазначити, що перетворення даних, які зберігаються на сервері, в аудиторські знання повинно відбуватися за допомогою використання методів підтримки прийняття

рішень, що дозволяють аудиторів динамічно формувати клас питань, необхідний для вирішення ним поточних аналітичних завдань, виявляти приховані закономірності у вигляді значущих особливостей, залежностей, тенденцій і шаблонів.

Як структурні елементи механізму розробки й прийняття аудиторських рішень розглядаються: суб'єкт (аудитор), об'єкт (програмно-цільова аудиторська перевірка), цілі, ресурси, інформаційні технології, критерії, методи прийняття рішень, чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, а також самі аудиторські рішення як результат діяльності аудитора [6].

Основні компоненти аналітичного модуля виконують аналіз аудиторських доказів як традиційними методами, так й інтелектуальними методами, активно використовуваними в багатьох галузях вітчизняної і зарубіжної практики.

Використання якісно нових інтелектуальних інформаційних технологій підтримки прийняття рішень аудитором надає можливість формувати цілком чіткі рішення на основі нечітких, неповних, невизначених даних, будувати моделі мислення, опираючись на базу знань. Тим самим отримані знання допоможуть ухвалювати обґрунтовані аудиторські рішення й обирати оптимальну технологію аудиторської перевірки.

З рис. 2 видно, що інформаційно-технічні інновації внутрішнього аудиту мають бути спрямовані на здійснення контролю, аналізу перспективних планів і прогнозування діяльності організації. Тому вирішення завдань, пов'язаних з використанням інноваційних технологій у процесі автоматизації внутрішнього аудиту мають бути спрямовані на запобігання банкрутству й кризовому стану АТ за допомогою розробки стратегічних, тактичних і поточних планів.

В основі інноваційних підходів у стратегічному плануванні й управлінні АТ повинні лежати гнучкі автоматизовані модулі, які дозволять автоматизувати управління діяльністю організації і тим самим підвищити надійність стратегічного обліку. Цей вид обліку є глобальною моделлю інформаційної технології, яка об'єднує в рамках єдиної системи фінансовий, управлінський, операційний облік та забезпечує керівників і спеціалістів організації інформацією для прийняття ефективних рішень.

Аналіз інноваційних бухгалтерських і аудиторських програм показав, що на українському ринку найбільш універсальним програмним продуктом, який увібрав у себе всі сучасні інформаційно-технічні інновації у сфері систем управління, аналізу, обліку, планування й аудиту, є програмний продукт корпорації 1С: Консолідація 8 Проф [7]. Використання цього продукту в процесі автоматизації процесів управління і проведення внутрішнього аудиту забезпечує: аналіз стану макро- і мікросередовища організації; оперативну оцінку й аналіз фінансового стану організації; експертну оцінку організації як єдиного майнового комплексу й виявлення можливості її неспроможності; прийняття до уваги різних видів ризику на підставі інформації риск-менеджерів; запобігання або зниження ризику виникнення в організації кризової ситуації; розробку моделі фінансової звітності; бюджетування, аналіз і прогноз; управління по КРІ та ін.

Слід зазначити, що внутрішній аудитор не бере безпосередньої участі в розробці самої стратегії або поточних планів, а здійснює незалежний контроль над ними й оцінює можливість досягнення заявленої стратегії шляхом оцінки достовірності й адекватності вихідних даних, передумов і припущень, закладених менеджерами в процесі планування і управління АТ.

Висновки. Інноваційні інформаційні технології в системі управління організацією грають основоположну роль. Інформаційно-технологічні інновації внутрішнього аудиту в системі стратегічного планування і управління мають бути спрямовані на вирішення завдань, пов'язаних з комплексною автоматизацією й управлінням усіх біз-

нес-процесів в організації для попередньої і поточної оцінки можливості досягнення заявленої стратегії.

Використання запропонованої моделі автоматизації внутрішнього аудиту в системі планування і управління АТ дозволить охопити всі розділи стратегії і виконувати процедури, які прийняті в даній організації, виходячи з кваліфікаційного рівня внутрішніх аудиторів і потреб бізнесу організації за такими напрямками: маркетинговий розділ стратегії; виробничий розділ стратегії; інвестиційний розділ стратегії; фінансовий розділ стратегії; кадровий розділ стратегії; оцінка обґрунтованості допущень і припущень при розрахунку окремих показників по розділах стратегії.

Використання інноваційного продукту фірми 1С: Консолідація 8 Проф дозволить аудиторам проводити всебічний аналіз і формувати рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності управління АТ за допомогою вбудованих аналітичних інструментів, шаблонів і моделей.

Зазначений програмний продукт повною мірою вписується в запропоновану в статті модель аудиторської програми. Використання сучасних ІТ, реалізованих в 1С: Консолідація 8 Проф, дає аудиторам можливість працювати з базами даних різних організацій, які входять до складу акціонерного товариства, а також здійснювати імпорт консолідаційних пакетів, вхідний контроль, звірку та врегулювання результатів перевірки з використанням WEB-інтерфейсу, територіально-розподілену обробку інформації й інформаційних баз (ІБ) та ін.

Ці переваги дозволять суттєво скоротити витрати, пов'язані з роботою як внутрішніх аудиторів, так і управлінського складу за рахунок можливості організації багатоступінчастої розподіленої обробки даних, спрямованої на перенесення роботи щодо введення і первинної перевірки інформації через WEB-інтерфейс.

Таким чином, інформаційно-технологічні інновації внутрішнього аудиту в АТ, які розглянуто в статті, дозволять здійснювати стратегічне управління і планування як на стадії розробки, так і в процесі оцінки ймовірності досягнення результатів конкретних стратегій і запобігання банкрутству організації.

Питання, розглянуті нами, вимагають подальшого вивчення і застосування єдиного підходу серед розробників бухгалтерських програмних продуктів і систем управління організацією за умов інтеграції гнучких модулів.

1. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту / В. П. Завгородній. – К. : А.С.К., 1998. – 768 с.
2. Когаловский М. Р. Перспективные технологии информационных систем / М. Р. Когаловский. – М. : ДМК Пресс, Компания АйТи, 2003. – 288 с.
3. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : KPMG, Аудиторская фирма “Контакт“, 1993. – 496 с.
4. Романов А. Н. Автоматизация аудита / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 336 с.
5. Ключевые показатели эффективности. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/KPI>.
6. Хмельницкая И. В. Применение аналитической системы поддержания принятия решений “BEST DECISIONS“ для повышения эффективности управления предприятием / Хмельницкая И. В., Косенков О. А., Ахрамейко А. А. // Экономика и эффективность организации производства : сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-техн. конф. / Брянск. гос. инженер.-технолог. акад. ; редкол. : В. Л. Берестов [и др.]. – Брянск, 2007. – Т. 3. – С. 154–157.
7. 1С: Предприятие 8. Конфигурация “Консолидация”, редакция 1.3. Описание. Ч. 1 / [А. Астахов, И. Берко, Г. Давидян и др.]. – М. : Фирма “1С”, 2009. – 438 с.

Рецензенти:

Чепурко В.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри “Фінанси” Кримського економічного інституту ДВНЗ “КНЕУ ім. В. Гетьмана”;

Наливайченко С.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри “Економіка підприємства” Кримського економічного інституту ДВНЗ “КНЕУ ім. В. Гетьмана”.

УДК 005.64:[005.336:334.72].001.11:332.012
ББК 65.29

Станьковська І.М., Кінаш І.П.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАМЕТРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і адміністрування,
76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
тел.: 507623

Анотація. З метою дослідження параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства сформовано модель оцінки параметрів конкурентоспроможності та проведено оцінку управлінського потенціалу промислового підприємства.

Ключові слова: параметри конкурентоспроможності потенціалу, модель оцінки параметрів конкурентоспроможності потенціалу, модель оцінки управлінського потенціалу.

Annotation. In order to study the competitiveness of the enterprise potential parameters. The model parameters assess competitiveness and assessed the management potential of industrial enterprises.

Key words: the competitiveness of the potential parameter, the model parameters assess competitiveness, the model assessed the management potential.

Вступ. Нестабільне конкурентне середовище, швидкі зміни, що відбуваються на ринку, ставлять перед підприємствами завдання, пов'язані з формуванням та оцінкою поточних і перспективних можливостей, здатністю виконувати поставлені завдання, реалізовувати базовий потенціал (потенціал, що забезпечує досягнення основних цілей підприємства сьогодні) та активізувати прихований потенціал (потенціал, що дасть можливість у майбутньому забезпечити досягнення комерційних цілей підприємства). З метою вирішення зазначеної проблеми необхідно сформувати систему параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, які визначали б властивості саме системи потенціалу підприємства, а далі й системи управління конкурентоспроможністю підприємства в цілому, також урахували ступінь впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на систему та її елементи. Оскільки будь-яка система, зокрема й система управління конкурентоспроможністю, характеризується багатокритеріальністю, багатфакторністю та багатопараметричністю, доцільно вибрати критерії (показники або функціонали), які давали б можливість кількісно або якісно оцінити вплив дії зовнішніх чи внутрішніх факторів і служили б критерієм забезпечення успішної роботи підприємства. Ці критерії повинні враховувати сучасні тенденції розвитку потенціалу підприємства та суспільства в цілому. Формування системи параметрів, критеріїв, методів їх оцінки та умов, що їх забезпечують, є особливо актуальним у сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Існує ряд публікацій, у яких досліджуються різні сторони поняття "потенціал". У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблем потенціалу та вказується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, оцінки та співвідношення з іншими категоріями [1; 2; 3; 4; 5]. Найбільш поширене трактування сутності потенціалу підприємства як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей.

Під конкурентоспроможним потенціалом підприємства, у свою чергу, слід розуміти систематизований комплекс взаємно узгоджених можливостей і ресурсів внут-

рішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища й обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених цілей і при раціональному їх використанні забезпечує підприємству конкурентний статус.

Комплексне висвітлення питання розробки методів і методик оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства, формування параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, рекомендації щодо їх упровадження та застосування потребують додаткового наукового обґрунтування.

Результати досліджень. Модель конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства визначається: обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю працівників, основними виробничими та невиробничими фондами, матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією); здібностями співробітників, їх освітніми, кваліфікаційними, психофізіологічними та мотиваційними якостями; здатністю менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси; інноваційними можливостями; інформаційними можливостями.

Визначення структури конкурентоспроможного потенціалу, діагностика й аналіз його елементів складають основу для формування системи параметрів функціонування конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

При формуванні системи доцільно дати уточнення ряду її характеристик.

Параметр – це кількісний показник, що визначає певну властивість системи або ступінь впливу фактора на її властивість, може оцінювати рівень складності вирішення певного завдання системи, наприклад, час вирішення завдання.

Критерій – це показник чи функціонал, який оцінює кількісно або якісно певну властивість системи, формалізовано визначає ефективність досягнення поставленого завдання.

З метою створення системи, яка спроможна вирішувати завдання щодо підвищення рівня, використання наявних і створення нових резервів конкурентоспроможності потенціалу науковцями було проведено аналіз системи локальних потенціалів і визначено ті, що найбільше впливають на розвиток конкурентоспроможності підприємства в цілому [4]. Для визначення загального конкурентоспроможного потенціалу та системи параметрів, що дають можливість його оцінити, доцільно класифікувати потенціал підприємства за функціональною ознакою, що дозволяє представити конкурентоспроможний потенціал як сукупність складових: виробничого потенціалу; фінансового потенціалу; інноваційного потенціалу; маркетингового потенціалу; управлінського потенціалу; інформаційного потенціалу; кадрового потенціалу.

При формуванні параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства доцільно взяти до уваги сучасні методики оцінки параметрів, це – карта збалансованих показників, система показників відповідальності, модель ділової переваги та піраміда результативності МакНейра, призма ефективності.

На початковому етапі дослідження необхідно описати безпосередньо об'єкт дослідження (галузь, підприємство, його підрозділи та інші господарські формування), при цьому доцільно опиратися на основні принципи системності, зокрема:

- взаємозв'язок між елементами внутрішньої структури системи;
- наявність ресурсів функціонування системи;
- вплив зовнішнього середовища на функціонування системи;
- організація руху системи до зазначеної мети;
- наявність загальних і локальних параметрів та їх показників, що характеризують діяльність системи.

Кожен процес – виробничий, економічний, соціальний, управлінський тощо, – характеризується певними показниками, параметрами та критеріями, що дають можливість кількісно оцінити його стан і розвиток, рівень та ефективність досягнення поставленої мети.

Тому для всебічної оцінки процесів та явищ, що досліджуються, необхідно окреслити коло економічних показників, що відповідали б поставленій меті, дати їх переконливе обґрунтування. Слід урахувати, що для оцінки й аналізу потрібно представити показники з об'єктивними числовими характеристиками, якщо ж показники не мають таких характеристик, то потрібно для притаманних властивостей об'єкта дослідження розробити бальну систему показників, а вже далі застосовувати до них певні методи аналізу.

Вибір системи показників повинен дати відповідь на два питання: по-перше, дати уяву про загальний стан справ об'єкта дослідження, по-друге, детально охарактеризувати його стан і динаміку як економічного, соціального чи іншого явища. Не зважаючи на конкретний зміст аналізу вибраних показників, можна виділити такі загальні етапи його проведення, як:

- розробка програми економічного аналізу;
- відбір необхідної інформації та забезпечення її зіставлення;
- розрахунок конкретних показників;
- порівнювання показників та їх аналітична обробка;
- узагальнення результатів аналізу.

При проведенні аналізу потрібно значну увагу приділити вивченню тих умов і чинників, що впливають на формування досліджуваних показників. Вивчення чинників, що впливають на формування будь-якого показника, слід проводити у двох аспектах: у якісному аспекті, тобто методологічному, і в кількісному аспекті для виявлення міри впливу на той чи інший показник. Оскільки чинники (фактори) не є однорідними за своїм складом (прості та складні), дуже важливо виявити черговість їх розгляду, проранжувати та деталізувати в методичному плані. Із цією метою їх доцільно згрупувати за певними ознаками, що дасть можливість глибше розкрити зміст окремих економічних процесів та явищ, їх взаємозв'язки й тенденції розвитку.

Формування системи параметрів конкурентоспроможності підприємства, їх правильний вибір і встановлення меж їхньої ефективної дії потребують подальших досліджень.

Процес оцінки конкурентоспроможності потенціалу промислових підприємств передбачає такі етапи:

- визначення мети оцінки конкурентоспроможності потенціалу;
- вибір групи підприємств-конкурентів;
- визначення груп ключових показників;
- розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності потенціалу;
- обґрунтування висновку про рівень конкурентоспроможності об'єкта оцінки та розробка заходів, спрямованих на поліпшення або утримання конкурентних позицій.

Проведемо оцінку управлінського потенціалу як одного з параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства. За об'єкт дослідження візьмемо промислові підприємства, що працюють на ринку етикетувальних клеїв ТзОВ "Єврокол" і ТзОВ "Люкс".

Для оцінки рівня використання управлінського потенціалу вдосконалимо існуючу модель, увівши оцінку складності конфігурації управлінської структури:

$$P_y = 0,56 \cdot R_{\text{акт.}} + 0,17 \cdot K_{\text{незал.}} + 0,10 \cdot K_{\text{стаб.}} + 0,13 \cdot O_{\text{кред.заборг.}} + 0,04 \cdot \frac{1}{\omega}$$

де P_y – управлінський потенціал;

$R_{\text{акт.}}$ – рентабельність активів;

$K_{\text{незал.}}$ – коефіцієнт фінансової незалежності;

$K_{\text{стаб.}}$ – коефіцієнт фінансової стабільності;

$O_{\text{кред.заборг.}}$ – обіговість кредиторської заборгованості;

ω – складність конфігурації структури.

Розрахунок складових моделі оцінки рівня використання управлінського потенціалу представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка управлінського потенціалу підприємств

Показник	Формула розрахунку	Підприємство	
		ТзОВ“Єврокол”	ТзОВ“Люкс”
Рентабельність активів	Чистий прибуток/активи	0,037	0,096
Коефіцієнт фінансової незалежності	Власні кошти / залучені кошти	0,305	0,955
Коефіцієнт фінансової стабільності	Залучені кошти / власні кошти	3,279	1,047
Обіговість кредиторської заборгованості	Чиста виручка / кредиторська заборгованість	5,365	12,104

Для оцінки складності конфігурації організаційної структури використаємо розроблену шкалу:

- $\omega = 1$ – лінійна структура;
- $\omega = 2$ – функціональна структура;
- $\omega = 3$ – лінійно-функціональна;
- $\omega = 4$ – дивізійна структура;
- $\omega = 5$ – матрична структура.

Організаційна структура ТзОВ “Єврокол” характеризується лінійним типом і за вищенаведеною шкалою складність конфігурації її структури дорівнює 1.

Організаційна структура ТзОВ “Люкс” характеризується лінійно-функціональним типом, відповідно складність конфігурації структури дорівнює 3.

Проведемо оцінку рівня управлінського потенціалу досліджуваних підприємств ТзОВ “Єврокол” і ТзОВ “Люкс” відповідно:

$$P_y = 0,56 \cdot 0,037 + 0,17 \cdot 0,305 + 0,10 \cdot 3,279 + 0,13 \cdot 5,365 + 0,04 \cdot 1/1 = 1,14,$$

$$P_y = 0,56 \cdot 0,096 + 0,17 \cdot 0,955 + 0,10 \cdot 1,047 + 0,13 \cdot 12,104 + 0,04 \cdot 1/3 = 1,91.$$

Як бачимо, результати розрахунків свідчать про те, що рівень використання управлінського потенціалу ТзОВ “Єврокол” поступається значенню даного показника ТзОВ “Люкс”. Тому керівництву ТзОВ “Єврокол” слід приділити більшу увагу підвищенню рівня зазначеного показника, адже управлінський потенціал є одним з основних елементів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що здійснює значний вплив на ефективність його діяльності.

Конкурентоспроможний потенціал промислового підприємства як інтегральний показник є результатом сукупної дії локальних потенціалів. Структурування конкурентного потенціалу підприємства дозволяє: оцінювати рівень розвитку кожного локального потенціалу та сконцентрувати зусилля управління в найбільш пріоритетному напрямі; використовувати повний набір стратегічних можливостей, визначати пріо-

ритети в розвитку відповідно до намічених цілей; відображати послідовність планування й управління з метою ефективного функціонування підприємства на ринку.

Висновки. Управління конкурентоспроможністю підприємства та його потенціалом можливо тільки за умов створення системи параметрів конкурентоспроможності та системи управління ними. Система управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств повинна бути досить різнобічної орієнтації, здатна зважати на інтереси підприємства в різних аспектах його діяльності. В основу побудови такої системи слід покласти науково обґрунтовану концепцію, що враховує, з одного боку, особливості діяльності підприємства, а з іншого, – його положення на ринку й стан зовнішнього середовища.

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск : СЛУ, 2000. – 315 с.
2. Государственное регулирование среды деятельности предприятия / [Козаченко А. В., Воронкова А. Э., Кононов Ю. А. и др.]. – Луганск : СУДУ, 2000. – 244 с.
3. Воронкова А. Э. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / А. Э. Воронкова // Innowacjie i ich ocena techniczno-ekonomiczna w przemyśle. – Warszawa : Wyd-vo wyzszej szkoly ekonomiczno-informatycznej, 1999. – S. 75–79.
4. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989.
5. Гунина И. А. Характеристика принципов формирования и основных элементов механизма функционирования и развития экономического потенциала предприятия в современных условиях / И. А. Гунина. – М. : Знание, 2000. – 53 с.

Рецензенти:

Петренко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування ІФНТУНГ;

Васильченко Г.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного регіонального розвитку ІФНТУНГ.

УДК 316.336.2.

ББК 93.65

Струк Н.С., Курець В.С.

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
ЗАГАЛЬНООСВІТНІМИ ШКОЛАМИ ЯК НАГАЛЬНА ПОТРЕБА В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394024

Анотація. Стаття узагальнює нормативно-правове забезпечення фінансового управління загальноосвітніми школами та доводить необхідність внесення змін до чинного законодавства щодо вдосконалення фінансового управління закладами освіти в Україні.

Ключові слова: децентралізація фінансового управління закладами шкільної освіти, проблеми децентралізації, регіональні рівні управління.

Annotation. The article is generalized the regulatory and legal provision for financial management of secondary schools and is proved the need for amending to existing legislation for improving financial management of educational institutions in Ukraine.

Key words: decentralization of the financial management school education, problem of the decentralization, regional levels of management.

Вступ. Процес становлення та розвитку державності передбачає вдосконалення вітчизняної системи освіти на основі законодавчих документів, які сприяють кардинальним організаційно-структурним, фінансово-управлінським перетворенням. Актуальним є питання щодо визначення повноважень за рівнями державної виконавчої влади у фінансовому управлінні загальноосвітніми школами відповідно до нормативно-правових документів.

Повноваження фінансового управління загальноосвітніми школами, згідно із законодавчими документами, досліджують такі науковці: В.О. Затуренська, І.С. Каленюк, О. Коловіцкова, Ю. Луковенко, В. Нікітін та інші. Незважаючи на наукову та практичну цінність опублікованих праць, ситуація в освіті суттєво не покращилася, що актуалізує потребу подальших досліджень, у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз нормативно-правового забезпечення щодо визначення повноважень у фінансовому управлінні загальноосвітніми школами України.

Результати. Сучасна законодавча база фінансового управління загальноосвітніми школами визначається такими документами, як Конституція України (1996 р.), Закон України “Про освіту” (1996 р.), Закон України “Про середню освіту” (1999 р.), а також нормативними актами, які стосуються фінансування та управління: Бюджетним кодексом України (2010 р.), Законами України “Про місцеве самоврядування” (1997 р.) і “Про місцеві державні адміністрації” (1999 р.), Положенням “Про загальноосвітній навчальний заклад” (затвердженим Постановою Кабінету Міністрів № 964 від 14 червня 2000 р.). Іншими документами, положення яких не мають прямої дії, є Національна доктрина розвитку освіти, затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 року № 347/2002, Державна національна програма “Освіта” (“Україна XXI століття”) (1993 р.).

Закон України “Про освіту” деталізує положення ст. 53 Конституції України [6], у якому зазначено, що, “враховуючи розгалужену мережу закладів освіти, які засновані на державній та інших формах власності, громадяни України мають право на безкоштовну освіту в усіх державних навчальних закладах незалежно від статі, раси, національності, соціального і майнового стану, роду й характеру занять” [2, с.3].

Прийняття Закону України “Про освіту” дало змогу підтвердити пріоритетність сфери освіти, установити межі бюджетних асигнувань для освіти, законодавчо закріпити обов’язковість повної загальної середньої освіти, структурувати систему освіти та скоротити обсяг відомчого й локального регулювання.

Стосовно органів управління загальноосвітніми школами, то в законодавчих документах зазначено, що “до державних органів управління освітою в Україні належать: Міністерство освіти; місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування” [2, с.11]. “Міністерство освіти України є центральним органом виконавчої влади, який здійснює керівництво у сфері освіти; бере участь у визначенні державної політики в галузі освіти, розробляє програми розвитку освіти, державні стандарти освіти; визначає мінімальні нормативи матеріально-технічного, фінансового забезпечення закладів освіти; забезпечує випуск підручників, методичної літератури; розробляє проекти положень про заклади освіти, що затверджуються Кабінетом Міністрів України; здійснює керівництво державними закладами освіти” [2, с.12], “місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування здійснюють державну політику в галузі освіти і в межах їх компетенції: встановлюють, не нижче визначених Міністерством освіти України мінімальних нормативів, обсяги бюджетного фінансування закладів освіти, що є комунальною власністю та забезпечують фінансування

витрат для їх утримання; забезпечують розвиток мережі закладів освіти та установ, зміцнення їх матеріальної бази, господарське обслуговування” [2, с.14].

Одним із перших законів прямої дії у сфері загальної середньої освіти став Закон України “Про загальну середню освіту”, який був прийнятий 13 травня 1999 року, що регулює відносини в структурному підрозділі освіти, а також розмежовує повноваження між органами державної влади та місцевого самоврядування щодо фінансового управління загальноосвітніми школами. Так, у ст. 37 визначено, що “спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі середньої освіти є Міністерство освіти України, яке: реалізує державну політику в сфері загальної середньої освіти; розробляє та подає на затвердження Кабінету Міністрів України нормативи матеріально-технічного та фінансового забезпечення загальноосвітніх навчальних закладів згідно з Державним стандартом загальної середньої освіти” [3, с.37], у ст. 40 зазначено, що “державний контроль за діяльністю загальноосвітніх навчальних закладів здійснюють Міністерство освіти України, інші центральні органи виконавчої влади, яким підпорядковані загальноосвітні навчальні заклади, Міністерство освіти Автономної Республіки Крим, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування”. [3, с.40]

Невизначеним у Законах України “Про освіту” і “Про загальну середню освіту” залишається горизонтальний розподіл повноважень і функцій щодо функціонування загальної середньої освіти між різними відомствами. Так склалося, що відповідальність за надання освітніх послуг не зосереджена в одному міністерстві, а розподілена між декількома відомствами. Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України відповідає за програми навчання, дотримання стандартів. Питаннями оплати праці, соціальних виплат учителям займаються Міністерство фінансів, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, а також Міністерство праці та соціального захисту [8, с.7].

Стосовно фінансового управління та матеріально-технічного забезпечення, то в ст. 43 Закону України “Про загальну середню освіту” зазначається, що “утримання та розвиток матеріально-технічної бази загальноосвітніх шкіл фінансуються за рахунок коштів засновників цих закладів” [3, с.43], а саме – з місцевого бюджету.

Відповідальність за фінансове управління загальноосвітніми школами покладена на місцеві органи виконавчої влади і є їхнім делегованим повноваженням. Так, у ст. 67 Закону України “Про місцеве самоврядування” зазначено, що держава має забезпечити в повному обсязі державні зобов’язання щодо надання освіти через ресурси місцевих органів влади.

Закон України “Про місцеве самоврядування” у загальному вигляді формулює повноваження місцевих органів влади щодо загальноосвітніх шкіл: власна компетенція та делеговані повноваження, які фактично й відповідають за функціонування цих закладів. У ст. 32 цього Закону зазначено, що до повноважень місцевих органів виконавчої влади відносяться “управління закладами освіти, які належать територіальним громадам, організація їх матеріально-технічного та фінансового забезпечення; забезпечення регулярного безкоштовного підвезення до місця навчання і додому школярів; розвиток і вдосконалення мережі освітніх закладів” [5, ст.32].

У ст. 22 Закону України “Про місцеві державні адміністрації” зазначено, що місцева державна адміністрація “виконує програми щодо обов’язкової повної середньої освіти, здійснює загальне керівництво закладами освіти, що належать до сфери її управління, їх матеріально-фінансове забезпечення; вживає заходів до збереження мережі закладів освіти та розробляє прогнози її розвитку” [4, с.22]. Отже, зазначений Закон визначає сферу компетенції державної адміністрації загальноосвітніми школами:

виконання делегованих радами повноважень – забезпечує фінансування переданих делегованим самоврядуванням, районами, обласними радами повноважень у сфері освіти.

“Положення про загальноосвітній навчальний заклад” твердить, що “загальноосвітній навчальний заклад є юридичною особою, має рахунки в установах банків, самостійний баланс” [9, п.8].

Згідно з Бюджетним кодексом України запроваджений формульний підхід до розрахунку видаткових потреб місцевих органів влади, який дозволяє врахувати відмінності у видатках на освіту, розподіляє видатки для утримання загальної середньої освіти. Зокрема, у ст. 75 Бюджетного кодексу України зазначено, що “Міністерство фінансів України доводить до органів місцевого самоврядування: особливості складання розрахунків до проектів бюджетів на наступний бюджетний період; розрахунки прогнозованих обсягів міжбюджетних трансфертів, інші показники, необхідні для складання проектів місцевих бюджетів, а також вимоги до форми проекту рішення про місцевий бюджет; обсяг міжбюджетних трансфертів та інші положення, необхідні для складання проектів місцевих бюджетів, що затверджені Верховною Радою України при розгляді проекту Закону про Державний бюджет України” [1, с.75]. Згідно зі ст.ст. 88 і 89 Бюджетного кодексу, фінансування видатків для утримання загальноосвітніх шкіл здійснюється з бюджетів районів і міст обласного значення.

Сучасна система фінансування загальноосвітніх закладів не забезпечує адекватного покриття необхідних видатків за рахунок державних коштів та ефективного планування видатків для фінансування розвитку закладів. Стандарти встановлені на дуже низькому рівні й придатні лише для розрахунку фінансування видатків великих шкіл [8, с.22].

Подальші перспективи змін у сфері загальної середньої освіти відображені в Національній доктрині розвитку освіти, яка була затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 р. [7].

Національна доктрина розвитку освіти передбачає оптимізацію державних управлінських структур і децентралізацію; перерозподіл функцій між рівнями влади; зростання автономії навчальних закладів та широку участь громадськості в управлінні загальноосвітніми школами. Так, у розділі “Управління освітою” зазначено, що “модернізація управління галуззю передбачає ефективний перерозподіл функцій і повноважень між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування” [7], проте в Національній доктрині не міститься аналізу існуючого розподілу повноважень, а також пропозицій щодо більш ефективного перерозподілу функцій у системі управління освітою.

Висновки. Законодавство України визначає пріоритетність освіти в державній політиці; застосовується нормативний підхід до визначення потреби у фінансуванні загальноосвітніх шкіл на основі стандартів витрат для одного учня; встановлює повноваження органів виконавчої влади. Проте не забезпечує прозорого розподілу повноважень фінансового управління загальноосвітніми школами.

Аналіз наявного стану в управлінні загальноосвітніми школами свідчить, що в системі управління освітою спостерігається незбалансованість у функціях на рівні центральних органів, зокрема, у Міністерстві економіки та Міністерстві фінансів. Їхні дії часто нескоординовані та не націлені на вирішення проблем загальноосвітніх шкіл.

Для сучасного стану фінансового управління загальноосвітніми школами характерний процес децентралізації, відповідно потребує вирішення проблема розширення повноважень фінансового управління місцевих органів виконавчої влади з акумуляції і розпорядження фінансових ресурсів, що зумовлено необхідністю кращого врахування освітніх потреб певної місцевості, охоплюючи широке коло організаційних, педагогічних, управлінських, фінансових питань.

Унаслідок неефективно проведеного розмежування відповідальності за розподіл видатків, місцеві органи виконавчої влади отримують право самостійно вирішувати, хто буде відповідати за видатки і яким чином буде організовано надання державних послуг в освіті.

Треба децентралізувати фінансове управління, здійснити перерозподіл повноважень і функцій між центральними й місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та навчальними закладами.

Нормативно-правове регулювання процесу фінансування загальної середньої освіти складається з багатьох документів, тому, перш ніж розглядати повноваження фінансового управління загальноосвітніми школами, доцільно модернізувати законодавчу базу.

Перспективою подальших досліджень є обґрунтування доцільності децентралізації повноважень фінансового управління загальноосвітніми школами України.

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року № 2542 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. – Верховна Рада України.
2. Закон України “Про освіту” від 23 березня 1996 року № 100/96-ВР / Загальна середня освіта : зб. нормативно-правових документів. – К. : ЗАТ “Нічлава”, 2003. – Ч. 1. – С. 42–71.
3. Закон України “Про загальну середню освіту” від 13 травня 1999 року № 651-XIV // Загальна середня освіта : зб. нормативно-правових документів. – К. : ЗАТ “Нічлава”, 2003. – Ч. 1. – С. 72–98.
4. Закон України “Про місцеві державні адміністрації” від 9 квітня 1999 року № 586-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Верховна Рада України.
5. Закон України “Про місцеве самоврядування” від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР / О. М. Іщенко // Місцеве самоврядування : світовий досвід та особливості української моделі. – К., 2003. – С. 227.
6. Конституція України від 28 червня 1996 року // Книга керівника навч.-виховн. закладу : довідково-методичне видання / [упоряд. Б. М. Терещук, В. В. Скиба]. – Х. : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. – С.13.
7. Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента України від 17 квітня 2002 року за № 347/2002 // Книга керівника навч.-виховн. закладу : довідково-методичне видання / [упоряд. Б. М. Терещук, В. В. Скиба]. – Х. : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. – С. 80–94.
8. Проблеми і перспективи розвитку середньої освіти в Україні / [О. В. Коловіцкова, Ю. М. Луковенко, В. А. Нікітін та ін.]. – К. : Видавничий дім А.С.С., 2004. – 64 с.
9. Про затвердження Положення про загальноосвітній навчальний заклад : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 червня 2000 року за № 964 // Загальна середня освіта : збірник нормативно-правових документів. – К. : ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2003.– Ч.ІІ. – С. 256–274.

Рецензенти:

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Мартин О.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління, правового забезпечення і дізнання Львівського державного університету безпеки життєдіяльності.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТВАРИННИЦТВА В КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176

Анотація. Розглянуто природні та соціально-економічні чинники розвитку тваринництва в макрорегіоні. Проаналізовано динаміку та причини скорочення поголів'я великої рогатої худоби, корів та овець. Досліджено переваги ведення екологічного тваринництва м'ясного та молочного напрямів спеціалізації. Запропоновано два напрями розвитку молочного та м'ясного типів спеціалізації.

Ключові слова: екологічне тваринництво, екологічне землеробство, макрорегіон, екологічно чисті землі, велика рогата худоба.

Annotation. Natural, social and economic factors of the animal husbandry development in macroregion are considered. The dynamics and the reasons for the reduction of cattle and sheep livestock are analyzed. The benefits of ecological dairy and meat animal husbandry are investigated. Two development directions of dairy and meat types of specialization are proposed.

Key words: ecological animal husbandry, ecological agriculture, macroregion, ecologically clean land, cattle.

Вступ. Світові тенденції в сільському господарстві, які базуються на принципах сталого агроекологічного розвитку, набувають усе більшої популярності в багатьох країнах світу, у тому числі й в Україні. Світова спільнота уважно слідкує за “діоксиновим скандалом” у Німеччині, у результаті якого кількість прихильників екологічно чистих технологій у землеробстві й тваринництві невпинно зростатиме. Екологічне землеробство повинно базуватися, у першу чергу, на комплексному веденні сільсько-господарського виробництва з пріоритетним розвитком тваринницької галузі. Важливість розвитку тваринництва на екологічних засадах зумовлена зростаючим попитом на продукти харчування тваринного походження, які б відповідали міжнародним екологічним стандартам, насамперед, це стосується продуктів дитячого харчування.

Проблемам екологізації сільськогосподарського виробництва, сталого розвитку сільських територій на засадах регіонального природокористування та екологічно безпечного агропромислового виробництва присвячені праці М.Й. Маліка, М.А. Хвесика, В.В. Скакальського, О.Ф. Балацького, В.Я. Месель-Веселяка, Є.М. Милованова, В.М. Трегобчука, А.М. Третяка, П.Т. Саблука, О.О. Созінова, В.О. Шлапака та ін.

Значна увага в дослідженнях науковців приділяється проблемам органічного землеробства та сертифікації органічної продукції, становленню ринку органічної продукції в Україні.

Розглядаючи стратегічні напрями біологізації землеробства України, зокрема, у кормовиробництві, О.В. Ходаківська зазначає, що “...важливим напрямом біологізації землеробства у кормовиробництві є посіви багаторічних й однорічних трав, бобових культур, а також малопоширених і нетрадиційних культур (інтродуцентів)” [1, с.13].

У той самий час проблеми розвитку екологічного тваринництва, яке повинно розглядатися як нерозривна складова екологізації сільськогосподарського виробництва, досліджені недостатньо. Без розвитку екологічного тваринництва неможливо реалі-

зувати концепцію сталого агроекологічного розвитку як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. Особливо актуальним залишається методологічний підхід до розробки та впровадження програм екологічного тваринництва, виходячи з регіональних особливостей і системної кризи в сільському господарстві, низької ефективності тваринницької галузі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організаційно-економічних проблем розвитку екологічного тваринництва в Карпатському макрорегіоні.

Результати. Вагомий вплив на розвиток і стабільне функціонування економіки має тваринницька галузь, яка є переважаючою в сільському господарстві Карпатського макрорегіону.

Збільшення обсягів власного виробництва продукції тваринництва є безальтернативним гарантуванням продовольчої безпеки регіону. Це зумовлено такими природними й соціально-економічними чинниками:

- наявністю виробничої та племінної бази тваринництва й кормовиробництва;
- природною родючістю ґрунтів, значними площами луків і природних пасовищ;
- достатньою кількістю переробних підприємств;
- усталеними традиціями населення макрорегіону щодо виробництва та споживання якісної натуральної тваринницької продукції;
- благополучним станом території макрорегіону стосовно наявності гострих інфекційних хвороб сільськогосподарських тварин;
- резервами робочої сили на селі, особливо в гірських поселеннях, наявності висококваліфікованих спеціалістів галузі;
- наявністю екологічно чистих земель і пасовищ, які відповідають статусу спеціальної сировинної зони;
- спеціалізацією гірських районів Карпатського макрорегіону на розвитку тваринництва, зокрема вівчарства.

Зростання обсягів виробництва тваринницької продукції можна досягнути шляхом інтенсифікації тваринницької галузі та концентрації виробництва на потужних відгодівельних комплексах із застосуванням гормонів росту, ветеринарних препаратів на основі антибіотиків, використанням кормових добавок з метою одержання максимального прибутку, нехтуючи при цьому фізіологічними й психологічними потребами тварин та якістю одержаної продукції.

Досвід роботи тваринницьких ферм і комплексів показує, що інтенсифікація тваринництва часто не супроводжується покращенням гігієнічних і ветеринарно-санітарних умов у тваринницьких приміщеннях, справляє негативний вплив на здоров'я тварин, інтенсивно забруднюється навколишнє середовище. Велика концентрація тварин на обмежених площах, незбалансоване годування (тварина обмежена у виборі елементів харчування, які їй потрібні в даний момент), а також дія різноманітних несприятливих факторів знижують їх природну резистентність, що підвищує ризики захворюваності тварин. Концентрація великої кількості тварин вимагає застосування профілактичних ветеринарних препаратів хімічного походження, впливає на собівартість і, зрештою, погіршує якість продукції.

Якість тваринницької продукції, отриманої на тваринницькому комплексі, щодо вмісту мікроелементів та інших корисних для людського організму складових у 3–6 разів нижча в порівнянні з продукцією, одержаною від домашніх тварин, і в 5–12 разів від диких тварин.

При інтенсифікації розвитку тваринництва та стійловому утриманні спостерігається порушення відтворювальних функцій у корів, що вимагає використання різного роду стимуляторів, гормонів, які частково разом з продукцією переносяться в людський організм і негативно на нього впливають. Промислова технологія виробництва м'яса й

молока при високій концентрації поголів'я має ряд суттєвих недолків, зокрема, не забезпечується повноцінне й збалансоване харчування тварин і доводиться вибраковувати значну кількість поголів'я через хвороби, яловість і травми.

Утримання корів великими групами при застосуванні промислових технологій суперечить їх природі та є джерелом постійних стресів і хвороб. Необхідно зрозуміти, що гонитва за прибутками й нехтування природними психологічними та фізіологічними потребами тварин, характерними моделями поведінки призводить до економічних утрат і зниження корисних для людини характеристик тваринницької продукції.

Передумовами розвитку екологічного тваринництва є зростання попиту на екологічно чисті продукти харчування тваринного походження на фоні скорочення чисельності великої рогатої худоби (далі – ВРХ), особливо в сільгосп підприємствах, і деградація інфраструктури тваринницької галузі, руйнування ферм та кормоцехів, інших споруд.

За період 1990–2010 рр. чисельність ВРХ у макрорегіоні скоротилася на 65%, більш повільнішими темпами відбувалося скорочення чисельності корів – 48%. Найвищі темпи скорочення чисельності ВРХ і корів помічено протягом 1995–2010 рр. (табл. 1). Упродовж розглянутого періоду найвищі темпи скорочення ВРХ спостерігаються в Чернівецькій області, а стосовно чисельності корів – у Львівській (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність поголів'я великої рогатої худоби та корів у Карпатському макрорегіоні,
тис. голів

Роки Область	1995		2005		2010		2010 у% до 1995	
	ВРХ	у т. ч. корови	ВРХ	у т. ч. корови	ВРХ	у т. ч. корови	ВРХ	у т. ч. корови
Закарпатська	241,2	141,5	171,0	124,9	147,8	104,0	61,3	73,5
Івано-Франківська	437,4	231,4	258,8	164,3	199,9	125,1	45,7	54,1
Львівська	771,1	390,6	362,7	235,6	383,7	171,7	49,8	44,0
Чернівецька	361,7	144,8	159,4	99,6	135,8	74,1	37,5	51,2
Усього по макрорегіону	1811,4	908,3	951,9	624,4	867,2	474,9	47,9	52,3

*Розраховано за даними [2].

На Львівщині за 9 місяців 2010 року чисельність поголів'я ВРХ скоротилося на 1,9 тис. голів, або 6,7%, корів – 0,7 тис. голів, або 6,4% [3]. Рівень механізації виробничих процесів при утриманні ВРХ і молочного стада з кожним роком знижується. У сільгосп підприємствах Івано-Франківщини, де утримується лише 10 тис. голів ВРХ, із них 3,8 тис. – корови, рівень механізації не відповідає сучасним вимогам. Обладнання, яке використовується на тваринницьких фермах, зношене, а коштів для реконструкції ферм і встановлення сучасного технологічного обладнання в сільгосп підприємств немає. Починаючи з 1996 року, в області не введено в дію жодного тваринницького приміщення для ВРХ, не побудовано жодного сіносховища, силосних і сінажних споруд [4, с.64].

У гірській місцевості макрорегіону є сприятливі умови для розвитку вівчарства й тваринництва на екологічних засадах. Важливою передумовою є давні традиції розвитку вівчарства та наявність достатньої кількості природних пасовищ (полонин), які відповідають статусу спеціальної сировинної зони й не потребують перехідного періоду для визнання їх екологічно чистими. Аналізуючи сучасний стан розвитку вівчарства, слід відмітити, що кризові явища зумовили скорочення поголів'я та обсягів виробленої продукції (табл. 2).

Чисельність поголів'я овець і кіз у Карпатському макрорегіоні, тис. голів

Роки Область	1990	1995	2005	2010	2010 у% до 1990
Закарпатська	269,4	163,3	116,5	136,3	50,6
Івано- Франківська	69,1	49,5	30,0	24,6	35,6
Львівська	64	42,3	23,5	22,5	35,2
Чернівецька	148,8	102,8	48,8	54,4	36,6
Усього по макрорегіону	551,3	357,9	218,3	237,8	43,1

*Розраховано за даними [2].

Найвищі темпи скорочення поголів'я за період 1990–2010 рр. спостерігалися у Львівській та Івано-Франківській областях, а починаючи з 1995 року, чисельність поголів'я овець і кіз у макрорегіоні сумарно була меншою, ніж в одній Закарпатській області в 1990 році (табл. 2).

Така ситуація є наслідком низької рентабельності, а в переважній більшості збитковості виробництва всіх видів тваринницької продукції, яка складається внаслідок диспаритету цін між сільськогосподарською і промисловою продукцією, енергоносіями та пально-мастильними матеріалами. Низькі закупівельні ціни на молоко та диктат закупівельних цін з боку переробників зумовлюють низькі доходи виробників.

Через утрату економічної зацікавленості у веденні м'ясного та молочного тваринництва практично згорнута галузь кормовиробництва, що, у свою чергу, призводить до вирощування монокультур і порушення сівозміни. Крім цього, скорочуються посіви бобових культур і зменшується величина внесених органічних добрив, що призводить до зниження родючості ґрунту, прискорення ерозійних процесів унаслідок вирощування просапних культур і розорювання схилів з нахилом більше 7 градусів.

Перевагами розвитку екологічного тваринництва м'ясного та молочного напрямів є:

1. Збереження біорізноманіття в районах, які межують з природними національними парками.
2. Сприяння утворенню екологічно стійких агроландшафтів.
3. Зупинення ерозійних процесів шляхом залуження еродованих земель і переведення малопродуктивних сільськогосподарських земель під культурні пасовища.
4. Комплексне ведення сільгоспвиробництва дозволяє одержати екологічно чисту тваринницьку й рослинницьку продукцію.
5. Підвищення родючості ґрунту відбуватиметься за рахунок внесення органіки, посіву бобових культур, використання сидератів.
6. Зростання зайнятості сільського населення в трудомісткому тваринництві.
7. Ефективне використання земельних ресурсів, виходячи з їх кадастрової оцінки та бонітету.
8. Розвиток кооперації гірських і рівнинних районів макрорегіону в забезпеченні кормами, здійсненні переробки та реалізації готової продукції.

При переході або запровадженні екологічних технологій утримання ВРХ і молочного стада необхідно здійснити моніторинг сільськогосподарських угідь на предмет їх відповідності умовам спеціальної сировинної зони. Виходячи з площі сільськогосподарських земель, що відповідають статусу спеціальної сировинної зони, можна визначити нормативну чисельність тварин.

Результати наукових дослідів і практика свідчать, що виробництво яловичини й молока може бути рентабельним за умови, коли в середньорічному раціоні годівлі тварин зелені корми займають понад 30%. Але нині пасовищні корми в річному раціоні поголів'я становлять лише 10–12%. Основна причина – мала частка лук і пасовищ у структурі сільськогосподарських угідь [5].

Аналізуючи потенційну систему годівлі молочного поголів'я, яка базується на екологічних принципах, необхідно мінімізувати витрати на корми, а також оптимізувати баланс виносу та надходження поживних речовин у ґрунті. Компонентами раціонів можуть слугувати кормові культури, які є характерними для Карпатського макрорегіону (зелена маса природних лук і пасовищ, зелена маса сіяних злаково-бобових, кукурудзи, а також зерно пшениці, ячменю, вівса, кукурудзи, гороху, бобів кормових, ріпаку, люпину). Їх культивуванню сприяють місцеві локальні ґрунтово-кліматичні умови, що дає можливість отримати оптимальні врожаї перерахованих кормів. При цьому необхідно наголосити, що пріоритет у виборі тих чи інших компонентів раціонів слід надавати рослинам і препаратам біологічного походження, які сприяють посиленню як симбіотичної, так і асоціативної азотфіксації атмосферного азоту. Це, насамперед, залежить від збільшення частки багаторічних бобових трав на пасовищах і сіножатях.

Пасовищний корм є найбільш збалансованим, повноцінним і дешевим. Собівартість 1 корм. од. його в 1,2–2 рази нижча, ніж скошеної зеленої маси багаторічних трав і в 10 разів – ніж кормових коренеплодів [6].

Уміле використання системи годівлі, виходячи з ґрунтово-кліматичних умов і зменшення собівартості годівлі, дозволить підвищити рівень рентабельності продукції при незначному підвищенні ціни порівняно з продукцією, одержаною за традиційними технологіями.

Упровадження в макрорегіоні екологічного тваринництва м'ясного та молочного типів спеціалізації повинно здійснюватись у двох напрямках:

- 1) виробництво екологічно чистої яловичини доцільно здійснювати в особистих селянських і невеликих фермерських господарствах;
- 2) виробництво екологічно чистого коров'ячого молока економічно вигідніше здійснювати в спеціалізованих господарствах.

Для вирощування ВРХ м'ясних порід в особистих селянських господарствах є всі передумови дотримання вимог стосовно екологічного тваринництва за винятком забезпечення таким господарствам достатньої кількості зернофуражу, вирощеного за органічною технологією. У сільській місцевості можна створити сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, який буде об'єднувати виробників екологічно чистої продукції і сприятиме сертифікації господарств, збуту продукції під захищеною торговою маркою з подальшим налагоджуванням переробки та створення власної торгівельної мережі.

Одержання екологічно чистого молока потребує значних фінансових ресурсів, у першу чергу, згідно зі стандартами ЄС, доїння корів повинно здійснюватися в молокопровод з використанням спеціального обладнання. Мінімальна кількість корів на фермі для забезпечення її окупності має складати не менше 15–16 корів. Крім цього важливим є не тільки одержання молока, а й переробка його відповідно до вимог щодо екологічно чистих продуктів тваринного походження.

У гірських районах макрорегіону доцільно відродити вівчарство, але на якісно новій екологічній системі утримання, і створити замкнутий цикл від відгодівлі овець до одержання різноманітних продуктів харчування та виготовлення ліжників, дублянok.

Висновок. Карпатський макрорегіон має всі передумови для успішного впровадження екологічного тваринництва. Це дозволить підвищити рентабельність сільськогосподарського виробництва та його конкуренто-спроможність. Модель комплексного ведення сільсь-

когосподарського виробництва, яка базується на екологічному землеробстві й тваринництві, особливо важлива для збереження біорізноманіття, підвищення родючості ґрунтів і захисту їх від ерозії, забезпечить населення здоровими продуктами харчування. Саме екологізація сільгоспвиробництва дозволяє підвищити туристично-рекреаційний потенціал макрорегіону та сприятиме його соціально-економічному розвитку.

1. Ходаківська О. В. Напрями біологізації землеробства у кормовиробництві / О. В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 13–16.
2. Сільське господарство України : статистичний збірник. – К., 2010. – Інтернет-ресурс : www.ukrstat.gov.ua.
3. Прес-реліз головного управління статистики у Львівській області № 181. – Інтернет-ресурс : www.statlviv.ua.
4. Тваринництво Івано-Франківщини у 2009 році : статистичний збірник.
5. Дишлевий В. А. Екологічне кормовиробництво для прибуткового ведення тваринництва в ринкових умовах / В. А. Дишлевий, Г. В. Дишлева // Проблеми розвитку тваринництва : міжвід. темат. зб. наук. пр. УААН, Черкас. Ін-т агропром. вир-ва. – К. : Аграрна наука, 2000. – Вип. 2. – С. 15–20.
6. Макаренко П. С. Луківництво / П. С. Макаренко, Г. І. Демидась, О. М. Козяр. – К. : Нора-прінт, 2002. – 394 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Левандівський О.Т. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 332.01:330.83

ББК 65.013

Ткач О.В.

МОДЕЛІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76052, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 0342596144

Анотація. У статті подані існуючі моделі, що описують валютно-фінансові кризові процеси. Автор звертає увагу на функціонування цих моделей у розвинутих країнах.

Ключові слова: грошова політика, темпи інфляції, фінансові й структурні кризи, падіння реального курсу національної валюти, канонічна модель.

Annotation. In the presented article the currency crisis process models have been discussed as a point of stabilization necessity. Author has paid an attention to functions models in developed countries.

Key words: currency policy, inflation speed, financial and structural crisis, national currency real exchange rate falling, canonical model.

Вступ. В економічній науці існує думка, що природа економічних, зокрема валютних, криз до кінця залишається не зрозумілою, що надає особливого значення змісту управління такими ризиками та зведення до мінімуму їхнього впливу на стан і характер власної економіки, мається на увазі економіки країни.

У зв'язку з вищевказаним, є необхідність проаналізувати існуючі моделі, що пояснюють зміст і характер перебігу валютних криз.

Вивченню проблем запобігання кризовим явищам присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Серед них можна виділити таких учених, як В. Геєць, В. Шевчук, А. Сиротін, Кругман, Мінські та інші [1–7].

Постановка завдання. Мета дослідження – проаналізувати існуючі моделі, що пояснюють зміст і характер перебігу валютних криз.

Результати дослідження. Фінансово-економічні періодичні кризові процеси супроводжують капіталістичний світ із часу його розвитку, і хоча прийнято вважати, що їх початок поклали кризові процеси у Великобританії 1825 року, де раніше знайшли власний розвиток капіталістичні виробничі відносини, основу кризових періодичних процесів закладено ще у Франції в 1716 році Джоном Лоу [1, с.85–89]. Він стверджував, що самим процесом створення грошей можна фінансувати економічні проекти, і ціни при цьому залишатимуться стабільними. У 1716 році після створення банку-емітента банкнот започаткована компанія, що отримала монополію спочатку на торгівлю деякими товарами, а потім і на всю зовнішню торгівлю Франції. У рамках утворених комерційних структур Лоу викупив французький державний борг за ставкою, нижчою, ніж пропонувалася урядом. З метою продажу акцій компанії банк збільшив емісію банкнот. У січні 1720 року вартість акцій впала нижче, ніж на 10 000 ліврів як наслідок конвертації тримачами акцій своїх прибутків у дорогоцінні метали. Лоу заборонив платежі в монетах на суму більше ніж 100 ліврів. У 1720 році компанія взяла на себе управління банком й оголосила його банкноти законним засобом платежу на суму більше ніж 100 ліврів, а також припинила підтримувати ціну акцій за рахунок емісії. Падіння цін, що мало місце після цього, змусило банк зафіксувати ціну на рівні 9 000 ліврів і проводити інтервенції щодо викупу акції за банкноти. Фіксація припинилася після збільшення вдвічі законних засобів платежу в обігу, рівень цін виріс удвічі, а запаси цінного металу значно зменшилися. Лоу провів девальвацію дорогоцінного металу та ввів обмеження на розмін банкнот. Зміст кризових процесів змусив Лоу змінити політику, що проводилася, це викликало кризу довіри й крах його операцій. Криза відбулася незважаючи на те, що з травня до грудня 1720 року у Франції спостерігалися дефляційні процеси. Кількість банкнот в обігу до жовтня 1720 року знизилася на 56%, а ціни – на 30% від свого найвищого значення. До вересня 1721 року ціна акції впала до 500 ліврів, тобто практично до того ж рівня, що в травні 1719 року. Дорогоцінний метал з'явився в обігу й був ревальвованим до того ж самого рівня, на якому знаходився на початку 1720 року [1, с.92–95].

Хоча вищезазначена фінансово-економічна криза й не розглядається як початок періодичних економічних циклічних процесів, але демонструє їх причини, наслідки та перебіг. Початком періодичних економічних коливань вважається економічна криза 1825 року у Великобританії, де знайшли свій розвиток капіталістичні відносини раніше. Наступна економічна криза мала місце в 1836 році, вона охопила США та Великобританію, які на той час були тісно пов'язані економічно. У 1847 році почалася економічна криза, яка охопила всі країни Європи й за своїм характером наближалася до світової кризи. У 1857 році економічна криза мала місце в усіх країнах із часу їх вступу на капіталістичний шлях розвитку. У США виробництво металу, в основному чавуну, скоротилося в період кризи на 20%, споживання бавовни – на 27%. У Великобританії об'єм виробництва на суднобудівних підприємствах упав на 26%, у Німеччині на 25% скоротилося споживання чавуну, у Франції на 13% знизилася виробництво чавуну й у таких самих межах упало споживання бавовни, у Росії на 17% зменшилося виробництво чавуну й на 14% – виробництво бавовняної тканини [2, с.122–125].

Нова економічна криза мала місце в 1866 році. Вона не зачепила багатьох країн світу, але дуже гостро зачепила Великобританію.

У 1873 році наступна фінансова економічна криза почалася з Австрії і Німеччини. Вона вважається найдовшою в історії капіталізму: завершилася в 1878 році, коли під її вплив попала Великобританія.

Чергова економічна криза 1882 року охопила в основному США та Францію, а криза 1890 року найбільш відчутні наслідки проявила в Німеччині, США і Франції. Далі кризові процеси мали місце в 1900–1907 рр., 1920–1921 рр., особливою вважається криза 1929–1933 років, коли промислове виробництво в США скоротилося на 46%, у Великобританії – на 24%, у Німеччині – на 41%, у Франції – на 32%. У США курси акцій промислових підприємств упали на 87%, у Великобританії – на 48%, у Німеччині – на 64%, у Франції – на 60%. Безробіття в країнах капіталізму виросло до 30 млн, у тому числі й у США до 14 млн. Гострі економічні негаразди вимагали державного втручання в економіку з метою державного впливу на стихійні процеси, що мали місце в господарському механізмі капіталістичних систем. Державне довготермінове програмування економічного зростання, що здійснювалося в багатьох країнах капіталізму після Другої світової війни, а також й оперативне ациклічне регулювання спричиняли певну стабілізуючу дію на розвиток капіталістичних країн [2, с.133–137].

Особливого значення кризові явища набули з 1973 року після введення в дію вільного коливання валют. Із цього часу кризові явища стали постійною рисою світової економічної та фінансової системи [2, с.153–158].

Останні 20 років були відмічені як валютними, так і банківськими кризовими явищами, що мали місце не лише в країнах, що розвиваються (криза в Мексиці 1994–1995 рр., країнах Південно-Східної Азії 1997 року, криза в Бразилії в 1999 році), але й у розвинутих країнах (фондова криза в США 1987 року, криза Європейської Валютної Системи 1992 року). Слід окремо зупинитися і на кризових явищах, що не оминули українську економіку і мали місце у 2008 році.

Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, основною рушійною силою розвитку власної економіки розглядають залучення інвестицій. При імplementації такої політики країна застосовує програмні заходи з метою стабілізації на базі обмінного курсу, при цьому відбувається фіксація чи квазіфіксація обмінного курсу національної валюти щодо однієї з вільноконвертованих валют. Така політика вимагає створення та підтримання економіки із системою гнучких ринків факторів виробництва, а також проведення рестриктивної грошової та фіскальної політики. У випадку, якщо темпи інфляції в країні, що проводить таку грошову політику, перевищують темпи інфляції в країні, до валюти якої прив'язана її грошова одиниця, відбувається завищення реального обмінного курсу. Відповідно це викликає збільшення імпорту товарів, зменшення внутрішніх золотовалютних резервів, які спрямовуються на фінансування від'ємного сальдо платіжного балансу і, як наслідок, тиску на національну валюту з подальшим виникненням кризових явищ, у першу чергу, у банківському секторі. Такі кризові явища отримали інше тлумачення, ніж валютна криза.

Історично фінансові та структурні кризи досліджувалися та обумовлювалися в межах капіталістичного способу виробництва як перенакопичення позикового капіталу [3], яке випереджає його використання в межах реального сектору економіки. Сам зміст знецінення позикового капіталу, який виражається в грошових кризах, прийнятий багатьма вченими за основу при дослідженні власне валютних криз.

Аналіз валютно-фінансових кризових явищ 1971–1973 рр., 1998–1999 рр., зміст їх протікання підтвердили тезу щодо передування валютно-фінансової кризи кризі в реальному секторі економіки. Необхідно зазначити, що єдиною однаковою рисою для всіх кризових явищ і процесів у вищевизначений період слугувало підтримання високого курсу американської валюти і, як наслідок, зниження цін на сировинні товари й

товари масового виробництва, які, у свою чергу, складають основну частину експорту країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються.

Сучасні науковці розглядають зміст теорії валютно-фінансових кризових явищ як теорію кризи платіжних балансів. Платіжний баланс являє собою таблицю, де систематизовано показано економічні операції між резидентами й нерезидентами національної економіки за визначений період часу [3]. Валютно-фінансова криза пов'язана, насамперед, із нездатністю економіки заробляти достатню кількість іноземної валюти для задоволення потреб суб'єктів господарювання. У результаті утворюється дефіцит іноземної валюти й відбувається різке падіння курсу національної валюти. За методикою МВФ, падіння номінального курсу національної валюти на 25% розуміється як валютний колапс. Інші методики, що пропонуються інвестиційними банками щодо визначення змісту валютних криз, визначають кризу як падіння реального курсу національної валюти, який розраховується на основі паритету купівельної спроможності на 10% (методика Lehman Brothers Investment Bank, Investment Bank J.P. Morgan).

Дослідження змісту валютно-фінансових кризових процесів сконцентровано на аналізі двох моделей [4]:

1. Канонічна модель – концентрується на відсутності реалістичної картини цілей центрального банку й обмежень, які на нього накладаються.

2. Моделі другого покоління – ставлять питання щодо виправданості валютно-фінансових кризових явищ, під якими розуміється наявність фундаментальних проблем в економічній політиці країн, валюти яких потерпають від зовнішніх впливів.

Розглядають кризові явища, що на початку власного розвитку зумовлені іншими причинами (“психологічні кризи”):

1) самореалізуючі кризові процеси, коли песимізм інвесторів, як наслідок, виправдовується внутрішньою політикою, яка проводиться;

2) “стадна поведінка” інвесторів;

3) спекуляції великих ринкових операторів.

Зміст канонічної моделі, викладений Федеральною Резервною Системою США (ФРС), стосувався не валютних кризових процесів, а недоліку схем, які повинні спрямовуватися на стабілізацію сировинних цін за допомогою міжнародних міжурядових агентств, що купують і продають сировинні товари. Представники ФРС в особі працівників департаменту міжнародних фінансів ФРС США Хендерсона та Селента стверджували, що подібні механізми мають підлягати впливу спекулятивних атак. Вони прогнозували, що спекулянти будуть утримувати зникаючий ресурс-об'єкт цінового регулювання тільки в тому випадку, якщо вони очікують такого темпу підвищення ресурсу, що забезпечить їм скоректований на ризик рівень доходу, який дорівнює доходу, що приноситься іншими активами. Як наслідок, ці твердження отримали форму моделі ціноутворення на зникаючий ресурс: вартість такого ресурсу підвищується відповідно до відсоткових ставок, при цьому така траєкторія зростання визначається тим, що ресурс повинен зникнути до того часу, коли його ціна досягне точки нульового попиту. Надалі були розглянуті наслідки повідомлення стабілізаційною радою про готовність купувати й продавати сировину за фіксованою ціною. Поки ціна буде вища від рівня, який установився би при відсутності ради – тобто вища за траєкторію – спекулянти розпродуватимуть свої запаси, сподіваючись на те, що вони більше не зможуть розраховувати на приріст капіталу. Відповідно рада спочатку побачить зростання активів. Однак, у результаті, ціна, яка мала би місце на ринку при відсутності стабілізаційної схеми, підніметься вище від ціни, що встановлена радою. У цій точці спекулянти вирішать, що ця сировина є бажаним активом, і почнуть її купувати. У разі, якщо рада буде намагатися втримати ціну в старих межах, вона скоро відчує значне зменшення власних запасів сировини [5].

Запропонована модель впливу на зникаючі сировинні товари запроваджувалася стосовно світового ринку нафти й нафтопродуктів, де знайшла своє застосування і до цього часу. Зміст вищезазначеної моделі може використовуватися і до спекулятивних впливів (атак) не тільки на сировинні товари та міждержавні організації, що їх контролюють, але й на центральні банки, що намагаються стабілізувати обмінні курси власних валют. Канонічна модель валютної кризи, що запропонована Кругманом, була вдосконалена Гарбером і Флудом [7] і відтворювала вплив на зникаючий сировинний продукт та міждержавну контролюючу й ціноутворюючу організацію та безпосередньо на центральний банк іншої країни, що намагається втримати коливання власної валюти в певних межах.

Тенденція на підвищення ціни іноземної валюти – ціни, яка б мала переважне становище після спекулятивного впливу (атаки), ґрунтувалася на передбаченні того, що уряд країни, економіка якої є об'єктом впливу, постійно застосовує неконтрольовану грошову емісію для фінансування бюджетного дефіциту. При цьому центральний банк намагається втримати фіксований курс, використовуючи валютні резерви, які він готовий купувати чи продавати за цим курсом.

Кругман перекладає логіку спекулятивної атаки на сировинні товари на зміст валютно-фінансової кризи [5]. Допустимо, що спекулянти повинні були чекати, поки резерви не зникнуть у результаті природного розвитку подій. У цій точці вони володіли би інформацією, що ціна іноземної валюти, фіксована аж до поточного моменту, тепер почне підніматися, у такому випадку іноземну валюту тримати стає вигідніше, ніж національну, що приводить до стрибка курсу. Кругман [5] вважає, що найбільш прагматичні спекулянти розуміють, що такий стрибок повинен виникнути, вони почнуть продавати якраз перед зменшенням резервів, викликаючи при цьому реакцію в інших учасників ринку продавати національну валюту. У результаті валютні резерви знизяться до певної критичної межі, якої ще буде достатньо для фінансування дефіциту платіжного балансу, але на цьому рівні виникне спекулятивна атака, яка зведе резерви до нуля і викличе відмову від фіксованого обмінного курсу.

Якщо уряд і центральний банк не можуть підтримувати обмінний паритет, відбувається валютно-фінансова криза, або “криза” платіжного балансу. Стандартний кризовий механізм полягає в припущенні, що в певній країні встановлений фіксований обмінний курс, який підтримується тільки шляхом прямих інвестицій на валютному ринку. При проведенні такої політики резерви поволі зменшуються до повного їх виснаження. Настає час, коли країна більше не в змозі підтримувати обмінний курс і, як результат, настає валютна криза. Певним шляхом щодо амортизації дій спекулятивного впливу є звернення країни до вторинних резервів: використовується золотий запас країни чи залучається валютний кредит міжнародних кредитних організацій, приватних фінансових інститутів, іноземних урядів. У результаті запровадження таких механізмів ситуація змінюється на протилежну: капітал повертається і відбувається поступове відновлення валютних резервів. Однак така ситуація може виявитися тимчасовою. Кризові явища можуть повторитися і примусити уряд використати залишкові валютні резерви. Може існувати ймовірність спекулятивних атак на фіксований курс і повернену довіру інвесторів: капітал повертається, а валютні резерви поволі відновлюються. Але криза може повторитися і спонукати уряд використовувати валютні резерви, що залишилися. Надалі може відбутися чергова серія спекулятивних атак на фіксований курс і наступне відновлення довіри інвесторів, доки уряд не відмовиться від валютної політики, що проводиться.

Висновки. Валютно-фінансові кризові процеси отримали повторювальний характер з моменту введення в обіг плаваючих валют, при цьому в практиці ведення

валютно-фінансових операцій виникли моделі, які описують механізм перебігу негативних процесів.

Моделі впливу на зникаючі сировинні товари, канонічна модель запроваджувалися як щодо світового ринку нафти й нафтопродуктів, так і до спекулятивних впливів на центральні банки, що намагаються стабілізувати обмінні курси власних валют. Використання таких моделей породжує проблематику створення відповідних обмежуючих заходів із метою нівелювання спроб практики моделей, що мають характер валютно-фінансових кризових процесів.

1. Павлов К. В. Общая теория социально-экономической политики / К. В. Павлов ; М-во общ. и проф. образования, Удмурт. гос. ун-т, Ин-т экономики и упр. – Ижевск : Изд-во Ин-та экономики и упр. УдГУ, 1998. – 174 с.
2. Барр Р. Политическая экономия : в 2 т. / Раймон Барр. – М. : Междунар. отношения, 1995. – Т. 1. – 608 с.
3. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... / Милтон Фридмен ; [пер. с англ. Л. С. Микша, А. М. Семёнова]. – М. : Дело, 1998. – 156 с.
4. Minsky H. The Modeling of Financial Instability: An Introduction / H. Minsky // Modelling and Simulation. – 1974.
5. Krugman P. A model of Balance-of-Payments Crisis / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – November.
6. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. Шевчук. – Л. : Каменяр. – 719 с.
7. Flood R. Collapsing exchange rate regimes: some linear examples / R. Flood, P. Garber // Journal of International Economics. – 1984. – September.

Рецензент:

Мікула Н.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу транскордонного та прикордонного співробітництва та розвитку ринкової інфраструктури, Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів;

Петренко В.П. – доктор економічних наук, завідувач кафедри управління виробництвом та регіонального розвитку ІФНТУНГ.

УДК 658

ББК 65.29

Ткачук І.Г., Кропельницька С.О.

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРА ДИТЯЧОГО МОЛОЧНОГО
ХАРЧУВАННЯ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176, факс: 0342231574

Анотація. У статті досліджено комплекс питань теоретичного й практичного характеру, які пов'язані з організацією виробництва дитячого молочного харчування за моделлю кластера. Розглянуто основні концептуальні підходи до кластеризації молочного комплексу агропромислового сектору економіки України. Обґрунтовано основи фінансово-економічного механізму функціонування молочного кластера.

Ключові слова: кластер дитячого молочного харчування, координаційний центр, асоціація, фермерське господарство, фінансово-економічний механізм кластера.

Annotation. In the article the complex of theoretical and practical questions, related to the organization of dairy baby food production by the cluster model is investigated. The main conceptual approaches to the clustering of dairy complex of agricultural sector of Ukrainian economy are considered. The bases of financial and economic mechanism of dairy cluster functioning are grounded.

Key words: cluster of dairy baby food, coordination center, association, farms, financial and economic mechanism of the cluster.

Вступ. Оптимізація структури господарства регіону сьогодні є однією з найважливіших науково-прикладних проблем, що потребує відповідного вирішення. У концепції оптимізації господарства регіону основну увагу приділяється не лише локалізації суб'єктів підприємницької діяльності, але й побудові стійких економічних взаємозв'язків між ними. Цей процес передбачає посилення конкурентоспроможності розташованих на певній території підприємств, нарощування їх потужностей за рахунок технологічних нововведень, що викликані зміною структури попиту, еволюцією старих галузей і виробництв.

В економіці одним із засобів стабільного розвитку підприємництва є впровадження кластерних систем, що останнім часом стали самостійними суб'єктами господарювання за різноманітними функціональними напрямками діяльності. Розвиток кластерних систем надає можливості використовувати типові організаційні форми господарювання.

До найбільш обділених у сенсі теоретичних досліджень можна віднести різного типу регіональні або територіально-виробничі системи агропромислового сектору економіки. Це стосується і молочних комплексів, розвиток яких в Україні є пріоритетним як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Кластерні об'єднання підприємств і організацій, що займаються виробництвом і реалізацією молочної продукції, можуть стати науковим плацдармом для аналізу й оцінки кластерних переваг у силу наявності вертикально інтегрованої структури й регіональної приналежності.

Теорії економічних кластерів, яскравим представником якої є М. Портер, присвячена велика кількість робіт вітчизняних і зарубіжних авторів: М.П. Войнаренка, С. І. Соколенка, О. Г. Лібермана, Л. С. Маркова, Ю. Нікольського, Т. В. Цихана, Л. Нести, П. Патела та інших. Разом з тим систематизації арсеналу методів та інструментарію управління діяльністю кластера не приділялося достатньої уваги. Окремі питання формування і розвитку ринку молока та молочної продукції знайшли своє втілення в наукових працях таких учених-економістів, як В.І. Бойко, Е.К. Кравцов, В.Н. Зимовець, А.В. Македонський, В.Я. Месель-Веселяк, А.О. Омеляненко, В.В. Радченко, В.Г. Рижков, П.Т. Саблук, В.Й. Шиян, О.М. Шпичак та ін. Безпосередньої уваги такого типу інтегрованим структурам, пов'язаним з виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції, передусім молока, досі науковцями не приділялося. Це обумовлює актуальність дослідження, висвітленого в статті, і ставить перед нами певні завдання.

Постановка проблеми. Обґрунтувати концептуальні підходи організації виробництва молочних продуктів за моделлю кластера.

Результати. Виробництво дитячого харчування на основі екологічно чистого коров'ячого молока в Рогатинському районі доцільно організувати за кластерною моделлю. Кластер у науковій літературі має багато визначень. На нашу думку, *кластер у загальному – добровільне утворення суб'єктів господарювання, одноосібних виробників, зв'язаних технологічним ланцюжком, а також організацій сервісу та послуг: банків, приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктури територіально локалізованих задля створення єдиного регіонального продукту в рамках замкнутого виробничого циклу* (курсив наш. – І.Т., С.К.).

З аналізу економічних відносин за вертикальними та горизонтальними зв'язками учасників процесу виготовлення дитячого молочного харчування, дійшли висновку, що організація і формування оптимальної структури такого виробництва можна досягти лише за кластерною моделлю.

Структура організації кластера дитячого молочного харчування (рис. 1) може бути створена за схемою “знизу – вверху” [1, с.63–71], коли формування координаційного центру кластера відбувається за ініціативою та рішенням безпосередніх його учасників – виробників сировини (молока), підприємців з переробки молока в готові продукти дитячого харчування та інших учасників, які забезпечуватимуть якість їх виготовлення і доставку до споживачів.

Кластер як система працює на готовий продукт – дитяче молочне харчування – (далі – ДМХ). ДМХ – це не тільки сам продукт (його фізична частина), але й сума необхідних споживчих якостей – цінність, властива даному продукту (оформлення та упакування, умови постачання, престиж торгової марки і т. д.) [2, с.199–201].

Тому умовно кластер можна поділити на дві підсистеми:

- формування цінності продукту кластера й взаємодії з ринком;
- забезпечення і підтримка формування цінності продукту – ДМХ.

Перша підсистема включає три блоки:

- блок “сільського господарства” – виробництво молока як сировини для ДМХ, до якого входять індивідуальні фермерські господарства, Інститут землеробства і тваринництва Західного регіону, Інститут контролю ветеринарних кормових добавок, Інститут біології тварин НААНУ (м. Львів), Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького, Івано-Франківський обласний державний проектно-технологічний центр охорони родючості ґрунтів і якості продукції;
- блок “переробка” – виробництво якісного ДМХ. До нього входять: завод з виробництва ДМХ (за організаційно-правовою формою – це товариство з обмеженою відповідальністю); Інститут гігієни та медичної екології ім. О.М. Марзеєва АМНУ та Львівський національний університет медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького, які розроблятимуть і контролюватимуть технологічні норми, норми якості та інші показники для продуктів ДМХ;
- блок “торгівля” – здійснює просування продуктів ДМХ до безпосередніх споживачів через торговельно-збутову мережу кластера. Сюди можуть увійти фірмові магазини, молочні кухні, аптеки матері й дитини, дошкільні заклади, дитячі інтернати, дитячі лікарні та ін.

Друга підсистема призначена для надання послуг, спрямованих на забезпечення і підтримку цінності продуктів кластера відповідними інституціями. Вона включає:

- маркетингову службу, яка виконуватиме пошук ринків збуту продуктів ДМХ;
- громадську організацію “Мій дім – Карпати”, яка забезпечуватиме пошук технологічного обладнання для кластера, сприятиме інноваціям і виконуватиме інші функції, які необхідні кластеру;
- Український державний інститут з проектування об'єктів дорожнього господарства “Укрдіпродор”;
- інші інституції, які надаватимуть допоміжні та супутні послуги членам кластера ДМХ.

Основою кластера, звичайно, є виробництво сировини – екологічно чистого коров'ячого молока. Таке виробництво організовується в 15 селах Рогатинського району. Формою організації виробництва молока може виступати індивідуальне фермерське господарство.

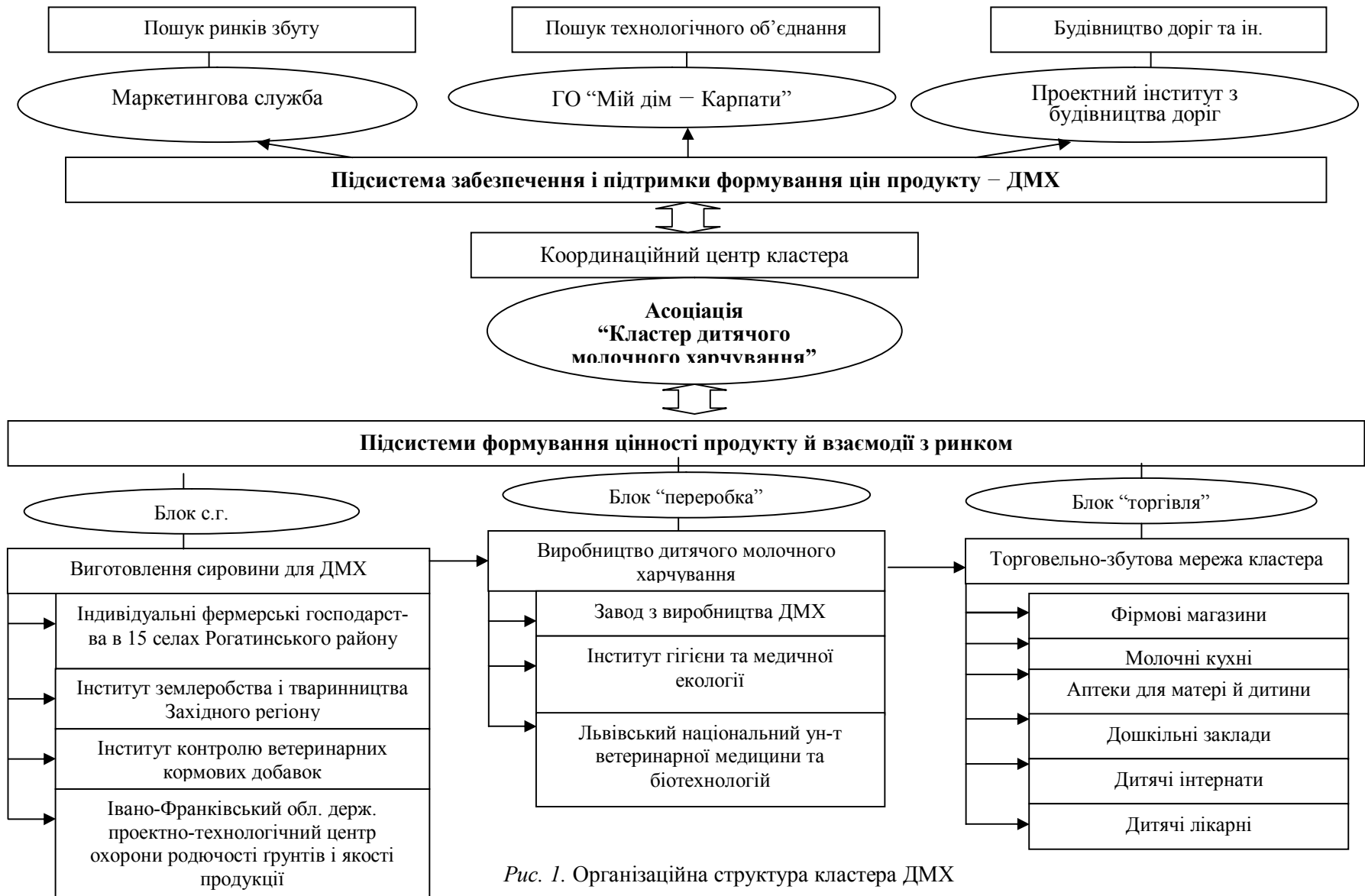


Рис. 1. Організаційна структура кластера ДМХ

Відповідно до ст. 1 Закону України “Про фермерське господарство” від 8 вересня 2005 року № 2864-IV [3], фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, згідно із законом. Фермерське господарство може бути створене одним громадянином України чи кількома громадянами України, які є родичами або членами сім’ї, відповідно до закону. Членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку, інші члени сім’ї, родичі, які об’єдналися для спільного ведення фермерського господарства, визнають і дотримуються положень статуту фермерського господарства (далі – ФГ). Членами фермерського господарства не можуть бути особи, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом).

Отже, ФГ організуються на добровільних засадах. Членами ФГ є працездатні громадяни, які мають власні засоби виробництва (земельна ділянка, ВРХ, зокрема, молочні корови і т. ін.). Засоби виробництва їм належать на правах приватної власності й не є спільною власністю кластера, а тільки використовуються у виробництві для досягнення загальної мети кластера ДМХ.

ФГ створюються переважно за технологічним і територіальним принципами, спеціалізуються на виробництві подібних видів продукту (молока) чи наданні однотипних послуг. Робота ФГ відбувається через координацію їх громадянином – власником землі і ВРХ, у якого можуть бути також наймані працівники. ФГ самостійно вирішують питання організації і технології виробництва, розподілу продукту (молока), оплати праці, внутрішнього розпорядку життя колективу – членів ФГ та учасників, несуть відповідальність за кінцеві результати господарської діяльності, яка не стосується функціонування всього кластера. Якщо ж виробники випускають продукт під товарним знаком кластера, їх господарська діяльність підпорядкована координаційному центру кластера.

Головою фермерського господарства є його засновник або інша, визначена в статуті особа. Органом управління ФГ фактично є громадянин-підприємець, який заснував ФГ. Взаємовідносини між ФГ і його працівниками, постачальниками та іншими учасниками ринку регламентуються договорами.

Основним завданням ФГ є забезпечення виробництва продукту, реалізації послуг згідно з договором, одержання госпрозрахункового прибутку в такому обсязі, який забезпечує високий рівень рентабельності й самофінансування кожного суб’єкта.

Фермерські господарства відповідно до українського законодавства мають право бути засновниками або учасниками різних господарських об’єднань.

У підприємницькій діяльності існує необхідність взаємодії одних суб’єктів підприємства з іншими юридичними особами з метою колективного використання виробничого, науково-технічного, інформаційного й фінансового потенціалу кожного з них задля досягнення більшої ефективності. Це зумовлює створення різноманітних видів господарських об’єднань, що виникають на добровільній основі, з активними “горизонтальними” зв’язками між їх учасниками – суб’єктами підприємницької діяльності.

На практиці діє багато різних видів господарських об’єднань, що потребує їхнього відповідного правового регулювання.

Згідно із ч. 1 ст. 119 Господарського кодексу України [4], залежно від порядку заснування об’єднання підприємств можуть утворюватися як господарські об’єднання або як державні чи комунальні господарські об’єднання.

Господарські об’єднання згуртовують підприємства незалежно від їх виду, які на добровільних началах об’єднали свою господарську діяльність [4, ч. 2 ст.119]. Господарські об’єднання є добровільними об’єднаннями юридичних осіб, які створені ними з

метою координації діяльності, забезпечення захисту їхніх прав, представлення спільних інтересів у державних та інших органах, а також міжнародних організаціях. Метою таких об'єднань є захист і реалізація інтересів їх учасників, консолідація зусиль у забезпеченні роботи його структур. *Тобто це саме та мета, заради виконання якої створюється координаційний центр кластера* (курсив наш. – *I.T., С.К.*).

Господарські об'єднання характеризуються такими ознаками:

- по-перше, його засновниками (учасниками) можуть бути тільки комерційні юридичні особи-організації, основною метою яких є одержання прибутку;
- по-друге, учасники об'єднання зберігають свою юридичну самостійність як суб'єкти права. Це зафіксовано в ч. 1 ст. 121 Господарського кодексу України (далі – ГКУ): підприємства – учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання. Отже, об'єднання не має права здійснювати управління і контроль за діяльністю учасників і виконувати функції щодо розпорядження їхнім власним майном;
- по-третє, добровільний порядок створення. Добровільність волевиявлення засновників на створення об'єднання знаходить висвітлення в установчому договорі;
- по-четверте, об'єднання визнається новим і самостійним суб'єктом права (юридичною особою), що є власником майна, переданого йому засновниками (учасниками). Згідно із ч. 4 ст. 118 ГКУ, об'єднання є юридичною особою.

ГКУ [4, ст.120] називає чотири види господарських об'єднань: асоціація, корпорація, консорціум і концерн. Перші два види – договірні, інші – статутні. Приведення в законодавстві переліку об'єднань має певне значення для відокремлення різних видів використовуваних у практиці об'єднань, виявлення їхніх відмінностей. Водночас важливо, що цей перелік не має вичерпного характеру. У Законі зазначено, що можливі й інші об'єднання підприємств, передбачені Законом. Це дозволяє включати до сфери чинності Закону нові, раніше не відомі, види об'єднань. Проаналізувавши існуючі види об'єднань, ми прийшли до висновку, що саме у формі асоціації може бути створений координаційний центр кластера, оскільки найбільш відповідає кластерним принципам організації (курсив наш. – *I.T., С.К.*).

Отже, асоціація “Кластер дитячого молочного харчування” (надалі – асоціація) буде створена відповідно до Господарського кодексу України, Закону України “Про захист економічної конкуренції”, інших законів і нормативних актів України. Асоціація засновується на добровільному членстві підприємств, установ, організацій, які мають спільні інтереси, і діє відповідно до чинного законодавства України й статуту.

Асоціація є договірним об'єднанням, що створюється з метою постійної координації господарської діяльності підприємств та інших юридичних осіб, які об'єдналися, шляхом централізації визначених статутом виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання членами фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб членів асоціації.

Суб'єкти кластера делегують окремі свої повноваження для координації діяльності, забезпечення захисту їхніх прав, представлення спільних інтересів у державних та інших органах, а також міжнародних організаціях, вищому керівному органу – координаційному центру кластера, створеному у формі асоціації.

Асоціація засновується учасниками кластера задля узгодження дій стосовно визначення цін, освоєння ринків збуту, захисту інтересів своїх членів тощо. Координація не вимагає централізації управління ФГ членами асоціації. Правління асоціації не втручається у виробничу та комерційну діяльність своїх членів.

Норма, що міститься в ч. 4 ст. 123 Господарського кодексу, регламентує виконання асоціацією зобов'язань: об'єднання господарських суб'єктів не відповідає за

зобов'язання його учасників, а суб'єкти-учасники не відповідають за зобов'язання асоціації, якщо інше не передбачено установчим договором або статутом об'єднання. Це положення впливає з принципу самостійної майнової відповідальності юридичної особи, закріпленого в ст. 96 Цивільного кодексу України: юридична особа самостійно відповідає за своїми зобов'язаннями всім належним їй майном. *Водночас, якщо ці зобов'язання стосуються виробництва продукції чи надання послуг під товарним знаком кластера, то їй відповідальність буде неподільною між асоціацією "Кластер ДМХ" і учасниками* (курсив наш. – І.Т., С.К.).

Головними в діяльності асоціації є функції виробничого характеру. До них відносяться функції координації виробничої діяльності між членами асоціації, поглиблення між ними кооперації, науково-технічного співробітництва, здійснення спільних підприємницьких проектів тощо.

Створення асоціації "Кластер ДМХ" жодним чином не призведе до появи монопольного утворення, монополізації ринків, обмеження конкуренції.

Асоціація є неприбутковою організацією, що утримуватиметься лише за рахунок внесків її членів, не проводитиме господарської діяльності, за винятком отримання пасивних доходів, і буде покликана здійснювати постійну координацію господарської діяльності суб'єктів кластера, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб членів кластера, у той самий час не контролюватиме й не втручатиметься в їх господарську та іншу діяльність і не ухвалюватиме відносно них управлінських рішень.

Метою діяльності асоціації є об'єднання на добровільних засадах зусиль і засобів суб'єктів господарювання – членів асоціації, зацікавлених у розвитку молочної галузі в Україні, для розробки та впровадження нових технологій і найбільш ефективного використання виробничих потужностей, розширення ринків збуту, захист внутрішнього ринку збуту, зокрема, у сфері дитячого молочного харчування.

Друга підсистема кластера дитячого молочного харчування може формуватися і базуючись на інших принципах, передусім, створення певних управлінь при асоціації, які будуть на договірній основі залучати необхідні інституції або виконувати певні функції власними силами. Ураховуючи вищевказаних на рис. 1 учасників другої підсистеми кластера ДМХ, такими управліннями можуть бути:

- маркетингове управління;
- техніко-технологічне управління;
- управління забезпечення соціальної інфраструктури та ін.

Діяльність названих вище управлінь організовується на госпрозрахунковій основі й регулюється, виходячи з договорів, які кожне з них укладає з підприємствами, організаціями, установами – членами асоціації. У цих договорах визначаються делеговані цим управлінням функції та їх обов'язки, а також порядок формування та використання госпрозрахункового доходу.

Ефективність господарської діяльності кластера ДМХ залежить від ефективності його фінансово-економічного механізму.

Фінансово-економічний механізм кластера ДМХ забезпечує збалансування взаємних інтересів учасників через систему внутрішніх фінансово-кредитних відносин. Він передбачає вільне переміщення фінансових ресурсів у межах кластера, механізм внутрішніх (трансфертних) цін, за якого один структурний підрозділ реалізує продукцію іншому підрозділу тієї ж організації або надає послуги, удосконалення розрахункових відносин між учасниками, удосконалення системи управління інвестиційними проектами, пільгове кредитування виробництва ДМХ як такого, що має по-

вільний термін обороту авансованого капіталу, пільгове оподаткування прибутку банків-учасників, отриманого від спрямування коштів у агровиробничу сферу.

Основою фінансово-економічного механізму кластера ДМХ є складання, реалізація річних і середньострокових планів виробничої, збутової, фінансової та інвестиційної діяльності. До основних функцій фінансових менеджерів асоціації “Кластер ДМХ” слід віднести: вибір пріоритетних інвестиційних планів, визначення загальної стратегії поведінки членів асоціації на фінансових і товарних ринках, формування портфеля інвестиційних пропозицій учасників асоціації, їх оцінку, визначення джерел фінансування за етапами реалізації проекту, розробку заходів, спрямованих на зміцнення позицій кластера на відповідних ринках, залучення додаткових фінансових ресурсів для освоєння нових ринків, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності всіх учасників об’єднання, оперативну фінансову роботу, пов’язану з дотриманням підприємствами-учасниками платіжної дисципліни, аналізом стану розрахунків і розробкою заходів з їх прискорення.

Ефективність функціонування фінансово-економічного механізму кластера ДМХ зумовлена активною участю фінансово-кредитної установи в окремих технологічних ланцюгах кластера: сільське господарство – переробка – торгівля (див. рис. 1).

Організаційна будова кластера дозволяє використати трансфертну ціну для реалізації проміжної продукції одним учасником іншому. Законом “Про промислово-фінансові групи в Україні” передбачено виробництво кінцевої і проміжної продукції. Кінцевою продукцією кластера є продукція, для виробництва якої він створюється і яка призначена для реалізації за межами кластера. Проміжна продукція виробляється одним з учасників кластера виключно для реалізації іншому учасникові в межах даного об’єднання, який використовує її для виготовлення кінцевої продукції. Для реалізації проміжної продукції використовуються трансфертні ціни, які не можуть бути нижчими за собівартість продукції. Державне регулювання цін до такої продукції не застосовується.

Сировина, виготовлена галуззю сільського господарства й передана на переробку, і готова продукція в переробленому вигляді, яка призначена для реалізації через торговельну мережу кластера, вважаються проміжною продукцією. Готова продукція, реалізована торговельними підприємствами та іншими інституціями кластера або за межі кластера за оптовими цінами, є кінцевою продукцією.

Проміжна продукція (ПП), призначена для подальшого використання у виробництві кінцевої продукції (КП), передається учасникові технологічного ланцюга за повною собівартістю, яка включає вартість сировини й матеріалів (ВС) і власні витрати виробництва (ВВ).

Трансфертна ціна, за якою передається проміжна продукція (ЦПП) іншому учасникові технологічного ланцюга, розраховується за формулою:

$$\text{ЦПП} = \text{ВС} + \text{ВВ галузі.}$$

Ціна кінцевої продукції (ЦКП), якщо вона реалізується за роздрібними цінами, а технологічний ланцюг складається із сільського господарства, переробної промисловості й торгівлі, визначається кон’юнктурою ринку шляхом зіставлення попиту й пропозиції на ринку даного виду продукції.

Маркетингове управління кластера, яке може бути створене при асоціації “Кластер ДМХ”, визначає найбільш прийнятну роздрібну ціну, яка з урахуванням понесених витрат забезпечила б необхідний мінімальний прибуток її виробникам і водночас знайшла свого споживача в якомога коротші строки. Якщо готова продукція буде реалізовуватися за межами кластера, аналогічно маркетингове управління встановлює ціну кінцевої продукції на рівні оптової, тобто без витрат торговельної мережі.

Перевагою цієї організаційно-господарської форми (кластера) є те, що вона дозволяє впровадити принципово новий ринковий підхід до ціноутворення, який ґрунтується на визначенні ціни на кінцеву продукцію під впливом попиту й пропозиції на ринку даної продукції, і відійти від затратного механізму ціноутворення. Підприємство, яке бере участь у технологічному ланцюгу, орієнтується на кінцеву ринкову ціну реалізації, такий підхід до ціноутворення стимулює до зниження власних витрат виробника, до впровадження інновацій у виробництво й наближення цих витрат до рівня підприємств розвинутих країн.

Отриманий прибуток від реалізації кінцевої продукції є фінансовим результатом спільної діяльності членів кластера. Розподіл прибутку між сільським господарством, переробною промисловістю та торгівлею, які входять у кластер, має забезпечити пропорційний його розподіл до понесених витрат кожним з учасників технологічного ланцюга.

Висновки. Ураховуючи вищевикладене, узагальнимо концептуальні підходи до організації виробництва дитячого молочного харчування. Таким чином, кластер ДМХ створюється за схемою “знизу – вверху”. При цьому виробники сировини (молока), підприємці з переробки молока в готові продукти дитячого харчування та інші учасники ініціюють створення координаційного центру кластера у формі асоціації. Усі учасники кластера можуть стати як його членами, так і звичайними суб’єктами на договірних умовах. Перші ж повинні зробити вступні внески, підписати установчий договір і погодитися з умовами статуту асоціації “Кластер ДМХ”. Учасників кластера умовно можна віднести до однієї з двох підсистем залежно від їх функціонального призначення у виготовленні дитячого молочного харчування: 1) формування цінності продукту кластера та взаємодії з ринком; 2) забезпечення і підтримка формування цінності продукту – ДМХ.

У загальному кластер ДМХ у Рогатинському районі Івано-Франківської області являє собою цілісну систему, у якій усі учасники працюють на виготовлення єдиного регіонального продукту – дитячого молочного харчування на основі екологічно чистого коров’ячого молока. Отриманий фінансовий результат функціонування кластера розподіляється між сільським господарством, переробною промисловістю та торгівлею, які в нього входять, пропорційно до витрат кожного учасника технологічного ланцюга створення продукту. Ефективність роботи кластера ДМХ прямо залежить від ефективності функціонування його фінансово-економічного механізму.

1. Ткачук І. Кластер народних художніх промислів “Сузір’я” : методика, коментар, поради / Ткачук І., Кропельницька С., Петруняк А. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2009. – 272 с.
2. Ткачук І. Г. Управління фінансами нових виробничих систем : теорія, методологія, практика : монографія / Ткачук І. Г., Кропельницька С. О. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2009. – 264 с.
3. Закон України “Про фермерське господарство” від 8 вересня 2005 року № 2864-IV. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Господарський кодекс України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

УДК 657.05

ББК 65.053

Шекета Є.Ю.

МАРЖИНАЛЬНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді і спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
56000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. У статті розкрито сутність витрат як однієї з найважливіших економічних категорій, проаналізовано особливості обліку витрат крізь призму фінансового й управлінського обліку, розглянуто сутність калькулювання собівартості продукції за системою “директ-костинг”.

Ключові слова: витрати, собівартість, постійні витрати, змінні витрати, точка безбитковості, “стандарт-кост”, кореляційний зв’язок, маржинальний дохід, маржинальний прибуток.

Annotation. The article reveals the essence of cost as a major economic categories, an analysis of cost accounting in the light of financial and management accounting, the essence output cost for the system of “direct costing”.

Key words: costs, cost, fixed costs, variable costs, break-even point, standard Coast, correlation, gross income, profit margin.

Вступ. З розвитком в Україні ринкових відносин, збільшенням можливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності значно зросла зацікавленість в управлінні витратами як одного із чинників конкурентоспроможності продукції та ефективності виробництва.

Ступінь задоволення інтересів підприємства, перш за все, залежить від результатів його господарської діяльності, які включають не просто отримання прибутку, але й забезпечення стабільного розвитку виробництва. Із цим пов’язані можливості реалізації стратегічної мети підприємств. Витрати є основним обмежувачем прибутку й, одночасно, головним фактором ефективності, на рівень якої впливають обсяг пропозиції та управлінські рішення керівництва підприємства в системі господарювання [2, с.7]. За цих умов неможливо обійтися без управління витратами виробництва й планування їх величини на перспективу.

Управління витратами в ринкових умовах господарювання є однією з основних складових управління діяльністю підприємств, що дозволяє досягти конкурентних переваг і має можливість впливати на життєдіяльність суб’єктів господарювання та на соціально-економічні процеси в країні в цілому.

Постановка завдання. Для забезпечення прибуткової діяльності суб’єктів господарювання доцільно особливу увагу акцентувати на походження та види витрат, формувати аналітичну інформацію в розрізі видів діяльності, структурних підрозділів та інше. Для цього необхідно вдосконалити обліковий процес і забезпечити формування єдиних методичних підходів до акумулювання як планової, так й облікової інформації. Метою статті є обґрунтування ефективної організації управління витратами з використанням маржинального підходу для адаптації до сучасних ринкових умов.

Результати. Проблеми управління витратами як найважливішої складової системи управління діяльністю підприємств у силу об’єктивних обставин і причин досліджено на недостатньому рівні. Так, вагомий вклад у розробку методологічних підходів до вирішення окремих проблем управління витратами внесли такі вчені, як І. Білоусова,

С. Голов, В. Дерій, Н. Каменська, В. Лень, О. Мачулка, В. Моссаковський, М. Чумаченко, В. Яценко та інші.

Ураховуючи динамічні зміни в ринковій економіці, необхідне подальше дослідження функцій і складових витрат для ефективного управління ними.

Логіка аналітичної роботи всередині підприємства, як правило, передбачає двомодульну структуру: перший етап ґрунтується на використанні офіційних даних фінансового обліку, другий – передбачає використання інформації управлінського обліку. Управлінський облік являє собою інструмент оперативного управління, основною метою якого є подати повний комплект фактичних і планових даних щодо характеристик функціонування підприємства як економічної та виробничої одиниці, включаючи відображення показників по підприємству в цілому, а також у розрізі структурних і виробничих підрозділів, центрів доходів і витрат [4, с.31].

Вважаємо, що основою управлінського обліку є фінансовий облік, адже кожна господарська операція, яка відбувається на підприємстві, відображається саме в ньому. З метою формування управлінської інформації дані фінансового обліку пропонується розглядати через призму управлінського. Тобто потрібно акцентувати увагу на тих показниках, які є необхідними й актуальними для прийняття ефективних управлінських рішень у межах оперативного, тактичного й стратегічного планування.

Облік витрат і калькулювання собівартості продукції є найважливішою ланкою як управлінського, так і фінансового обліку підприємства. Управління підприємством у цілому та за функціями управління неможливе без отримання достатньої, достовірної, облікової й оперативної інформації в цій сфері обліку.

Сьогодні зростає потреба товаровиробників в інформації про витрати на виготовлення виробів та їх реалізацію, не викривлених у результаті розподілу непрямих витрат. Таку інформацію у вигляді даних про калькулювання собівартості продукції на основі змінних витрат надає система “директ-костинг” [3, с.41].

”Директ-костинг” базується на тому, що всі витрати поділяються на прямі й непрямі. Прямі витрати безпосередньо відносяться на той чи інший вид виробу. Непрямі витрати є накладними щодо виробу та покриваються за рахунок доходу підприємства. За цим методом формується показник маржинального доходу, що являє собою різницю між виручкою від реалізації та змінними витратами, і маржинального прибутку як різницю між останнім показником і постійними витратами.

Наступним важливим елементом системи “директ-костинг” є визначення порога рентабельності, тобто розрахунок такої величини виручки від реалізації, при якій підприємство не отримує ні прибутків, ні збитків. В економічній літературі цей показник також називають точкою беззбитковості, беззбитковим (чи безприбутковим) оборотом, критичною точкою і т. д. [5, с.17].

Точка беззбитковості розраховується на основі загальноприйнятої формули:

$$T_{\text{безз}} = \frac{B_{\text{пост}}}{Ц - B_{\text{зм}}}, \quad (1)$$

де $B_{\text{пост}}$ – постійні витрати;

$Ц$ – ціна;

$B_{\text{зм}}$ – змінні витрати.

Перевагами системи “директ-костинг” вважається:

- можливість розмежування змінних і постійних витрат, визначення ступеня їх релевантності;
 - спрощується процес калькулювання собівартості за центрами відповідальності та ін.
- Недоліками вказаної системи є:

- калькулювання не застосовується для визначення кінцевого результату у фінансовому звіті;
- не передбачає стратегічний напрям діяльності, а застосовується для розробки поточних управлінських рішень;
- трудомісткість облікових процедур у зв'язку з розподілом витрат підприємства на змінні й постійні, що викликає додаткові фінансові ресурси.

У національному плані рахунків облік витрат передбачає застосування на практиці основної ідеї “директ-костингу” – розподілу загальних витрат за ознакою їх взаємозв'язку з виробництвом і калькулювання на цій основі неповної (обмеженої) собівартості за носіями витрат.

Згідно з існуючим планом рахунків, усі витрати звітного періоду поділені на виробничі, зумовлені здійсненням виробничого процесу, і періодичні, пов'язані з тривалістю звітного періоду. Прямі виробничі витрати обліковуються за дебетом рахунка 23 “Виробництво”, непрямі виробничі витрати – за дебетом рахунка 91 “Загальноновиробничі витрати”. У кінці звітного періоду до розрахунку собівартості окремих видів продукції (робіт, послуг), крім прямих виробничих витрат, включаються й непрямі (змінні, постійні розподілені) виробничі витрати, які обліковувалися протягом звітного періоду на рахунку 91 “Загальноновиробничі витрати”. Витрати, які збиралися на рахунках 92 “Адміністративні витрати”, 93 “Витрати на збут”, 94 “Інші операційні витрати” та ін., не включаються до собівартості об'єктів калькулювання, а списуються в кінці звітного періоду на рахунок 79 “Фінансові результати”.

Така методика обліку витрат є ефективною, проте вона не дає можливості акумулювання вказаних витрат у розрізі постійних і змінних, швидкого доступу до них і можливості оперативного управління ними.

У зв'язку із цим, пропонується організація аналітичного обліку з використанням маржинального методу, що передбачає одночасний облік витрат за видами діяльності, видами продукції та іншими об'єктами. Так, на підприємстві на рахунку 23 “Виробництво” необхідно відкривати субрахунки нижчого порядку в розрізі видів діяльності:

- 231 – виробництво продукції;
- 232 – виконання робіт;
- 233 – надання послуг та інше.

Поряд із цим пропонується одночасне ведення обліку в розрізі постійних і змінних витрат щодо вищенаведених видів діяльності й відображення їх на таких акумулюючих субрахунках:

- 238 – постійні витрати;
- 239 – змінні витрати.

Це дозволяє одержати швидко й оперативну інформацію про понесені витрати, залишки незавершеного виробництва та інше з метою розробки та прийняття адекватних управлінських рішень.

З метою ефективного управління важливими є формування дієвої асортиментної політики, процес прогнозування обсягу випуску продукції, розрахунок необхідної величини сировини й матеріалів.

Достовірність інформації ретроспективних періодів дає можливість застосувати економіко-математичну модель.

У разі використання в аналітичному дослідженні методу парного кореляційного зв'язку факторна економіко-математична модель передбачає можливість вимірювання дії тільки одного фактора на об'єкт дослідження і має такий вигляд:

$$y = a + bx, \quad (2)$$

- де y – повні виробничі витрати (залежна змінна);
- a – постійні витрати;

b – змінні витрати на одиницю кількісного показника оцінки діяльності підприємства;

x – кількісний показник оцінки діяльності підприємства (незалежна змінна) [1, с.29].

Правильне визначення коефіцієнтів a і b забезпечить точний прогноз величини майбутніх витрат при будь-якому значенні незалежної змінної x .

Під час проведення подібного аналізу зазвичай вибирають показник оцінки діяльності підприємства (незалежну змінну), що впливає на динаміку повних виробничих витрат. Найчастіше використовують обсяг виробництва продукції (робіт, послуг). Необхідно відзначити, що для кожного підприємства вибір незалежної змінної є індивідуальним і здійснюється, не зважаючи на умови виробництва, рівень автоматизації технологічного процесу, ефективність організації системи управління та інші можливі причини.

Значно збільшує можливості пошуку додаткових резервів підвищення ефективності виробництва застосування економіко-математичної моделі багатофакторного кореляційного аналізу. Використовуючи економіко-математичний метод множинної кореляції, визначають залежність певного узагальненого показника, що характеризує об'єкт дослідження, від зміни значень факторних показників. Відбір цих показників для кореляційної моделі доцільно здійснювати на базі застосування аналітичних групувань, способу порівняння паралельних і динамічних рядів, лінійних графіків, а також у процесі розв'язування завдань кореляційного аналізу на основі оцінки їхньої значущості.

Основне рівняння багатофакторної регресії має такий вигляд:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n, \quad (3)$$

де y – величина виробничих витрат;

a – повні постійні витрати;

b_i ($i=1, 2, \dots, n$) – величина змінних витрат на одиницю відповідного показника діяльності;

x_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – показники, що впливають на зміну виробничих витрат.

Як правило, на сучасних підприємствах існує велика кількість показників, від динаміки та стану яких залежить величина виробничих витрат, проте врахування всіх факторів є складним процесом. У такому випадку для прискорення та підвищення якості аналітичних розрахунків необхідно виділити два чи три найбільш значущих, зміна яких зумовлює негайні коливання у величині виробничих витрат [6, с.33].

Висновки. Ураховуючи вимоги підприємницького сьогодення, витрати є важливою економічною категорією, яка потребує нових підходів до управління ними. Ефективне здійснення управління витратами – запорука високої економічної результативності діяльності підприємства, оскільки воно є важливим інструментом господарювання. Накопичений практичний досвід щодо управління витратами на вітчизняних підприємствах є самодостатнім, тому часто в наукових колах дискутується питання стосовно доцільності виокремлення процесу управління витратами в окрему галузь науки з метою виділення її завдань, цілей дослідження, мети й об'єктів.

Вищенаведене дає можливість стверджувати, що на основі оптимізації виробничих витрат ґрунтуються раціональні управлінські рішення.

1. Голов С. Класифікація витрат і методи калькулювання собівартості в управлінському обліку / С. Голов // Управлінський облік. – 2006. – № 2. – С. 25–32.
2. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні / В. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 7–10.
3. Каменська Н. Калькулювання собівартості різними методами / Н. Каменська // Управлінський облік. – 2007. – № 22 (668). – С. 39–42.

4. Мачулка О. Облік та аналіз витрат: управлінський аспект / О. Мачулка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 30–34.
5. Моссаковський В. Про розрахунок точки беззбитковості / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 15–19.
6. Яценко В. Методи прогнозування виробничих витрат / В. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 5. – С. 30–35.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Шкроміда В.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 658:65.015.3

ББК 65.053

Шкроміда В.В., Шкроміда Н.Я.

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
56000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0348596003,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. У статті розглядаються методичні підходи проведення моніторингу фінансового стану підприємства. Запропоновано послідовність здійснення оцінки шляхом дослідження наявності, стану й рівня ефективності використання фінансових можливостей підприємства в динаміці, що дозволяє виявити невикористані можливості, усунути негативні тенденції та, відповідно, скорегувати розроблену стратегію розвитку суб'єкта господарювання на перспективу.

Ключові слова: фінансовий потенціал, моніторинг, система аналітичних показників, інтегральний показник.

Annotation. Methodical approaches of realization of monitoring of the financial state of enterprise are examined in the article. The sequence of realization of estimation is offered by research of presence state and level of efficiency of the use of financial possibilities of enterprise in a dynamics, that allows to educe untapped possibilities, remove negative tendencies and, accordingly, correct the worked out strategy of development of subject of menage on a prospect.

Key words: financial potential, monitoring, system of analytical indexes, integral index.

Вступ. Успіх у підприємницькій діяльності залежить від ефективного управління і використання наявного потенціалу підприємства. Передумовами ефективного господарювання є постійний процес вивчення потреби необхідних ресурсів, визначення рівня їх забезпеченості, оцінка виробничих і ринкових можливостей та адаптація наявного потенціалу до існуючих тенденцій змін середовища. Для виконання прийнятих замовлень від клієнтів і реалізації виробничої програми необхідним є швидке здійснення поставлених завдань за умови раціональної організації виробничих процесів і повної забезпеченості необхідними ресурсами. Для цього важливо правильно розрахувати величину необхідних оборотних засобів, визначити основні джерела їх формування на підприємстві та, у разі нестачі, знайти напрями залучення їх зі сторони.

Постановка завдання. Виходячи з таких міркувань, оцінка фінансового потенціалу підприємства є важливим процесом для будь-яких суб'єктів господарювання незалежно від видів здійснюваної діяльності. Тобто досягнення підприємством поставлених цілей і завдань залежить від існуючих фінансових можливостей і рівня ефективності його використання. У зв'язку із цим, здійснення оцінки фінансового потенціалу підприємства з метою підвищення рівня його використання є важливим та актуальним процесом підприємницького сьогодення. Тільки на основі комплексного аналізу фінансового потенціалу й постійного моніторингу його параметрів є можливим виявлення резервів покращення діяльності підприємства та формування напрямів розвитку відповідно до ринкових змін.

Для цього необхідними є правильний вибір інструментарію всебічного аналізу, розробка й ефективне застосування системи оцінки фінансового потенціалу підприємства, виходячи з поставлених завдань і галузевої приналежності суб'єкта господарювання.

Питання сутності й оцінки фінансового потенціалу підприємства досліджували у своїх роботах провідні вітчизняні вчені І.А. Бланк, С.Б. Довбня, І.З. Должанський, М.О. Кизим, Н.С. Краснокутська, М.Я. Коробов, Є.В. Лапін, В.С. Пономаренко, О.С. Федонін, Л.І. Федулова та інші [1; 3; 4].

Проте динамічність ринку та загострення економічної кризи сьогодні потребують поглиблення отриманих результатів ученими та подальшого дослідження відповідно до сучасних вимог ведення бізнесу.

Результати. Як відомо, ефективне управління підприємством базується на основі повної і достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність останнього та його зовнішнє оточення. Забезпечення цього передбачає постійне проведення моніторингу ситуації в динаміці, здійснення аналізу впливу факторів, що зумовили зміни, й розробка заходів покращення результатів діяльності, виходячи з прогнозних альтернатив.

Моніторинг можна охарактеризувати як систему інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозованих та планованих показників стану підприємства від заданих значень, розрахунок аналітичних показників аналізу й оцінки фінансового стану підприємства, показників стану підприємства в галузі та товарних і фінансових ринках [2].

Важливим питанням ефективного проведення моніторингу є вибір та обґрунтування методів оцінки, сукупність яких забезпечать достовірність аналізу виявлених тенденцій, збір повної інформації про фактичний стан справ і дозволять спрогнозувати ситуацію на перспективу. Проведений огляд наукових праць і результатів досліджень учених-економістів свідчить про різноманітність існуючих методів, способів і підходів до оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Так, для оцінки фінансового потенціалу підприємства застосовуються такі методи:

- експрес-аналізу за допомогою основних фінансових показників;
- комплексного аналізу на основі системи аналітичних коефіцієнтів;
- застосування інтегральної (факторної) оцінки (моделі);
- комбінований метод та інші.

Ураховуючи сутність і значення кожного, вважаємо, що комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства повинна базуватися за принципом синергії, тобто поєднання одночасно різних методів дозволяє в сукупності одержати кращий сумарний результат здійснення процесу моніторингу. Тому, залежно від мети, обставин і наявності необхідної інформації, потрібно застосовувати всі можливі методи оцінки в напрямі дієвого моніторингу параметрів фінансового потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства слід розглядати як сукупність господарських відносин і зв'язків, які спрямовані на одержання максимально-можливих фінансових результатів за рахунок:

- ефективного використання власного капіталу, що забезпечує платоспроможність підприємства та його фінансову стійкість;
- оптимізації структури джерел формування та можливості залучення позикового капіталу, що дозволяє збільшити валовий прибуток;
- покращення інвестиційної привабливості підприємства з метою залучення інвесторів для реалізації проектів, створення і випуску нових, більш рентабельних видів продукції та інше;
- наявності ефективної системи управління фінансовими ресурсами на підприємстві.

Для реалізації процесу моніторингу фінансового потенціалу підприємства запропоновано таку послідовність виконання розрахунків:

- 1) визначення наявності та величини фінансових можливостей на основі розрахунку вартості діючого бізнесу;
- 2) визначення рівня забезпеченості й ефективності використання фінансових ресурсів на основі розрахунку системи аналітичних показників фінансового стану;
- 3) дослідження рівня організації фінансового менеджменту;
- 4) формування інтегрального показника як індикатора наявності й використання фінансового потенціалу підприємства, що дозволяє спрогнозувати майбутній стан, виявити невикористані резерви та підвищити ефективність господарювання в цілому.

Для розрахунку вартості бізнесу на практиці аналітиками застосовуються різні методи оцінки, які ґрунтуються на таких підходах:

- ✓ дохідний підхід;
- ✓ порівняльний підхід;
- ✓ витратний підхід.

У процесі оцінки бізнесу з позицій дохідного підходу підприємство розглядається не як матеріально-виробнича база, а досліджується як бізнес або діяльність, які здатні приносити дохід (прибуток). Тобто основою цього підходу є визначення теперішньої вартості майбутніх доходів від діяльності вказаного суб'єкта господарювання. Виходячи із цього, оцінка вартості підприємства, що ґрунтується на дохідному підході, у більшості випадків залежить від перспективи розвитку вказаного бізнесу, фактичної ситуації на ринку та його тенденцій у ретроспективному періоді.

Найбільшою проблемою оцінки бізнесу на основі дохідного підходу є процес прогнозування величини доходів і визначення рівня їх капіталізації. Важливим є те, що для розрахунку вартості враховується тільки та частина капіталу, яка здатна приносити економічні вигоди в майбутньому. Також одночасно визначається період, протягом якого майбутній власник зможе отримувати доходи, та обґрунтовується величина можливих ризиків.

Оцінка бізнесу на основі порівняльного підходу ґрунтується на використанні ринкової інформації, тобто визначення вартості підприємства здійснюється, виходячи з реальної ціни купівлі-продажу аналогічної фірми, що зареєстрована на місцевому фондовому ринку.

Перевагою порівняльного підходу є те, що вартість бізнесу фактично визначається ринком і для оцінки лише коригується реальна його ціна, виходячи з ринкової вартості акцій підприємства, існуючого попиту на них та ін. Недоліком є те, що в розрахунках не включаються перспективи розвитку підприємства в майбутньому.

Оцінка бізнесу на основі витратного підходу передбачає визначення вартості активів (матеріальних і нематеріальних) підприємства за даними фінансової звітності за

вирахуванням зобов'язань і, у результаті, одержання вартості власного капіталу на певну дату.

Основною перевагою витратного підходу є достовірність інформації про підприємство та, водночас, вагомим недоліком є відсутність потенційних можливостей розвитку бізнесу чи інших тенденцій на перспективу. Проте, незважаючи на недоліки, указаний підхід до оцінки бізнесу є найбільш адекватний в умовах перехідної економіки порівняно з дохідним і порівняльним підходами.

Не зважаючи на різноманітність методів оцінки бізнесу, жоден з них не є універсальний. Тобто кожний має свої переваги й обмеження в застосуванні, що в підсумку висвітлюють різні вартості підприємств, що аналізуються. Отже, основним критерієм вибору підходу й методу оцінки бізнесу є поставлені мета й завдання визначення вартості господарюючого суб'єкта, а також наявність достовірної інформації його зовнішнього та внутрішнього середовища [5].

Для визначення рівня забезпеченості й ефективності використання фінансових ресурсів на підприємстві визначають систему аналітичних фінансових показників. В економічній літературі для аналізу фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства пропонується значна кількість фінансових коефіцієнтів, що характеризують усі напрями оцінки: фінансово-майновий стан, ліквідність, платоспроможність, ділову активність і фінансову стійкість функціонування. У процесі дослідження встановлено, що запропоновані фінансові коефіцієнти потребують узгодженості та впорядкування, оскільки різняться за назвою й дублюються за змістом.

Виходячи з поставлених мети й завдання здійснення моніторингу фінансового стану підприємства, до системи аналітичних коефіцієнтів можна включати показники оцінки інвестиційної привабливості досліджуваного суб'єкта господарювання.

Важливим завданням аналітика на цьому етапі є правильний вибір оціночних показників. Установлено, що критерієм формування системи показників мають бути чітко сформульовані мета й завдання, а також вагомість кожного, виходячи зі специфіки діяльності підприємства та його галузевої приналежності. Методичні засади визначення вагових показників різноманітні, а саме:

- суб'єктивне (експертне) формулювання значень окремих вагових коефіцієнтів;
- визначення вагових значень залежно від кількості показників фінансової звітності, необхідних для розрахунку окремого оціночного показника (критерію), що дає можливість урахувати повноту охоплення даним показником діяльності підприємства;
- визначення вагових значень окремих показників з використанням аналізу ієрархії Т. Сааті.

Обов'язковим процесом є перевірка сформованого масиву на статистичну щільність (значення кореляції та ін.).

Для узагальнення аналітичних досліджень фінансового стану підприємства в динаміці застосовуються рейтингова оцінка, кластерний підхід та ін.

Дослідження рівня організації фінансового менеджменту на підприємстві здійснюється на основі методу експертних оцінок і, виходячи з фактичного стану справ, виражається в числовому вираженні шляхом підрахунку балів. Для цього вивчаються питання:

- наявності постійного чи періодичного фінансового планування на підприємстві;
- наявності й застосування фінансового бюджетування;
- застосування системи внутрішнього фінансового аудиту;
- дієвість системи контролінгу та ін.

Завершальним етапом процесу дослідження наявності й використання фінансового потенціалу підприємства є розрахунок його інтегрального показника на основі кореляційно-регресійного аналізу:

$$In\Phi\Pi = \alpha_0 + \alpha_1 BB + \alpha_2 \Phi C + \alpha_3 OFM, \quad (1)$$

де $In\Phi\Pi$ – інтегральний показник фінансового потенціалу;

$\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – вагові коефіцієнти чинників фінансового потенціалу;

BB – підсумковий показник вартості бізнесу;

ΦC – підсумковий показник фінансового стану;

OFM – підсумковий показник рівня організації фінансового менеджменту на підприємстві.

Інтегральна оцінка фінансового потенціалу дозволяє досліджувати наявність фінансових ресурсів і можливостей на підприємстві, визначати рівень їх використання та спрогнозувати майбутній стан на перспективу. Указана інформація, вважаємо, необхідна для здійснення ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства з метою нарощення обсягів діяльності та підвищення рівня її рентабельності.

Висновки. Для успішного здійснення підприємницької діяльності важливим є достовірною інформація про наявний фінансовий потенціал підприємства. Одержання індикаторів про наявність, динаміку й ефективність використання останнього є можливим унаслідок правильної організації і дієвого проведення моніторингу його параметрів.

1. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / [І. З. Должанський, Г. О. Загорна, О. О. Удалих та ін.]. – К. : ЦНЛ, 2006. – 362 с.
2. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / О. П. Крайник, З. В. Клепікова. – Л. : ДУ “Львівська політехніка” ; К. : Дакор, 2000. – 260 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / О. С. Федонін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
4. Федулова Л. І. Сучасні концепції менеджменту : [навчальний посібник] / [за ред. Л. І. Федулової]. – К. : ЦНЛ, 2007. – 536 с.
5. Шкроміда В. В. Особливості оцінки бізнесу та сутність їх методів / В. В. Шкроміда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. збірник. – Івано-Франківськ : Вид-во ПНУ ім. В. Стефаніка, 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – С. 162–166.

Рецензенти:

Благун І.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаніка;

Гнатюк Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаніка.

УДК 658.5

ББК 65.29

Шматко Н.М.

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Українська інженерно-педагогічна академія,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту,
м. Харків, вул. Університетська, 16,
тел.: 80577312862,
e-mail: shmatko_n@mail.ru

Анотація. У статті розглядаються методи управління гнучкістю промислових підприємств, з'ясований сучасний підхід до проблеми управління гнучкістю підприємства, який потребує використання системного та ситуаційного підходів, а також інструментів управління змінами на підприємстві: управління розвитком, реструктуризація, реінжиніринг і вдосконалення бізнес-процесів, аутсорсинг тощо. Також у статті приділена достатня увага класифікаційним ознакам гнучкості та запропонована нова класифікаційна ознака гнучкості – форма

прояву, за якою виділили два її види: результативна й потенційна (потенціал гнучкості); розглянуті та виділені фактори, що визначають рівень гнучкості підприємства, а отже, формулюють потенціал гнучкості на основі аналізу взаємозв'язків між чинниками виробничої гнучкості й основними показниками виробництва; встановлено чотири базові показники рівня виробничої гнучкості.

Ключові слова: гнучкість підприємства, трансформаційна економіка, гнучкість виробничої системи, зовнішні фактори, зміни середовища, процесний підхід.

Annotation. This article discusses some aspects of the management flexibility of industrial enterprises, established the modern approach to the problem of management flexibility for enterprises that need to use the system and situational approaches, as well as the tools of change management in the enterprise: management development, restructuring, reengineering and improving business processes, outsourcing, etc. Also in the article giving sufficient attention to classification features of flexibility, and proposed new classification attribute of flexibility-form of expression, for which it singled out two types: effectiveness and the potential (capacity flexibility); reviewed and selected factors that determine the level of flexibility the enterprise, and therefore, formulate the potential flexibility on the basis of analysis of the linkages between the factors of production flexibility and the key indicators of production; established four basic indicator of the level of production flexibility.

Key words: flexible enterprise transformation economy, the flexibility of production system, external factors, changes in the environment, the process tion approach.

Вступ. Вітчизняна економіка поступово інтегрується у світове співтовариство й на неї починають впливати чинники, характерні для ринкової економічної системи: різкі коливання ринкової кон'юнктури, короткотривалий життєвий цикл продукції, поява принципово нових сучасних товарів і ринків, зміни в державному регулюванні економікою. У таких умовах життєдіяльність промислового підприємства істотно залежить від його здатності оперативно задовольняти потреби споживачів. Це змушує виробника знаходити механізми швидкого пристосування до вимог ринку, тобто підвищувати гнучкість виробництва.

Вітчизняна економічна наука активно зацікавилася проблемами гнучкості лише у 80-ті роки ХХ сторіччя. В умовах планової економіки рівень нестабільності зовнішнього середовища підприємств був значно нижчим, ніж у країнах з ринковою економічною системою, зміни попиту не мали такий значний вплив на ефективність діяльності підприємств, а їхній організаційно-технічний розвиток значною мірою планувався та фінансувався на рівні відповідних міністерств і відомств. Отже, у таких умовах актуальності набули лише техніко-технологічні аспекти гнучкості підприємства, тобто гнучкість його виробничої системи або гнучкість виробництва [1].

Л.Ю. Ліщинський визначає гнучкість виробництва як можливість змінювати процес обробки [2, с.9]. Отже, наявність самої лише можливості змінювати виробничий процес є, на думку вченого, достатньою умовою для того, щоб вважати його гнучким. Натомість С.М. Глаголев, узагальнюючи уявлення про сутність гнучкості виробничої системи, що сформувалися за умов планової економіки, визначає її як "можливість переорієнтації виробничої системи без докорінної зміни матеріально-технічної бази" або, іншими словами, як "можливість і швидкість її переорієнтації як реакції на зміни" [3, с.12]. Незважаючи на те, що вчений майже ототожнює два наведені визначення, на нашу думку, вони суттєво відрізняються одне від одного. Адже в першому з них під гнучкістю розуміється тільки можливість переорієнтації виробничої системи, тоді як у другому – можливість і швидкість. Лише в першому визначенні ставиться умова, що така переорієнтація має бути забезпечена з використанням наявної матеріально-технічної бази, і тим самим зі сфери гнучкості вилучаються способи переорієнтації, що передбачають докорінну зміну матеріально-технічної бази. І, нарешті, тільки друге визначення акцентує на реактивному характері гнучкості виробничої системи.

Сам С.М. Глаголев визначає гнучкість виробничої системи як її “здатність реагувати на зовнішні обурюючі дії, уникаючи повної структурної перебудови або руйнування системи” [3, с.3]. Отже, учений підкреслює, що гнучкість виробничої системи:

- пов’язана лише з можливістю (без урахування швидкості) певних змін у такій системі;
- має реактивний характер;
- є реакцією лише на зовнішні зміни;
- має місце тільки в тих випадках, коли зміни не викликають повної структурної перебудови або руйнування системи.

На відміну від вітчизняної економічної науки часів планової економіки, у західній економічній літературі проблеми гнучкості підприємства розглядаються не лише у виробничому аспекті. Підприємство сприймається як відкрита система, а отже, успішна його діяльність можлива лише при відповідності всіх найважливіших елементів внутрішнього середовища зовнішнім умовам [4; 5; 6]. При цьому процес приведення елементів внутрішнього середовища до умов зовнішнього може мати не тільки реактивний, але й активний характер [4].

Власне, поняття “гнучкість підприємства” у сучасній економічній науці трактується неоднозначно. Так, О.В. Грачов під гнучкістю підприємства розуміє спроможність суб’єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні підприємством для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності своєї діяльності [7, с.5]. Отже, автор вважає, що гнучкість підприємства проявляється лише в спроможності оновлювати номенклатуру продукції як основний “вихід” системи. При цьому вчений розглядає гнучкість підприємства як інструмент підвищення його прибутковості й конкурентоспроможності.

В.В. Гармаш визначає гнучкість підприємства як можливість відкритої соціально-економічної системи оптимізувати власну структуру у відповідь на швидкі й неочікувані зміни, забезпечуючи при цьому прибутковість, конкурентоспроможність і постійне збільшення доданої вартості [8]. Учений пов’язує гнучкість підприємства з його спроможністю оптимізувати власну структуру, що, на наш погляд, є звуженням поняття гнучкості. Адже певні зміни, наприклад оновлення номенклатури продукції, можуть не потребувати структурних змін підприємства. Крім того, приводом для прояву гнучкості вчений вважає швидкі й неочікувані зміни, а із цього виходить, що перетворення, які підприємство спроможне здійснити під впливом прогнозованих змін, не свідчать про його гнучкість.

В.В. Гармаш, як і О.В. Грачов, наголошує, що гнучкість підприємства має забезпечувати його прибутковість, конкурентоспроможність, а за В.В. Гармашем – ще й збільшення доданої вартості. На нашу думку, це знов-таки є звуженням проблеми, адже кожне підприємство ставить перед собою широкий спектр цілей, основні з яких відбиває його місія, і досягнення кожної із цілей підприємства потребує його гнучкості. Крім того, у певні періоди часу, наприклад у період економічної кризи, при збільшенні інтенсивності конкуренції або інвестуванні в нематеріальні активи підприємство може цілеспрямовано зменшувати прибуток чи створювану додану вартість. Але такі дії підприємства, вважаємо, не свідчать про зменшення рівня його гнучкості.

В.М. Самочкін визначає гнучкість підприємства як його спроможність без докорінної зміни основних виробничих фондів засвоювати в установлені терміни випуск визначеної кількості виробів, затребуваних ринком, і тим самим виживати й розвиватися [9]. Отже, учений також сприймає гнучкість підприємства лише у виробничій площині й підкреслює, що гнучкість проявляється за умови відсутності необхідності докорінних

змін у стані виробничих фондів підприємства. Доречним, на наш погляд, є пов'язування гнучкості підприємства з досягненням основних цілей його діяльності.

Достатньо спрощене визначення гнучкості компанії дають Й. Бербнер і П. Рейбі: “Спроможність компанії оперативно реагувати на зміни попиту” [10]. Отже, виходячи з такого визначення, реакція підприємства на будь-які інші зміни у внутрішньому чи зовнішньому середовищі не відноситься до площини його гнучкості.

С.М. Глаголев визначає гнучкість підприємства як його спроможність своєчасно та з найменшими витратами реагувати на зміни середовища, головними серед яких в умовах конкуренції необхідно визнати зміни вимог і вподобань споживачів [3, с.10]. Таке тлумачення гнучкості підприємства при спробі його практичного застосування неодмінно створить проблему визначення того, чи є витрати, пов'язані з реагуванням на зміни середовища, найменшими з можливих. Крім того, на нашу думку, якщо такі витрати не є найменшими з можливих, це не може бути приводом для того, щоб вважати аналізоване підприємство негнучким.

Цікавим є визначення, надане Б.М. Жуковим. Учений визначає гнучкість підприємства як його спроможність сприймати нововведення й адаптуватися до нових умов функціонування без порушення власної цілісності, а також перебудовувати параметри діяльності підприємства під впливом змін зовнішніх або внутрішніх умов з метою конкурентоспроможного розвитку та створення максимальної доданої вартості на базі використання сучасного інноваційного інструментарію [11, с.10–11]. Б.М. Жуков відзначає реакційний характер гнучкості підприємства, називаючи її “функцією відклику”.

Ми вважаємо, що слід погодитися з Б.М. Жуковим у тому, що гнучкість підприємства проявляється в реакції на зміни не лише зовнішніх, але й внутрішніх умов. Адже певні елементи внутрішнього середовища підприємства (цілі, стратегія, техніка, персонал тощо) можуть змінюватися і потребувати змін в інших елементах і підсистемах підприємства, що, у свою чергу, вимагає гнучкості підприємства як складної системи. У такому випадку можна погодитися з Б.М. Жуковим та іншими вченими, які підкреслюють реакційний характер гнучкості підприємства, адже гнучкість підприємства в будь-якому випадку пов'язана із впливом певних сил (зовнішніх чи внутрішніх) і є реакцією на їхню дію.

Але слід зазначити, що більшість робіт присвячені дослідженням окремих складових гнучкості підприємства: значною мірою розробленими можна вважати лише питання управління виробничою та стратегічною гнучкістю підприємства. До того ж майже відсутні роботи, що пов'язують проблеми управління гнучкістю підприємства з умовами трансформаційної економіки.

Складність, комплексність і недостатня розробленість проблем управління гнучкістю підприємства, а також наявність невирішених і дискусійних питань, об'єктивна необхідність їх наукового осмислення і комплексного аналізу зумовили вибір цілей, завдань, структуру та зміст дослідження.

Постановка завдання. Основною метою статті є теоретичне обґрунтування управління гнучкістю підприємства. Проведені в роботі дослідження базуються на наукових розробках вітчизняних і зарубіжних учених з питань гнучкості підприємства, а також на законах і нормативних актах, що регламентують діяльність підприємств в Україні, офіційних статистичних даних.

Результати. На нашу думку, оборотність змін є важливою властивістю гнучкості підприємства, і саме цю властивість намагалися відмітити вчені, що визначали гнучкість підприємства як його спроможність провадити певні перетворення без докорінної заміни основних виробничих фондів. Адже докорінна зміна основних виробничих фондів не дозволила би підприємству повернутися до первісного стану, тобто є необоротним процесом через значну його капіталоємність. У той самий час, акцентуючи

увагу на питанні недопущення докорінної зміни основних виробничих фондів, учені звужують проблему, переводячи її у виробничу сферу.

В оксфордському словнику ділової англійської мови є два поняття, безпосередньо пов'язані з поняттям “гнучкість підприємства”. Перше з них – flexibility – пояснюється як спроможність змінюватися чи бути зміненим відповідно до нових умов або ситуацій; друге – agility – як спроможність до швидкої адаптації до мінливих ситуацій. При цьому наголошується, що друге поняття використовується переважно для нових, малих компаній. Отже, можна зазначити, що поняття “гнучкість підприємства” відзначає не лише спроможність підприємства змінюватися, але ще й швидкісну характеристику такої спроможності.

Зважаючи на вищесказане, ми пропонуємо визначити гнучкість підприємства як його спроможність оперативно реагувати на зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищі шляхом оборотного переходу у відповідний стан для забезпечення реалізації цілей його діяльності.

У сучасній економічній науці існує класифікація гнучкості підприємства. Так, за ознакою спрямованості виділяють стратегічну й тактичну гнучкість. Стратегічна гнучкість визначає значущість можливих капіталовкладень, ефекти, обсяги й час реконструкції (реструктуризації) підприємства за наявності необхідності до кардинальних змін у довготривалій перспективі для забезпечення відповідності потенційним вимогам зовнішнього середовища й наявності потенційних ключових факторів успіху.

Тактична гнучкість визначає час, необхідний підприємству для засвоєння нового виробу чи реконструкції (створення) нового виробництва, пов'язаного з нагальними змінами в попиті, техніці, технології.

На нашу думку, існуюча класифікація розкриває лише довгострокові аспекти гнучкості підприємства, залишаючи поза увагою гнучкість як можливість термінової зміни, наприклад, переналагодження виробничої системи для виготовлення виробу, що не є новим для підприємства. Тому ми пропонуємо розширити існуючу класифікацію гнучкості підприємства за рахунок уведення нового виду гнучкості – оперативної, яка врахує короткострокові аспекти гнучкості підприємства, що не потребують проведення принципових змін.

Іншою класифікаційною ознакою гнучкості підприємства є її характер. За цією ознакою відрізняють якісну гнучкість (наявність універсальних ресурсів) і кількісну гнучкість підприємства (наявність резерву ресурсів).

Слід зазначити, що гнучкість підприємства може виражатися у двох формах: результативній і потенційній. Результативна форма відображає фактичний результат гнучкої діяльності підприємства, який можна виміряти (наприклад, через широту асортименту продукції, що була вироблена підприємством). Потенційна форма гнучкості, іншими словами, – потенціал гнучкості, відображає можливості підприємства до гнучкої поведінки (наприклад, скільки різних товарів підприємство може виготовити). У той самий час потенціал гнучкості прямо виміряти неможливо, адже нерідко різноманіття виходів і способів реалізації певного бізнес-процесу не може бути охарактеризоване кінцевою величиною. Отже, ми пропонуємо вимірювати потенціал гнучкості через фактори гнучкості підприємства, за аналогією з діагностичними показниками [12]. При цьому слід глибше дослідити сутність категорій “потенціал”, “потенціал підприємства”.

Сукупність економічних можливостей підприємства, його спроможність до досягнення певних результатів є предметом аналізу дослідників потенціалу підприємства. Категорія потенціалу підприємства в сучасній економічній науці сприймається неоднозначно. Грунтуючись на результатах такого аналізу, ми виділили родові властивості, що покладені в основу визначення поняття “потенціал підприємства”:

- спроможність до здійснення діяльності (О.Н. Азріліян, А.Б. Борисов);
- характеристика сукупності ресурсів (Л.І. Абалкін, І.І. Лукінов, Д.А. Черніков, Е.Б. Фігурнов, Д.К. Шевченко);
- спроможність досягати цілей (В.В. Ковальов, О.Н. Волкова);
- сукупність факторів, що характеризують резерви підприємства (Н.І. Чухрай);
- сукупність можливостей підприємства (А.Е. Воронкова, О.О. Колесніков);
- діалектична єдність можливостей і процеси їхньої реалізації (І.П. Отенко).

Як свідчить проведений аналіз, більшість авторів розуміють під економічним потенціалом підприємства сукупність його можливостей до здійснення господарської діяльності, що можуть виражатися ресурсами, резервами тощо. І.П. Отенко розширює розуміння цієї категорії, включаючи до складу потенціалу підприємства також і процеси реалізації його можливостей. На нашу думку, таке трактування потенціалу підприємства є надто широким, адже сукупність процесів з реалізації можливостей підприємства – це не що інше, як, власне, діяльність підприємства. Доцільніше відокремлювати потенціал підприємства та процеси його використання, як це пропонує робити О.О. Колесніков. Отож потенціал гнучкості підприємства й власне гнучкість є різними, хоча й пов'язаними економічними сутностями.

На основі аналізу джерел можна виділити фактори, що визначають рівень гнучкості підприємства, а отже, формулюють потенціал гнучкості. Серед них:

- частка співробітників, що працюють за гнучким графіком;
- частка співробітників, що працюють неповний робочий день;
- частка співробітників, що працюють за тимчасовими контрактами (за сумісництвом);
- частка співробітників, що працюють дистанційно;
- частка співробітників, що працюють за договором оренди персоналу;
- частка робіт, що виконуються спеціалістами зі сторони;
- гнучкість зарплатні (частка її змінної частини, коливання фонду оплати праці й зарплатоємкості);
- частка співробітників, що працюють за тимчасовим контрактом;
- частка основних засобів, що взяті в лізинг;
- рівень кооперації виробництва;
- частка універсального обладнання в загальному обладнанні підприємства;
- частка обладнання, що здається в оренду;
- зміна розміру запасів підприємства;
- фінансова гнучкість підприємства;
- наявність ресурсів певного виду в резерві.

Розвиток гнучкості підприємства може відбуватися, перш за все, за рахунок більш повного використання потенціалу гнучкості підприємства. У той самий час, коли потенціал розвинутий недостатньо й не надає можливості для подальшого розвитку гнучкості підприємства, слід спочатку розвивати потенціал підприємства.

Отже, ми можемо запропонувати нову класифікаційну ознаку гнучкості – форма прояву, за якою виділити два її види: результативна й потенційна (потенціал гнучкості).

Організаційна структура управління більшості українських підприємств побудована за функціональним принципом, отже, використання процесного підходу на таких підприємствах є об'єктивно складним завданням. У сучасній літературі пропонується три можливих підходи до впровадження процесного управління на підприємстві.

1. Крос-функціональне вирішення проблем, або створення наскрізних бізнес-процесів. На підприємстві, організованому за функціональним принципом, створюються крос-функціональні робочі групи, головним завданням яких є вирішення проблем, що виникають на межах різних функціональних сфер діяльності, що задіяні в реалізації

наскрізного бізнес-процесу, тобто бізнес-процесу, що безпосередньо пов'язаний із зовнішніми постачальниками й клієнтами та містить у собі сукупність основних, забезпечувальних і управлінських бізнес-процесів, спрямованих на повний цикл перетворення вхідних ресурсів у вихід (результат) [13, с.70].

2. Опис й управління бізнес-процесами. Сутність підходу полягає у створенні моделі бізнес-процесів підприємства й виділенні власника для кожного бізнес-процесу, тобто посадової особи, що несе відповідальність за результати бізнес-процесу й має певні управлінські повноваження. Діюча структура управління підприємством зберігається, при цьому в багатьох випадках функціональні підрозділи сприймаються одночасно як бізнес-процеси, а керівники таких підрозділів виступають їхніми власниками.

3. Створення процесної структури управління підприємством. Функціональні підрозділи ліквідуються, створюється організаційна структура, у якій місце підрозділів займають бізнес-процеси. Це найбільш складний і ризикований підхід, але й потенційно найбільш ефективний.

Важливо виділити типові для підприємств машинобудування бізнес-процеси: стратегічне управління; загальне управління; управління фінансами; управління персоналом; дослідження ринку; технічна підготовка виробництва нової продукції; матеріально-технічне забезпечення; виробництво; сервісне обслуговування продукції; обслуговування виробництва; маркетинг; збут.

Слід зазначити, що бізнес-процес стратегічного управління пов'язаний зі стратегічною гнучкістю підприємства, процеси дослідження ринку й технічної підготовки виробництва нової продукції – перш за все з тактичною гнучкістю, а інші бізнес-процеси – з оперативною. При цьому характер зв'язків між бізнес-процесами, що відносяться до різних груп, є іншим, ніж характер зв'язків між бізнес-процесами однієї групи.

У науці та практиці найбільш проробленою є проблема забезпечення виробничої гнучкості. Відповідно, виділені й проаналізовані основні чинники, що впливають на рівень виробничої гнучкості підприємства:

- функціональна інваріантність, тобто потенційна можливість обробки різних деталей у групах, кількість груп деталей, які можна обробляти в певній послідовності;
- переналаштовуваність, що характеризується обсягом мінімального й заздалегідь установленого часу, потрібного для переходу від однієї до іншої групи деталей, а також обсягом додаткових витрат і обігових коштів, потрібних для переходу на обробку нової групи деталей;
- технологічність – гранично допустиме відхилення встановлених технічних параметрів деталей, що обробляються, і рівнів адаптації до випадкового маршруту проходження виробів за технологічним циклом. Крім того, технологічність характеризується рівнем завершеності обробки деталей на обладнанні одного виду в одному виробництві й оптимізацією співвідношення універсального й спеціалізованого обладнання у виробництві;
- функціональна працездатність;
- рівень автоматизації.

На основі аналізу взаємозв'язків між чинниками виробничої гнучкості й основними показниками виробництва встановлено чотири базові показники рівня виробничої гнучкості:

- універсальність – здатність виробництва обробляти різну кількість і форми деталей без будь-якого переналаштування;
- пристосовуваність – здатність виробництва обробляти іншу кількість й інші види деталей завдяки введенню потрібних змін ззовні або переналаштуванню;
- повторюваність – здатність виробництва неодноразово повертатися до виконання попередньо виконаних робіт після закінчення нової роботи;

- нечутливість – здатність виробництва адаптуватися до кількісних і якісних відхилень заготовок, процесів, обставин за умови гарантії виконання всіх передбачених технічних вимог, без виникнення порушень і втрати якості продукції.

У той самий час можна відмітити, що в абстрактному розумінні бізнес-процес подібний до виробничого процесу. Як і виробничий процес, будь-який бізнес-процес має вхідні ресурси, вихідні результати, технологію обробки вхідних ресурсів, мінливе зовнішнє середовище, яке висуває певні вимоги до виходів процесу. Бізнес-процес, як і виробничий процес, можна оцінювати показниками якості виходів, тривалості циклу, гнучкості, вартості тощо [12]. Більш того, виробничий процес є одиничним прикладом бізнес-процесу. А отже, характеристики й принципи вимірювання гнучкості виробничого процесу можна з певною мірою абстрагування застосовувати для будь-якого бізнес-процесу.

Висновки. Проаналізовано деякі напрями управління гнучкістю промислових підприємств, з'ясований сучасний підхід до проблеми управління гнучкістю підприємства, який потребує використання системного та ситуаційного підходів, а також інструментів управління змінами на підприємстві: управління розвитком, реструктуризація, реінжиніринг і вдосконалення бізнес-процесів, аутсорсинг тощо; запропонована нова класифікаційна ознака гнучкості – форма прояву, за якою виділили два її види: результативний і потенційний (потенціал гнучкості); виділені фактори, що визначають рівень гнучкості підприємства, а отже, формулюють потенціал гнучкості на основі аналізу взаємозв'язків між чинниками виробничої гнучкості й основними показниками виробництва; встановлено чотири базові показники рівня виробничої гнучкості.

1. Васильев В. Н. Организация, управление и экономика гибкого интегрированного производства в машиностроении / В. Н. Васильев. – М. : Машиностроение, 1986. – 311 с.
2. Гибкие производственные системы Японии / [под ред. Л. Ю. Лишинского ; пер. с яп. А. Л. Семенова]. – М. : Машиностроение, 1987. – 233 с.
3. Глаголев С. Н. Формирование экономического механизма гибкого развития промышленного предприятия : автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05. “Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность” / С. Н. Глаголев. – Белгород, 2002. – 180 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко] ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
6. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2004. – 432 с.
7. Грачев А. В. Теоретические предпосылки развития гибкости предприятия / А. В. Грачев // Управление развитием. – 2005. – № 1. – С. 101–106.
8. Гармаш В. В. Особенности управления гибкостью предприятия : материалы докладов XIV международного конф. студентов, аспирантов и молодых ученых “Ломоносов” [Электронный ресурс] / В. В. Гармаш ; [отв. ред. И. А. Алешковский, П. Н. Костылев]. – М. : Издательский центр факультета журналистики МГУ им. М. В. Ломоносова, 2007. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
9. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Н. Самочкин. – 2-е изд. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
10. Бербнер Й. Инструменты – не главное / Й. Бербнер, П. Рэйби // Вестник McKinsey. – 2005. – № 10. – Сайт Management.com.ua. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua>.
11. Жуков Б. М. Инновационное обеспечение гибкого развития промышленных предприятий : теория, инструментарий, реализация : автореф. дисс. на соискание учен. степени докт. экон. наук : 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством : экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность” / Б. М. Жуков. – Краснодар, 2007. – 53 с.
12. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен. – М. : РИА “Стандарты и качество”, 2003. – 272 с.

13. Беседовський О. М. Прийняття управлінських рішень: процесний підхід : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. М. Беседовський. – Х., 2004. – 241 с.

Рецензенти:

Тимофеев В.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету “ХП”;

Перерва П.Г. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Національного технічного університету “ХП”.

УДК 65.012.123

ББК У9 (4 Укр) 292-21

Шмиголь Н.М.

**КОНТРОЛЬ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ЗАГАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ
СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Національний університет харчових технологій,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
01601, м. Київ, вул. Володимирська, 68, корп. “В”,
тел.: 0442896200

Анотація. У статті розглянуті методи оцінки потенціалу діяльності фінансової стратегії підприємства. Запропонована методологія оцінки ефективності формування доходів на основі методів оцінки потенціалу реалізації множини стратегічних фінансових цілей.

Ключові слова: доходи, ефективність управління, прибуток, потенціал економічної системи, непрямі доходи.

Annotation. The article deals with methods to control the process of enterprise revenue management. The proposed methodology for evaluating the effectiveness of income-based methods for assessing the potential of a set of strategic financial goals.

Key words: revenues, performance management, revenue, potential economic system, indirect income.

Вступ. Нині поняття потенціалу як на макро-, так і на мікрорівні в наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених [1–5] зустрічається досить часто.

Але, на нашу думку, лише наявність будь-якої множини ресурсів, які можуть бути залучені до реалізації стратегічних або тактичних цілей розвитку суб'єкта господарювання, не може оцінюватись економічною категорією “потенціал”. Відповідно до цього потенціал економічної системи в конкретний період часу за інших рівних умов не є постійною величиною, а залежить від поставлених цілей розвитку.

Кожна стратегічна фінансова мета формально зображається у вигляді цільових значень відповідних показників, що змінюються із часом. У загальному вигляді такі показники можуть бути кількісними, якісними та релейними:

- кількісні показники відображають кількісний бік стратегічної фінансової мети, можуть приймати абсолютну або відносну форму. Наприклад, показник обсягу оборотних активів підприємства;
- якісні показники являють собою формальний опис стратегічної фінансової мети за шкалою найменувань (класифікацій), яка використовується для опису приналежності об'єктів, що розглядаються, до окремих класів. Загальна практика оцінки пропонує застосовувати таку класифікацію: “відмінно”, “дуже добре”, “добре”, “задовільно”, “погано”, “дуже погано” і “неприпустимо”. Наприклад, репутація постачальника сировини та матеріалів оцінюється на рівні “добре”;
- релейні показники – різновид якісних показників, шкала найменувань яких містить два класи: “так” чи “ні” і дозволяє встановити правильність цільового твердження. Наприклад, відповідність продукції власного виробництва визначеному стандарту якості тощо.

Тому актуальним завданням, що потребує нагального вирішення, є розробка методу оцінки потенціалу реалізації фінансової стратегії підприємства, що являє собою множину стратегічних фінансових цілей.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методу оцінки потенціалу реалізації фінансової стратегії підприємства, для реалізації якого необхідно, щоб усі показники були представлені в кількісній формі. Тому на першому етапі потрібно забезпечити можливість трансформації значень якісних і релейних показників до кількісного вигляду.

Результати. Трансформацію якісних показників у кількісні будемо виконувати з допомогою нелінійного перетворення, що має вигляд:

$$Y = X^\beta, \quad (1)$$

де X – кількісне значення якісного показника, яке необхідно встановити, $X \in [0;1]$;

Y – значення якісного показника, отриманого на основі обраної шкали найменувань, де кожне значення представлено рівним інтервалом, $Y \in [0;1]$;

β – степеневий коефіцієнт перетворення, що відображає переваги експерта.

Відповідно до формули (1) функція переваги особи, що приймає рішення, для перетворення якісного показника в кількісний буде мати такий вигляд (рис. 1):

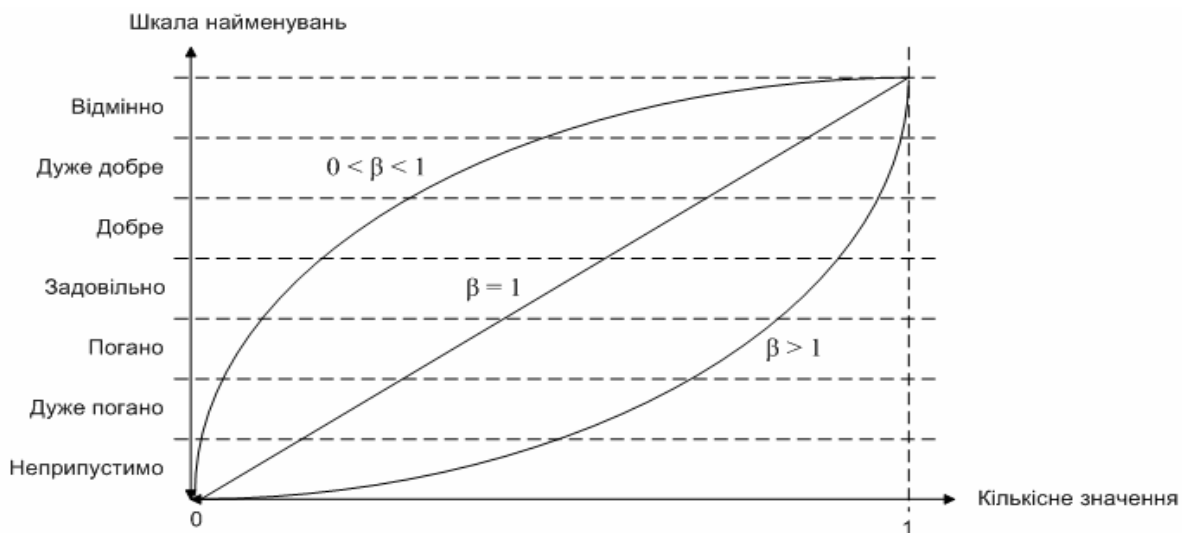


Рис. 1. Функція переваги для перетворення якісного показника в кількісний

Якщо коефіцієнт перетворення β приймає значення 1, функція перетворення (1) буде мати лінійний вигляд, тобто однакові за шириною інтервали класів якісного показника перетворюються до відповідних інтервалів кількісних значень.

Діапазон значень $0 < \beta < 1$ може застосовуватися до якісних показників, для яких необхідно забезпечити прогресивне зростання кількісних значень ширини інтервалів, від найгіршого до найкращого значення за шкалою найменувань. Відповідно останній допустимий діапазон $1 < \beta$ повинен застосовуватися до якісних показників, для яких потрібно забезпечити прогресивне зменшення кількісних значень ширини інтервалів.

Залежно від обраного коефіцієнта β кількісні значення якісного показника X будуть розраховуватися за формулою:

$$X = Y^{\frac{1}{\beta}}. \quad (2)$$

Як приклад розглянемо трансформацію якісного показника до діапазонів кількісних значень для $\beta = \frac{1}{3}$ та $\beta = 3$ (табл. 1).

Таблиця 1

Перетворення якісного показника до кількісного

Шкала найменувань	Інтервали значень Y		Значення X при $\beta = \frac{1}{3}$		Значення X при $\beta = 3$	
	мінімум	максимум	мінімум	максимум	мінімум	максимум
Неприпустимо	0,000	0,143	0,000	0,003	0,000	0,523
Дуже погано	0,143	0,286	0,003	0,023	0,523	0,659
Погано	0,286	0,429	0,023	0,079	0,659	0,754
Задовільно	0,429	0,571	0,079	0,187	0,754	0,830
Добре	0,571	0,714	0,187	0,364	0,830	0,894
Дуже добре	0,714	0,857	0,364	0,630	0,894	0,950
Відмінно	0,857	1,000	0,630	1,000	0,950	1,000

Як дискретне кількісне значення може обиратися нижня або верхня межа відповідного інтервалу, а також його середина.

Перетворення релейних показників до кількісних повинно відбуватися за схемою:

- кожному можливому значенню релейного показника (“так”/“ні”) ставиться у відповідність якісна оцінка за прийнятою шкалою найменувань. Таким чином, релейний показник переводиться до розряду якісних;
- трансформація отриманого якісного показника виконується за розглянутою вище схемою.

Таким чином, маємо можливість перетворити всі показники, що характеризують стратегічні фінансові цілі підприємства, незалежно від їх первісного походження, у кількісний вигляд. Це дає нам можливість виконати розрахунок показника потенціалу реалізації фінансової стратегії, передумовами розрахунку якого мають бути принципи:

1) можливий (або фактичний) рівень виконання незалежних стратегічних фінансових цілей повинен впливати на показник потенціалу дозовано. Тобто, якщо рівень виконання будь-якої цілі з даної множини близький до нуля, сукупний потенціал їх реалізації не повинен також знижуватися до нуля, оскільки суб'єкт господарювання має потенціал до реалізації частини незалежних поставлених завдань;

2) можливий (або фактичний) рівень виконання доповнюючих стратегічних фінансових цілей повинен повною мірою впливати на показник потенціалу. Тобто, якщо рівень виконання будь-якої цілі з даної множини близький до нуля, сукупний потенціал їх реалізації також повинен наближуватися до нуля. Наприклад, не забезпечивши виробництво відповідним рівнем попиту на продукцію, суб'єкт господарювання не отримає запланованого доходу;

3) перевиконання плану за одним показником не повинно враховуватись у недовиконання плану за іншим при розрахунку потенціалу реалізації стратегії;

4) перевиконання плану за один період не повинно враховуватись у недовиконання плану за інший період того самого показника при розрахунку потенціалу реалізації стратегії.

Перші два принципи визначають загальний вигляд показника потенціалу реалізації стратегії, останні два – кожного окремого показника, що був включений до розгляду. Ієрархія незалежних і доповнюючих стратегічних фінансових цілей наведена на рис. 2.

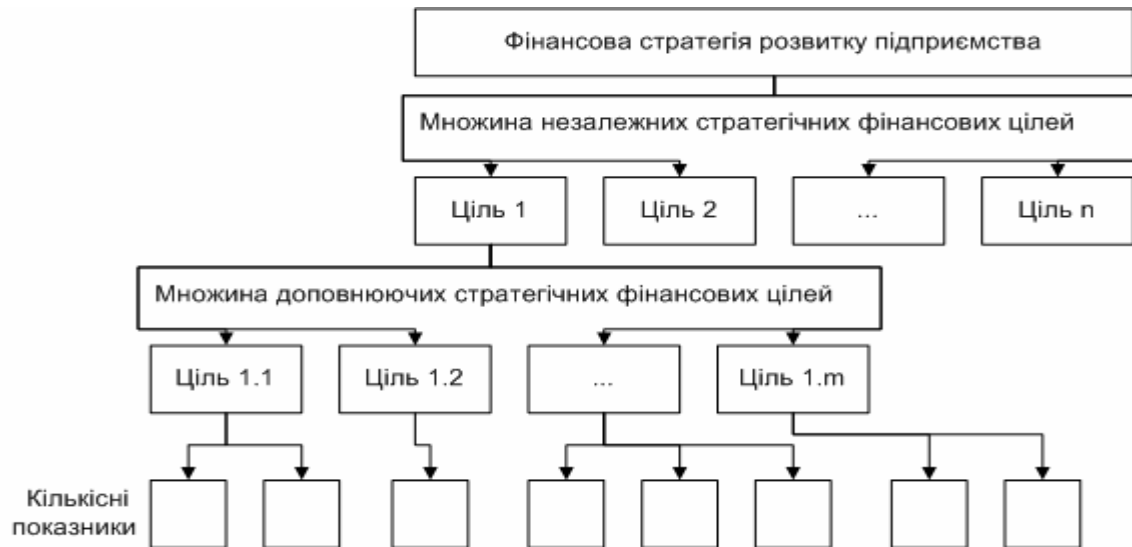


Рис. 2. Незалежні та доповнюючі стратегічні фінансові цілі

Тобто потенціал реалізації фінансової стратегії розвитку повинен формуватись як зважений показник потенціалів реалізації незалежних стратегічних фінансових цілей, які, у свою чергу, визначаються на основі кількісних показників, що встановлюють множину доповнюючих цілей:

$$PF = \alpha_1 \times PS_1 + \alpha_2 \times PS_2 + \dots + \alpha_n \times PS_n = \sum_{i=1}^n (\alpha_i \times PS_i), \quad (3)$$

де PF – потенціал реалізації фінансової стратегії розвитку підприємства;

PS_i – потенціал реалізації i -ї незалежної стратегічної фінансової цілі;

α_i – ваговий коефіцієнт, що відображає рівень важливості реалізації i -ї страте-

гічної фінансової цілі, $\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$.

У свою чергу, показник PS_i для кожної незалежної i -ї цілі буде розраховуватись як:

$$PS_i = P_{i1}^{\lambda_{i1}} \times P_{i2}^{\lambda_{i2}} \times \dots \times P_{im}^{\lambda_{im}} = \prod_{j=1}^m P_{ij}^{\lambda_{ij}}, \quad (4)$$

де P_{ij} – потенціал реалізації i -ї стратегії за j -им доповнюючим фінансовим показником; λ_{ij} – ваговий коефіцієнт, що відображає рівень важливості реалізації i -ї стратегії за j -им доповнюючим фінансовим показником. Підставляючи вираження (4) у формулу (3), отримаємо:

$$PF = \sum_{i=1}^n (\alpha_i \times PS_i) = \sum_{i=1}^n \left(\alpha_i \times \prod_{j=1}^m P_{ij}^{\lambda_{ij}} \right). \quad (5)$$

В остаточній формулі (5) для розрахунку потенціалу реалізації фінансової стратегії невизначеним залишився показник P_{ij} . Залежно від напрямку оптимізації відповідного фінансового показника, P_{ij} може обчислюватись або за формулою (6), або (7):

$$P_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^T \min[p_{ij}(t); p_{ij,opt}(t)]}{\sum_{t=1}^T p_{ij}(t)}, \quad (6)$$

де $p_{ij}(t)$, $p_{ij,opt}(t)$ – відповідно планове й отримане в результаті оптимізації діяльності суб'єкта господарювання значення j -го фінансового показника, за i -ю незалежною стратегією протягом періоду часу t ; T – кількість періодів планування:

Формула (6) повинна застосовуватись у випадку, якщо напрямком оптимізації фінансового показника p_{ij} є максимізація:

$$P_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^T p_{ij}(t)}{\sum_{t=1}^T \max[p_{ij}(t); p_{ij,opt}(t)]}. \quad (7)$$

Відповідно формула (7) застосовуватись у разі, якщо напрямком оптимізації фінансового показника p_{ij} є його мінімізація.

Розрахунок P_{ij} за наведеною методикою дозволяє отримувати значення в діапазоні від 0 до 1. Чим більше значення приймає P_{ij} , тим кращими можна визнати організацію та координацію комплексу взаємопов'язаних дій, що спрямовані на оптимізацію досягнення множини поставлених цілей.

Висновок. Таким чином, згідно з поставленим завданням, нами було розроблено новий метод оцінки потенціалу реалізації фінансової стратегії підприємства, що являє собою множину стратегічних фінансових цілей. Цей показник є нормованою величиною, тобто $PF \in [0;1]$. Значення, близьке до 1, означає, що за результатами впровадження в діяльність підприємства концепції управління його доходами можливим є одночасне досягнення всіх, визначених стратегією, незалежних цілей розвитку.

1. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / [под общей ред. О. Ф. Балацкого]. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2006. – 973 с.
2. Ішук С. О. Формування та розвиток виробничого потенціалу промислових підприємств: теорія і методи : дис. ... доктора екон. наук : 08.06.01. “Економіка, організація і управління підприємствами” / С. О. Ішук ; Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Л., 2006.
3. Тищенко О. М. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу / О. М. Тищенко. – К. : ВНТУ, 2004. – 350 с.
4. Костирко Л. А. Формування механізму фінансової стратегії сталого розвитку підприємства : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.04.01. “Фінанси, грошовий облік та кредит” / Л. А. Костирко ; Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2004.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002. – 310 с.

Рецензенти:

Череп А В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту ЗНУ;
Колісник Ю.О. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та статистики КПУ.

УДК 65.016.7

ББК 65.050.9(2)

Бабій І.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТИПІВ І ФОРМ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти та науки, молоді та спорту України,
кафедра економіки та менеджменту промислових
підприємств,
29000, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
e-mail: univer.baby@yandex.ru

Анотація. Проведено аналіз зарубіжного досвіду вирішення проблем реструктуризації промислових підприємств і шляхів її активізації. Досліджено стратегії запобігання банкрутства, що характеризують поведінку підприємства в умовах кризи.

Ключові слова: реструктуризація підприємства, стабілізація діяльності підприємства, форми реструктуризації промислових підприємств, структурна схема реорганізації підприємства.

Annotation. The foreign experience of the decision of restructuring of the industrial enterprises conversion problems and the ways of its activation have been analyzed. The strategies of prevention of bankruptcy which characterized behavior of the enterprise in the conditions of crisis have been investigated.

Key words: restructuring of enterprise, stabilization of enterprise activity, forms of restructuring of industrial enterprises, flow diagram of reorganization of enterprise.

Вступ. Результати становлення ринкової економіки мають не тільки позитивний характер, вони призвели й до того, що велика кількість вітчизняних підприємств унаслідок загальноекономічної кризи виявилися неспроможними в економічних відносинах і зіткнулись із необхідністю їх реструктуризації. Реорганізаційні процеси є досить різноманітними, кожне підприємство потребує особливого підходу та виокремлення необхідної саме йому форми реструктуризації.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка позитивних тенденцій та особливостей проведення реструктуризації промислових підприємств, аналіз формування типів та форм їх реструктуризації, а також розгляд класифікації типів реструктуризації Європейським центром моніторингу.

Результати. Реструктуризація виробництва передбачає зміни в організаційній та у виробничо-господарській сфері підприємства з метою підвищення його рентабельності й конкурентоспроможності. У рамках зазначеної форми реструктуризації можуть здійснюватися такі заходи: зміна керівництва підприємства, запровадження нових, прогресивних форм і методів управління, диверсифікація асортименту продукції, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності маркетингу, зменшення витрат на виробництво, скорочення чисельності зайнятих на підприємстві.

У більшості наукових джерел, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від характеру заходів, що застосовуються, виокремлюють такі форми реструктуризації (рис. 1):

- реструктуризація виробництва;
- реструктуризація активів;
- фінансова реструктуризація;
- корпоративна реструктуризація (реорганізація) [6].

Реструктуризація активів передбачає заходи з: продажу частини основних фондів, продажу зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів тощо, продажу окремих підрозділів підприємства, зворотного лізингу, реалізації окремих видів фінансових вкладень, рефінансування дебіторської заборгованості [6].

Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури й розмірів власного й позичкового капіталу та інших пасивів підприємства, що вплине на формування структури балансу, за якої показники ліквідності й платоспроможності задовольнять вимоги ринку. Фінансова форма реструктуризації сприяє залученню інвестицій.

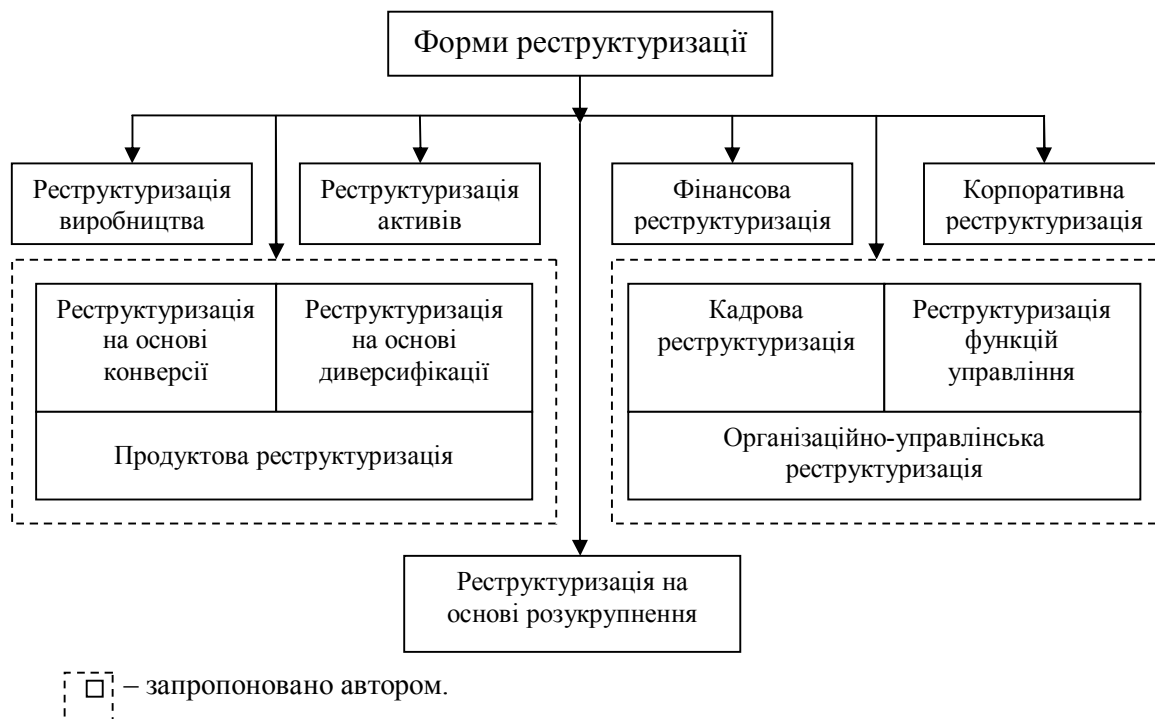


Рис. 1. Форми реструктуризації промислових підприємств

До заходів здійснення фінансової реструктуризації слід віднести: відстрочки погашення кредиторської заборгованості, одержання додаткових кредитів, списання безнадійної заборгованості, збільшення статутного фонду, зниження відсоткової ставки щодо заборгованості, заморожування інвестиційних вкладень, отримання від інвесторів нових інвестицій [9].

Найскладнішою формою реструктуризації є корпоративна реструктуризація. Вона передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб або нову організаційно-правову форму діяльності. У межах такої реструктуризації виконують: часткову або повну приватизацію, поділ великих підприємств на частини, виокремлення з великих підприємств тих чи інших підрозділів, зокрема, об'єктів побуту та інших непрофільних підрозділів, приєднання до інших або злиття з іншими, потужнішими підприємствами [6].

У результаті проведення конверсії підприємство переходить на випуск продукції принципово нового змісту, виду й призначення. Для цього здійснюють пошуки шляхів освоєння нової продукції, яка є ліквідною, користується попитом. При конверсії використовують якомога ефективніше споруди, будівлі, виробничі площі, наявне обладнання та інші засоби, які сприяють швидкому переходу на більш економічно вигідний вид продукції, необхідної для споживача.

Диверсифікація передбачає одночасний розвиток багатьох виробництв, непов'язаних один з одним за видами виробництва, асортиментом продукції, що випускається. Це явище має місце у великих капіталістичних країнах, коли внаслідок внутрішньої нестійкості підприємства об'єднуються або входять до складу великого монополістичного об'єднання. Такі об'єднання перетворюються в складні комплекси, переважно непов'язані між собою технологічно.

Розукрупнення підприємства відбувається, коли на базі великого підприємства створюються декілька самостійних невеликих, малих або середніх підприємств [4].

Організаційно-управлінська форма реструктуризації приводить до кардинальних змін в організаційно-управлінській структурі підприємства й підвищує ефективність управління підприємством.

Продуктова реструктуризація пов'язана з диверсифікацією та конверсією виробництва й сприяє його розширенню [1].

Кадрова перебудова є завершальною складовою реструктуризації підприємства. Її мета – привести у відповідність людський чинник підприємства до нових цілей і завдань, які воно вирішує в перехідних умовах [1].

У разі тривалої фінансової кризи чинники, що забезпечують потенціал підприємства, поступово вичерпуються. Як наслідок, позиції підприємства слабшають. На рис. 2 вказані сильні сторони підприємства, можливі шанси та наявний потенціал у кадровій, виробничій, технологічній, маркетинговій та інших сферах.

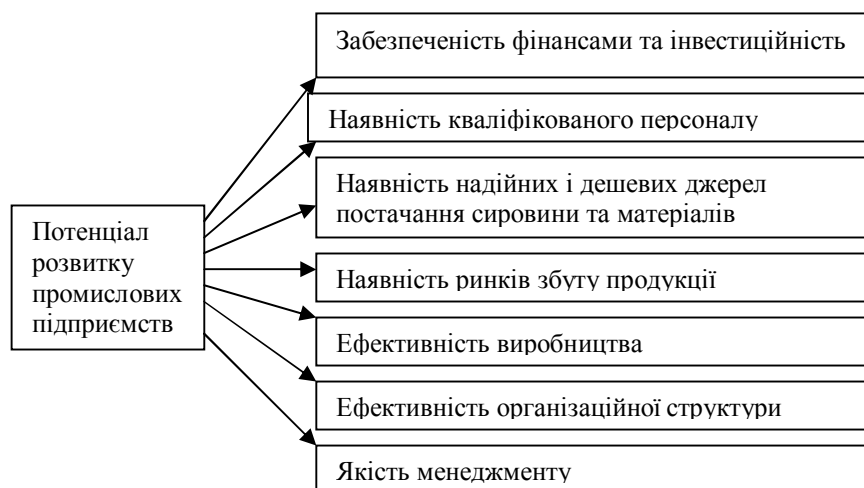


Рис. 2. Основні складові, що визначають потенціал розвитку підприємства [4]

Однозначне трактування суті потенціалу підприємства, який розглядається або як сукупність ресурсів, або як можливість господарської одиниці досягти мети виробництва, або як здатність персоналу виконувати поставлені перед підприємством завдання. Таким чином, практично всі визначення цієї категорії тією чи іншою мірою опираються на ресурси підприємства, з одного боку, і досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого [3].

Реструктуризація підприємств у розвинених країнах з ринковою економікою відбувається постійно. Цей тип реструктуризації називається реорганізація бізнесу, реінжиніринг, структурний розвиток організації. Як правило, реорганізація відбувається за еволюційним типом, займає великі проміжки часу й не має вигляду революції на підприємстві. У зв'язку з плавністю процесу, реорганізація відбувається без значного опору з боку персоналу.

Реорганізація може включати зміни організаційної структури, зміни товарного асортименту, зміни керівних органів, дроблення підприємств і виділення самостійних підрозділів, продаж та купівлю підрозділів і підприємств. Реорганізація в цих країнах викликана скоріше потребами розвитку та розширенням бізнесу, ніж проблемами невідповідності ринковим вимогам, неконкурентоспроможності підприємств тощо [8].

Реорганізація, спрямована на укрупнення підприємства, на думку Л.П. Тимошик, має такі підвиди:

- злиття – об'єднання підприємства, яке перебуває в стані фінансової кризи, з фінансово стабільним підприємством, також об'єднання декількох підприємств, що випускають аналогічну продукцію чи надають ідентичні послуги;
- приєднання – передача всіх прав і обов'язків одного чи декількох юридичних осіб іншій юридичній особі;
- поглинання – придбання підприємством корпоративних прав іншого, фінансово неспроможного підприємства, яке може зберегти свій статус юридичної особи й стати дочірнім підприємством першого чи втратити статус юридичної особи й стати його структурним підрозділом [7].

Реорганізація, спрямована на розукрупнення підприємства, може здійснюватися шляхом (рис. 3):

- поділу, як способу реорганізації, який полягає в тому, що юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється кілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб;
- виділення, яке передбачає, що частина активів і пасивів підприємства, що реорганізується, передається правонаступнику або кільком правонаступникам, утворюваним унаслідок реорганізації. Підприємство, що реорганізується, продовжує свою фінансово-господарську діяльність. Воно не втрачає статусу юридичної особи, а лише вносить зміни до установчих документів згідно із чинним законодавством.

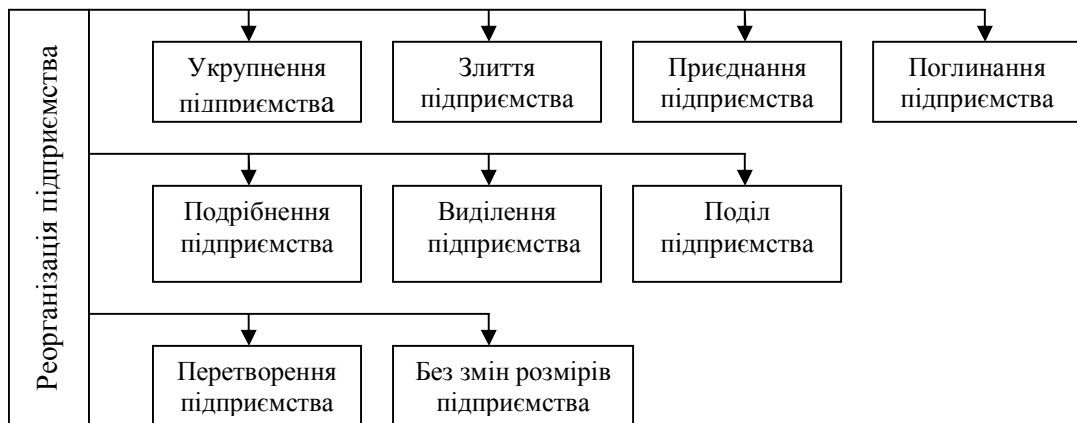


Рис. 3. Структурна схема реорганізації підприємств

Реорганізація без зміни розмірів підприємства як перетворення означає спосіб реорганізації, що зумовлює зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства. Коли одне підприємство перетворюється на інше, до підприємства, яке щойно виникло, переходять усі майнові права та обов'язки колишнього підприємства [6].

Європейський центр моніторингу змін наводить таку класифікацію типів реструктуризації:

- розвиток бізнесу – коли підприємство розширює свою господарську діяльність, наймаючи нову робочу силу;
- перерозподіл діяльності – коли бізнес-стратегія спрямована на “зміну” чи вихід на нові ринки;
- субпідряди – коли підприємство укладає субпідрядний договір із підприємствами, що функціонують на інших ринках чи в інших країнах;
- банкрутство-ліквідація – результат фінансової кризи, спричиненої або проблемами галузі, або неефективним управлінням підприємством (слід додати випадки спланованого банкрутства через незаконні дії керівництва);
- злиття-поглинання – коли два підприємства об’єднуються в одне або відбувається поглинання одного підприємства іншим, що приводить до внутрішньої реструктуризації з метою зниження витрат;
- внутрішня реструктуризація – коли підприємство запроваджує програму економії з можливим зменшенням штату працівників для зниження витрат;
- інше – інші реструктуризаційні програми, не зазначені вище [2].

Висновки. Основою реструктуризації на підприємстві є його орієнтація на ринок, зміна підходу до його діяльності. Реструктуризація промислових підприємств є тривалим процесом, що здійснюється за допомогою спеціалістів різного профілю, і спрямована на підвищення ефективності використання власного внутрішнього потенціалу підприємства та його адаптацію до нових ринкових умов.

Оскільки поняття реструктуризації підприємства в економічній вітчизняній науці виникло недавно, доцільним буде розгляд та аналіз зарубіжного досвіду її проведення і порівняння з вітчизняними перехідними формами її прояву. Оцінивши позитивні тенденції та особливості проведення реструктуризації, слід підбирати такі типи її форми, які в умовах поглиблення фінансово-економічної кризи були б ефективними й слугували оздоровленню підприємств машинобудівної галузі як провідної та рушійної в розвитку економіки країни.

1. Геєць В. М. Перехідна економіка / В. М. Геєць. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с.
2. Глазков С. Реструктуризація підприємств у контексті євроінтеграції: вплив на ринок праці / С. Глазков // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 3. – С. 40–50.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
4. Манів З. О. Економіка підприємства / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2004. – 580 с.
5. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
6. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
7. Тимошик Л. П. Види реструктуризації та доцільність їх застосування для вирішення проблем розвитку металургійних підприємств України / Л. П. Тимошик // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – № 10. – С. 27–31.
8. Філіпенко А. С. Перехідна українська економіка: стан і перспективи / А. С. Філіпенко, В. З. Бандера. – К. : Основи, 2004. – 189 с.
9. Шваб Л. І. Економіка підприємства / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2006. – 584 с.

Рецензенти:

Нижник В.М. – доктор економічних наук, професор, проректор із фінансово-економічної діяльності Хмельницького національного університету;

Васильківський Д.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету.

УДК 338.22.11

ББК 65.050

Белікова Н.В.

ПРОБЛЕМИ БЕЗПЕЧНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України,
61022, м. Харків, пл. Свободи, 5, Держпром,
7 під'їзд,
тел. (057)7064282,
e-mail: oerpm@inbox.ru

Анотація. У статті розглянуті основні принципи безпечного функціонування соціальних систем, наведено аналіз соціальної напруженості як один з головних факторів, що знижує стійкість і безпечність функціонування соціальної системи України.

Ключові слова: соціальна система, соціальна напруженість, стійкий розвиток, системний аналіз, системний підхід.

Annotation. In the articles considered basic principles of the safe functioning of social systems, an analysis over of social tension is brought as one of main factors, which reduces stability and safety functioning of social system of Ukraine.

Key words: social system, social tension, steady development, analysis of the systems, approach of the systems.

Вступ. Із часів створення Арістотелем в античності системи класифікації наукових пізнань учені продовжують розвивати, поглиблювати та вдосконалювати системний підхід до пізнання оточуючого світу. У XV ст. Б. Паскаль сформулював основну ідею системного підходу про те, що неможливо збагнути частину без знання цілого. Із середини XX ст. системний підхід визнано найбільш адекватним методом управління соціальними системами та таким, що забезпечує досягнення безпеки їх функціонування.

Безпека функціонування соціальних систем є прогресивним напрямом досліджень, що знаходиться на стику таких наукових дисциплін, як економіка, соціологія, психологія та філософія. Дослідженням ключових проблем у цій сфері займалися такі вчені, як Г.В. Анісімова [1], В.В. Антропов [2], М.О. Кизим [9], М.В. Попович [3], Н.Л. Полякова [4], У.Я. Садова [5], Т.Ю. Сидорина [6], Я.В. Шевчук [7] та інші. Однак простий аналіз статистичних даних про соціально-економічні характеристики населення свідчить про необхідність глибокого аналізу причин відхилення соціальної системи України від безпечного функціонування як основної мети свого існування.

Постановка завдання. Мета статті – за допомогою системного підходу й аналізу визначити основні проблеми, що знижують ефективність і безпеку функціонування соціальної системи України, з подальшим уточненням сутності соціальної напруженості та аналізом її проявів на рівні регіону.

Результати. Визначити проблеми, що знижують ефективність функціонування соціальної системи України, неможливо без виокремлення її функціональних компонент, які взаємодіють між собою в рамках самого процесу існування. Компоненти бувають двох видів: підсистеми й елементи. Підсистема – це компонент, який сам складається із частин (компонентів). Елемент – це компонент, який у рамках даної системи не може бути розділеним на компоненти, тобто являє собою неділиму одиницю [8]. Для цілей зазначеної роботи більш адекватним є розгляд компонентів-підсистем. Їх кількість має бути достатньою для оцінки всіх істотних характеристик соціальної системи України, усі компоненти мають бути перевірені емпірично, на

основі реальної статистичної інформації. Виходячи із цього, компонентами-підсистемами соціальної системи України є:

- соціальна структура, елементами якої є страти, що формуються за рівнем доходів, професійним складом, релігійним переконанням, національним складом, віковою структурою, місцем проживання, доступом до влади та ін.;
- інституціональна структура – системоутворюючі інститути громадянського суспільства (у тому числі партії, профспілки, суспільні організації, об'єднання підприємців) і нелегальні (тіньові) інститути;
- соціальна інфраструктура, у тому числі освіта, медичне обслуговування, об'єкти культури та відпочинку, об'єкти зі збирання та утилізації відходів;
- аксіологічна структура – цінності та нормативи поведінки населення;
- управлінська структура – участь держави у вирішенні проблем суспільства.

Загальною результуючою ознакою ефективної взаємодії всіх перелічених компонент є соціальна безпека. Сучасна реальність в Україні характеризується практично повною відсутністю соціальної безпеки, оскільки у функціонуванні кожної з компонент соціальної системи є проблеми (табл. 1).

Таблиця 1

Проблеми функціонування основних компонент соціальної системи України

Компонента соціальної системи	Проблеми функціонування
Соціальна структура	Відсутність середнього класу. Висока диференціація доходів населення. Скорочення різноманіття професійного складу, відсутність професійної спадкоємності. Поступова втрата населенням кваліфікаційного, науково-інноваційного потенціалу. Старіння населення, низька народжуваність. Соціальна напруженість.
Інституціональна структура	Відсутність громадянського суспільства. Фіктивна роль профспілок у захисті прав працюючих. Недовіра більшості населення до суспільних інститутів. Відсутність участі в суспільному житті.
Соціальна інфраструктура	Високий рівень морального та фізичного зносу основних виробничих фондів підприємств інфраструктурного комплексу. Низька якість послуг, що надаються населенню. Суттєве відставання рівня забезпеченості населення об'єктами соціальної інфраструктури від нормативних вимог і стандартів, прийнятих у розвинених країнах. Низький рівень екологічної безпеки, висока вірогідність техногенних катастроф при відсутності коштів на їх попередження та ліквідацію.
Аксіологічна структура	Стандартизація цінностей за західним зразком. Відсутність життєвих цілей та орієнтирів. Соціальна розгубленість й апатія.
Управлінська структура	Неефективність державної соціальної політики. Нецільове використання коштів на соціальні витрати. Фінансування соціальної сфери за рахунок міжнародних кредитів. Необгрунтовано велика кількість соціальних пільговиків.

Соціальна безпека проявляється у відсутності соціальних конфліктів, наявності можливостей для реалізації індивідуального потенціалу, соціальної захищеності. Відхід від стану безпечного функціонування соціальної системи починається з виникнення

соціальної напруги. І хоча можливість чіткого кількісного виміру рівня соціальної напруги в суспільстві залишається предметом дискусії, можна стверджувати, що практично всі процеси суспільного життя характеризуються деяким рівнем соціальної напруженості.

За визначенням Т. Парсонса, соціальна напруженість – це тенденція до порушення рівноваги в балансі обміну між двома та більше компонентами системи [10].

Соціальна напруженість виникає під впливом множини факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори, що впливають на соціальну напруженість, за М.О. Кизимом і В.В. Узуновим [9]

Фактор соціальної напруженості	Склад фактора
Політичний	Політична поляризація Втрата довіри до влади Неприйняття економічних реформ Дискомфорт політичний та економічний
Військовий	Зовнішні конфлікти Мілітаризація
Етнічний	Міжетнічні проблеми Етнічна гомогенність
Правовий	Порушення прав людини
Психологічний	Неспокій, тривога, страх, песимізм, апатія, безвихідність Незадоволеність працею Незадоволеність життєвим положенням, соціальним статусом Психологічна напруженість
Протестний	Демонстрації, забастовки, голодовки, акції протесту Готовність до активних дій протесту
Якість життя	Безробіття Інфляція Демографічні фактори, смертність, зростання кількості психічних захворювань Дитяча смертність Розлучення Зростання злочинності Несправедливе розподілення доходів, наслідки приватизації, розшарування суспільства Низький матеріальний рівень, бідність, зниження рівня особистого споживання Скорочення обсягів та якості медичних послуг Низький рівень соціального забезпечення Загострення житлової проблеми Страх зuboжіння Екологічна ситуація Міграція та еміграція Пияцтво й наркоманія

Багато дослідників пропонують ділити фактори соціальної напруженості на абсолютні та відносні. До абсолютних прийнято відносити фактори, які негативно впливають на захищеність соціальної системи при будь-якій динаміці їх змін (безробіття, інфляція, проблеми екології та ін.), до відносних – фактори, що тільки за умов погіршення їх динаміки викликають соціальну напруженість (розшарування суспільства за доходами, скорочення особистого споживання, занепад соціальної інфраструктури, якості життя в цілому).

Таким чином, домінуючим фактором соціальної напруженості є стан економіки, зокрема, якість життя населення. У табл. 3 наведені значення показників, що характеризують якість життя населення в Україні та інших країнах світу.

Таблиця 3

Показники, що характеризують якість життя населення в Україні та деяких інших країнах світу, 2009 р.

Країна	Рейтинг	Індекс рівня життя	Індекс доступності освіти в навчальних закладах	Індекс прогнозованої тривалості життя	Індекс ВВП за паритетом купівельної спроможності
1	2	3	4	5	6
Норвегія	1	0,965	0,99	0,91	0,99
Ісландія	2	0,960	0,98	0,93	0,97
Австралія	3	0,957	0,99	0,92	0,95
Ірландія	4	0,956	0,99	0,88	1,00
Швеція	5	0,951	0,98	0,92	0,95
Канада	6	0,950	0,97	0,92	0,96
Японія	7	0,949	0,94	0,95	0,95
США	8	0,948	0,97	0,88	1,00
Швейцарія	9	0,947	0,95	0,93	0,97
Нідерланди	10	0,947	0,99	0,89	0,96
Фінляндія	11	0,947	0,99	0,89	0,95
Росія	64	0,797	0,95	0,67	0,77
Македонія	65	0,796	0,87	0,82	0,70
Білорусь	66	0,794	0,95	0,72	0,71
Домініка	67	0,793	0,86	0,84	0,67
Бразилія	68	0,792	0,88	0,76	0,74
Україна	76	0,774	0,94	0,69	0,69
Ліван	77	0,774	0,86	0,79	0,68
Казахстан	78	0,774	0,96	0,64	0,72
Вірменія	79	0,768	0,91	0,78	0,62
Китай	80	0,768	0,84	0,78	0,68
Мозамбик	167	0,390	0,47	0,28	0,42
Бурунді	168	0,384	0,52	0,32	0,32
Ефіопія	169	0,371	0,40	0,38	0,34
Чад	170	0,368	0,29	0,31	0,51
ЦАР	171	0,353	0,42	0,24	0,40
Гвінея-Бісау	172	0,349	0,39	0,33	0,33
Буркіна-Фасо	173	0,342	0,23	0,38	0,41
Малі	174	0,338	0,24	0,39	0,38
Сьєрра-Леоне	175	0,335	0,45	0,27	0,29
Нігер	176	0,311	0,26	0,33	0,34

Низька якість життя населення в Україні та її регіонах визначається, насамперед, рівнем його доходів і безробіттям (табл. 4).

Доходи та безробіття населення за методологією МОП у регіонах України [11; 12]

Регіон	Показники	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
		Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг
Україна, у т. ч.	доходи	479 309		623 289		856 633	
	безробіття	6,8		6,4		6,4	
АР Крим	доходи	17 437	9	22 878	10	31 537	10
	безробіття	5,1	2	4,6	3	4,7	3
Вінницький	доходи	15 176	12	19 264	12	25 942	12
	безробіття	6,6	9	6,1	9	6,4	9
Волинський	доходи	8 728	25	10 943	25	14 897	25
	безробіття	8,8	19	8,1	17	8,3	20
Дніпропетровський	доходи	39 076	3	50 955	3	69 683	3
	безробіття	5,1	2	5	4	5,1	4
Донецький	доходи	51 328	2	67 057	2	92 797	2
	безробіття	5,7	5	5,6	6	5,7	6
Житомирський	доходи	11 425	18	15 132	15	20 157	16
	безробіття	9,1	23	8,6	23	8,7	24
Закарпатський	доходи	9 593	21	12 103	21	16 289	22
	безробіття	7,1	11	6,3	10	6,4	9
Запорізький	доходи	20 354	8	26 424	8	35 800	8
	безробіття	6,4	8	6	8	6	8
Івано-Франківський	доходи	11 505	15	14 779	17	20 445	15
	безробіття	8,3	14	8	16	7,9	16
Київський	доходи	17 350	10	23 145	9	31 554	9
	безробіття	6,2	7	5,9	7	5,8	7
Кіровоградський	доходи	9 226	23	11 602	23	15 681	23
	безробіття	8,3	14	8,1	17	8	17
Луганський	доходи	22 084	7	28 967	7	40 241	6
	безробіття	7,2	12	6,6	11	6,6	12
Львівський	доходи	24 602	5	31 361	5	42 885	5
	безробіття	8,3	14	7,7	14	7,6	14
Миколаївський	доходи	11 431	17	14 772	18	20 053	18
	безробіття	8,9	21	8,5	22	8,3	20
Одеський	доходи	22 475	6	29 186	6	39 871	7
	безробіття	5,1	2	4,4	2	4,5	2
Полтавський	доходи	15 854	11	20 283	11	27 460	11
	безробіття	7	10	6,6	11	6,5	11
Рівненський	доходи	9 826	20	12 555	20	16 964	20
	безробіття	9,3	25	9	26	8,8	25
Сумський	доходи	11 498	16	14 965	16	20 080	17
	безробіття	7,8	13	7,5	13	7,4	13
Тернопільський	доходи	8 922	24	11 367	24	15 257	24
	безробіття	9,2	24	8,6	23	8,8	25
Харківський	доходи	28 768	4	37 835	4	51 708	4
	безробіття	6,1	6	5,4	5	5,3	5
Херсонський	доходи	9 451	22	12 070	22	16 451	21
	безробіття	8,8	19	8,3	20	8,3	20
Хмельницький	доходи	12 161	13	15 551	13	20 858	13
	безробіття	8,6	18	8,1	17	8	17
Черкаський	доходи	11 915	14	15 177	14	20 529	14
	безробіття	8,9	21	8,3	20	8,2	19
Чернівецький	доходи	7 223	26	9 178	26	12 402	26
	безробіття	9,3	25	8,6	23	8,4	23
Чернігівський	доходи	10 973	19	13 560	19	18 383	19
	безробіття	8,3	14	7,7	14	7,6	14
м. Київ	доходи	57 412	1	77 435	1	11 2097	1
	безробіття	3,5	1	3,1	1	3,1	1
м. Севастополь	доходи	3 516	27	4 745	27	6 612	27
	безробіття	-	-	-	-	-	-

Таким чином, регіони України значно диференційовані між собою за показниками доходів і безробіття, що негативно позначається на безпеці функціонування соціальної системи.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що соціальні системи в регіонах України та їх окремі компоненти функціонують проблемно й нестабільно. Необхідною та достатньою умовою безпеки функціонування соціальних систем є управління. Перспективним напрямом подальших досліджень у цій сфері є обґрунтування оптимального підходу до державного управління розвитком соціальних систем у регіонах України, зокрема, аналіз переваг і недоліків програмно-цільового методу управління.

1. Анисимова Г. В. Проблемы социально-экономической дифференциации в российском обществе: экономико-статистический анализ / Г. В. Анисимова ; [отв. ред. М. И. Воейков]. – М. : Книжный дом “ЛИБРОКОМ”, 2009. – 136 с.
2. Антропов В. В. Социальная защита в странах Европейского союза : история, организация, финансирование, проблемы / В. В. Антропов. – М. : Изд-во “Экономика”, 2006. – 271 с.
3. Проблеми теорії ментальності / [М. В. Попович, І. В. Кисляковська, Н. Б. Вяткіна та ін.]. – К. : Наукова думка, 2006. – 378 с.
4. Полякова Н. Л. XX век в социологических теориях общества / Н. Л. Полякова. – М. : Логос, 2004. – 384 с.
5. Садова У. Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку : монографія / У. Я. Садова. – Л. : ІРД НАН України, 2005. – 408 с.
6. Сидорина Т. Ю. Два века социальной политики / Т. Ю. Сидорина. – М. : Российск. гос. гуманит. ун-т, 2005. – 442 с.
7. Шевчук Я. В. Депресивні територіальні суспільні системи: критерії визначення та напрямки санації / Я. В. Шевчук. – Л. : ІРД НАН України, 2008. – 133 с.
8. Социальные системы и безопасность их функционирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.archipelag.ru/authors/kutuzov?library=1055>.
9. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны : монография / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х. : ИД “ИНЖЭК”, 2007. – 204 с.
10. Парсонс Т. Теория коллективного поведения / Т. Парсонс. – М. : Наука, 1972. – 327 с.
11. Статистичний збірник “Регіони України 2009”. Ч. II / Державний комітет статистики України, 2009. – 764 с.
12. Статистичний щорічник України за 2003 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Вид-во “Консультант”, 2004. – 632 с.

Рецензенти:

Кизим М.О. – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

Волик І.М. – кандидат економічних наук, доцент, учений секретар Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

УДК 332.12
ББК 72.3 (4 Укр)

Витрищук К.О.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ПОЛЬЩІ ТА БАЛТІЙСЬКИХ ДЕРЖАВ

Луцький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту та маркетингу,
кафедра прикладної статистики та економіки праці,
43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75,
тел.: 774840

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми регіональної політики розвитку житлово-комунального господарства України, досліджено вітчизняний і зарубіжний досвід реформування. Запропоновано можливі заходи для розвитку житлово-комунального господарства.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство (ЖКГ), реформування ЖКГ, регіональна політика розвитку ЖКГ.

Annotation. The main problems of reforming of housing and communal services, domestic and foreign experience of reforming are considered in the article. It was propose the candidate actions for development of housing and communal services.

Key words: housing and communal services (HCS), reforming of HCS, regional polisy of development of HCS.

Вступ. В умовах становлення і розвитку ринкових відносин в Україні особливого значення набуває дослідження проблем ефективного функціонування такої регіональної системи, як житлово-комунальне господарство (ЖКГ). При переході України до ринкових відносин відбулися зміни в зовнішньому середовищі, переоцінка цінностей, принципів господарювання, методів управління; постала необхідність пошуку нових організаційно-економічних інструментів реформування житлово-комунального господарства, а також адаптації їхнього технологічного, організаційного, економічного, фінансового й соціального стану до сучасних умов господарювання на основі застосування нових підходів і методів управління, нових концептуальних положень, за допомогою яких можна розробити принципово нову економічну політику, господарський механізм, що забезпечували б вихід галузі із системної соціально-економічної кризи, заклали б основи її динамічного розвитку, сприяли докорінним структурним перетворенням. У ході ринкових перетворень житлово-комунального господарства постає закономірний інтерес до практики його функціонування в зарубіжних країнах і, насамперед, у тих, які, як і Україна, здійснюють системну соціально-економічну трансформацію. Оскільки Україна в найближчому майбутньому прагне приєднатися до ЄС і межує з окремими його країнами, то вивчення й аналіз досвіду європейських країн сприятиме кращому розумінню перспектив міжрегіонального та транскордонного співробітництва, а також розробці й реалізації системи заходів, які б привели житлово-комунальне господарство України відповідно до вимог ЄС. У зв'язку з українськими реформами у сфері ЖКГ, зацікавлює сучасний зарубіжний досвід у регіональній політиці розвитку житлово-комунального господарства.

Постановка завдання. Питанням реформування та розвитку в житлово-комунальному господарстві присвячені праці багатьох вітчизняних учених-економістів, господарників, фахівців у галузі управління і регулювання економікою. Серед них слід відзначити розробки Т. Качали, Г. Крамаренко, В. Кукси, В. Ніколаєва, Г. Онищука, І. Осипенка, Г. Семчука, В. Солодкого та інших. З основними положеннями функціонування житлово-комунального господарства на ринкових засадах можна ознайоми-

тися, вивчаючи роботи зарубіжних учених, таких як П. Габор, Д. Віккерс, Р. Грін, Д. Лоран, М. Пардіна, В. Шаркі, Д. Яроу.

Разом із тим, незважаючи на всебічний ґрунтовний аналіз проблем житлово-комунального господарства, вищенаведені дослідження потребують подальшого поглиблення та доопрацювання з урахуванням сучасних умов господарювання та підвищення конкурентоспроможності регіонів України.

Нові умови господарювання вимагають розробки нових організаційно-економічних інструментів, що сприяли б поновленню форм і методів управління даною регіональною системою. Ці обставини й визначили актуальність теми статті, її мету й завдання.

Головна ідея статті – розгляд сучасних тенденцій регіональної політики розвитку житлово-комунального господарства України з позицій його ролі та місця в транскордонному співробітництві.

Сфера житлових і комунальних послуг – це складний, територіально-інтегрований багатогалузевий виробничо-господарський комплекс підприємств, організацій і органів управління, що забезпечують задоволення повсякденних потреб населення та розвиток господарства загалом.

Незадовільний економічний стан житлово-комунальних підприємств, низький рівень оплати наданих послуг, відсутність інвестицій, невпорядкована система управління та фінансового забезпечення потребують нових альтернативних підходів до вирішення наявних у житлово-комунальному господарстві проблем.

Ці проблеми доцільно згрупувати за такими напрямками [3]:

- техніко-інноваційні – викликані відсутністю або недосконалістю науково обґрунтованих інноваційних проектів щодо реформування ЖКГ. Техніко-теоретичні основи вирішення науково-технічних та інноваційних проблем подані в працях М. Корецького, В. Петрушкевської;
- соціально-економічні – пов'язані з низьким рівнем добробуту та соціальної захищеності населення, недостатніми темпами розвитку житлово-комунального господарства для задоволення потреб населення в якісних послугах. Вивченням соціально-економічних питань займаються Л. Головка, Л. Дідівська та ін.;
- організаційно-управлінські – зумовлені недосконалим законодавством у сфері державного регулювання ЖКГ країни, відсутністю єдиної стратегії його розвитку. Питаннями вивчення системи управління ЖКГ займаються Л. Пісьмаченко, Л. Швайка;
- фінансово-інвестиційні – пов'язані з відсутністю достатнього бюджетного фінансування капітальних вкладень у сферу ЖКГ, з одного боку, і вагомих фінансових стимулів для залучення інвестиційного капіталу – з іншого. Фінансово-інвестиційні аспекти відзначаються в працях В. Вороніна, О. Іваницької [3].

Майже всі вчені визнають необхідність комплексного підходу до вирішення проблем ЖКГ. Розвинені країни світу, шукаючи виходу зі складної ситуації, напружували досвід застосування комплексних заходів щодо реформування житлово-комунального господарства. Уряди цих країн проводили політику, що мала забезпечити державну підтримку підприємств житлово-комунальної сфери й водночас сприяла широкому залученню приватного сектору до надання послуг, у результаті чого виникло й розвинулося конкурентне середовище, підвищилась ефективність надання житлово-комунальних послуг і знизилась їхня собівартість. Основна увага світової спільноти на сучасному етапі приділяється підвищенню якості надання послуг у сфері ЖКГ як основи сталого розвитку територіальних громад і зростання рівня добробуту їхньої життєдіяльності [2].

Результати. Досягнення ефективного рівня розвитку житлово-комунального господарства базується на проведенні житлово-комунальної реформи.

У зв'язку з необхідністю реформування житлово-комунального господарства прийнято такі нормативно-правові акти:

- Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 1995 р. № 150 “Про концепцію розвитку житлово-комунального господарства в Україні” [2];
- Постанова Кабінету Міністрів України від 29 січня 1999 р. № 113 “Про затвердження Програми проведення житлово-комунальної реформи на 1999–2001 роки”;
- Указ Президента України “Про прискорення реформування житлово-комунального господарства” від 19 жовтня 1999 р. № 1351/99 [2];
- Постанова Кабінету Міністрів України від 14 лютого 2002 р. № 139 “Про схвалення Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002–2005 роки та на період до 2010 р.” [4];
- Закон України від 24 червня 2004 р. № 1869-IV “Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки” [1];
- Закон України “Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008–2012 роки” та ін.

Безперечно те, що однією з найвагоміших складових здійснення всього комплексу необхідних економічних реформ в Україні є успішне проведення житлової і комунальної реформ.

Зазначена реформа в Україні пройшла такі етапи:

1) 1992–1996 рр. Відбулося 12 етапів централізованого підвищення розмірів і тарифів на комунальні послуги шляхом прийняття постанов “Про внесення змін і регулювання цін і тарифів”, які передбачали підвищення витрат на житлово-комунальні послуги компенсувати в основному за рахунок дотацій державного бюджету й частково – за рахунок підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги. Бажаного економічного ефекту досягнуто не було, а диференціація тарифів для різних споживачів і населення призвела до штучного зростання цін;

2) 1996–1999 рр. Подорожчання житлово-комунальних послуг передбачалося компенсувати системою надання субсидій малозабезпеченим сім'ям. Такий механізм субсидювання виявився неефективним, оскільки охоплював занадто велику кількість громадян (96–99% від загальної кількості сімей, що звернулися за субсидіями). Недоцільним також було передання права на встановлення тарифів на комунальні послуги виконавчим органам місцевого самоврядування, а плату за житло й граничні розміри відшкодування встановлювали облдержадміністрації. Це призвело до суттєвого зростання тарифів на комунальні послуги в окремих регіонах за незмінних ставок квартирної плати;

3) 1999–2006 рр. Процес хаотичного підвищення тарифів до 100% рівня відшкодування їхньої вартості, який був проведений диференційовано в областях, у результаті чого станом уже на 1 січня 2001 року частка платежів за надані комунальні послуги становила 50–60% доходів громадян;

4) 2006–2008 рр. Початок запровадження в регіонах України економічно обґрунтованих тарифів;

5) 2008–2010 рр. Початок упровадження Стратегічного плану реформування та розвитку ЖКГ.

Нині реформування житлово-комунального господарства є одним із пріоритетних завдань діяльності Кабінету Міністрів України, яке спрямоване на поглиблення демонополізації житлово-комунального господарства, створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, підвищення якості надання послуг, удосконалення системи управління підприємствами галузі.

Усе це й зумовлює необхідність детального вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо реформування ЖКГ, пошуку шляхів його реалізації; дослідження зару-

біжних моделей організації ЖКГ і на основі їх детального аналізу створення однієї, оптимальної для України.

На нашу думку, доцільно проаналізувати досвід регіональної політики розвитку ЖКГ країн Центральної Європи, зокрема Польщі (вона співвідносна з Україною за площею та чисельністю населення) і балтійських країн – Литви, Латвії та Естонії, які донедавна мали схожі умови господарювання, але вже досягли значних успіхів у реформуванні ЖКГ.

Аналізуючи ЖКГ Польщі, потрібно відмітити, що трансформаційні процеси в цій країні на початковому етапі реформування ЖКГ були спрямовані на подолання негативних наслідків командно-адміністративної економіки: занижені тарифи на житлово-комунальні послуги, відсутність фінансування ремонтних робіт, низька якість ремонту та будівництва, високі енергозатрати в процесі спорудження та експлуатації житла й т. ін.

Унаслідок реформування ЖКГ, у Польщі регіональні органи влади здійснили фрагментацію господарства та перетворили державні підприємства на малі підприємства різних організаційно-правових форм: бюджетні організації, компанії та приватні підприємства.

Джерелами фінансування житлового будівництва в польських гмінах є прибутки від продажу земель, житла та низькопроцентні кредити Державного житлового фонду, які виділяються на ремонт будинків і благоустрій територій [3, с.36].

Отже, сьогодні для житлово-комунального господарства Польщі характерні риси, досягнення яких буде позитивним результатом для ЖКГ України, а саме:

- за основу реформування житлово-комунального господарства Польщі було взято трансформацію відносин власності в галузі спочатку шляхом передачі державних підприємств у комунальну власність, потім шляхом перетворення комунальних підприємств на приватні суб'єкти господарювання;
- залучення додаткового капіталу в господарство за допомогою приватних інвестицій;
- реструктуризація комунальних підприємств у малі приватні підприємства призвела до зменшення кількості працівників, що, у свою чергу, вплинуло й на зменшення витрат на оплату праці в цілому.

Що ж до країн Балтії, то після розпаду Радянського Союзу в Латвії, Литві й Естонії довелося здійснювати швидко, а тому достатньо жорстку реформу житлово-комунальної сфери. Швидко реформувати систему ЖКГ країни Балтії змусила політична дійсність. Відразу після проголошення незалежності в Латвії, Литві й Естонії почалася приватизація квартир, на яку наклалася реституція, – повернення житла й будинків колишнім власникам, які втратили їх у ході націоналізації після війни. Реформа житлово-комунального господарства в країнах Балтії не була якимось ізольованим фактом – перетворенням підлягала вся господарська система. Перш за все були передані органам місцевої влади теплоцентралі, водоканали й ЖЕКи підприємств. Окрім надання послуг населенню, комунальні підприємства й ЖЕКи стали посередниками між виробниками тепла та постачальниками води, з одного боку, і населенням – з іншого. Органи місцевої влади отримали дозвіл на встановлення “крайніх” цін на опалення, воду та інші комунальні послуги. Були відмінені всі державні дотації підприємствам, а систему соціальної допомоги громадянам було вирішено зробити максимально адресною.

Наступним кроком стала масова приватизація житлового фонду, виник ринок нерухомості. Був запроваджений жорсткий контроль за оплатою комунальних послуг. Влада країн Латвії, Литви й Естонії не побоялася допустити на ринок ЖКГ іноземні підприємства. У столиці Латвії ряд німецьких компаній зайнялися масштабними реконструкціями старих будівель, які після модернізації ставали цілком привабливим місцем для життя.

Усі ці зміни були б неможливі без участі в них населення – люди достатньо швидко самоорганізувалися в кондомініуми. Після вступу в ЄС країн Балтії розвиток своїх міст муніципальні власті зв'язують, насамперед, з індивідуальним житловим будівництвом.

Значна частина квартир обладнана лічильниками газу, води, електрики, тепла. А у великих містах кожна квартира внесена до комп'ютерної бази даних, має свій особовий рахунок, і тому ситуація, коли хтось без міри витрачає газ, а оплачують це все його сусіди, тут неможлива. З 2001 року ЖЕКи – муніципальні посередники між виробниками та споживачами комунальних послуг – стали ліквідуватися або ж продаватися приватним власникам. Не дивно, що за таких умов підприємствами комунального господарства стали цікавитися іноземні інвестори. 50,4% акцій Талліннського водоканалу були продані англійській International Water UU за 641,2 млн крон. За рік після продажу Талліннський водоканал отримав 90 млн крон прибутку, половина якого як дивіденди була перерахована власникові, 49% акцій – талліннській мерії, і тут же була вкладена в розвиток столичної каналізаційної системи [4, с.208–210].

Реформа ЖКГ, зокрема в Естонії, зайняла менш ніж десять років, але при цьому було досягнуто значних результатів, реалізовано поставлені завдання. Отож сформуємо суть реформи, деякі пункти якої вважаємо за доцільне застосувати й в Україні:

- регулювання цін і контроль за комунальним господарством переклали на органи місцевого самоврядування;
- приватизація житла звільнила державу й муніципалітети від турбот про його склад та експлуатацію, а в людей з'явилася реальна власність – утворився ринок житла;
- підприємства комунального господарства були приватизовані.

Висновки. Отже, вивчення світового досвіду у сфері управління житлово-комунальним господарством показало, що для більшості країн характерними є: об'єднання власників житла в різні групи з метою вибору обслуговуючих підприємств на конкурсних засадах; розвиток різних форм оренди, концесій; стимулювання якості надання послуг і зниження їх вартості через підвищення конкуренції серед надавачів цих послуг; удосконалення системи договірно-правових відносин, ресурсозбереження. Першочерговим завданням у сфері реформування ЖКГ є запровадження заходів щодо організації ефективного управління у сфері виробництва й надання житлово-комунальних послуг, механізмів формування тарифів, які б забезпечували потребу та необхідність заміни зношених основних фондів із врахуванням реальної платоспроможності населення; покращення інвестиційного клімату в галузях через співпрацю з міжнародними та донорськими організаціями; вирішення проблемних питань фінансово-економічної діяльності підприємств [4].

1. Закон України № 1869 від 24 червня 2004 р. “Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства України на 2004–2010 рр.” // Голос України. – 2004. – 30 липня. – С. 11–15.
2. Пісьмаченко Л. М. Державне управління у галузі житлового і комунального господарства: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. М. Пісьмаченко // Економіка та держава. – 2008. – № 4.
3. Строкань Т. М. Оплата муніципальних послуг: зарубіжний досвід і українська специфіка / Т. М. Строкань // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – Ч. 2. – № 18. – С. 208–211.
4. Смерека С. Б. Оцінка сучасного стану ЖКГ та обґрунтування можливості залучення та використання інвестиційних проектів у галузі / Смерека С. Б. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10.

Рецензенти:

Герасимчук З.В. – доктор економічних наук, професор, перший проректор Луцького національного технічного університету;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

ПРОБЛЕМИ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра міжнародних фінансів,
49050, м. Дніпропетровськ, вул. Наукова, 13,
тел.: +38 0563731221,
e-mail: int_finance@rambler.ru

Анотація. У статті проаналізовані сучасні диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України, визначені проблеми регіональної диференціації в умовах глобальної фінансової кризи, обґрунтовані можливі шляхи подолання регіональних диспропорцій.

Ключові слова: регіональна диференціація, соціально-економічний розвиток регіону, глобальна фінансова криза.

Annotation. The modern disproportions of social and economic development of regions of Ukraine are analysed, the problems of regional differentiation in global financial crisis conditions are determined, the possible ways of its overcoming are argued in the article.

Key words: regional differentiation, social and economic development of region, global financial crisis.

Вступ. Сучасний розвиток країн з перехідними економіками характеризується наявністю регіональних диспропорцій. Україна, як і більшість пострадянських країн, одержала в спадок досвід пріоритету централізованого управління і суттєву диференціацію рівнів соціально-економічного розвитку регіонів. На жаль, з плином часу проблеми регіональних диспропорцій в Україні не були вирішені, а лише поглибилися. Отже, у таких умовах усе більше актуалізується їх дослідження й пошук шляхів їх вирішення. З огляду на цей факт зазначеній проблематиці присвятили свої роботи В. Томас, М. Дайламі, Д. Кауфман, Р. Бінгем, Е. Гілл, С. Вайт, а також вітчизняні вчені-економісти Л. Возна, А. Єпіфанов, І. Лукінов, І. Сало, В. Суторміна, В. Федосов та інші. Разом з тим малодослідженими лишаються питання загострення регіональних диспропорцій і соціально-економічного розвитку регіонів в умовах глобальної фінансової кризи.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного аналізу сучасного рівня диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах глобальної фінансової кризи, виявлення та обґрунтування можливих шляхів подолання регіональної диференціації.

Результати. Одним із головних проявів регіональних диспропорцій в Україні є суттєві відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку між регіонами, що відображаються через показники валового регіонального продукту (ВРП) і ВРП на одну особу. Протягом докризового періоду (станом на 2006–2007 рр.) співвідношення між максимальним (м. Київ – 302,8% до середнього по Україні) і мінімальним (Чернівецька область – 48,6%) ВРП на одну особу складало понад 6 разів (для порівняння: у 1996 році цей показник складав 2,7 раза). Лише в 5 регіонах – лідерах України, а саме: у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Полтавській областях і Києві ВРП на одну особу був вищим за середній по країні показник. Для порівняння: кількість регіонів, ВРП на одну особу яких була вищою за середній по країні показник, становила 10 (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська, Сумська, Харківська, Черкаська області та м. Київ) [1]. Також показовою була диференціація

доходів і видатків місцевих бюджетів України в розрахунку на одну особу наявного населення – розрив між максимальним і мінімальним рівнем даного показника складає майже 7 разів (доходи місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу у 2004 році були максимальними у м. Київ (714,0 грн.), м. Севастополь (279,0) і Дніпропетровській області (273,4), а мінімальними – у Тернопільській області (102,9 грн)). Значною була диференціація за регіонами видатків із місцевих бюджетів на одного мешканця території, причому з 27 регіонів приблизно в третини обсяги видатків були більші за середнє значення по країні [2].

Криза 2008–2010 рр. мала негативні наслідки для всіх регіонів України (в усіх областях України у 2009 році спостерігалось падіння ВРП від -7,2% у Тернопільській обл. до -23,7% у Запорізькій). Разом з тим слід звернути увагу, що зменшення ВРП у регіонах-лідерах відбувалося значно швидшими темпами, ніж в інших регіонах, і перевищувало середній показник по Україні (-15%). Так, у Запоріжжі зменшення приросту ВРП у 2009 році було на рівні -23,7%, у Донецькій -19,3%, у Дніпропетровській -16,5%, у Полтавській -15,1% [3, с.4].

Показники інвестиційної діяльності також свідчать про наявність суттєвих територіальних диспропорцій економічного розвитку, а також про збереження цієї тенденції в майбутньому. За показником прямих іноземних інвестицій на одну особу безумовними лідерами є місто Київ (7 292 грн) і Дніпропетровська область (2 133 грн), показники яких у десятки, а то й сотню разів перевищує показники Тернопільської (56,4 грн), Кіровоградської (62,4 грн), Чернівецької (64,9 грн), Чернігівської (77,2 грн) областей.

Високий рівень регіональної диференціації підтверджують і показники сфери соціального сектору. Так, відмінність у рівні безробіття сягає майже 2 рази – найнижчий рівень безробіття у 2010 році традиційно був зафіксований у місті Київ (6,1%), а найвищий – у Рівненській області (11,9%). Аналогічно рівень середньомісячної номінальної заробітної плати в Києві (3 311 грн) більше, ніж удвічі, перевищував найнижчий показник 1 594 грн у Тернопільській області [3, с.18–19].

Серед основних причин регіональної диференціації країн з транзитивними економіками фахівці [4, с.59] називають нерівномірне розміщення родовищ стратегічних природно-сировинних ресурсів, до яких прив'язувалися підприємства видобувної та переробної промисловості. Завдяки цьому вищого рівня розвитку досягли регіони, багаті на корисні копалини, наприклад, Донецька та Дніпропетровська області в Україні, а високий рівень соціально-економічного розвитку Києва й області пояснюється статусом столиці, що супроводжується високою діловою активністю. Серед інших факторів посилення регіональної диференціації транзитивних економік слід відзначити такі:

- високий рівень централізації регулювання соціально-економічних процесів, фінансування інвестиційних програм і проектів у соціальній сфері переважно за рахунок центральних бюджетів;
- недостатність урахування територіальних факторів (географічного положення, демографічних процесів, природно-кліматичних умов, екологічного стану, ресурсної бази, економічного потенціалу тощо) при розробці та реалізації державних цільових програм, комплексів заходів щодо вирішення соціальних проблем;
- відсутність системи звітності органів влади на місцях перед населенням стосовно забезпечення необхідних умов і темпів соціально-економічного розвитку регіонів;
- недостатність ініціативи місцевих органів влади через слабку матеріально-технічну базу й обмежені фінансові можливості;
- диспропорції та відсутність чіткого розмежування функцій, завдань і відповідальності центральних і місцевих органів влади;
- недостатність об'єктивної та достовірної статистичної бази з метою моніторингу, аналізу, прогнозування соціально-економічних процесів у регіоні [4, с.60].

З іншого боку, існує думка, що регіональні диспропорції є прямим наслідком структурних диспропорцій економіки України. Для більшості регіонів України характерними є структурні деформації, унаслідок яких посилюється сировинний, ресурсо- та енергомісткий характер української економіки, що спричиняє руйнування природно-ресурсного потенціалу й погіршення екологічної ситуації в країні та регіонах. Освоєння мінеральних ресурсів відповідало потребам індустріальної економіки, проте зворотним боком такого освоєння стали надмірне забруднення навколишнього середовища, низка екологічних проблем і руйнація природно-рекреаційного потенціалу, насамперед, в індустріально-розвинених регіонах [1].

Регіональна диференціація всередині країни посилює та створює безліч проблем, зокрема, міграцію безробітних до інших, більш розвинених, територій, посилення соціальної напруги, зниження інвестиційної активності в депресивних регіонах, зростання бідності, обмеженість доступу до якісних освітніх послуг та охорони здоров'я, диспропорції в галузях соціальної інфраструктури.

Л. Возна виділяє такі негативні наслідки зростаючих регіональних соціально-економічних диспропорцій і територіальної дезінтеграції, як посилення фрагментарного, ситуативного характеру державного регулювання економіки; неспроможність держави проводити цілісне й ефективне макроекономічне регулювання; гальмування територіальної дифузії економічних ресурсів і нововведень; слабка дифузія технологічних нововведень; домінування екстенсивних чинників економічного зростання, що поглиблює макроекономічні диспропорції, проявом чого є прискорення інфляційних процесів; слабка територіальна дифузія інституційних нововведень, що фактично означає гальмування, повільну та неоднозначну реалізацію інституційних реформ; послаблення територіальної єдності держави, зростання політичного протистояння [1].

Глобальна фінансова криза також загострила такі проблеми регіонів, як зростання безробіття і, як наслідок, посилення міжрегіональної міграції, зростання дефіцитів місцевих бюджетів унаслідок скорочення їх доходної частини та зростання видатків, скорочення інвестицій, зростання внутрішньорегіональної диференціації (між містами та селами) тощо. Отже, перед центральною й місцевою владою постає необхідність розробки та впровадження механізмів вирішення даних проблем.

В умовах глобальної фінансової кризи одним з основних завдань місцевих органів влади є підтримка сприятливого підприємницького клімату в регіоні та мінімізація негативних впливів кризи на малий і середній бізнес. Також важливим заходом є оптимізація витрат з місцевих бюджетів, жорстка економія коштів за всіма статтями витрат місцевих бюджетів, прийняття бездефіцитного місцевого бюджету, а також пошук додаткових джерел фінансування місцевого бюджету. Доцільним є проведення політики збереження робочих місць шляхом недопущення необґрунтованого скорочення робочих місць, виділення коштів на оплату громадських робіт, що будуть виконуватися тимчасовими безробітними, підтримкою місцевих товаровиробників [5].

Конкретні організаційно-економічні механізми подолання регіональних диспропорцій мусять формуватися з урахуванням багатого міжнародного досвіду, зокрема, Скандинавських країн, що вдало поєднують високий рівень сталого розвитку з децентралізацією державного управління. Сучасна міжнародна практика доводить наявність тісного зв'язку між децентралізацією державного управління і рівнем регіональної диференціації країни. Високий рівень централізації, як правило, негативно позначається на економічному розвитку регіонів, оскільки центральна влада не може ефективно вирішувати більшість місцевих проблем, а місцеві органи влади фактично не вмотивовані до підвищення ефективності своєї діяльності та виявляють низьку активність і ініціативність. Децентралізація виступає фактором забезпечення економічного зростання регіонів ще й тому, що охоплює широкий набір реформ з передачі політичних, еко-

номічних і соціальних функцій держави місцевим органам управління й самоуправління, приватному сектору, неурядовим організаціям. Підвищення рівня децентралізації державних функцій держави відповідає принципу, що центри ухвалення рішень повинні знаходитися якнайближче до громадян. Місцева влада краще знає проблеми свого регіону й, отже, більш компетентна в їхньому розв'язанні порівняно із центральними органами влади, а швидкість реагування на місцях завжди вища. Децентралізація дозволяє дотримуватися принципу відповідності повноважень і відповідальності, коли наслідки будь-яких рішень настають там само, де ці рішення було ухвалено. Також децентралізація дозволяє збільшити конкуренцію між регіонами за залучення інвестицій, оскільки місцева влада може самостійно встановлювати рівень оподаткування і визначати процедури адміністрування. З іншого боку, при проведенні децентралізації слід урахувувати той факт, що кваліфікація й компетенція місцевої влади набагато нижчі, ніж на національному рівні.

Висновки. Глобальна фінансова криза, що охопила увесь світ, мала негативні наслідки й для всіх регіонів України, завдаючи найбільшого удару по регіонах-лідерах. В Україні зберігається високий рівень регіональної диференціації економічного розвитку на фоні централізації державного управління. Збереження і посилення міжрегіональної та міжрайонної диференціації тягне за собою серйозні негативні наслідки, тому вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів є одним з найважливіших суспільно-політичних завдань. У таких умовах необхідні розробка та впровадження стратегій сталого розвитку кожного окремо взятого регіону, що передбачали б комплекс продуманих заходів загальнодержавного характеру з урахуванням територіальних особливостей. Децентралізація державного управління може стати ефективним шляхом подолання цієї проблеми, оскільки влада на місцях краще знає проблеми й потреби регіонів, а також може ефективніше їх вирішувати, що стимулюватиме подолання диспропорцій у розвитку окремих територій за умов високого рівня професіоналізму й компетентності місцевих чиновників.

1. Возна Л. Основні суперечності та перспективи використання соціально-економічного потенціалу регіонів. Відділ економічної та соціальної стратегії [Електронний ресурс] / Л. Возна. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/august08/19.htm>.
2. Особливості політики регіонального розвитку України на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.osvita.lviv.ua/textes/o_regiony.html.
3. Соціально-економічний розвиток регіонів України за січень-серпень 2010 року. – К. : Держкомстат, 2010. – 25 с.
4. Доклад о человеческом развитии. Узбекистан-2005. – Финляндия : ПРООН, Центр экономических исследований, 2005. – 120 с.
5. Стукало Н. В. Глобальна фінансова криза: теорія і практика подолання наслідків фінансових потрясінь / Н. В. Стукало, О. М. Мозговий // Ринок цінних паперів. – 2008. – № 11–12. – С.31–37.

Рецензенти:

Стукало Н.В. – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕНДОГЕННО ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Луцький національний технічний університет,
кафедра економіки та підприємництва,
43000, м. Луцьк, вул. Софії Ковалевської, 29,
тел.: 254013,
e-mail: myzase@yandex.ru

Анотація. Розглянуто передумови та визначено принципи формування стратегії ендегенно орієнтованого розвитку регіону. Досліджено можливості застосування зарубіжного досвіду із впровадження стратегії ендегенного розвитку територій.

Ключові слова: стратегія ендегенно орієнтованого розвитку регіону, ендегенний потенціал регіону, стратегія.

Annotation. The preconditions and principles of endogenously oriented regional development strategy are considered. Foreign experience of implementing of endogenous development strategies is investigated.

Key words: endogenously oriented development strategy in the region, endogenous potential of the region, strategy.

Вступ. Виражена нерівномірність у розвитку окремих регіонів України, спричинена географічними, природно-ресурсними, демографічними й історичними чинниками, посилюється через недостатність системних заходів державної регіональної політики, неефективності взаємовідносин центру з регіонами. До того ж нестабільність і жорсткі умови світової конкуренції, до яких сьогодні повинні адаптуватися як передові країни, так і країни з перехідною економікою, є причинами актуалізації пошуку нових стратегічних рішень у процесі регіонального розвитку, які спрямовані на активізацію ендегенного потенціалу територій, виявлення незадіяних джерел зростання.

Питанням планування соціально-економічного розвитку присвячені праці таких учених, як І.М. Вахович, В.С. Воронін, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С. Дорогунцов, С.М. Злупко, В.Ю. Керецман, Е.М. Лібанова, Я.Б. Олійник, А.П. Павлюк, Д.М. Стеченко, В.І. Чужиков та інших. Разом з тим слід відмітити, що недостатньо вивченими залишаються можливості активізації ендегенного потенціалу територій. На нашу думку, саме стратегія ендегенно орієнтованого розвитку дасть можливість регіонам забезпечити конкурентні переваги на основі ефективного використання та нарощення внутрішнього потенціалу.

Постановка завдання. Визначення передумов формування та впровадження стратегії ендегенно орієнтованого розвитку регіону.

Результати. Як відомо, у спадок від командно-адміністративної системи колишнього СРСР вітчизняна економіка отримала систему нераціональних як міжрегіональних, так і внутрішньорегіональних зв'язків. Централізована система управління економікою, досягнення планових показників будь-якою ціною, максимальне забезпечення "центру" товарами та послугами, ігнорування інтересів периферії призвели до значної міжрегіональної диференціації в соціально-економічному розвитку територій і суттєвих порушень екологічної сфери. Серед основних проблем регіонального розвитку радянського періоду та їх наслідків, на нашу думку, доцільно виділити:

- надмірну централізацію, яка передбачала розробку планів розвитку територій ззовні, що не давало можливості враховувати регіональні особливості та потреби;
- неефективні міжбюджетні відносини, які формувалися внаслідок того, що всі податкові збори йшли в "центр", звідки розподілялися по регіонах (республіках), а

це призводило до занепаду економічної й соціальної активності місцевої влади та населення;

- деформованість господарської системи регіону, яка виникла через те, що спеціалізація регіону не завжди відповідала природно-ресурсним умовам;
- нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу та нанесення значної шкоди навколишньому середовищу;
- знищення етнографічної самобутності регіонів, національних і місцевих історико-культурних пам'яток.

Наслідки надмірної екзогенізації розвитку регіонів та неефективних реформ, які були проведені в пострадянський період, показали необхідність вироблення нових ефективних стратегій розвитку територій на основі відтворення та ефективного використання наявного ресурсного потенціалу регіонів з метою забезпечення стабілізації та зростання їх економіки за умови дотримання загальнонаціональних інтересів. На наш погляд, саме стратегія ендегенно орієнтованого розвитку регіону здатна забезпечити нарощення конкурентних переваг і дозволить вирішити проблеми соціально-економічного розвитку територій.

Вивчаючи можливості й умови застосування ендегенно орієнтованої стратегії розвитку регіонів в Україні, зупинимося на досвіді європейських країн, де вже певний час існує практика застосування ендегенних стратегій територіального розвитку. Так, зокрема, зарубіжні дослідники зазначають, що реалізація стратегічних цілей ендегенного розвитку досягається за умов:

- коли ендегенний розвиток інтерпретується не як стратегія, що спрямована “всередину” (inward-looking), а швидше як стратегія, що використовує ендегенний потенціал задля зміцнення конкурентоспроможності громад на територіальному, загальнонаціональному та міжнародному рівнях [1];
- тісного поєднання зусиль і постійної координації дій влади, бізнесу та громади [2–4].

Цікавими є дослідження словацьких учених у визначенні ролі місцевого самоврядування в процесах розробки та забезпечення реалізації стратегії ендегенного регіонального розвитку. Так, у процесі ендегенного регіонального розвитку місцеве самоврядування Словаччини покликане виконувати такі функціональні ролі: “стратега”, “лідера”, “посла” та “менеджера ключових управлінських функцій” [5]. Як “стратег” місцеве самоврядування (разом із державними установами та приватним сектором) “діагностує” фактори впливу на регіональну економіку, формує бачення майбутнього регіону, трансформує бачення в практичні заходи, здійснює моніторинг і коригування заходів задля забезпечення бажаних результатів.

Як “лідер” місцеве самоврядування концентрує свої зусилля на досягненні консенсусу та підтримки, які необхідні для виконання стратегії, адже багато видів діяльності не підлягають контролю місцевого самоврядування, а залежать від ефективності дій як окремих недержавних установ і підприємств, так і від їхнього співробітництва. Важливість ролі “лідера” полягає в спрямуванні роботи всіх “учасників” у напрямі досягнення загальної мети.

Слід відмітити, що на функціонування регіональної системи справляють вплив, звичайно ж, як діяльність сусідніх регіонів, центральних органів влади, так і зарубіжних організацій, особливо в прикордонних регіонах. Оскільки ця діяльність лежить за межами прямого контролю місцевого самоврядування, воно повинне виступати в ролі “посла”, який має дбати та захищати інтереси власної території.

Також важливою є роль менеджера з економічних питань (підтримка підприємницької діяльності, технічна допомога, трансфер технологій, маркетингова інформація) і з питань просвіти, розвитку людських ресурсів, науки тощо.

Як в Україні, так і в інших країнах Центральної та Східної Європи процеси переходу від соціалістичної системи до ринкової економіки пов'язані з поглибленням існуючих регіональних диспропорцій і виникненням нових. Для подолання зазначених нерівностей як у відсталих, так і в розвинутих регіонах науковці пропонують застосувати концепцію ендегенного регіонального розвитку в контексті створення ефективної децентралізованої влади, яка націлена на перенесення прийняття рішень на місце. Це пояснюється тим, що органи місцевого самоврядування, державні установи, громадські організації та приватний сектор певного регіону володіють більш детальною інформацією для вироблення та прийняття рішень, ніж центральні органи влади.

На нашу думку, тісна взаємодія органів місцевого самоврядування з територіальною громадою є необхідною умовою реалізації стратегії ендегенно орієнтованого розвитку регіону. Це відповідає засадам так званої “партисипативної демократії” (від англ. *participate* – брати участь), що полягає в активній участі громадськості в процесах державного та місцевого управління.

Якщо звернутися до надбань української економічної науки, то найвлучнішою є думка Івана Франка про те, що “кожна держава складається з громад – сільських чи міських, то все одно перше і найголовніше завдання тих, хто управляє державою, країнами, повітами має бути таке, щоб добре упорядкувати і мудрими правами якнайбільше забезпечити найменшу, але основну одиницю. Бо коли громада зле впорядкована, бідна, темна й сама в собі розлазиться, то очевидно, що й увесь побудований на ній порядок повітовий, крайовий і державний не може бути тривалим” [6].

На наш погляд, лише від поєднання, з одного боку, регіональної політики, яка, опираючись на національну культуру з її регіональними особливостями, може забезпечити сприятливі умови для місцевого розвитку територіальних громад, а з іншого – від активності та бажання місцевого населення вибудувати “власний дім” залежить майбутнє як кожної людини, так і країни в цілому.

Обґрунтовуючи роль стратегічного планування в процесі ендегенно орієнтованого розвитку регіону, зупинимось на розгляді поняття “стратегія регіонального розвитку”.

Слід відмітити, що на цей час немає погодженості у визначенні цього поняття. Існує підхід, за яким стратегія розвитку регіону – це стрижень, унікальна та цінна *позиція*, навколо якої зосереджуються всі види діяльності, що здійснюються на певній території [7, с.115–116].

В основі іншого підходу лежить трактування стратегії, як комплексного *плану* розвитку регіону [8–10]. Зокрема, у “Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку” регіональна стратегія розвитку трактується як “стратегічний план розвитку регіонів, що визначає цілі, завдання, пріоритети, напрям сталого економічного і соціального розвитку...” [11].

Справедливою є думка про те, що стратегія повинна не лише визначати орієнтир і цілі розвитку, але й забезпечувати реалізацію встановлених цілей [12]. Тобто стратегію розвитку регіону потрібно розглядати комплексно, адже вона є одночасно і метою, і порядком дій, спрямованих на забезпечення досягнення мети.

Таким чином, *стратегію ендегенно орієнтованого розвитку регіону* пропонуємо розглядати як довгостроковий план розвитку регіону, метою якого є забезпечення конкурентних переваг території на основі збереження та нарощення ендегенного потенціалу регіону.

Ураховуючи це визначення та концептуальні засади ендегенно орієнтованого розвитку регіону, визначимо принципи формування стратегії ендегенно орієнтованого розвитку регіону, дотримання яких дасть можливість забезпечити її дієвість і результативність.

Пріоритетність. Пріоритетом стратегії ендегенно орієнтованого розвитку регіону є активізація ендегенного потенціалу.

Субсидіарність. Стратегія ендогенно орієнтованого розвитку регіону передбачає можливість вирішення якомога більшого кола проблем на місцях.

Інноваційність. Стратегія ендогенно орієнтованого розвитку території повинна розроблятися з урахуванням якомога ширшого впровадження інноваційної діяльності в усіх напрямках.

Публічність, прозорість. Обов'язкове забезпечення участі територіальної громади й розповсюдження інформації (висвітлення в ЗМІ) у процесі розробки та впровадження стратегії ендогенно орієнтованого розвитку, що дає можливість урахувувати реальні можливості та потреби місцевого населення.

Збалансованість. Стратегія ендогенно орієнтованого розвитку регіону повинна забезпечувати збалансований розвиток соціальної, економічної та екологічної сфер регіону.

Альтернативність. Стратегія ендогенно орієнтованого розвитку регіону повинна містити наперед визначені альтернативи використання внутрішніх ресурсів.

Довгостроковість. Стратегія ендогенно орієнтованого розвитку регіону повинна забезпечувати реалізацію цілей на довгострокову перспективу.

Реалістичність. При розробці стратегії повинні бути враховані регіональна специфіка та можливості досягнення поставленої мети.

Ефективність. Ефект (економічний, соціальний) від нарощення конкурентних переваг регіону має перевищувати витрати місцевих і задіяних ресурсів.

Відповідність. Стратегічні цілі розвитку регіонів та їх структурних одиниць повинні відповідати ендогенним особливостям територій. Наприклад, розвиток туристичної сфери доцільний у Закарпатті, Криму, на Волині й т.д.

Дотримання загальнонаціональних інтересів. Стратегія ендогенно орієнтованого розвитку регіону має розроблятися з дотриманням інтересів держави в цілому.

Висновки. Отже, причини та наслідки надмірної екзогенізації розвитку регіонів у минулому показали актуальність розробки нової ефективної стратегії регіонального розвитку, спрямованої на активізацію місцевого потенціалу.

Зарубіжний досвід застосування ендогенної стратегії регіонального розвитку підкреслює необхідність тісної взаємодії органів державної влади, місцевого самоврядування та громади в процесі її розробки й реалізації.

Визначені також принципи формування стратегії ендогенно орієнтованого розвитку регіону, застосування яких лише в поєднанні забезпечать її дієвість і результативність.

1. Muhlinghaus S. Endogenous Development in Swiss Mountain Communities / Sabine Muhlinghaus, Samuel Walty // Mountain Research and Development. – 2001. 3. – Vol 21. – P. 236–242.
2. Robert J. Stimson. Regional Economic Development : Analysis and Planning Strategy / Robert J. Stimson, Roger R. Stough, Brian H. Roberts ; Springer Berlin Heidelberg. – New York, 2006. – 452 p.
3. Vazquez-Barquero A. Endogenous Development : Analytical and Political Issues / A. Vazquez-Barquero ; The Regional Question in Economic Development. – New York ; London : Routledge, 2006.
4. Isaksen A. Building Regional Innovation System: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy? / A. Isaksen // Canadian Journal of Regional Science. – Spring, 2001. – P.101–120.
5. Koziak R. The position of selfgovernment in the Slovak Republic / Radoslav Koziak, Katarina Sofrancova ; Studia Universitatis “Vasile Goldiș” Arad Economic Sciences (Studia Universitatis “Vasile Goldiș” Arad Seria Științe Economice), issue: 1-1/ 2008. – P. 161–171, on www.ceeol.com.
6. Варда Я. Острови надій: розробка стратегій локального розвитку / Я. Варда, В. Клосовські. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2003.
7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навчальний посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
8. Довгань Л.Є. Стратегічне управління : навчальний посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
9. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навчальний посібник / А. П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.

10. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону : монографія / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк : ЛТДУ, 2002. – 248 с.
11. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Затверджені наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 29 липня 2002 р. № 224.
12. Сімонова В. С. Еволюція категорій “стратегія” та “стратегічне управління” / В. С. Сімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 117–120.

Рецензенти:

Вахович І.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Луцького національного технічного університету;

Ковальська Л.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету.

УДК 332.122:338.45

ББК 65.30

Качуріна Н.М.

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ Й ОЦІНКИ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів, банківської справи та державного управління,
36011, м. Полтава, просп. Першотравневий, 24,
тел.: 0954224872,
e-mail: natali-serova@list.ru

Анотація. Аналіз та оцінка промислового потенціалу в сучасних умовах стає важливим інструментом планування промислового розвитку регіонів. У роботі запропоновані етапи розробки методики аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону, наведені підходи до аналізу, згруповані сучасні методики та критерії оцінки потенціалу залежно від завдань аналізу й оцінки. Розроблена схема проведення методики оцінки, яка буде використовуватися при розробці деталізованої методики та безпосередній оцінці промислового потенціалу регіону.

Ключові слова: промисловий потенціал регіону, методика оцінки, критерій оцінки, кластерний аналіз, інтегральний показник, економетрична модель, балансова модель, задача математичного програмування.

Annotation. In modern terms region industrial potential analysis and estimation becomes an important instrument of industrial development planning. There have been resulted approaches to analysis, grouped modern methods and criterions of potential estimation according to the tasks of analysis and estimation in the article. There have been developed the chart of the leadthrough of estimation method, which can be used in developing of detailed method and direct estimation of region industrial potential.

Key words: region industrial potential, estimation method, estimation criterion, cluster analysis, integral index, econometric model, balance model, task of the mathematical programming.

Вступ. У сучасних умовах господарювання розвиток вітчизняного промислового комплексу залишається основою соціально-економічного розвитку країни. Разом з тим необхідність децентралізації державних функцій з управління соціально-економічним розвитком регіонів, у т. ч. розвитком регіональних промислових комплексів, обґрунтовує доцільність проведення наукових досліджень з розробки стратегій промислового розвитку регіонів. Застосування оцінки промислового потенціалу регіонів при цьому

стає важливим інструментом стратегічного планування та управління розвитком промисловості регіонів.

Питаннями оцінки економічного та виробничого потенціалу регіонів займаються такі вчені, як О.Ф. Балацький [1], А.Ю. Жулавський, Є. В. Лапін [2], І.Н. Ткаченко [3], С.О. Лукін [4], К.В. Давискіба [5], Л.Л. Ковальська [6], В.І. Захарченко [7], А.Н. Тищенко [8] та ін. Сучасна методика аналізу використання та розвитку промислового потенціалу регіону, яку застосовують регіональні органи влади, не зовсім відповідає принципам системності, комплексності та потребам управління. Вона зводиться до аналізу основних показників розвитку промисловості (ВРП, обсяги продукції, інвестиції тощо) [9]. Недослідженим залишається питання розробки методики оцінки промислового потенціалу регіону.

Постановка завдання. Завданням нашого дослідження є розробка методологічного забезпечення аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону.

Результати. Методологічне забезпечення аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону полягає у виконанні таких етапів процесу розробки методики його аналізу й оцінки (рис. 1).

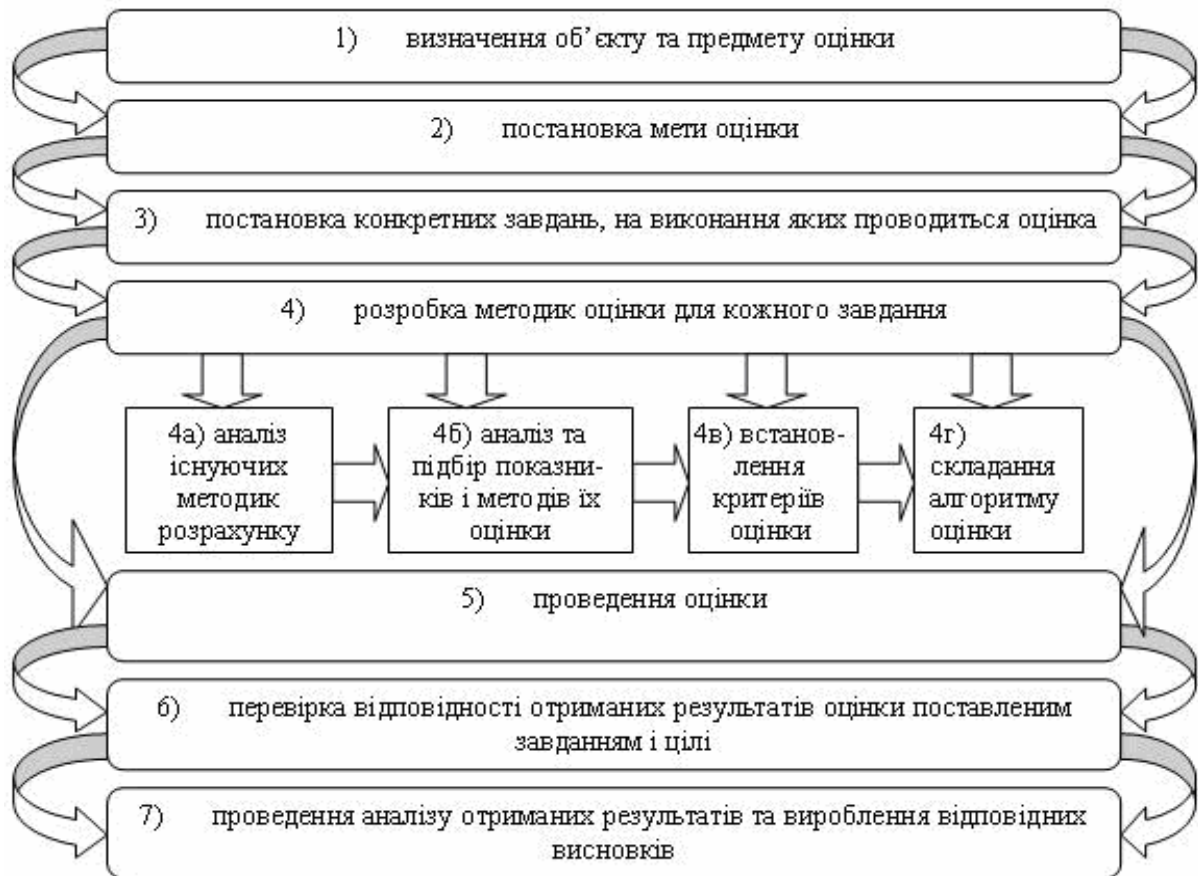


Рис. 1. Етапи розробки методики аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону

Відповідно до наведених етапів, об'єктом аналізу й оцінки є промисловий потенціал регіону. Предметом оцінки є процеси формування, використання та розвитку промислового потенціалу регіону. Загальною метою аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону є пізнання особливостей його формування і розвитку для забезпечення управління ним.

Залежно від поставлених завдань оцінюються різні аспекти об'єкта оцінки, висуваються різні критерії та методи оцінки. При складанні переліку завдань аналізу й оцінки промислового потенціалу було проведено аналіз функцій (обов'язків) органів місцевого управління, діяльність яких пов'язана з розробкою прогнозних і програмних документів розвитку промислового потенціалу регіону: головного управління економіки в обласній державній адміністрації, головного управління промисловості та розвитку інфраструктури в обласній державній адміністрації, регіонального комітету з економічних реформ в обласній державній адміністрації, постійної комісії обласної ради з питань промислової політики, інвестицій, будівництва, транспорту та зв'язку.

За результатами проведеного вивчення завдань управління промисловим потенціалом регіону при його аналізі й оцінці необхідно виконувати такі завдання (рис. 2). На рис. показані завдання оцінки промислового потенціалу регіону при виконанні завдань з управління промисловим розвитком у регіоні та підходи до його аналізу.

Відповідно до зазначених підходів до аналізу, промисловий потенціал регіону може досліджуватись як підсистема промислового потенціалу країни або економічного потенціалу регіону, а також у розрізі потенціалів галузей промисловості, кластерів та елементів.

Розробка методик оцінки промислового потенціалу регіону передбачає попередній аналіз розроблених на цей час методик оцінки економічного потенціалу та його складових для різних рівнів агрегованості (підприємства, галузі, регіону та країни). На основі проведеного аналізу методик оцінки економічного потенціалу ми згрупували їх у такі групи методик, що можуть використовуватися при оцінці промислового потенціалу регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Застосування методик оцінки промислового потенціалу регіону

Групи методик	Завдання аналізу й оцінки				
	Вивчення особливостей і проблем	Пошук резервів підвищення	Виявлення та оцінка впливу параметрів розвитку	Прогнозування та моделювання шляхів розвитку	Оцінка ефективності заходів з розвитку
Система часткових показників	Аналіз проблем розвитку за складовими	Пошук резервів підвищення за рахунок зростання складових	-	Розробка заходів з розвитку	Оцінка ефективності заходів з розвитку складових
Інтегральний показник	Порівняння сукупного значення з іншими об'єктами	-	-	Розробка стратегії подальшого розвитку	-
Економетричні моделі	Аналіз впливу факторів на розвиток	-	Вибір та оцінка впливу факторів	Прогнозування розвитку залежно від зміни факторів	-
Оптимізаційні моделі	-	Пошук невикористаних резервів розвитку	-	Визначення оптимального складу можливостей для досягнення цілей	-
Балансові моделі	Аналіз проблем та особливостей розвитку	Виявлення наявних резервів розвитку	-	-	Оцінка ефективності використаного потенціалу

Завдання суб'єктів регіонального управління ППР

Аналіз стану та тенденцій економічного і соціального розвитку області та розвитку промисловості у тому числі, визначення його пріоритетів, проведення структурних змін;
Підготовка інформаційних матеріалів щодо економічного потенціалу, інвестиційних та інноваційних можливостей області.
Залучення інвестицій та кредитних ресурсів на розвиток промислового потенціалу області; Сприяння розвитку наукового та науково-технічного потенціалу; Сприяння залученню інвестицій до впровадження у виробництво інновацій, підвищення технічного та технологічного рівнів виробництва; Розробка заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату в області;
Розробка: прогнози економічного і соціального розвитку області на середньостроковий період і програми економічного та соціального розвитку на короткостроковий період. Участь у: розроблені проектів, прогнозів економічного та соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий період, проектів державних, міжгалузевих, галузевих, регіональних та міжрегіональних програм. Розробка пропозицій: до проекту державної програми економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період, до регіональних програм розвитку промисловості, щодо реформування розвитку промисловості України, із забезпечення сталого розвитку області, підвищення якості та конкурентоспроможності виробництва продукції і надання послуг.

Завдання аналізу та оцінки ППР

Об'єкти аналізу та оцінки

Вивчення особливостей та проблем формування і використання	ППР як підсистема промислового потенціалу країни ППР як підсистема економічного потенціалу регіону ППР як сукупність потенціалів галузей промисловості регіону ППР як сукупність потенціалів кластерів промисловості регіону ППР як сукупність потенціалів його елементів
Пошук резервів підвищення використання	
Виявлення управлінських важелів (параметрів) розвитку та оцінка їх впливу на величину потенціалу	
Прогнозування та моделювання шляхів розвитку	
Оцінка ефективності запланованих чи впроваджених заходів з розвитку потенціалу	

Рис. 2. Відповідність змісту аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону змісту завдань регіонального управління

Система часткових показників використовується з метою оцінки потенціалу як складної, багатовимірної економічної системи. Складання списку часткових показників є невід'ємним етапом при застосуванні всіх наступних методик оцінки промислового потенціалу. Останні використовують часткові показники потенціалу з наступним моделюванням їх співвідношень, взаємозв'язків між собою та з результативними показниками.

Застосування лише системи часткових показників, оцінюючи промисловий потенціал регіону, має такі недоліки:

- неможливість порівняльної оцінки потенціалами інших регіонів;
- не врахування взаємозв'язків елементів потенціалу між собою та із загальною величиною потенціалу;
- неможливість оцінки динаміки величини потенціалу.

Методики оцінки різних видів економічного потенціалу на основі обчислення інтегрального показника є досить популярними. Причиною їх широкого застосування є наявність таких переваг:

- можливість визначення єдиного показника, що об'єднує характеристики всіх складових потенціалу;
- можливість включення необмеженої кількості показників в оцінку, що суттєво не впливає на тривалість і складність розрахунків;
- можливість застосування різнорідних показників при оцінці;
- простота математичних розрахунків;
- можливість проведення порівняльної оцінки тощо.

Суть застосування цієї методики полягає в знаходженні синтетичного загального показника, який отримується шляхом сумування значень часткових показників за допомогою вагових коефіцієнтів, що визначаються залежно від важливості значення кожного часткового показника на інтегральний.

Недоліками застосування методики, оцінюючи промисловий потенціал регіону, слід назвати:

- інтегральний показник, який є синтетичним і не має конкретного економічного змісту;
- інтегральний показник не може бути розрахований для конкретного регіону як самостійної системи, а лише як підсистеми промислового потенціалу країни (у порівнянні з іншим регіонами) чи економічного потенціалу регіону (у порівнянні з іншими видами економічної діяльності)
- методи обчислення вагових коефіцієнтів або суб'єктивні, або надто формальні.

Група методик аналізу й оцінки потенціалу на основі факторного аналізу використовує економетричні моделі – економіко-математичні моделі факторного аналізу, параметри якої оцінюються методами математичної статистики. Ці моделі виступають як засіб аналізу й прогнозування процесів використання та формування промислового потенціалу регіону на основі реальної статистичної інформації. У результаті проведення факторного аналізу ідентифікуються кількісні зв'язки між результативними показниками промислового потенціалу та факторами, що на них впливають.

Серед недоліків використання факторного аналізу, оцінюючи промисловий потенціал регіону, виділимо такі:

- коефіцієнти при факторних ознаках у моделі визначаються розрахунковим шляхом, залежать від конкретної вибірки спостережуваних значень показників і не мають ніякого економічного змісту;
- модель є стохастичною за своєю природою та встановлює приблизне (імовірнісне) значення показників при їх прогнозуванні;
- при прогнозуванні показників за цією моделлю передбачається, що коефіцієнти при факторах не зміняться в майбутньому, тобто не зміняться взаємозалежності між факторами та результатами.

Група методик аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону на основі методів математичного програмування полягає в побудові моделей оцінки за допомогою складання та розв'язку задачі математичного програмування.

Економічний зміст задачі полягає в пошуку оптимального значення результативного показника при виконанні всіх обмежень, накладених на вхідні показники. У разі оцінки промислового потенціалу регіону цільовою функцією може бути обсяг валового регіонального продукту, реалізованої промислової продукції, вхідними параметрами є можливості розвитку потенціалу (ресурсні, організаційні, технологічні, галузеві, управлінські).

Серед недоліків застосування методів математичного програмування при аналізі й оцінці промислового потенціалу регіону назвемо такі:

- чим складніша модель (цільова функція має складний нелінійний вигляд, багато факторних ознак і складні обмежувальні вирази), тим складніше знайти її розв'язок, а в деяких випадках його немає;
- для кожного вхідного параметра необхідно навести його максимальну величину, яка буде подана в правій частині нерівностей системи обмежень, що не завжди можливо практично визначити для кожного фактора;
- при вивченні впливу зміни коефіцієнтів при змінних у моделі на оптимальний розв'язок задачі необхідно кожного разу проводити заново розрахунки щодо знаходження нового розв'язку, що ускладнює застосування цієї методики кількістю затраченого часу.

Особливістю використання методик на основі балансових розрахунків є використання даних, що містяться в міжгалузевому балансі регіону. Сьогодні пропонуються лише теоретичні моделі економіки регіону на основі міжгалузевих балансів [10, с.137–168]. Це пов'язано, у першу чергу, з відсутністю впровадженої методики статистичного обліку міжгалузевих балансів регіонів в Україні. Нині розроблений і статистично обліковується й розраховується лише міжгалузевий баланс по Україні в цілому (таблиця “Витрати-випуск у фактичних та порівняльних цінах”). Тому із впровадженням цієї методики в регіональній статистиці актуальність і частота застосування зазначених моделей значно зросте.

З метою виявлення диспропорцій та резервів зростання промислового потенціалу в балансових моделях фактичні ресурси зіставляються не з їх фактичним споживанням, а з потребою в них. Таким чином, потенціал можна пов'язати з обсягом і структурою суспільних потреб або з його цільовим значенням за допомогою системи балансів, які відображають наявність і рух складових промислового потенціалу регіону.

Поряд із цим, з методичної точки зору, недоліками балансових методів при аналізі й оцінці промислового потенціалу є:

- моделі не враховують, оцінюючи здібності суб'єктів до управління та самоорганізації, зміни рівня технологій виробництва й організаційних можливостей розвитку промислового потенціалу регіону;
- модель допускає, що вплив зовнішніх факторів на систему та структура витрат у кожній галузі залишаються незмінними;
- при складанні балансу необхідне застосування спеціального перетворення реальних статистичних даних;
- необхідність додаткового збирання великого масиву інформації та проведення складних розрахунків.

З розробкою методики пов'язаний процес відбору критеріїв оцінки промислового потенціалу регіону, які великою мірою залежать від завдання та методів оцінки.

За підсумками проведеного дослідження пропонуємо застосування критеріїв оцінки промислового потенціалу регіону залежно від поставлених завдань (табл. 2).

Таблиця 2

Застосування критеріїв при виконанні завдань оцінки промислового потенціалу регіону (ППР)

Завдання аналізу й оцінки (ППР)	Критерії оцінки промислового потенціалу регіону (ППР)				
	Найкращі значення серед регіонів	Найкращі значення за попередні періоди	Цільові значення	Попередні значення	Експертна оцінка чи теоретичні розрахунки
Вивчення особливостей і проблем формування і використання	Особливості територіального розміщення, конкурентних переваг регіонів у його розвитку	Вивчення проблем використання, що перешкодили досягненню найкращих показників	Аналіз виконання цілей розвитку та виявлення проблем, що перешкоджають їх досягненню	Вивчення особливостей і проблем формування й використання за попередні періоди	Особливості розвитку на основі експертної оцінки стану та проблем формування складових
Пошук резервів підвищення використання	-	Резерви підвищення використання, що залучалися в минулому, але вже не використовуються	Оцінка необхідних резервів для подальшого розвитку	Резерви зростання, що залучалися в минулих періодах, але вже не використовуються	Виявлення та оцінка резервів підвищення використання на основі думок експертів
Оцінка ефективності заходів з розвитку	Порівняння ефективності використання з ефективністю регіону-еталону	Порівняння поточної ефективності з найбільшою за весь період	Оцінка ефективності запланованих заходів з розвитку	Оцінка ефективності використання за минулі періоди	Оцінка розміру майбутнього чи отриманого ефекту від використання
Виявлення управлінських важелів розвитку й оцінка їх впливу	-	Визначення величин факторів, за яких величина досягала б найкращого рівня, що спостерігався	Визначення величин управлінських параметрів, за яких досягаються цільові значення ППР	Оцінка впливу факторів з урахуванням тенденцій його розвитку	Виявлення, відбір та оцінка експертами впливу управлінських параметрів на розвиток ППР
Прогнозування та моделювання шляхів розвитку	-	Розвиток за сценарієм досягнення найкращого рівня за весь період	Розвиток за сценарієм досягнення цільових значень показників	Розвиток за сценарієм збереження сформованих тенденцій	Сценарій розвитку за експертною оцінкою майбутніх значень показників

У результаті аналізу й систематизації сучасних методик і критеріїв, що можуть бути використані при виконанні поставлених завдань аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону, автором пропонується такий алгоритм комплексної методики аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону (рис. 3).

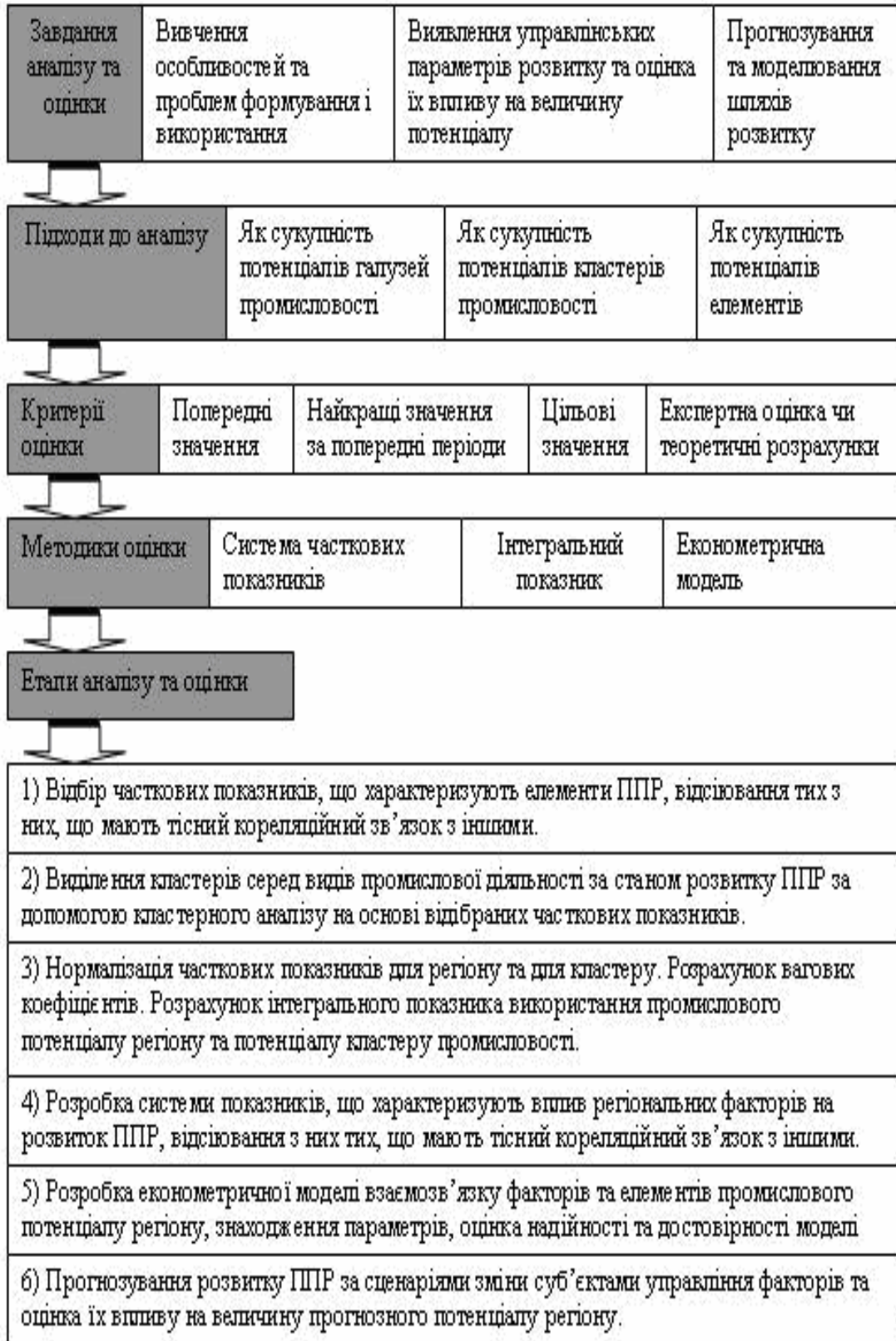


Рис. 3. Схема аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону

Висновки. Комплексна методика забезпечуватиме аналіз й оцінку промислового потенціалу регіону в галузевому, кластерному й елементному розрізі з розробленням та обчисленням системи часткових показників, інтегрального показника й факторної моделі.

Створена комплексна методика аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону дозволить провести його аналіз й оцінку з метою виконання таких завдань:

- 1) виявлення особливостей і проблем формування та використання промислового потенціалу регіону;
- 2) виявлення управлінських параметрів (важелів) розвитку промислового потенціалу й оцінка їх впливу на його величину;
- 3) прогнозування шляхів розвитку промислового потенціалу регіону та величини його використання.

Наступні дослідження будуть присвячені розробці конкретних показників оцінки промислового потенціалу регіону, проведення оцінки й аналізу отриманих результатів.

1. Балацкий О. Ф. Прогнозирование социально-экономического потенциала территории: методические подходы / О. Ф. Балацкий, А. М. Телиженко // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”. – 2008. – Т. 2, № 2. – С. 5–14.
2. Жулавський А. Ю. Систематизація і класифікація показників управління виробничим потенціалом регіону / А. Ю. Жулавський, Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”. – 2008. – № 2. – Т. 2. – С. 15–23.
3. Ткаченко И. Н. Модель интегрированной оценки потенциала отраслевого комплекса региона / И. Н. Ткаченко, Е. Н. Стариков // Известия ИГЭА. – 2008. – № 2 (58). – С. 45–48.
4. Лукін С. О. Економічний потенціал регіону та регулювання його розвитку (в умовах ринкових перетворень) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.01 “Розміщення продуктивних сил та економіка регіону” / С. О. Лукін. – Л., 2001. – 20 с.
5. Давыскиба Е. В. Экономический потенциал региона и его эффективное использование в условиях рыночной трансформации : дис. канд. экон. наук : 08.10.01 / Давыскиба Екатерина Владимировна. – Х., 2005. – 214 с.
6. Ковальська Л. Л. Оцінка виробничого потенціалу регіону та удосконалення механізму його нарощення : дис. канд. екон. наук : 08.10.01 / Ковальська Любов Леонідівна. – Л., 2003. – 210 с.
7. Захарченко В. І. Промисловий трансформаційний потенціал регіонів України / В. І. Захарченко // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 39–49.
8. Экономический потенциал региона : анализ, оценка, диагностика : [монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Князин, А. И. Кубах, Е. В. Давыскиба]. – Х. : ИД “ИНЖЭК”, 2005. – 176 с.
9. Промисловий потенціал Рівненської області : матеріали з офіційного сайту Рівненської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/249.htm>.
10. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

Рецензенти:

Дубіщев В.П. – доктор економічних наук, професор, завкафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка;

Чичкало-Кондрацька І.Б. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка.

УДК 339.942 (477)

ББК 65.9 (4 Укр) 8

Михайлина Д.Г.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра міжнародної економіки,
58000, м. Чернівці, вул. Кафедральна, 2,
тел.: 0372525156,
e-mail: mechnu@ukr.net

Анотація. У статті висвітлено ключові тенденції транснаціоналізації української економіки та її вплив на розвиток національного господарства в умовах сучасних трансформаційних процесів.

Ключові слова: злиття і поглинання, промислово-фінансова група, транснаціоналізація, транснаціональна корпорація, трансформаційні процеси.

Annotation. Key trends of Ukrainian economy transnationalization and its influence on national economy development in modern conditions of transformation processes are described in this article.

Key words: mergers and acquisitions, industrial and financial group, transnationalization, transnational corporation, transformation processes.

Вступ. Серед головних наслідків ринкової трансформації економіки України та її інтеграції у світову економічну систему є розвиток процесів транснаціоналізації. Для забезпечення ефективного розвитку вітчизняної економіки в цьому контексті нагальними стали проблеми пошуку дієвих організаційно-економічних механізмів, зокрема, на рівні корпоративних структур, які нині беруть на себе основну функцію реалізації державної політики щодо переходу на інноваційний шлях розвитку. При цьому основними факторами сприяння таким процесам є відхід держави від прямого втручання в економічні процеси й зменшення рівня витрат на економічний розвиток у складі державного бюджету країни. Таким чином, вирішення проблеми конкурентоспроможності значною мірою зсунулося впродовж періоду реформ на рівень самих суб'єктів господарювання. Останні в умовах зростаючого конкурентного тиску змушені об'єднувати свої зусилля, запроваджувати нові форми концентрації капіталу, у тому числі й шляхом формування ТНК.

Однією з основних проблем низької конкурентоспроможності українських експортерів є те, що на перспективних і найбільш динамічних сегментах світового ринку конкурують потужні транснаціональні корпорації країн Заходу. В Україні ж процес формування ТНК (промислово-фінансових груп) знаходиться на початковій стадії, що обмежує вихід національних виробників на привабливі іноземні ринки.

Дослідженню процесів транснаціоналізації економіки та їхнього впливу на розвиток національного господарства останнім часом приділяється дедалі більше уваги. Ця проблема є досить комплексною та багатоаспектною, що породжує численні наукові полеміки, учасниками яких виступають провідні фахівці, серед яких слід відзначити таких авторів, як О. Білорус, В. Білошапка, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Ю. Пахомов, О. Плотніков, О. Рогач, В. Рокоча, Л. Руденко, О. Соскін, А. Філіпенко, О. Шнипко, С. Якубовський та ін. В умовах трансформаційних процесів як на національному, так і на глобальному рівнях феномен транснаціоналізації характеризується значною динамічністю та структурною мінливістю, що актуалізує питання визначення сучасних тенденцій транснаціоналізації вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Попри посилення рівня транснаціоналізації економіки України протягом останніх років він усе ще залишається досить низьким. З іншого боку, вимірювання рівня інтернаціоналізації економіки у пострадянських країнах загалом і в Україні зокрема стикається зі значними методологічними труднощами. Вони пов'язані, передовсім, зі значним рівнем тінізації економіки та високим рівнем розповсюдження неформальних угод в економіці. За таких умов деякі структури, які, безперечно, функціонують як фактичні монополісти на ринку України й мають, за неофіційною інформацією, значні закордонні офшорні активи, формально не належать до ТНК (як, зокрема, концерн “Славутич”) [9, с.59].

Таким чином, виникає суттєва проблема ступеня достовірності наявних даних про реальний рівень транснаціоналізації економіки України. На жаль, сьогодні в країні фактично відсутня будь-яке систематичне спостереження в цій сфері. Наявні ж міжнародні методики внаслідок вищенаведених причин дещо занижують фактичний рівень транснаціоналізації економіки в країнах з перехідною економікою, у тому числі й в Україні. Зокрема, за даними 2001 р., індекс транснаціоналізації України знаходився на рівні 8%, у той час як у середньому по країнах Центральної та Східної Європи він перевищував 16%, у країнах, що розвиваються, – 19%, а розвинених країнах – понад 23%. Серед країн ЦСЄ лише три країни (Боснія і Герцеговина, Сербія і Чорногорія та Білорусь) мали індекс нижчий за український [10, с.273]. Указаний невисокий показник є наслідком невірадної політики щодо залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та майже повної відсутності чіткої політики щодо інвестування за кордон шляхом підтримки процесів концентрації національного капіталу та надання йому відповідного політичного сприяння.

Однією зі спроб оцінити реальний і потенційний рівень транснаціоналізації вітчизняної економіки в сучасних умовах є дослідження масштабів та напрямів експансії іноземних ТНК на український ринок, а також окреслення основних перспектив створення власних транснаціональних структур.

Результати. Починаючи з 1999 р., нових даних щодо діяльності іноземних ТНК по країні фактично немає, що свідчить про недостатній рівень управління процесом взаємодії з іноземними ТНК. Загалом на 1999 рік в Україні було зафіксовано 7 362 філії іноземних ТНК, тоді як у світі їх налічувалося 926 948. Тобто на Україну припало лише 8,0% їхньої загальної кількості. Проте цей показник є близьким і до інших транзитивних країн. Зокрема, він є близьким до показників Російської Федерації за 1994 р. (7 793), Болгарії за 2000 р. (7 153). При цьому офіційно не було зареєстровано жодної власне української ТНК. Зокрема, у Чеській Республіці таких налічувалося в 1999 р. 660, в Естонії у 2003 р. – 351, Литві – 151 [10, с.278]. Характерно, що до списку 25 найбільших ТНК із країн ЦСЄ увійшло 5 російських компаній, серед яких “ЛУКОЙЛ”, “Новошип”, “Норільський Нікель”, “Приморська судноплавна корпорація”, “Далеко-східна судноплавна компанія” [10, с.317].

Серед головних форм експансії іноземних ТНК на український ринок є створення спільних підприємств, пряме іноземне інвестування та поглинання національних підприємств. В умовах загострення кризових явищ операції злиття і поглинання (M&A – mergers and acquisitions) дещо загальмувалися як на глобальному, так і на національному рівні. Що стосується ринку M&A СНД, то можна відзначити більш ніж дворазове зниження транскордонних угод M&A у РФ (з 13,5 млрд дол. у 2008 році до 5 млрд дол. у 2009-му) і їхню практичну відсутність в Україні. Якщо обсяг угод на українському ринку M&A у 2008 році склав 6 млрд дол., то в 2009 році угод зі злиття і поглинання здійснено лише на 200 млн дол. [2, с.39]. Серед найвагоміших операцій у 2008 році слід відзначити придбання 100% пакета акцій Правекс-Банку на суму 750 млн дол.

італійською банківською групою Intesa Sanpaolo і 99,8% акцій заводу “Сармат” на суму 130 млн дол. британською пивоварною компанією SABMiller [2, с.20].

До кінця 2010 року обсяг угод на українському ринку М&А складе щонайменше 2,5 млрд дол., оскільки було продано ІСД (Індустріальний Союз Донбасу), сума угоди склала 2–2,5 млрд дол. [2, с.39]. Крім того, у зв’язку з кризовими процесами спостерігається хвиля перерозподілу власності, зокрема, на українському ринку роздрібною торгівлі нафтопродуктами. Високий показник поглинань на ринку роздрібних мереж за останні півроку пояснюється тим, що криза поставила в скрутну ситуацію нинішніх власників, які свого часу обрали тактику агресивного захоплення ринку, будівництва нових комплексів, що вимагало значних і, як правило, позичених коштів. Вартість роздрібного бізнесу почала падати, разом з ринком – подешевшала земля, зменшився попит на бензин. При цьому через девальвацію гривні майже вдвічі подорожчали взяті свого часу кредитні зобов’язання. Більшість власників зіткнулася з необхідністю позбавлятися активів.

Так, найближчим часом донецька компанія “Вік-Ойл” готується продати власну брендову мережу “Укртатнафта” російсько-британській “ТНК-ВР” за 50 млн дол. Нещодавно “ТНК-ВР” також консолідувала майже 100% Лисичанського НПЗ, викупивши 25-відсоткову частку у свого давнього партнера – українського олігарха Віктора Пінчука. Крім того ЄБРР збирається придбати 22% акцій західноукраїнського концерну “Талнафтогаз”, якому належить мережа ОККО, за 50 млн дол. [6].

На думку фахівців, сьогодні повторюється сценарій з нафтопереробними активами, найпотужніші з яких – Кременчуцький, Одеський і Лисичанський НПЗ – протягом 1990 років через фінансову скруту опинилися в руках російських структур.

Нині здійснюється потужна неокolonіальна експансія в нашу державу таких російських компаній, як “ЛУКойл” (контролює близько 15% українського роздрібного ринку нафтопродуктів) і “ТНК” (30%), “Альфа-Нафта”, “СИБУР”, під контролем якої знаходиться нафтохімічна промисловість, зокрема, виробництво мінеральних добрив; “Русал” (управляє Миколаївським глиноземним заводом); АвтоЗАЗ (Запорізький алюмінієвий комбінат та комплектування автомобілів “Жигулі” у Луцьку); “Татнафта” (контроль над Кременчуцьким НПЗ), “Казахойл”, “Ітера” та інші.

Нині “ТНК” є власником понад 1 000 бензозаправних станцій в Україні, що більше, ніж у самій Російській Федерації. Одеський нафтопереробний завод був проданий компанії “ЛУКойл”, що сьогодні здійснює контроль над одеською нафтовою гаванню, унаслідок чого Україна позбавлена можливості формувати в нормальних параметрах Балтійсько-Чорноморську систему й нафтогін Одеса–Броди [7, с.8].

Поряд із російськими, сьогодні найбільш успішно український ринок завойовують ТНК індустріально розвинутих країн – США, Німеччини, Великобританії, Франції та ін. Інструментом освоєння вітчизняного ринку при цьому виступають міжнародні фінансові організації, до співробітництва з якими українську владу (зокрема виконавчу) уже примушує вагомий зовнішній борг.

Загалом присутність зарубіжних ТНК в Україні нині є порівняно невеликою, переважно це дочірні банки чи вузькогалузеві виробництва, як правило, у харчовій промисловості. Випадки купівлі західними ТНК українських компаній, що виступали важливими складовими середніх бізнес-груп, є нечисленними. Серед них, зокрема, і купівля “Торчин-Продукту” швейцарською Nestle (28-ме місце в рейтингу FT-500) у листопаді 2003 р., компанії “Ольвія Бета” американською Procter & Gamble у квітні 2004 р., а контрольний пакет “Квазар-Мікро” належить росіянам з АК “Система” (254-те місце в списку найбільших компаній Європи).

Виходячи зі списку глобальних брендів, представлених на вітчизняному ринку (Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro, Hewlett-Packard, British American

Тобассо та інші), Україна як промислова держава не цікавить іноземні ТНК, які орієнтуються суто на споживчий попит. Великих промислових концернів, таких як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil або General Electric, на українському ринку немає. Виняток становить Mittal Steel, для якої її український актив – Криворіжсталь є проміжною, а не кінцевою ланкою виробничого ланцюга.

На думку фахівців, процес упровадження західних ТНК у вітчизняну економіку буде мати неоднозначні наслідки. Очевидно, що, з одного боку, прихід ТНК є позитивним фактором для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють велику продуктивність праці й капіталу, залучають у країну нові технології і ефективний менеджмент. З іншого боку, ТНК є абсолютно байдужими відносно українського економічного комплексу в цілому, бо орієнтуються на включення лише високодохідних сегментів української економіки в систему МПП. Такий підхід тяжіє до занурення менш дохідних галузей у повну депресію.

Зрозуміло, що протидіяти подібним тенденціям можливо лише за умови створення власних транснаціональних структур. Серед найбільш перспективних у цьому контексті фахівці відзначають, передовсім, так званих “посередників”, найпотужніші з яких зосереджені, головним чином, у металургійній, вугільній, нафтогазовій, нафтопереробній промисловості й електроенергетиці, тобто саме в тих галузях, де функціонують найбільші виробничі підприємства. Серед таких корпоративних бізнес-груп відомі ЗАО “Систем Кепітал Менеджмент”, науково-виробнича інвестиційна корпорація “Інтерпайп” та Українсько-американська компанія “БАЙЛ Ко ЛТД”, групи “УкрСиббанк”, “Приватбанк”, “Укрпромінвест”, “Енерго” та ін. Головна проблема полягає в тому, що саме такі стратегічні компанії стають об’єктом великомасштабних угод з поглинання іноземними гігантами, що загрожує великою небезпекою порушення системної основи національної безпеки.

Крім того, раніше українська влада не дозволяла російським компаніям купувати контрольні пакети стратегічно важливих підприємств. Загроза бюджетної кризи змусила уряд активізувати приватизацію ліквідних підприємств, у тому числі так званої групи “Г” – монополістів і стратегічно важливих підприємств.

З іншого боку, розгортання вітчизняних ТНК, у тому числі транснаціональних ПФГ за участі капіталу Росії та інших країн СНД, може стати визначальним фактором реінтеграції сегментів пострадянського економічного простору й має перспективи виходу на ринки третіх країн. В Україні та Росії існує багато однопрофільних підприємств, які можуть, об’єднавши зусилля і можливості, прибравши паралелізм у роботі й конкуренцію між собою, створити потужне корпоративне об’єднання, здатне зайняти серйозну позицію на зовнішніх ринках. При цьому вдалою, відносно гнучкою формою інтеграції українських і міжнародних підприємств, у рамках якої учасники мають широке поле для маневрування, можна вважати транснаціональні та міждержавні ПФГ.

Проте російське законодавство, що регулює відносини створення, функціонування та ліквідації ПФГ, є дещо прогресивнішим порівняно з українським. Це підтверджує кількість створених й ефективно діючих у Російській Федерації офіційних ПФГ. Про недосконалість вітчизняного законодавства свідчить той факт, що в Україні, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 16 травня 2001 р. № 547, створено лише одну ПФГ “Титан” з метою реалізації комплексної програми розвитку кольорової металургії, яка, проіснувавши близько трьох з половиною років, була ліквідована [8, с.111].

Серед ключових напрямів оптимізації регулювання процесу транснаціоналізації в Україні слід відзначити: 1) перегляд Закону України “Про промислово-фінансові групи в Україні”; 2) уніфікацію законодавства зі світовими стандартами у сфері створення й функціонування ТНК і ПФГ; 3) удосконалення управління державною власністю; 4) введення фактичного, а не декларативного пільгового оподаткування пріоритетних

видів інноваційної діяльності за Законом України “Про інноваційну діяльність” (ст. 21); 5) стимулювання комерційних банків до участі в інвестиційних проектах ПФГ.

Висновки. Наразі процеси транснаціоналізації поки що поширюються в Україні асиметрично: вони переважно йдуть шляхом проникнення в країну іноземних ТНК і фактично не продемонстрували досі помітних результатів у контексті формування українських ТНК.

Створення ТНК національного походження повинно бути одним із пріоритетних напрямків державної стратегії розвитку української економіки. Державна підтримка має надаватися експортно-орієнтованим українським підприємствам та підприємствам, що впроваджують інноваційні передові технології. Державна стратегія підтримки українських компаній, що орієнтовані на зарубіжні ринки, має базуватися на прискореному розвитку підприємств певних ключових галузей (металургія та машинобудування, включаючи суднобудування, авіаційне та ракетно-космічне машинобудування). Підвищити технологічний рівень українських підприємств можна завдяки вищезазначеним заходам, включаючи участь у спільних проектах зі світовими ТНК і державну підтримку, спрямовану на підвищення технологічного рівня українських компаній.

1. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук’яненко ; [авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус]. – К. : КНЕУ, 2001. – 736 с.
2. Дружерученко К. Зливати повільно / К. Дружерученко, О. Шкарпова // *Контракти*. – 2008. – № 43 (858). – С. 20–24.
3. Лупаций В. От геополитики к геоэкономике [Електронний ресурс] / В. Лупатий. – Режим доступу : <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/376/33453>.
4. Международные стратегии экономического развития : учебное пособие / [Ю. Н. Пахомов, А. С. Филипенко, Д. Г. Лукьяненко и др.]. – Донецк : ДНУ, 2001. – 239 с.
5. Портна К. Сфера злиття / К. Портна // *Контракти*. – 2010. – № 8. – С. 38–39.
6. Росія скуповує нафтові активи України [Електронний ресурс] // *Економічна правда*. – 2010. – 20 листопада. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/>.
7. Соскін О. Глобалізація та економічні проблеми, які вона породжує : український вимір / О. Соскін // *Економічний часопис-XXI*. – 2002. – № 10. – С. 8–10.
8. Сухоруков А. І. Формування вітчизняних транснаціональних структур у контексті забезпечення інноваційної безпеки України / А. І. Сухоруков, О. О. Олейников // *Стратегічна панорама*. – 2005. – № 4. – С. 104–112.
9. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку / О. Шнипко // *Економіст*. – 2005. – № 11. – Листопад. – С. 58–62.
10. UNCTAD. World Investment Report 2004 : The shift towards services. – New York і Geneva : United Nations, 2004.

Рецензенти:

Нікіфоров П.О. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;

Лошенко В.Є. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДИНАМІКУ ПОКАЗНИКІВ КАПІТАЛОМІСТКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Харківський економіко-правовий університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів і кредиту,
61080, м. Харків, просп. Гагаріна, 187,
тел.: 0577201921; 7201941,
e-mail: deans-office@hepu.edu.ua

Анотація. У статті розкривається зміст основних напрямів сучасної структурної політики в промисловості України, оцінюється вплив структурних зрушень на показники ефективності виробництва.

Ключові слова: структурні зрушення, промислова політика, капіталомісткість, ефективність, капітальні вкладення.

Annotation. In the article open up maintenance of basic directions of modern structural policy in industry of Ukraine, influence of structural changes on the indexes of efficiency of production is estimated.

Key words: structural changes, industrial policy, capital-intensiveness, efficiency, capital investments.

Вступ. В Україні протягом останніх років трансформація структури промисловості відбувалася за межею прогресивних тенденцій. Галузева структура промисловості має переважно сировинний напрям з неспинним зростанням питомої ваги енерго-, матеріаломістких і екологічно небезпечних виробництв, що практично виключає можливість подальшого економічного зростання і перешкоджає вирішенню актуальних соціально-економічних завдань.

Прискорення економічного розвитку країни потребує відповідних змін структури промислового виробництва, розробки й послідовного проведення в життя прогресивної структурної політики. Концепція реструктуризації промисловості знайшла відображення в задекларованих програмних документах [1; 2]. Головний пріоритетний напрям – прискорений розвиток переробної промисловості на новій технічній основі та створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках на основі переходу на інноваційну модель розвитку. Проте відсутність практичних кроків з боку влади не призвела до реалізації задекларованих цілей.

Проблемам структури промислового виробництва в українській економічній літературі присвячені роботи В. Гейця [3], А. Альоші [4], М. Якубовського [5], Ю. Кіндзерського [6], А. Золотарьова [7], І. Одотюка [8] та ін. Проводячи системний аналіз чинників і тенденцій розвитку промисловості України, О. Кириченко та О. Харченко роблять висновок, що економіка України позбавлена інвестиційних і реноваційних можливостей для ефективного оновлення основних фондів [9, с.68]. До основних факторів, що стримують перехід на інноваційний шлях розвитку, А. Альоша, В. Вишневецький, Л. Збаразька відносять структурне викривлення в бік сектора проміжного споживання та імпортих джерел забезпечення енергетичними ресурсами [4, с.5].

Формування прогресивної структури економіки здійснюється перш за все шляхом створення і прискореного розвитку пріоритетних галузей. Як відомо, у різні історичні періоди роль основних “двигунів” належала різним галузям. Проте в сучасних наукових дослідженнях як пріоритети пропонуються практично всі галузі української про-

мисловості [4, с.5]. Невирішеність багатьох проблем структурної політики визначила й актуальність досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття основних напрямів удосконалення структурної політики в Україні, оцінка впливу галузевих структурних зрушень у промисловості на показники капіталомісткості виробництва.

Результати. Сучасними тенденціями вдосконалення галузевої структури промисловості у світі визнано збільшення питомої ваги машинобудування (у тому числі високоточного) і галузей, що обслуговують споживчий попит. В Україні поки що зарано говорити про галузеву структуру промисловості, яка б повною мірою була адекватною інтенсивному типу економічного зростання. Зміни, що відбуваються в ній тепер, правильніше розглядати як тенденції, що тим не менше дозволяє зробити деякі висновки. Динаміка макроструктури промислового виробництва за 2005–2008 рр. характеризується такими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка структури приросту реалізованої продукції та капіталомісткість продукції переробної промисловості за 2005–2008 рр. (у%; у фактичних цінах)

	Питома вага галузі в загальному обсязі приросту продукції, %		Питома вага в капітальних вкладеннях у переробній промисловості, %		Капіталомісткість у галузях до капіталомісткості в переробній промисловості, %	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008
У цілому в переробній промисловості у тому числі:	100	100	100	100	100	100
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;	24,4	17,0	28,7	26,8	117,3	157,5
легка промисловість; обробка деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів;	1,1	0,7	2,2	0,9	204,3	130,3
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність;	1,2	0,8	2,7	1,6	224,9	199,5
хімічна та нафтохімічна промисловість;	2,9	2,1	3,8	5,2	128,0	246,9
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;	10,4	8,5	10,6	10,4	101,5	122,8
машинобудування;	25,5	34,0	24,9	21,4	97,7	63,0
інші галузі промисловості	10,8	18,1	10,0	12,6	93,3	69,7
	23,7	18,8	17,1	21,1	72,3	112,0

За досліджуваний період відбувається зменшення питомої ваги в структурі продукції переробної промисловості галузей, що виробляють здебільшого продукцію споживчого призначення. Наприклад, частка легкої промисловості за 2005–2008 рр. зменшилася на 0,4 процентних пункти, а харчової промисловості – однієї з основних галузей, яка виробляє продукцію кінцевого споживання, насамперед, для населення, – зменшилася на 7,4 процентних пункти. Питома вага базових галузей (хімічної та

металургійної промисловості) у структурі переробної промислової продукції становила від 35,9% у 2005 р. до 42,5% у 2008 р. Така структура промисловості не відповідає сучасним вимогам і значною мірою зумовлює низьку конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та світовому ринках.

За останні роки в структурі капітальних вкладень відбулися значні зміни. Так, якщо у 2005 р. питома вага хімічної промисловості та металургії становила 35,5%, тоді як у 2008 р. – 31,9%. На розвиток легкої промисловості зі всього комплексу робіт було направлено 493 млн грн., а в 2008 р. – 440 млн грн. Зменшились обсяги інвестицій в основний капітал при дворазовому зростанні всіх капітальних вкладень у переробну промисловість.

З наведених даних виходить, що найбільший вплив на приріст виробництва здійснюють (через капіталомісткість) зміни в галузевій структурі промисловості, що пов'язані з розвитком металургійного виробництва та виробництва харчової продукції. Зростання частки машинобудування (з продукції та капітальних вкладень) протидіяло збільшенню капіталомісткості продукції в цілому в переробній промисловості.

Одним із важливих факторів зниження капіталомісткості продукції стало збереження високої кон'юнктури цін на основні товари українського експорту, що об'єктивно стримує перебудову вітчизняної промисловості (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягу виробництва й оптових цін у галузях промисловості України у 2005–2008 рр., темпи приросту, %

Галузі промисловості	2006 р. до 2005 р.		2007 р. до 2006 р.		2008 р. до 2007 р.	
	темп зростання	коефіцієнт випередження	темп зростання	коефіцієнт випередження	темп зростання	коефіцієнт випередження
Уся промисловість:						
виробництво,	6,2		10,2		-3,1	
ціни.	9,6		19,5		35,5	
Металургія:						
виробництво,	8,9	1,44	8,3	0,81	-10,6	3,42
ціни.	8,6	0,90	24,5	1,26	47,7	1,34
Хімічна та нафтохімічна промисловість:						
виробництво,	3,2	0,52	6,2	0,61	-6,2	2,00
ціни.	11,2	1,17	13,7	0,70	35,7	1,01
Машинобудування та металообробка:						
виробництво,	11,8	1,90	28,6	2,80	8,6	-2,77
ціни.	9,9	1,03	9,9	0,51	20,0	0,56
Харчова промисловість:						
виробництво,	10,0	1,61	10,0	0,98	-0,9	0,29
ціни.	14,0	1,46	14,0	0,72	27,5	0,77

Характерною особливістю динаміки зростання цін в Україні було: випереджальне в порівнянні із зростанням цін на промислові товари в цілому зростання цін на продукцію хімічної промисловості та металургії і більш низькі темпи зростання цін у машинобудуванні та харчовій промисловості. Навіть в умовах економічного спаду у 2008 р. у всіх галузях спостерігалось зростання цін. Це значною мірою сприяло зниженню капіталомісткості продукції переробної промисловості. Високі темпи зростання цін на продукцію машинобудування та хімічної промисловості великою мірою вповільнили оновлення основного капіталу в галузях, що споживають продукцію цих галузей.

Структурні зрушення в промисловому виробництві вплинули на динаміку капіталомісткості виробництва. Визначальний вплив на зведений показник капіталомісткості в переробній промисловості справляла зміна капіталомісткості в галузях (табл. 3).

Таблиця 3

Кількісна оцінка впливу структурних зрушень і зміни галузевих рівнів питомих капітальних вкладень на зведений показник по переробній промисловості

Роки	Усього	У тому числі за рахунок	
		структурних зрушень	зміни рівня питомих затрат у галузі
2005	1,243	0,780	1,593
2006	1,271	0,680	1,868
2007	0,678	0,922	0,735
2008	0,795	0,990	0,803

У 2007 р. капіталомісткість продукції в порівнянні з попереднім роком знизилася за рахунок цього фактора на 26,5, у 2008 р. – на 19,7%. Позитивний вплив зміни структури реалізованої продукції переробної промисловості у 2007–2008 рр. пов'язаний в основному з підвищенням частки металургійної промисловості та машинобудування, де рівень капіталомісткості в розрахунку на приріст продукції значно нижчий, ніж в інших галузях переробної промисловості. Зниження питомої ваги більш капіталомістких галузей легкої та харчової промисловості в загальному обсязі продукції сприяло зниженню капіталомісткості в переробній промисловості в цілому.

Для визначення ефективності напрямів удосконалення структури промислового виробництва на перспективу нами були розроблені чотири варіанти. У I варіанті зростання виробництва продукції машинобудування передбачалося за рахунок скорочення металургійної та хімічної промисловості. У II варіанті збільшення виробництва продукції передбачалося на базі фактичної структури реалізованої продукції (без ПДВ); у III варіанті – за рахунок продукції металургійної та хімічної промисловості, а в IV варіанті – за рахунок галузей машинобудування. Вплив удосконалення структури переробної промисловості на капіталомісткість виробництва наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Розрахунок показників ефективності виробництва додаткової продукції переробної промисловості

	Варіанти			
	I	II	III	IV
Вартість реалізованої продукції, млн грн	546 844,9	60 1529,4	601 529,4	601 529,4
Приріст продукції, млн грн	–	54 684,5	54 684,5	54 684,5
Те ж, у% до першого варіанта	–	10	10	10
Частка продукції машинобудування, %	29,3	18,1	16,7	25,8
Усього капітальних вкладень, млн грн	4 834,0	20 396,7	18 570,0	18 993,9
Те ж, у% до першого варіанта	–	421,9	384,2	392,9
Додаткові капітальні вкладення, млн грн	–	15 562,7	13736,0	14 159,9
Приріст на 1 грн додаткових інвестицій грошової виручки, грн	–	2,68	2,94	2,88
Інвестиції на одиницю реалізованої продукції (капіталомісткість виробництва додаткової продукції), грн/грн	–	0,37	0,34	0,35

Як видно з даних таблиці, для збільшення виробництва найбільша величина капітальних вкладень вимагалася в другому варіанті, у якому питомі капітальні вкладення на одиницю приросту продукції були найвищі (0,37 грн). У III та IV варіантах капіталомісткість виробництва додаткової продукції була практично однаковою. Це пояснюється тим, що капіталовкладення на одиницю приросту продукції в машинобудуванні, у хімічній промисловості та в металургії мало відрізнялися між собою.

Висновки. Як показали розрахунки, зміна капіталомісткості в переробній промисловості, у цілому, під впливом зміни питомої ваги галузей у 2005–2006 рр. була значною, але надалі намітилася тенденція до зниження впливу галузевих зрушень. У 2008 р. капіталомісткість продукції в порівнянні з попереднім роком знизилася за рахунок зазначеного фактора на 1%, у 2007 р. – на 7,8%, в 2006 р. – на 32,0%. Визначальний вплив на зведений показник капіталомісткості в галузях мала зміна капіталомісткості в галузях. Підвищення цін у базових галузях української економіки, особливо в металургії, перевищило падіння виробництва, що сприяло зниженню капіталомісткості. Прискорений розвиток машинобудування дозволить забезпечити зниження капіталомісткості продукції на 4% і на цій основі підвищити рівень добробуту населення.

1. Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174.
2. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року, затвердженої Кабінетом Міністрів України від 9 липня 2008 р. № 947-р.
3. Національна стратегія розвитку “Україна-2015” / [В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин, Б. Є. Квасюк]. – К. : Український форум, 2008. – 74 с.
4. Альоша А. Промышленная политика Украины: концептуальные ориентиры на среднесрочную перспективу / А. Альоша, В. Вишневський, Л. Збарзская // Экономика Украины. – 2009. – № 12. – С. 4–13.
5. Якубовский Н. Научно-инновационное обеспечение модернизации украинской промышленности / Н. Якубовский // Экономика Украины. – 2009. – № 10. – С. 4–14.
6. Киндзерский Ю. Экономическое развитие и трансформация промышленной политике в мире: уроки для Украины / Ю. Киндзерский // Экономика Украины, 2010. – № 5. – С. 4–15.
7. Золотарев А. Н. Повышение продуктивности воспроизводственных процессов: на примере машиностроения : монография / А. Н. Золотарев. Х. : Издательский дом “ИНЖЭК”, 2004. – 172 с.
8. Оdotюк І. В. Структурні дисбаланси та середньострокові сценарії інноваційного інвестування наукомістких трансформацій у промисловості / І. В. Оdotюк // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 147–155.
9. Кириченко О. А. Антикризова інвестиційна політика України / О. А. Кириченко, О. І. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 64–74.

Рецензенти:

Садиков М.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету внутрішніх справ;

Халін В.П. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Харківського економіко-правового університету.

УДК 338.45
ББК 65.3

Пирог О.В.

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Дніпропетровський національний
університет ім. О. Гончара,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту,
49010, м. Дніпропетровськ, просп. Гагаріна, 72,
тел.: 0563749800,
e-mail: cdep@mail.dsu.dp.ua

Анотація. У статті викладені результати теоретико-методичного дослідження щодо сучасного технологічного розвитку промисловості України за довготривалий період.

Ключові слова: розвиток, технологія, технологічний розвиток, технологічний уклад, промисловість, НДДКР.

Annotation. The article presents the results of theoretical-methodological research on the current technological development in industry of Ukraine for the long term.

Key words: development, technology, technological development, technological structure, industry, R&D.

Вступ. Трансформація економічного розвитку під впливом науково-технічного прогресу супроводжується технологічним розвитком національної економіки. Протягом тривалого часу (з початку 2000 р.) стратегія економічного та соціального розвитку України передбачає, що визначальним пріоритетом державної політики є структурна перебудова промисловості, розвиток інноваційної моделі економічного зростання та утвердження України як високотехнологічної держави.

Технологічний розвиток виступає невід'ємною складовою частиною задоволення широкого комплексу національних інтересів держави та передбачає поширення технологій у країні в цілому та промисловості зокрема.

Україна від початку свого існування, як незалежна держава мала потужний виробничий потенціал: багатогалузевий промисловий і сільськогосподарський комплекси, розвинену транспортну мережу. Однак цей період економічного розвитку країни негативно позначився на розвитку високотехнологічних галузей промисловості (авіаційна, ракетно-космічна, інформаційна, електронна промисловість).

З початку формування незалежної держави було допущено ряд помилок, які справили негативний вплив на структуру економіки України й уповільнили можливість економічного зростання на інноваційній основі. Велика кількість "радянських" машинобудівних підприємств за сучасних умов господарювання збанкрутували або закрили виробничу діяльність. Матеріальна база тих машинобудівних підприємств, які продовжують працювати, технологічно застаріла, а система підготовки кадрів – знищена.

Постановка завдання. Незважаючи на визнання та закріплення на національному рівні пріоритетності й важливості технологічного розвитку промисловості країни, необхідності її структурної перебудови для випереджаючого економічного розвитку України, проблема залишається невирішеною. Разом з тим зростає увага вітчизняних дослідників (О. Бойко, М. Згуровський, С. Кораблін [6; 7], Л. Федулова) до питання технологічного й інноваційного розвитку промисловості.

Однак залишається невизначеною теоретико-методична основа при дослідженні технологічного розвитку промисловості країни в розрізі технологічних укладів і рівня технологічної інтенсивності. Метою статті є теоретичне обґрунтування технологічного розвитку промислового сектору країни за сучасними напрямками та методиками.

Результати. Україна належала до держав із розвиненим науково-технічним потенціалом, окрім того, структурно розгалуженим є промисловий комплекс, який базується на чорній і кольоровій металургії, машинобудуванні, хімічній галузі. Промисловість серед видів економічної діяльності має пріоритетне значення для прогресивного розвитку економіки України постіндустріального типу та суспільного добробуту. Особливе значення набувають високотехнологічні галузі промисловості.

Досліджувати рівень технологічного розвитку національної економіки та промисловості можна за такими напрямками: за технологічними укладами, за технологічними стадіями промислового виробництва та за технологічним рівнем виробництва.

Російський учений С.Ю. Глазьев [1] увів термін “технологічний уклад”, дослідив розвиток технологічних укладів, які змінюють один одного хвилеподібно із циклами довжиною в 50–60 років, і встановив зв’язок між довгими хвилями економічного розвитку (довгі хвилі М.Д. Кондратьєва) і технологічними укладами.

Технологічний уклад – це комплекс технологічних процесів, які являють собою цілісність, що відтворюється, і охоплюють різні галузі й об’єднання виробництва [1, с.29]. Розвиток кожного технологічного укладу починається з виробничого впровадження базисної інновації, яка згодом супроводжується іншими інноваціями, які її доповнюють.

С.Ю. Глазьевим було виділено п’ять існуючих укладів та один гіпотетичний, що має прийти на зміну існуючим під впливом новітніх досягнень науки та техніки (табл. 1).

Таблиця 1

**Загальна характеристика технологічних укладів
(за методикою С.Ю. Глазьева)**

Технологічний уклад (ТУ)	Склад галузей
Перший ТУ	Механізація текстильної промисловості, використання енергії води.
Другий ТУ	Розвиток транспорту (будівництво залізниць, водяне судноплавство), виникнення механічного виробництва у всіх галузях на основі парового двигуна.
Третій ТУ	Використання в промисловому виробництві електричної енергії, розвиток важкого машинобудування та електротехнічної промисловості на основі використання сталевого прокату, нових відкриттів в галузі хімії; упровадження радіозв’язку, телеграфу, автомобілів.
Четвертий ТУ	Домінування хімічної промисловості, автомобіле- та тракторобудування, виробництво моторизованих озброєнь. Масове виробництво (основи конвеєрної технології) автомобілів, тракторів, літаків, різних видів озброєння, товарів народного споживання; поширення комп’ютерів і програмних продуктів для них, радари.
П’ятий ТУ	Мікроелектроніка, інформатика, біотехнологія, генна інженерія, нові види енергії, матеріалів, освоєння космічного простору, супутниковий зв’язок.
Шостий ТУ	Розвиток робототехніки, біотехнологій, заснованих на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нано- й пікотехнології, систем штучного інтелекту, глобальних інформаційних мереж, інтегрованих високошвидкісних транспортних систем.

Автор указаної методики – С.Ю. Глазьев використовував її задля порівняння технологічного рівня економік різних країн. Однак цю методику не завжди доречно використовувати при проведенні аналізу технологічної структури промислового виробництва, особливо за короткострокові або середньострокові періоди [2, с.42].

Ураховуючи активний перехід до постіндустріального економічного розвитку, який ґрунтується на високотехнологічному виробництві, країни – лідери світової еко-

номики, фахівці й експерти країн – членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) розробили методика технологічної інтенсивності та проводять детальний аналіз структури промисловості, базуючись на зіставленні витрат на НДДКР із загальним обсягом виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

**Загальна характеристика категорій технологічної інтенсивності промисловості
(за методикою ОЕСР)**

Технологічна інтенсивність	Склад галузей
Висока	Літальні апарати й космічні кораблі, фармацевтичні вироби, офісні обчислювальні машини, комунікаційне, медичне устаткування та оптичні інструменти.
Із середнім рівнем високих технологій	Електричні машини і апарати, автомашини, автопричепи та напівпричепи, хімікати, машини й устаткування.
Технологічна	Кокс, нафтопереробка й виробництво ядерного палива, гумові й пластмасові продукти, інші неметалеві мінеральні продукти, будівництво та ремонт суден і човнів, основні метали, вироблені металеві вироби, виключаючи машинобудування й устаткування.
Низькотехнологічна	Виробництво продукції, не класифікованої раніше, переробка відходів, деревина, паперова маса, паперові продукти, поліграфія і видавництво, харчові продукти, напої і тютюнові вироби, текстиль, текстильні вироби, шкіра та взуття.

В Україні методика технологічної інтенсивності промисловості ОЕСР не відбиває дійсний стан наукових робіт, оскільки обсяг фінансування НДДКР не завжди відповідає технологічному рівню виробництва [2, с.44]. Так, за результатами проведених досліджень [3], в Україні в загальній структурі промислового виробництва за рівнем наукоємкості переважають технологічні та низькотехнологічні виробництва, що свідчить про орієнтацію промисловості на використання традиційних чинників зростання.

Будь-яка сучасна економічна система є технологічно багатукладною, оскільки одночасно можуть існувати, розвиватися та взаємодіяти різні технологічні уклади.

Національні економіки розвинутих країн складаються з третього, четвертого та п'ятого технологічних укладів при безумовному домінуванні п'ятого та розвитку шостого. До пріоритетних напрямів розвитку технологій у світі, що найбільш динамічно розвиватимуться в найближчий період, належать:

- 1) електронізація економіки;
- 2) комплексна автоматизація;
- 3) атомна енергетика;
- 4) нові матеріали й технологія їх виробництва й обробки;
- 5) біотехнологія [4, с.5].

Щодо сучасної технологічної структури промисловості України, то, за розрахунками М.С. Данька, вона має такий вигляд: третій технологічний уклад – 50,4%, четвертий – 44,56%, п'ятий – 4,99% та шостий – 0,05% [5]. Така технологічна структура характеризує економіку України протягом довгострокового періоду як “сировинну” і, на наш погляд, засвідчує технологічну деградацію країни. Якщо у 80-ті рр. ХХ ст. у структурі української промисловості та товарного експорту питома вага машинобудування становила 30–40%, а чорної металургії – у 2–3 рази менше, то сучасна ситуація є прямою протилежною [6, с.7].

У наукових працях С. Корабліна [6; 7] досліджуються основи економічного розвитку країни, при цьому особлива увага надається технологічному розвитку національної економіки. Він стверджує, що промислова деградація є результатом нестійкості

національної грошової одиниці – гривні. Однак значна технологічна відсталість більшості вітчизняних підприємств спричинила розвиток негативних тенденцій, що неможливо усунути лише монетарними інструментами й заходами. Тобто вихід економіки зі стану структурної кризи та переорієнтація її на стабільний розвиток можливі лише за умови масштабної реалізації інноваційних проектів.

Отже, основою технологічного розвитку національної економіки та промисловості має стати комплексна модернізація виробництва із запровадженням сучасних досягнень вітчизняної і світової науки й техніки. Пріоритетними галузями промисловості, які можуть забезпечити високий технологічний розвиток Україні, визначені такі:

1) машинобудування (виробництво авіаційної і ракетно-космічної техніки, транспортне машинобудування, енергетичне машинобудування, сільгоспмашинобудування);

2) приладобудування (технічне переоснащення систем зв'язку й транспорту, реалізація енергозберігаючих технологій, виробництво діагностичних систем і медичної апаратури, виробництво елементної бази й комплектуючих);

3) розвиток виробництва оборонно-промислового комплексу (виробництво радіолокаційних систем, ракетних систем широкого спектра призначення, засобів радіо- та космічного зв'язку);

4) розвиток гірничо-металургійного комплексу на базі ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологій;

5) розвиток хімічної та нафтохімічної промисловості (виробництво гумових і пластмасових виробів, хіміко-фармацевтичної промисловості);

6) інформаційні технології.

Світовий досвід розвитку економічних систем переконує, що інвестиції є провідним фактором країн-лідерів (США, Японія, країни ЄС, країни Латинської Америки), зокрема, стимулюють високий рівень технологічного розвитку. Отже, інвестиції є фундаментом для активізації економічної діяльності за умов їх спрямування до науково-дослідної та виробничої сфер.

Україна мала би протягом періоду незалежності врахувати досвід цих країн і використовувати зазначений фактор для власного економічного розвитку. За умов нестачі інвестицій з внутрішніх джерел, прямі іноземні інвестиції могли б забезпечити розвиток промисловості з використанням високих технологій XXI ст. Однак ані внутрішні, ані іноземні (прямі та портфельні) інвестиції не стали для України факторами, які стимулюють економічний розвиток національної економіки.

За розрахунками В.І. Міщенко та В.В. Жупаніна, для стабілізації ситуації України потрібно щонайменше 600 млрд грн інвестицій в основні засоби [8, с.44]. Однак, за нашими розрахунками [9, с.45], загальний обсяг інвестиційних потреб, які очікували й недоотримали, по країні в цілому перевищив 118,2 млрд грн (станом на 2008 р.). При цьому обсяги незадоволених інвестиційних потреб щороку зростають: за період 2000–2008 рр. зросли в 1,5 раза. Найбільш гостро відчуває нестачу інвестицій такий пріоритетний сектор національної економіки, як промисловість.

До аналогічного висновку приходять Міністерство економіки України, за оцінками якого вітчизняна економіка потребує значних обсягів інвестицій для оновлення головних фондів на основі ресурсозбереження, енергозбереження, упровадження інновацій і започаткування нових екологічно безпечних технологій виробництва [10]. Також законом України “Про інноваційну діяльність” [11] як провідні напрями інноваційної діяльності країни визначені екологічно чисті, безпечні, енерго- та ресурсозберігаючі технології.

Проводячи дослідження технологічного розвитку України, необхідно відзначити, що негативні тенденції продовжуються й під впливом політичних факторів. Так, з 2005 р. відбувається зниження інвестицій в основний капітал та інноваційної актив-

ності промислових підприємств. При цьому серед підприємств усіх видів економічної діяльності України (промисловість, сільське господарство, транспорт, будівництво, сфера послуг) лише 20% промислових підприємств займаються інноваційною діяльністю. Причиною такої ситуації є відсутність чіткої стратегії розвитку національної економіки, ситуативний характер економічних і політичних процесів.

Висновки. За сучасних умов перед Україною гостро постає проблема технологічного розвитку, вибору економічної моделі розвитку й удосконалення державного регулювання економіки. Реалізація стратегії “випереджаючого” економічного розвитку національної економіки потребує прискореного розвитку високотехнологічних промислових виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням.

1. Глазьев С. Ю. Экономическая теория технического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : Наука, 1990. – 232 с.
2. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку : монографія / [за ред. Ю. В. Кіндзерського]. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 928 с.
3. Пирог О. В. Стан інноваційної діяльності на промислових підприємствах України / О. В. Пирог, О. Б. Диденко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 246 : у 5 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Т. 2. – С. 513–519.
4. Перспективи технологічних перетворень в світовій промисловості і завдання для України : Науково-аналітична записка. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2008. – 17 с.
5. Данько М. С. Статистичний моніторинг структурних технологічних змін у промисловості / М. С. Данько // Статистика України. – 2002. – № 2. – С. 39–41.
6. Кораблін С. Курсовые тупики сырьевых экономик / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – 2010. – № 39 (819). – С. 1, 7.
7. Кораблін С. Україна постіндустріальна / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – 2010. – № 4 (874). – С. 7.
8. Міщенко В. І. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України / В. І. Міщенко, В. В. Жупанін // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 44–58.
9. Пирог О. В. Інвестиційна діяльність в промисловому секторі регіону: теорія та методика оцінки : монографія / О. В. Пирог. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2010. – 148 с.
10. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua. – Офіційний сайт Міністерства економіки України.
11. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua. – Законодавство. Верховна Рада України.

Рецензенти:

Сазонєць І.Л. – доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара;

Федорова В.А. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економічної кібернетики
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка 57,
тел.0342596144,
e-mail: andriypilko@i.ua

Анотація. На основі аналізу існуючих підходів до побудови концептуальних і формалізованих моделей маркетингових комунікаційних процесів у рамках роботи проведено порівняльну характеристику головних моделей управління системою маркетингових комунікацій підприємства. Основна увага зосереджується на окресленні та обґрунтуванні ключових тенденцій розвитку моделей управління системою маркетингових комунікацій підприємства.

Ключові слова: моделювання процесів управління, маркетингові комунікації, тенденції розвитку, бюджет маркетингу, ефективність управління.

Annotation. Based on analyses carried out of already existent principles of marketing communications conceptual and formalized models building, the main managerial marketing communication models comparative characteristic is provided. Special attention is paid to the description and substantiation of the main trends of the marketing communications models' development.

Key words: management processes modeling, marketing communications, trends of development, marketing budget, management efficiency.

Вступ. Розробка концептуальних та математичних моделей процесів управління системою маркетингових комунікацій є порівняно новим напрямом прикладних досліджень не тільки на пострадянському просторі, а й у країнах з розвинутою соціально орієнтованою ринковою економікою. Аналіз найвагоміших результатів досліджень питань управління маркетинговими комунікаціями, а також суміжних із цим напрямом областях, а саме – оцінки ефективності системи маркетингу й окремих її складових, оптимізації маркетингових стратегій підприємства, аудиту маркетингу дозволив зробити висновок про відсутність цілісної загальноновизнаної концептуальної моделі управління та оцінки ефективності системи маркетингових комунікацій.

Ураховуючи беззаперечну роль маркетингових комунікацій у діяльності фірми, актуальними як з теоретичної, так і з практичної точки зору залишається визначення найефективніших моделей управління маркетинговими комунікаціями з подальшим формуванням на алгоритмічному й організаційно-методичному рівнях інструментарію оцінки ефективності управління маркетинговими комунікаційними процесами.

Постановка завдання. Перші серйозні спроби розробки та дослідження моделей маркетингових комунікацій датуються серединою минулого століття, що пов'язується з початком розвитку теорії комунікації. Питання формування концептуальних і математичних моделей маркетингових комунікацій висвітлені в працях таких авторів, як Н. Вінер, Шрем, Вестлі та Маклін, Вівер, Стейнер, Титов, Ліберов, Алексеев, Пол Сміт, Джонатан Тейлор. Зважаючи на численні позитивні результати, отримані в рамках наукових пошуків, які проводилися цими дослідниками, залишається ціла низка питань методології та практики управління системою маркетингових комунікацій підприємства, які вимагають проведення відповідних досліджень. Одним з таких завдань є пла-

нування та оцінка рівня ефективності управління комплексом інтегрованих маркетингових комунікацій. Окремі напрацювання в даному напрямі викладені в працях [2–6]

Метою дослідження є розробка науково-методичних засад підвищення ефективності управління системою маркетингових комунікацій підприємства.

Відповідно до сформульованої мети, у рамках проведеного дослідження було поставлено та запропоновано вирішення таких задач:

- проведено ретроспективний системний аналіз розвитку основних підходів до побудови концептуальних і математичних моделей комунікаційних систем комплексу управління маркетингом;
- зроблено порівняльний аналіз основних моделей управління маркетинговими комунікаціями, деталізовано сильні та слабкі сторони кожної з них;
- окреслено перспективні тенденції розвитку моделей управління маркетинговими комунікаціями.

Результати. В основі методології моделювання комунікаційної системи знаходиться задача аналізу структурних взаємозв'язків, якісного та кількісного опису факторів процесу впливу на цільову аудиторію, процесу руху та трансформації повідомлення, відповідного коригування процесу взаємодії між суб'єктами комунікаційного процесу за результатами проведення цільового моніторингу. Перед побудовою моделі необхідно з'ясувати, які саме задачі повинні вирішуватися з її допомогою. Спектр задач, які вирішуються на підприємстві за допомогою системи маркетингових комунікацій, окреслюється структурою такої системи. Традиційно в структурі системи маркетингових комунікацій виділяють такі складові (рис. 1).

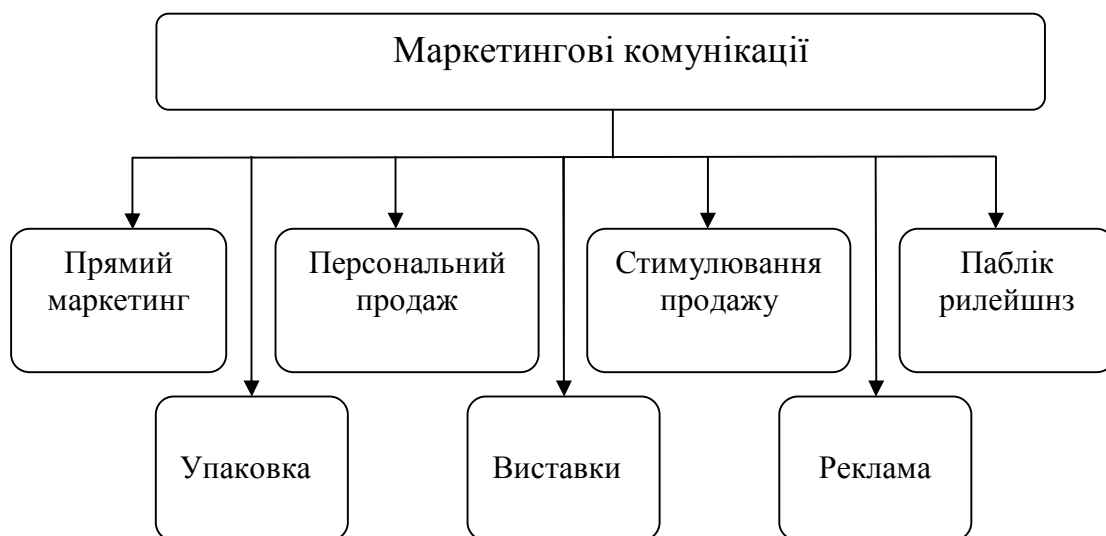


Рис. 1. Структура системи маркетингових комунікацій

Треба зауважити, що нині відбувається подальша диференціація інструментів маркетингової політики комунікацій. Так, із паблік рилейшнз виокремилися такі інструменти, як брендинг, спонсорування та престижна реклама [1].

Можна виділити такі специфічні ознаки маркетингових комунікацій, котрі дають змогу виокремити їх із системи масових комунікацій.

1. Маркетингові комунікації є інтегрованими. Як показує практика, для отримання адекватного витраченим ресурсам ефекту підприємство повинно ретельно продумувати та координувати численні напрями комунікації – реклами, прямого маркетингу, особистого продажу, стимулювання продажу, паблік рилейшнз, виставок та ярмарків то-

що. Тільки комплексне поєднання різних інструментів уможливило отримання всебічного й ефективного впливу на цільову аудиторію.

2. Маркетингові комунікації мають цілеспрямований характер. До початку маркетингових комунікацій необхідно провести позиціонування підприємства та його товарів на ринках продажу товарів, тобто чітко визначити цільову аудиторію, її ставлення до товарів даного підприємства та його конкурентів, мотивацію покупців. І тільки після цього можна спрямувати комунікативну діяльність на точно визначений сегмент ринку.

3. Маркетингові комунікації характеризуються повторюваністю повідомлень. Цільова аудиторія має пройти такі етапи пізнання інформації про виробника та його продукцію, як незнання, ознайомлення, знання, доброзичливе ставлення, розуміння переваги, переконання, купівля, повторна купівля. На цих етапах вирішуються такі завдання маркетингових комунікацій: по-перше, пред'явлення інформації про виробника та його товари; по-друге, формування іміджу виробника та його товарів, тобто формування сприятливого ставлення до них, по-третє, спонукування до дії – купівлі та повторної купівлі.

Кінцеве завдання маркетингових комунікацій полягає в отриманні очікуваного ефекту від використання комплексу заходів цілеспрямованого впливу на цільову аудиторію.

У працях [1; 7; 8] окреслено такі цілі маркетингової політики комунікацій підприємства або організації:

- створення образу престижності виробника та його товарів;
- створення умов для інформування потенційних покупців про новий товар, низькі (або, за необхідності, високі) ціни, особливості застосування товару;
- інформування про певні переваги пропонованих виробником товарів над товарами його конкурентів (щоправда, цей прийом балансує на межі дозволеного законом, а тому до нього треба вдаватися тільки у виняткових випадках і діяти дуже обережно);
- проведення рекламного дослідження ринку та визначення стану купівельної спроможності можливих покупців цього товару;
- пропонування від імені виробника нових продуктів, послуг або ідей;
- утримання популярності товарів, які довго (або відносно довго) існують на цільовому ринку й уже почали втрачати свої позиції;
- надання покупцям або посередникам інформації про умови стимулювання пропонованого виробником;
- розробка таких заходів маркетингових комунікацій, які б переконали споживачів купувати товари тільки цього виробника або перейти до купівлі товарів, що мають більш високу якість і відповідно вищу ціну, ніж ті, що купувалися досі;
- забезпечення зворотного зв'язку з покупцем для визначення ставлення до виробника та його товару.

У роботах [3; 6] проведено деталізоване розмежування між метою маркетингових комунікацій і критеріями ефективності комплексу маркетингових комунікаційних заходів. У разі, коли метою маркетингових комунікацій є інформування споживачів, то критерієм ефективності є рівень поінформованості цільового ринку про товарну категорію. Для кількісної ідентифікації критерію ефективності рекомендується проводити аналіз часових рядів [3: 6], одним із завершальних етапів якого є підрахунок рекламного ефекту як різниці в рівні поінформованості до та після завершення рекламної кампанії.

У разі, коли метою маркетингових комунікацій є формування переваги, критерієм ефективності є ступінь лояльності цільового ринку до товару, бренду чи компанії. Аналіз інформації щодо ступеня лояльності споживачів проводиться на основі побудови й аналізу карт сприйняття. При цьому ефект становить різницю у споживчій оцінці розуміння або ставлення до товару, бренда чи компанії до і після завершення рекламної кампанії.

У разі, коли метою маркетингових заходів є стимулювання активності споживачів, критерієм ефективності системи маркетингових комунікацій є динаміка обсягів продажу [6]

Проведений еволюційний аналіз існуючих підходів до формування структури та мети моделей комунікацій дав змогу виокремити найважливіші здобутки в цьому напрямі.

Треба відмітити, що в процесі проведення порівняльного аналізу та методологічної оцінки існуючих моделей маркетингових комунікацій необхідним є врахування основних досягнень у галузі теорії комунікацій, економіко-математичних методів і моделей управління процесами маркетингу, економічної кібернетики, соціології, психології та теорії масових комунікацій. Також треба звернути увагу на те, що сформовані в різних предметних областях моделі комунікаційних процесів розглядаються в зазначеній роботі виключно крізь призму можливості їхнього застосування для оптимізації, прогнозування та оцінки рівня ефективності управління ресурсами підприємства задля досягнення цілей маркетингової комунікаційної політики.

Багатьма дослідниками вважається, що історично першим вагомим здобутком в царині моделювання маркетингових комунікаційних процесів є модель Вінера. Дана модель, або як її ще називають, генеральна ідея теорії комунікації, була сформована в якості кібернетичної моделі. Подальші розробки в даному напрямі дозволили її інтерпретувати в контексті маркетингових комунікацій: отримувач повідомлення (R), споживач, під впливом повідомлення (Sign), реагує певною дією, зміною стану (Reply). Після цього відправник повідомлення (S) фіксує характер реакції об'єкта управління (цільової аудиторії CR) і задає коригуючий вектор управління (CF) (рис. 2)

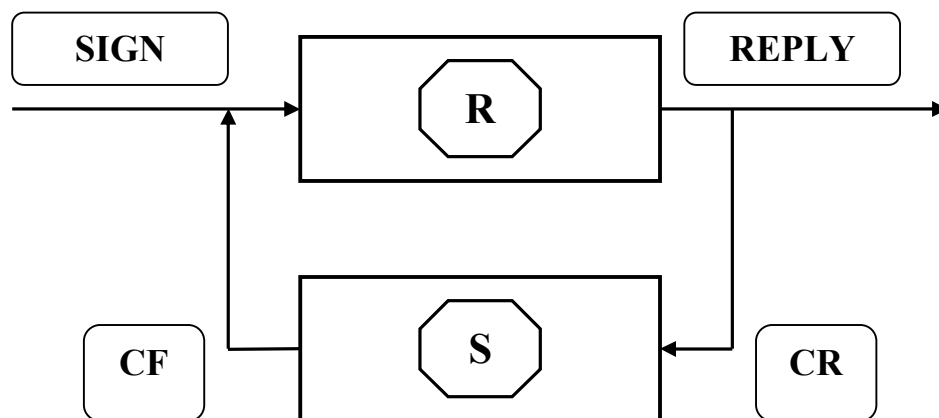


Рис. 2. Модель комунікації за Н.Вінером

Слушною є думка, що така модель комунікації є примітивною з точки зору сучасної методології маркетингових комунікацій, однак це була хронологічно перша спроба ототожнити поняття “контроль” та “ефект”. Так чи інакше, але в більшості наступних моделей маркетингових комунікацій досліджувався саме ефект від використання заходів інформаційного впливу на цільову аудиторію. Як вважав Н.Вінер, ототожнення понять “комунікація” та “управління (контроль)” уможливило розвиток кібернетики як науки. Управляти можна тільки використовуючи комунікації [8]. Згідно з такою точкою зору, будь-яка управлінська процедура строго підпорядкована рівню ефективності комунікаційного процесу. Окремі дослідники закономірно вважають, що прямого маркетингового змісту модель Вінера не має, а її розгляд зумовлений поясненням еволюції похідних від неї моделей. Якраз похідні моделі від моделі Вінера розкривають і доповнюють маркетингову сутність окремих факторів комунікаційної системи.

Одна з таких моделей – модель Шрема (1956) – розвиває модель Вінера в напрямі теорії повідомлень. Шрем актуалізує проблему якісного й кількісного змісту повідом-

лення (Sign у моделі Вінера). Рівень ефективності повідомлення або ж комунікативного звернення до цільової аудиторії, згідно зі Шремом, визначається акцентуванням уваги не на силі чи способі передачі повідомлення, не на ефективності інформаційного носія, а на знаковості інформації, складі й значенні контексту повідомлення та його інтерактивності. Модель Шрема являє собою детерміновану лінійну систему, модернізовану модель Вінера, яка передбачає кодування та декодування сигналу в трьох послідовних формах розвитку (рис. 3).

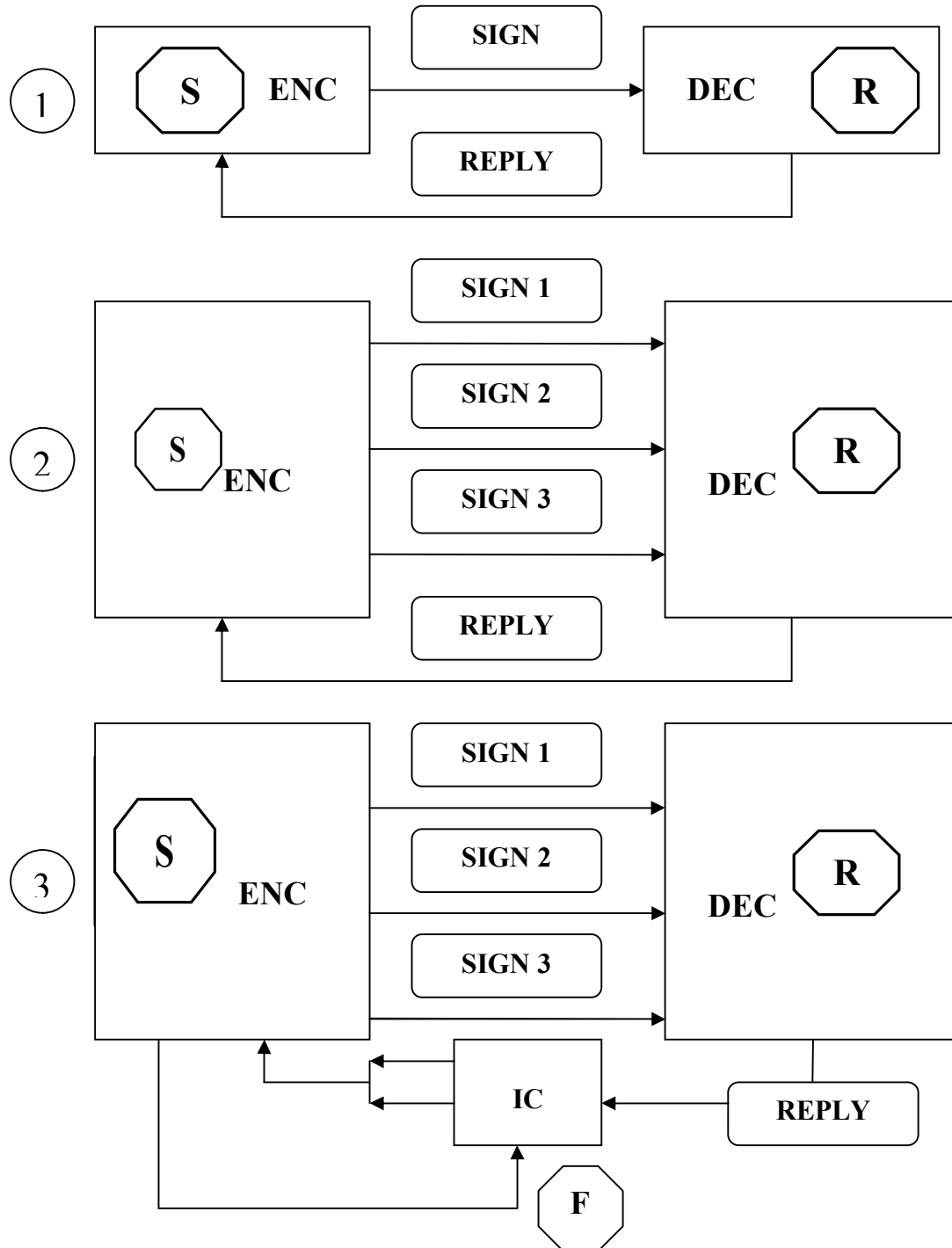


Рис. 3. Модель маркетингової комунікації Шрема

Перша модель містить у собі елементи кодування та декодування повідомлень. Тобто в першій моделі ефективність повідомлення зводиться до формування ідентичності в системі кодування-декодування інформації. Друга модель передбачає наявність системи багаторазового дублювання сигналу за допомогою різних засобів кодування. Мета такого дублювання – підвищення ймовірності збігу систем кодування-декодування повідомлень. Цілком слушною є думка, що такий захід суттєво підвищує ймовірність досягнення повідомленням отримувача (цільової аудиторії). Збільшення кількості посилок інформаційного повідомлення різними каналами суттєво підвищує рівень невизначеності факторів середовища, які впливають на рівень ефективності комунікаційного процесу. Ще одним суттєвим недоліком другої моделі є невизначеність особливостей декодування повідомлень цільовою аудиторією. У третій моделі проведено спробу формалізувати зворотний зв'язок, тобто ефект комунікації. Для вирішення щодо завдання пропонується розгляд зворотного зв'язку (IC) в якості інтерактивного, тобто реакція цільової аудиторії диференціюється на позитивну й негативну, яка фіксується відправником (F).

У третій моделі за допомогою економетричних моделей поєднані відправник повідомлень, система кодування, система передачі й сприйняття зворотного сигналу, що суттєво спрощує математичний опис моделі, але мало відповідає реальній практиці управління маркетинговими комунікаціями.

Беззаперечними перевагами моделей Шрема є інтерактивність комунікаційного ефекту (комунікаційний зв'язок IC), а також ідентифікація понять кодування-декодування повідомлень, що визначило подальшу методологічну та методичну основу розвитку такого засобу маркетингових комунікацій, як реклама.

Проте, на думку дослідників, незважаючи на свою простоту та популярність (стала основою розвитку прикладних методик управління рівнем ефективності реклами), модель Шрема практично не відповідає реальним складним маркетинговим комунікаційним систем. Це пояснюється тим, що в моделі відправник повідомлення та його отримувач (цільова аудиторія) розглядаються в замкнутій інформаційній системі без урахування фактора комунікаційного шуму.

Досить цікавою з теоретичної точки зору є симетрична модель Ньюкомб (1958). Вона передбачає наявність у системі комунікацій інформаційного поля IF, у якому знаходяться відправник та отримувач повідомлень (рис. 4).

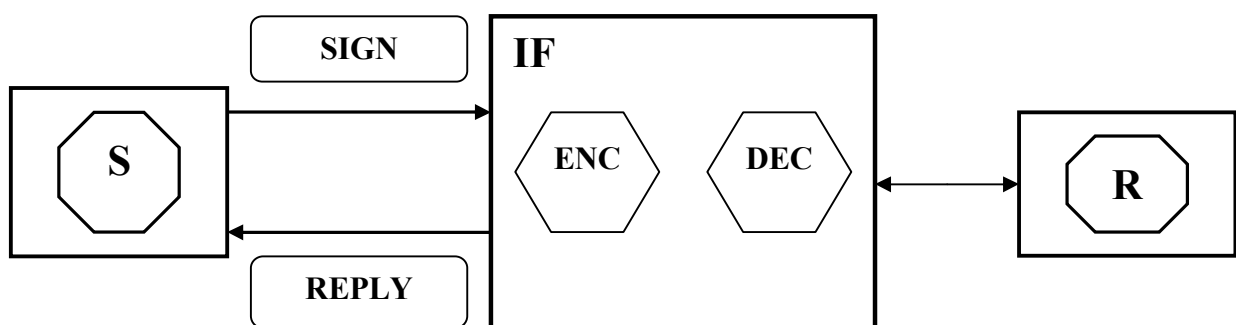


Рис. 4. Модель комунікацій Ньюкомб

Інформаційне поле в цій моделі розглядається як умовно незалежна стосовно учасників комунікаційного процесу підсистема, причому відправник та отримувач повідомлення симетричні щодо нього. Особливістю моделі є те, що отримувач повідомлення зосереджується на джерелі інформації, а не на відправнику повідомлення. Перевагою моделі є математична визначеність ступеня взаємного впливу трьох

ключових елементів комунікаційного процесу – відправника, інформаційного поля та отримувача. На практиці підхід, запропонований розробниками, знаходить своє застосування в тих ситуаціях, коли економічно недоцільно встановлювати прямі інформаційні зв'язки між відправником повідомлення та його отримувачами. До недоліків моделі можна віднести невизначеність поведінки системи, особливо коли кількість повідомлень більша одного в одиницю часу.

Свій подальший розвиток теорія інформаційного поля знайшла в працях Вестлі та Макліна. На їхню думку, інформаційне поле (ІФ) сформувалося і базується на економічно активних суб'єктах ринку, які надають свої ресурси для більш ефективної передачі повідомлень від відправників до споживачів. Завдяки моделі Вестлі–Макліна (1957) було визначено медіа-середовище як найважливіша складова система маркетингових комунікацій. Поява моделі є закономірним продуктом НТП другої половини 50-х – першої половини 60-х років ХХ століття. Цей період характеризувався виникненням ідеї масових маркетингових комунікацій та бурхливим розвитком рекламного бізнесу.

Крім вищеописаних схем проведення оцінки ефективності систем маркетингових комунікацій, заслуговують на увагу моделі Гербнера (1956), Де-Флюер (1958), Берло (1960), Малецке (1963). Поряд з розглянутими комунікаційними моделями, які дослідники називають базовими, виділяють ще комунікаційні моделі процесу переконання та моделі поширення інформації і впливу, а саме: моделі МакГайра, Фішбейна-Айзена, Ховленда, Джаніса, Келлі. Існує ряд досліджень, які вказують на те, що велику роль у масових комунікаціях відіграють міжособистісні комунікації (Мертон, 1949; Берельсон, 1954; Лазарсфельд, 1955; Катц, 1957) і необхідно відмовитися від образу пасивної аудиторії та більше уваги приділяти міжособистісним відносинам як каналам поширення інформації і соціального впливу.

Висновки. На основі проведеного аналізу існуючих моделей маркетингових комунікацій було оцінено сильні й слабкі сторони кожної з них. Критичний аналіз суті та хронологічної послідовності основних моделей дав змогу оцінити їхню теоретичну та практичну цінність з точки зору можливостей розробки комплексної методики оцінки ефективності інтегрованої системи маркетингових комунікацій підприємства. Системний аналіз еволюції моделей комунікацій дозволив помітити закономірності розвитку цього напрямку прикладних досліджень.

Урахування позитивних аспектів розглянутих у роботі моделей дозволяє повному підійти до вирішення таких суто практичних аспектів управління маркетинговими процесами на підприємстві як планування структури бюджету розвитку маркетингу, аудит бюджету маркетингу, вибір каналів маркетингових комунікацій для передачі того чи іншого інформаційного повідомлення, оцінка рівня ефективності окремих каналів маркетингових комунікацій.

1. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2000. – 380 с.
2. Пілько А. Д. Моделювання механізму визначення оптимальної структури витратної частини бюджету рекламної кампанії / А. Д. Пілько // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 232. – Т. IV. – С. 1004–1009.
3. Пілько А. Д. Моделювання процесу розподілу ресурсів між засобами рекламної кампанії підприємства / А. Д. Пілько, Х. І. Тимків // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 250. – Т. 7. – С. 1626–1637.
4. Пілько А. Д. Модель оцінки ефективності управління системою маркетингових комунікацій підприємства / А. Д. Пілько // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2010. – № 2 (16). – С. 10–21
5. Пілько А. Д. Постановка задачі визначення ефективності управління маркетинговими комунікаціями підприємства / А. Д. Пілько // *Materialy VI Miedzynarodowej naukowo-praktycznej*

- konferencji “Aktualne problemy nowoczesnych nauk-2010”, 7–15 czerwca 2010 r. – Volume 8. Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Nauka i studia, 2010. – S. 41–43.
6. Пілько А. Д. Математичне моделювання процесу оцінки ефективності системи маркетингових комунікацій підприємства / Пілько А. Д., Лукан О. М. // Materialy VI Mezinarodni vedecko-prakticka konference “Nastoleni moderni vedy-2010”, 27.09.2010 – 05.10.2010. – Dil 2. Ekonomicke vedy. – Praha, 2010. – S. 40–8.
 7. Солнцев С. А. Эволюция моделей маркетинговых коммуникаций / Солнцев С. А., Гень Т. А. // Бизнес-информ, 2009. – № 4 (3). – С. 167–171.
 8. Титов А. Б. Теория оценки эффективности маркетинговых коммуникаций / Титов А. Б., Алексеев А. А., Либеров А. Б. – С. Пб. : СПУЭФ, 2000.

Рецензенти:

Благуно І.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Баран Р.Я. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фундаментальних дисциплін Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

УДК 331.5 (477)

ББК У9 (4 Укр) 240

Приймак В.І., Скорупка Д.

НЕЙРОННІ МЕРЕЖІ В УПРАВЛІННІ РИНКОМ ПРАЦІ

Львівський національний університет імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра інформаційних систем у менеджменті,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394026
e-mail: Pryimak_Vasyl@ukr.net

Вища офіцерська школа сухопутних військ,
Міністерство оборони Польщі,
кафедра управління,
51150, м. Вроцлав, вул. Чайковського, 109,
тел.: 0048609608071,
e-mail: Dareks100@interia.eu

Анотація. Обґрунтовано доцільність використання теорії штучних нейронних мереж при прийнятті управлінських рішень на ринку праці. Розглянуто два підходи до прогнозування безробіття, які ґрунтуються на побудові відповідних нейромереж. Вхідними сигналами однієї з указаних мереж є значення таких показників: ВВП, прямі іноземні інвестиції, доходи населення та чисельність населення. Знайдені розглянутими методами прогнози кількості зареєстрованих безробітних, указують на те, що кількість таких безробітних буде поступово зменшуватися, проте цей процес матиме циклічний характер.

Ключові слова: штучний інтелект, нейронна мережа, ринок праці, безробіття, управління, прогнозування.

Annotation. The expediency of use of the theory of artificial neural networks is proved at acceptance of administrative decisions on a labor market. Two approaches to forecasting the unemployment based on construction corresponding neural networks are considered. Input signals of one of these networks are values of such indicators: gross national product, direct foreign investments, income and population. Forecasts of quantity of the registered unemployed are found by the

considered methods show that the quantity of such unemployed will gradually decrease, however this process will have cyclic character.

Key words: artificial intelligence, neural network, the labor market, unemployment, management, prognosis.

Вступ. Як показує практика, для країн з ринковою економікою характерним є наявність багатьох проблем, вирішити які за допомогою механізму саморегулювання неможливо. Потрібне державне втручання в економіку. Указане стосується і сфери праці. Поліпшити ситуацію із зайнятістю і безробіттям, вирішити існуючі соціальні конфлікти в цій сфері можливо лише за допомогою держави. Для ефективного функціонування економіки й попередження соціальних вибухів держава повинна управляти ринком праці.

Управління будь-яким об'єктом, зокрема й ринком праці, лише тоді буде ефективним, коли воно буде функціонувати на підставі принципу оберненого зв'язку. Керуюча підсистема має знати, як змінюється стан цього об'єкта (ринку праці) під дією певних управлінських рішень. При цьому виникає необхідність в оцінюванні цього стану й прогнозуванні траєкторії його розвитку.

Для оцінювання стану й трансформації ринку праці науковцями запропоновано багато підходів. Найпоширеніший з них – це побудова узагальненого показника. Алгоритми побудови цих показників можуть бути різними. Для цієї мети навіть можна використати метод головних компонент, а як узагальнений показник узяти першу головну компоненту, якщо на неї припадає досить велика частка сумарної варіації. У роботі [1] досить детально описано ці алгоритми й виконано їх порівняльний аналіз. Виконання розглянутих процедур, по суті, означає вимірювання стану ринку праці за допомогою шкали порядку.

Зауважимо, що деякі із цих алгоритмів як первинну інформацію використовують тільки статистичні [2; 3], а деякі – експертні [4] дані. Одні з них дозволяють оцінити стан ринку праці в певний момент часу [2], інші – його динаміку [5], а ще інші – як перше, так і друге [3].

Підхід, що використовує узагальнені показники для оцінювання певного об'єкта, дає змогу порівнювати, а також групувати регіони за станом чи динамікою їхніх ринків праці. Однак класифікацію регіональних ринків праці можна виконати відразу без побудови узагальнених показників, використовуючи лексикографічний алгоритм чи алгоритми кластерного аналізу [1]. Це означає вимірювання стану ринку праці за допомогою шкали найменувань.

Для того, щоб управління ринком праці було ефективним, недостатньо знати його теперішній стан і те, як цей стан змінювався в минулому. Необхідна інформація про траєкторію розвитку цього ринку в майбутньому. Тобто разом з оцінюванням стану й динаміки ринку праці потрібно мати прогноз попиту, пропозиції та інших характеристик цього ринку. Це питання набирає особливої актуальності у зв'язку із сьогодишнім активним упровадженням комп'ютерних систем підтримки прийняття рішень.

Сьогодні більшість наукових публікацій, які стосуються оцінювання стану й динаміки ринку праці, його прогнозування, містять класичні математичні й статистичні методи та моделі. Ці методи використовують кількісні співвідношення у вигляді алгебраїчних, диференціальних, різницевих, інтегральних та інших рівнянь і нерівностей.

Застосування останніх з них у наукових дослідженнях потребує достовірної входної інформації. Однак не вся первинна інформація про ринок праці є достовірною. Зокрема, не всі підприємці завжди заявляють про всі вільні робочі місця, шукаючи працівників самостійно. Серед тих, хто шукає роботу, не всі є зареєстрованими безробітними.

Можна навести приклади того, що статистична інформація про попит і пропозицію, а також інші характеристики ринку праці не є достовірною. Тому використання

точних методів і моделей для її обробки не може дати точного результату. У деяких випадках застосування наближених методів до обробки неточних даних може дати кращі результати, ніж застосування точних методів. Адже людина розв'язує найскладніші з математичного погляду задачі керування і прийняття рішень, не використовуючи строгих кількісних співвідношень.

Людина досягає такого результату завдяки двом унікальним властивостям її розуму [6]:

- здатності самонавчатися, тобто здатності послідовно мінімізувати відхилення фактичного результату діяльності від деякого бажаного еталону;
- лінгвістичності, тобто здатності виражати розмовною мовою ті знання, котрі одержані в результаті навчання.

Тому при прийнятті управлінських рішень треба звертатися до такого математичного апарату, який, на відміну від класичних методів, пристосований ураховувати ці властивості. Тобто при виробленні рішень з управління ринком праці треба використовувати засоби штучного інтелекту, зокрема, нейронні мережі.

Сьогодні науковці активно використовують нейронні мережі в моделюванні й прогнозуванні економічних процесів. Зокрема, у наукових працях [7; 8] ці мережі автори застосовують відповідно для вироблення рішень з управління ризиками будівельних проектів і прогнозування трудової міграції населення України. Однак для прогнозування стану ринку праці нейронні мережі не використовувались.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчити можливість застосування нейромережних технологій для прогнозування безробіття в Україні й знаходження прогнозу кількості безробітних з використанням часового ряду тільки одного цього показника, а також з урахуванням часових рядів декількох інших економічних показників. Дослідження виконано із застосуванням теорії штучних нейронних мереж і комп'ютерної техніки, а саме – пакетів STATISTICA 7.0, STATISTICA Data Mining 8.0 та STATISTICA Trial 9.0.

Результати. Штучна нейронна мережа (Neural Network) є системою, яка складається з деякої кількості пристроїв так званих штучних нейронів, з'єднаних між собою. Існують і продовжують створюватися комп'ютерні системи, побудовані на основі штучних нейронних мереж. Ці системи називають нейрокомп'ютерами чи просто нейронними мережами або нейромережами. Тобто нейромережа є програмно реалізованою системою, в основу якої покладена математична модель процесу передавання і оброблення імпульсів мозку людини, що імітує механізм взаємодії нейронів з метою опрацювання вхідної інформації і, ураховуючи його результати, навчається досвіду. Тобто проводиться комп'ютеризована імітація інтелектуального режиму поведінки людини. Слід зауважити, що головним тут є здатність цих мереж навчатися в процесі вирішення поставленого завдання.

Нейрокомп'ютери забезпечують користувачів надзвичайно гнучким і в певному розумінні універсальним аналітичним інструментарієм. Вони дають можливість виконувати класифікацію образів, класифікацію об'єктів, апроксимацію функцій, оптимізацію і прогнозування. У принципі нейромережі можуть робити все те ж саме, що й традиційні комп'ютери. Для цієї мережі може бути відсутній алгоритм, але головне, щоб було накопичено достатню кількість прикладів. Причому дані можуть бути неповними чи надмірними, містити шуми або бути частково суперечливими.

У процесі вироблення рішення нейромережа спочатку вчиться на первинних екзогенних і ендогенних даних, а потім визначає потрібний результат, залежно від поставленого перед нею завдання. Навчання мережі може бути трьох типів: “із учителем”, “без учителя” (самонавчання) і змішана. У першому випадку нейронна мережа має у своєму розпорядженні правильні відповіді (виходи мережі) на кожний вхідний приклад.

Відбувається налагодження мережі так, щоб вона робила відповіді, близькі до відомих прийнятних відповідей. Посилений варіант навчання з учителем припускає, що відома тільки критична оцінка слушності виходу нейронної мережі, але не самі прийнятні значення виходу. Навчання без учителя не потребує знання правильних відповідей на кожний приклад навчальної вибірки. У цьому разі розкривається внутрішня структура даних або кореляції між зразками в системі даних, що дозволяє розподілити зразки за категоріями. При змішаному навчанні частина мережі визначається за допомогою навчання з учителем, у той час, як інша утворюється за допомогою самонавчання.

Не заглиблюючись у розгляд теорії з нейронних мереж, знайдемо за їх допомогою прогноз кількості безробітних в Україні на 2010 і кілька наступних років. Причому будемо шукати його двома способами. Перший – з використанням як часового ряду поквартальних даних кількості безробітних, так і часових рядів деяких інших економічних показників за 2004–2009 рр., а другий – з урахуванням тільки часового ряду кількості безробітних на кінець місяця за 2005–2009 рр. Для розрахунків було використано статистичні дані, опубліковані в статистичних щорічниках за відповідні роки та інших офіційних публікаціях Держкомстату України.

Отже, спочатку за допомогою пакета STATISTICA нами було виконано кореляційний аналіз. Досліджувалася кореляція безробіття з багатьма чинниками, такими як ВВП, капітальні інвестиції в економіку, чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт, прямі іноземні інвестиції, доходи населення (наявні та зареєстровані), середня заробітна плата, індекси цін, обсяги обороту роздрібної та оптової торгівлі, необоротні активи, міграційний рух населення, освіта та наука й багато інших. Розраховувалися коефіцієнти як парної, так і множинної кореляції.

У результаті виконання потрібних розрахунків було вибрано такі чинники: ВВП, прямі іноземні інвестиції, доходи населення та чисельність населення. Кореляція кожного показника із зареєстрованим безробіттям різна (коефіцієнт кореляції показника “кількості зареєстрованих безробітних” з показником “ВВП” дорівнює (-0,452594), з показником “прямі іноземні інвестиції” – (-0,767031), “доходи населення” – (-0,209991) і “чисельність населення” – (-0,792992), але саме ця комбінація дає найбільший коефіцієнт множинної кореляції – 0,94802.

Для знаходження прогнозу безробіття першим способом спочатку за допомогою нейронної мережі було знайдено прогнозні значення вказаних чотирьох екзогенних показників (табл. 1). При цьому значення вартісних показників використовувалися з урахуванням дефлятора.

Як видно з табл. 1, протягом 2010–2012 рр. чисельність населення поступово зменшуватиметься, а значення трьох інших розглянутих показників матимуть циклічний характер – ВВП і доходи населення будуть більшими в першому та четвертому й меншими в другому та третьому кварталах кожного року, а прямі іноземні інвестиції навпаки.

Далі нами було навчено штучну нейронну мережу залежності ендогенного від екзогенних чинників. Обрано функцію, за якою проводилися навчання мережі та максимальні й мінімальні значення показників. Як і в попередньому випадку, у нейронній мережі було задано кількість прихованих шарів – 1. Кількість нейронів у вхідному й вихідному шарах, відповідно, 4 і 1, прихованому – 2. Залежність знайдена з використанням 80% вибірки, за максимальної та середньої помилок при навчанні – 0,5 і тестуванні – 0,5. Навчання проводилося протягом 100 000 періодів (epoch).

Таблиця 1

Прогнозні значення показників ВВП, прямих іноземних інвестицій, доходів населення та чисельності населення в Україні на 2010–2012 рр.

Роки	Квартали	ВВП, млн грн	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	Доходи населення, млн грн	Чисельність населення, осіб
2010	1	78 787,39	15 272,04	319 854,7	46 636 823
	2	77 014,49	23 660,42	79 712,3	46 526 042
	3	77 121,41	26 335,14	85 401,2	46 453 792
	4	88 000,44	21 673,29	216 940,1	46 421 306
2011	1	79 572,42	31 100,05	331 466,6	46 372 021
	2	77 107,02	34 031,21	79 682,0	46 313 461
	3	77 244,32	33 316,05	84 468,3	46 147 531
	4	90 140,13	36 437,74	230 850,2	46 238 826
2012	1	79 664,24	38 786,24	359 387,4	46 173 696
	2	76 907,43	38 194,88	79 671,3	46 126 730
	3	75 475,26	35 992,83	83 635,1	46 042 253
	4	83 294,21	38 956,01	157 258,0	45 963 791

Після проведення навчання на основі отриманих раніше даних прогнозу екзогенних чинників (табл. 1) розраховано прогнозні значення зареєстрованого безробіття. Результати розрахунків подано на рис. 1.

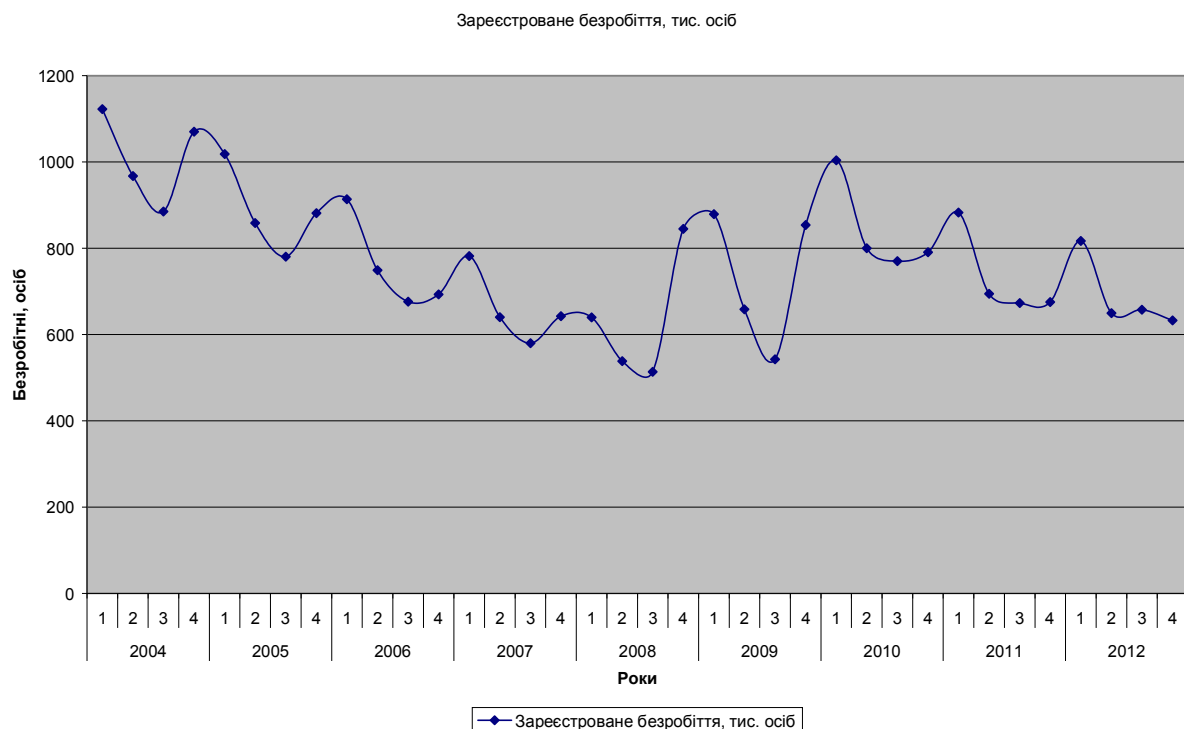


Рис. 1. Зареєстроване безробіття в Україні (первинні й прогнозні поквартальні дані)

Згідно з отриманими за допомогою побудованої нейронної мережі прогнозами, зареєстроване безробіття в Україні буде поступово зменшуватися, проте циклічність процесу збережеться. Найпомітніші ці коливання у 2009 та 2010 роках, що можна пояснити світовою фінансово-економічною кризою.

Як було сказано вище, за допомогою аналогічно налагодженої іншої штучної нейронної мережі з використанням пакета STATISTICA нами було знайдено прогноз зареєстрованого безробіття другим способом. При цьому використано статистичні дані

про кількість зареєстрованих безробітних на кінець кожного місяця 2005–2009 рр. і кінець перших трьох місяців 2010 р. (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Зафіксована й прогнозна кількість зареєстрованих безробітних в Україні
на кінець місяця 2005–2014 рр., тис. осіб**

Рік	Місяць	Кількість безробітних	Рік	Місяць	Кількість безробітних	Рік	Місяць	Кількість безробітних
2005	січень	992,1	2009	січень	900,6	2013	січень	520,6
	лютий	1 019,0		лютий	906,1		лютий	525,8
	березень	1 018,0		березень	879,0		березень	542,0
	квітень	986,7		квітень	808,8		квітень	567,3
	травень	918,3		травень	736,3		травень	767,4
	червень	858,3		червень	658,5		червень	925,1
	липень	825,4		липень	606,9		липень	895,4
	серпень	800,4		серпень	569,6		серпень	848,5
	вересень	780,6		вересень	542,7		вересень	816,5
	жовтень	762,9		жовтень	508,4		жовтень	742,0
	листопад	809,7		листопад	512,2		листопад	654,2
	грудень	881,5		грудень	531,6		грудень	578,4
2006	січень	899,9	2010	січень	526,7	2014	січень	562,9
	лютий	923,8		лютий	530,3		лютий	549,6
	березень	913,7		березень	505,2		березень	547,7
	квітень	868,7		квітень	764,8		квітень	516,0
	травень	805,8		травень	852,3		травень	550,1
	червень	749,1		червень	901,1		червень	587,8
	липень	715,3		липень	883,0		липень	554,9
	серпень	694,7		серпень	885,8		серпень	553,2
	вересень	676,1		вересень	868,5			
	жовтень	653,3		жовтень	817,8			
	листопад	693,1		листопад	742,8			
	грудень	693,1		грудень	701,6			
2007	січень	790,2	2011	січень	696,8			
	лютий	812,8		лютий	693,9			
	березень	781,6		березень	680,3			
	квітень	733,8		квітень	651,8			
	травень	690,3		травень	756,2			
	червень	640,0		червень	727,2			
	липень	611,5		липень	864,1			
	серпень	595,6		серпень	836,9			
	вересень	580,0		вересень	751,3			
	жовтень	553,7		жовтень	676,5			
	листопад	587,0		листопад	658,9			
	грудень	642,3		грудень	604,8			
2008	січень	662,8	2012	січень	591,1			
	лютий	671,1		лютий	597,3			
	березень	639,6		березень	582,5			
	квітень	611,7		квітень	551,2			
	травень	573,0		травень	641,9			
	червень	538,1		червень	729,4			
	липень	518,7		липень	705,0			
	серпень	509,5		серпень	682,0			
	вересень	513,6		вересень	613,7			
	жовтень	530,1		жовтень	591,1			
	листопад	639,9		листопад	549,3			
	грудень	844,9		грудень	525,2			

Ураховуючи те, що використаний у цьому випадку часовий ряд є більшим за попередній (63 значення), прогноз розраховано на довший період (52 місяці) без збільшення помилок при навчанні та тестуванні мережі. Отримані значення подані в табл. 2.

Порівняння рис. 1 і даних табл. 2 показало, що прогнозні значення зареєстрованого безробіття, розраховані двома способами, є дуже схожими. Це – додаткове підтвердження того, що отримані прогнози є достовірними.

Висновки. Результати проведених досліджень дають підстави стверджувати, що в практику роботи керівних органів держави потрібно ширше впроваджувати найновіші системи підтримки прийняття рішень, зокрема, нейромережні технології. Доцільність їх упровадження в науку й практику зумовлена недостовірністю первинної інформації про об'єкти дослідження і меншою ефективністю використання для цієї мети класичних методів і моделей. Виконані в роботі з використанням побудованих штучних нейронних мереж прогнозні розрахунки кількості зареєстрованих безробітних підтверджують тезу про ефективність використання цих мереж у наукових дослідженнях.

Проведена із застосуванням теорії нейронних мереж комп'ютерна імітація залежності кількості зареєстрованих безробітних від незалежних чинників показала, що найбільший коефіцієнт множинної детермінації з указаним ендегенним чинником має такі показники: ВВП, прямі іноземні інвестиції, доходи населення та чисельність населення. На основі отриманих за допомогою побудованої нейронної мережі прогнозів зареєстрованого безробіття в Україні можна зробити висновок, що кількість таких безробітних буде поступово зменшуватися, проте циклічність процесу збережеться.

Ураховуючи невизначений характер інформації про стан ринку праці, при виробленні рішень щодо його управління крім штучних нейронних мереж треба використовувати інші системи штучного інтелекту, зокрема, експертні системи, системи з навчанням та інші. Для дослідження сфери праці разом з класичними економіко-математичними методами та моделями науковцям доцільно застосовувати теорію нечітких множин, генетичних алгоритмів тощо.

1. Приймак В. І. Регіональні ринки праці України: трансформація та механізми регулювання : монографія / В. І. Приймак. – Л. : Видавничий центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2003. – 264 с.
2. Бандур С. І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави : теорія, методологія, практика / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, І. В. Терон. – К. : РВПС України НАН України, ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС", 2002. – 250 с.
3. Приймак В. І. Комплексна оцінка динаміки регіональних ринків праці / В. І. Приймак // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 6. – С. 3–7.
4. Близнюк В. Оцінка регіональних ринків праці на основі інтегральних індексів розвинутості / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 8. – С. 15–21.
5. Долішній М. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України / М. Долішній, В. Побурко, В. Карпов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 7–17.
6. Сявакко М. Математичне моделювання за умов невизначеності / М. Сявакко, О. Рибицька. – Л. : НВФ Українські технології, 2000. – 320 с.
7. Skorupka D. Neural Networks in Risk Management of a Project / D. Skorupka // 2004 AACE International Transaction, (CSC.1.51– CSC.1.57), The Association for the Advancement of Cost Engineering, USA. – Washington, 2004.
8. Голубник О. Нейромережне моделювання трудової міграції населення України / Ольга Голубник // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна. – 2009. – Вип. 42. – С. 10–18.

Рецензенти:

Михасюк І.Р. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Львівського національного університету імені Івана Франка, академік АН Вищої школи України;

Борщук Є.М. – доктор економічних наук, професор кафедри управління персоналом та державної служби Львівського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентіві України.

ВИЩА ОСВІТА ЯК ВИРОБНИК ОСВІТНЬОГО РЕСУРСУ В СИСТЕМІ
СУСПІЛЬНОГО БЛАГА

Інститут вищої освіти НАПН України,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
Відділ економіки і управління вищої освіти,
01014, м. Київ, вул. Бастіонна, 9,
тел/факс: 2900804,
e-mail: veronic2009@mail.ru

Анотація. У статті досліджені економічні відносини у сфері вищої освіти на основі теорії суспільного блага.

Ключові слова: вища освіта, суспільне благо, економіка вищої освіти, суспільний і приватний сектори освіти, освітні послуги.

Annotation. There has been investigated the economic relations in the sphere of higher education on the basis of theory of social benefit.

Key words: higher education, social benefit, the economics of higher education, the social and private sector of education, educational services.

Вступ. Проблеми впливу освіти на економічний ріст і продуктивність праці цікавили вчених царської Росії – Д. Багалея, Г. Фальборка, В. Чернолуського. Пізніше, у 1924 році до економічних досліджень у сфері освіти звернувся академік С.Г. Струмилін. Він уперше у вітчизняних дослідженнях запропонував розраховувати збільшення національного доходу за рахунок освітнього фактора, що дозволяло говорити про ефективність вкладення коштів у розвиток освіти [1].

У нашій країні становлення економіки освіти як науки почалося в кінці 60-х – на початку 70-х років ХХ ст. і пов’язується з працями О.Б. Дайновського [2], В.А. Жаміна [3], Г.А. Єгіазаряна [3], Є.Н. Жильцова [4] та ін. Значення робіт цього періоду полягає в тому, що в них містяться положення, згідно з якими освіта, зокрема й вища, є ключовою умовою довгострокового економічного росту країни.

Питання трансформації централізованої економіки вищої освіти в ринкову досить складні, не мають і, очевидно, не можуть мати єдиного підходу до їх вирішення, незважаючи на неослабний інтерес із боку закордонних і вітчизняних дослідників. Серед зарубіжних учених найбільшу увагу проблемам економіки освіти приділяють відомі економісти – Я. Карнаї, П. Мюрел, Р. Макінтон та ін. Нині проблеми вищої освіти в період транзитивної економіки розробляють такі відомі вчені, як Н.О. Александрова [5], Г.В. Балашов [6, 7], С.А. Беляков [8], Є.Н. Богачов [9], С.А. Дятлов [10], І.С. Каленюк [11], А.Я. Лівшиць [12], А.П. Панкрухін [13] та ін.

На відміну від закордонних досліджень, теоретичною і методологічною основою радянських економічних розробок у галузі освіти була політична економія соціалізму. Тому недоліки й ідеологічні догми, властиві цій науці, були характерні й для економічних досліджень у галузі освіти.

У радянській економічній літературі довгий час панував офіційний погляд, що не визнавав існування економічних відносин у невиробничій сфері. “Під економікою звикли розуміти економіку матеріального виробництва. Тому деякі економісти висловлюють заперечення, коли мова йде про економіку невиробничих галузей” [14]. Вища освіта як галузь невиробничої сфери була виведена з-під впливу економіки та дії її законів. Особливістю побудови методології економіки освіти цього періоду була її відповідність до сформованого адміністративно-бюрократичною практикою планування й фінансування і її орієнтація на валові показники розвитку. Такі погляди визна-

чалися й підтримувалися практикою, оскільки в економічній реальності постійно домінували інтереси матеріально-речовинного нагромадження і створення оборонного потенціалу.

Потім, унаслідок розвитку соціальної сфери, що займала все вищі позиції в масштабах економіки, визнавалася наявність економічних відносин у невиробничій сфері, але вони, як і раніше, вважалися похідними від економічних відносин у матеріальному виробництві. Оскільки виробництво матеріальних благ становить основу життя, то в єдиній системі економічних відносин визначальна роль належала відносинам матеріального виробництва.

Ще однією теоретичною догмою в економічній теорії, на думку А.І. Якобсона, було те, що економічний аспект діяльності в невиробничій сфері повністю зводився до здійснення витрат. “Проблематика зазначених галузей асоціювалася головним чином з питаннями безповоротного фінансування, матеріально-технічного постачання тощо. Організаційно-економічний механізм ставив основні ланки цих галузей у положення пасивних споживачів, що обдаровують суспільством у міру можливостей” [15, с.15–18].

Таким чином, і в теорії, і на практиці траплялася недооцінка активної ролі соціально-культурних галузей, зокрема, вищої освіти в розвитку суспільства. Наслідком визнання вторинності цих галузей виявився залишковий принцип виділення ресурсів і, насамперед, фінансових, для їхнього розвитку. Крім того, ключові аспекти економіки вищої школи, що активно вивчалися за кордоном, тривалий період залишалися за рамками дослідження радянських учених. Серед таких проблем – зовнішні ефекти, теорія суспільного блага, діяльність некомерційних організацій і низка інших.

У ринковій економіці з виробництвом і споживанням деяких товарів і послуг пов’язані так звані переливи, коли вигоди або витрати виробництва чи споживання “переміщуються” до третіх сторін, тобто до сторін, що не є безпосередньо покупцями або продавцями. Ці “переливи” називаються побічними ефектами в роботі К. Макконела й С. Брю [16, с.97] або зовнішніми споживчими ефектами в П. Самуельсона [17, с.162], оскільки вони є вигодами або витратами, що випадають на частку індивіда чи групи, що не є учасниками ринкової угоди.

Класичним прикладом вигідності переливу, на думку К. Макконела й С. Брю, служить освіта. “Освіта приносить вигоду індивідуальним споживачам: “більш освічені” люди звичайно одержують доходи вищі, ніж “менш освічені”. Але освіта забезпечує великі переваги й усьому суспільству, наприклад, економіка загалом виграє від наявності більш універсальної й більш продуктивної робочої сили, з одного боку, і менших витрат на запобігання злочинності, на нагляд за дотриманням законів і на благодійні програми – з іншого” [16, с.98]. Варто визнати, що послуги, які тягнуть за собою значні вигоди переливу, ринкова система не стане виробляти в достатній кількості й не зможе повністю задовольнити потребу суспільства в освітніх послугах.

Аналіз джерельної бази показав, що визначення економічних відносин у сфері вищої освіти в теорії суспільного блага потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Дослідити економічну діяльність системи вищої освіти як виробника освітнього ресурсу з позицій теорії суспільного блага. Визначити співвідношення суспільного й приватного секторів вищої школи, а також інститутів ринку й держави в системі вищої освіти.

Результати. Специфіка економічних відносин у сфері вищої освіти розкривається також у теорії суспільного блага. Серед товарів і послуг індивідуального або приватного споживання, які виробляються переважно ринковою системою, існують певні види товарів і послуг, що називаються суспільними благами, які ринок узагалі не збирається виробляти, оскільки їхні особливості різко протилежні особливостям товарів індивідуального споживання. На відміну від останніх, суспільні блага мають такі ха-

рактеристики: “неподільність, спільний характер споживання, висока соціальна значимість і перевага суспільно-державної форми власності у виробництві й споживанні” [43, с.11].

Суспільні блага неподільні, вони складаються з настільки великих одиниць, що не можуть бути продані індивідуальним покупцям. Неподільність суспільних благ виключає автономність їхнього споживання. Споживання одним не робить неможливим споживання іншим, таким чином, сфера споживання цих благ поширюється на всіх членів суспільства. “Ще важливішою є та обставина, що на них не поширюється принцип виключення, тобто не існує ефективних способів відсторонення індивідів від користування вигодами суспільних благ, як тільки ці блага виникають” [72, с. 99].

У суспільного блага існує довгостроковий генераційний ефект – поточне споживання суспільних благ не скорочує споживання наступного покоління людей. Зовнішній ефект впливу суспільного блага не має чітких меж і не піддається кількісній оцінці, що робить майже неможливим застосування комерційного принципу зіставлення витрат з результатами.

Виробництво й розподіл суспільних благ належать до суспільного сектора економіки й підтримуються за рахунок коштів платників податків, що розподіляються через державний бюджет. “Корисність суспільних благ, на відміну від корисності винятково приватних товарів, має зовнішній споживчий ефект і поширюється більш ніж на одну людину. Якщо товар можна поділити так, що кожна його частина може бути розділено продана різним особам, без здійснення зовнішнього впливу на інших членів групи, то такий товар не повинен стати об’єктом діяльності держави”.

Разом з тим, тільки обмежене коло соціальних послуг належить до “чистих” суспільних благ. У більшості випадків досить важко чітко визначити суспільний або приватний характер товару чи послуги, тому що вони мають ознаки і тих, і інших. Такі товари або послуги визначають як “змішані” суспільні блага [4, с.11–12]. До них належать, зокрема, і послуги вищої освіти. Так, А.Я. Лівшиць вважає, що послуги вищої освіти мають ознаки і суспільних, і приватних товарів. “З одного боку, її послуги близькі до суспільного товару (студенти споживають їх колективно й порівно), з іншого боку – до приватного, тому що не відповідають принципу невилучності зі споживання” [18, с.15].

На думку Є.Н. Жильцова, вищу школу не можна цілком віднести до суспільного блага. Тільки загальноосвітній фундаментальний цикл підготовки, фундаментальні та прикладні дослідження відповідають вимогам чистого суспільного блага, а професійний і спеціальний цикли підготовки тісно пов’язані з ринком праці, потребами економіки в кадрах відповідного профілю й рівня кваліфікації. “З іншого боку, існує особистий аспект потреби у вищій освіті, її можна розглядати як приватне благо, оскільки навчання у вищій школі є сферою самореалізації особистості, її творчого потенціалу, одним зі способів задоволення духовних потреб людини. І водночас вища освіта служить гарантією професійного, підприємницького успіху й засобом соціального захисту від стихійного коливання ринку праці, тому що загальноновизнано, що чим вищий освітній рівень працівника, тим більше в нього шансів не виявитися безробітним” [4, с.57–58].

Розглядаючи економічну діяльність системи вищої освіти з позицій теорії суспільного блага за схемою, зображеною на рис. 1, можна дійти висновку про обмеженість дії ринкового механізму в цій сфері й необхідність існування джерел бюджетного державного фінансування. Двоїста економічна природа послуг освіти зумовлює необхідність існування суспільного й приватного секторів у вищій школі, а економічний механізм вищої освіти, таким чином, повинен сполучати принципи державного й ринкового регулювання. “Виходить, що державі варто було б однаково утримуватися як від загальної націоналізації сфери вищого освіти, так і від розвитку на суто ринковій

основі. В умовах ринкової економіки набагато ефективнішим буде проміжний варіант: доступні для всіх університети співіснують із приватними, що користуються державною підтримкою у вигляді пільгового оподаткування, фінансування фундаментальних досліджень, субсидій тощо” [12, с.15].

Сфера вищої освіти належить саме до змішаного блага, оскільки значний соціально-економічний ефект від науково-освітніх послуг перерозподіляється на користь студента або замовника комерційних науково-дослідних програм. Нині цей погляд почав домінувати й серед вітчизняних фахівців. Так, В.І. Марцинкевич пише: “...у процесі переходу на рейки ринкової економіки необхідно враховувати, що в системі народної освіти, як і в усій соціальній сфері загалом, діють як ринкові, так і неринкові механізми некомерційного характеру. Тільки їхня взаємодія може охопити як всебічні зовнішні зв’язки освіти зі сферою матеріального виробництва, так і “внутрішню” специфіку вимог “технології” навчання, виховання і підготовки кадрів ...” [19, с.26–27].

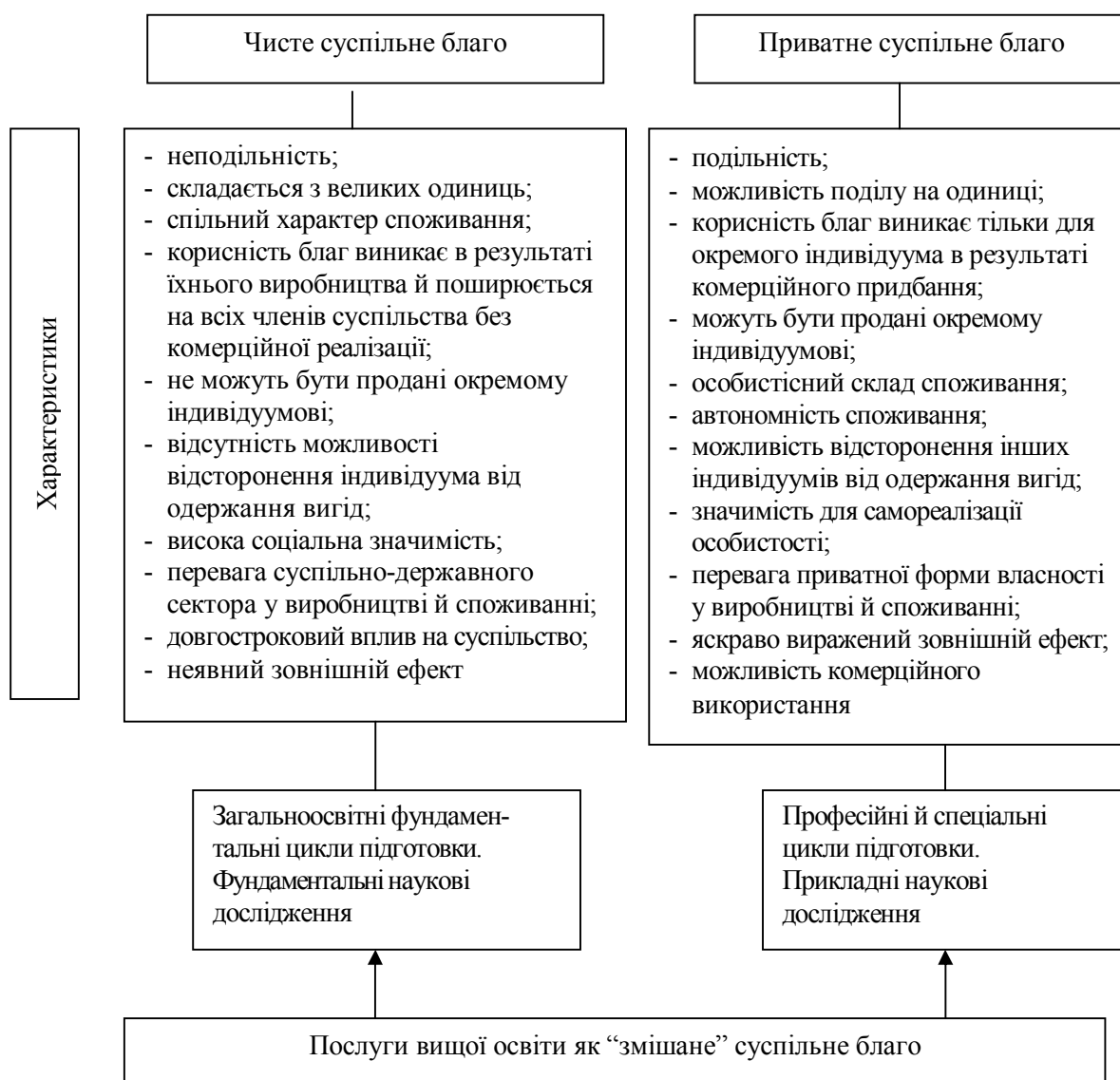


Рис. 1. Двоїста економічна природа послуг вищої освіти

Однак слід зазначити, що межі розподілу суспільного й приватного секторів у вищій школі стають усе більш умовними. Іде процес взаємної інтеграції, відображаючи

двоїсту природу вищої освіти як змішаного суспільного блага. Це знаходить висвітлення у формуванні бюджету вищих навчальних закладів як за рахунок приватних, так і за рахунок суспільних джерел фінансування, незалежно від приналежності ВНЗ до приватного або державного сектора.

Співвідношення суспільного й приватного секторів вищої школи неоднакове для різних країн, що добре видно на прикладі даних, поданих у табл. 1 [20, с.127]. У США значне місце у вищій освіті займає приватний сектор, тому що історично вища школа виникла й розвивалася як приватна сфера. Американське суспільство традиційно негативно настроєне проти значної ролі державної влади в управлінні як економічними, так і соціальними процесами. Американська вища школа не підкоряється ні федеральному законодавству, ні центру.

Фактично в американській системі основна координація здійснюється не через уряд, а за допомогою діяльності добровільних асоціацій і ринкових операцій. Близько двох тисяч приватних університетів і коледжів функціонують, підкоряючись раді світських піклувальників і приблизно 1500 державних навчальних закладів перебувають під контролем федеральної або місцевої влади, але в багатьох випадках вони також управляються світськими радами [21, с. 218, 225–226].

Таблиця 1

Джерела фінансування університетів Великобританії, США і Франції (в%)				
№	Джерело фінансування	Університети Великобританії	Університети США	Університети Франції
1	Державні витрати, загалом	85,5	51,1	99,0
	зокрема			
1.1	централізовані	84,0	16,5	96,2
1.2	витрати штатів	-	30,6	-
1.3	місцеві	1,5	4,0	2,8
2	Витрати приватних компаній і благодійних організацій	2,5	6,9	-
3	Витрати студентів і їхніх родин	8,0	20,3	1,0
4	Власні доходи ВНЗ	-	11,4	-
5	Інші джерела	4,0	10,3	-

Протилежністю американській моделі участі держави в управлінні вищою школою є європейська модель. Традиційним європейським державним університетам властивий академізм і надцентралізоване національне управління. У багатьох європейських країнах державний сектор вищої школи має монопольне становище у зв'язку з традиційно сильною роллю держави в розвитку освіти, науки й культури. При цьому незалежно від конкретного джерела фінансування (Міністерств вищої освіти для більшості західноєвропейських країн, Міністерства фінансів за посередництвом Комітету з університетських субсидій у Великобританії або через бюджети місцевих органів управління, що характерно для Німеччини та Швейцарії) держава є основним джерелом фінансування вищої освіти в західноєвропейських країнах. Частка приватних фондів фінансування незначна [71, с. 23].

Існуючій у СРСР, а також у колишніх соціалістичних країнах Східної Європи централізовано-плановій системі управління економікою відповідала державна модель фінансування вищої школи. Її характерними рисами було виділення бюджетних асиг-

нувань на утримання ВНЗ зверху вниз за типовою схемою і з усередненими нормативами фінансування, які не переглядалися протягом тривалого часу й не відображали конкретних умов діяльності ВНЗ. При цьому фінансово-економічна свобода ВНЗ розпоряджатися виділеними бюджетними коштами була істотно обмежена. Економія коштів, що утворилася протягом року, вилучалася в бюджет, тим самим виключалася можливість її резервування й використання в наступному році на потреби вузівського колективу. Значно обмежувалися й можливості використання додаткових позабюджетних коштів. Такий механізм фінансування сприяв розвитку витратних тенденцій в економіці вищої школи [22, с.20].

Водночас деякі вчені й дотепер не сприймають ринкові відносини у сфері освіти, вважаючи їх штучною імплантацією у вищу освіту. На їхню думку, це загрожує повним розвалом системи вищої освіти й, зрештою, може стати істотним каталізатором деградації нації в найближчому й віддаленому майбутньому.

Так, на думку С.А. Закірової, негативні процеси, пов'язані з упровадженням вільного ринку й вільної конкуренції в економіку, найбільшніше б'ють по науці, освіті, охороні здоров'я, в основі яких лежить антиринковий менталітет – їхня несприйнятливість до тотальних ринкових перетворень. Автор образно підкреслює, що у вільного ринку й вільної конкуренції з наукою, освітою, охороною здоров'я несумісність “груп крові” [23, с.11–16].

Слід зазначити, що серед учених, які займаються проблемами економіки освіти, панують два, багато в чому полярних, напрями, що стосуються питань управління й фінансування системи освіти. Неокласична група економістів-теоретиків дотримується навчання М. Фрідмена, думки якого докорінно розходяться зі сформованою практикою [24]. Прихильники цього напряму дотримуються позиції вільного підприємництва. Тому втручання держави в економіку, зокрема систематичний ріст державних витрат на освіту, вони вважають злом. Державне втручання, на думку неокласиків, різко обмежує свободу дій індивідуума, оскільки інвестування є потужним інструментом управління. У сфері освіти це проявляється так:

- держава уніфікує навчальні заклади й, отже, значно скорочує можливості споживача у виборі потрібних йому видів навчання;
- держава обмежує приватну ініціативу у сфері освіти й тим самим придушує стимули до конкуренції між різними навчальними закладами;
- урядові дотації ВНЗ порушують принципи ринкового ціноутворення вищої школи. Крім того, поряд з державними існують приватні ВНЗ, де плата за навчання значно вища. Однак існування різних цін для однакових товарів і послуг абсурдне;
- недоліки державного втручання в освіту ведуть до зниження ефективності використання фінансових ресурсів вищої школи, оскільки вибір батьків або самих учнів завжди ефективніший, ніж державний примус. Конкуренція скрізь підвищує ефективність витрат, а ринкове ціноутворення сприяє більш раціональному використанню грошових коштів;
- державне фінансування освіти за рахунок податків несправедливе стосовно тих, хто взагалі не має дітей або навчає їх у приватних навчальних закладах. Останні за освіту платять двічі.

Таким чином, прихильники М. Фрідмена обґрунтовують необхідність перекладання тягара витрат освіти на плечі тих, що навчаються.

Поділяючи певною мірою погляди неокласиків (наприклад, щодо розподілу фінансів як провідного методу управління, з питання надмірної уніфікації вузівських програм під час державного управління), авторитетні російські й зарубіжні вчені (причому В. Зуєв, Є. Жильцов, Ф. Перегудов, Ф. Майорова та ін.) не погоджуються з ними в головному, а саме – у прагненні досягти повного державного невтручання в роботу

ВНЗ, і віддають перевагу тому, що основний тягар витрат на освіту повинні нести державні й регіональні органи управління, пояснюючи свою думку такими причинами.

По-перше, процес виконання ВНЗ (університетом) своїх статутних функцій володіє рядом властивостей суспільного блага, споживання якого є загальним.

По-друге, дія ринкових відносин у сфері освітніх послуг обмежується, оскільки зовнішній ефект наданих послуг, що розглядаються як суспільне благо, багатогранний, має віддалені соціально-економічні наслідки й не піддається безпосередньому грошовому вираженню [25, с.5].

По-третє, висока невизначеність результатів діяльності університетів, викликана великою тривалістю циклу відтворення кадрів фахівців, фундаментальним характером університетських досліджень, необхідністю дотримання загальноприйнятого стандарту якості навчання, високою мобільністю кадрів на ринку праці, а також складність розрахунку прибутку на авансований у вищу школу капітал не зацікавлюють представників приватного капіталу надавати кредити на довгострокове навчання, тому що існує високий ризик неповернення позикових коштів.

Деякі вчені висловлюють думку про теоретично можливий перехід до загальної платної освіти, але із системою певних підтримок і пільг для студентів, які за низкою заздалегідь установлених показників будуть мати право повністю або частково вчитися за державний рахунок. Ґрунтується ця думка на тому, що суспільство в особі держави зобов'язане надати своїм громадянам певні, оплачувані державою, суспільні блага, зокрема й вищу освіту. Однак, на відміну від загальної, потреба у вищій освіті визначається, насамперед, інтересами особистості, тому що для суспільства чистим суспільним благом є не процес і факт формування кваліфікації, а забезпечення умов, за яких особистість буде прагнути до її набуття і найкращого використання. За своєю суттю кваліфікація – це також товар, за її придбання, як і за будь-який товар, потрібно платити, оскільки потім цей товар можна продати на ринку з певною вигодою. Процес придбання цього товару особистістю – це процес одержання професійної освіти. Саме по собі придбання професійних знань у навчальному закладі, незважаючи на величезну суспільну цінність високої кваліфікації, до прямого суспільного блага віднести не можна. Таким чином, повністю безкоштовна професійна освіта є нічим іншим, як придбанням за рахунок коштів суспільства особистої власності (кваліфікації), якою власник може вільно розпоряджатися, “продавати” отриману кваліфікацію на ринку праці.

Висновки. Проблема співвідношення інститутів ринку й держави в системі вищої освіти є, на нашу думку, однією з основних проблем, що перебувають у центрі уваги дослідників, які займаються питаннями вищої школи. Саме ця проблема виступає на перший план, коли починають аналізувати причини кризового стану систем вищої освіти в тій чи іншій країні, коли порушується питання про напрямки реформування вищої школи.

Вища освіта не може повною мірою розвиватися на комерційних засадах, про що свідчить не тільки вітчизняний, але й світовий досвід. Водночас нині функціонування державної системи вищої освіти України майже на 40% забезпечується за рахунок коштів від підприємницької діяльності. При цьому аналіз тенденцій у фінансуванні державних ВНЗ засвідчує, що, очевидно, слід очікувати подальшого зростання частки позабюджетних джерел у загальному обсязі фінансування вищої школи.

Цей об'єктивний факт актуалізує дослідження проблем управління як конкурентоздатністю ВНЗ, так і підприємницькою діяльністю державних ВНЗ, спрямованих на забезпечення економічної безпеки ВНЗ як повноправних суб'єктів ринку за рахунок розвитку матеріально-технічного забезпечення, удосконалення внутрішньої і міжвузівської навчально-наукової бази, створення й упровадження нових освітніх технологій, розвитку соціальної інфраструктури.

1. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. / С. Г. Струмилин. – М. : Наука, 1982. – 471 с.
2. Дайновский А. Б. Экономика высшего образования : планирование, кадры, эффективность / А. Б. Дайновский. – М. : Экономика, 1976. – 156 с.
3. Жамин В. А. Эффективность квалифицированного труда. / В. А. Жамин, Г. А. Егизарян. – М. : Экономика, 1968. – 231 с.
4. Жильцов Е. Н. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг / Е. Н. Жильцов – М. : Изд-во МГУ, 1991.– 231 с.
5. Александрова Н. А. Экономическая теория в конспективном изложении. Ч. 1, 2. / Н. А. Александрова. – Кострома, 1994. – 39 с.
6. Балашов Г. В. Экономика высшей школы: проблемы и перспективы. / Г. В. Балашов, С. А. Беляков, Н. М. Виноградов. – С. Пб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов, 1996. – 130 с.
7. Балашов Г. В. Трансформация экономического механизма высшей школы в современных условиях / Г. В. Беляков, Н. М. Виноградов. – С. Пб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов, 1996. – 205 с.
8. Беляков С. А. Основные направления государственного регулирования в сфере высшего образования за рубежом. – С. Пб., 1996, – 34 с.
9. Богачев Е. Н. Методология нового хозяйственного механизма в высших учебных заведениях в условиях рынка / Е. Н. Богачев. – М. : Исследовательский центр, 1991. – 56 с.
10. Дятлов С. А. Экономика образования в условиях переходного периода / С. А. Дятлов. – С. Пб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов, 1995. – 160 с.
11. Каленюк І. С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. С. Каленюк. – К. : ТОВ “Кадри”, 2001. – 326 с.
12. Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику : в 2 т. / А. Я. Лившиц. – М. : Станкин, 1992. – Т. 1. – 152 с.
13. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: учебное пособие / А. П. Панкрухин. – М. : Интерпакс, 1995. – 239 с.
14. Русанов Е. С. Некоторые методологические вопросы и проблемы // Актуальные вопросы экономики народного образования : сб. статей / Е. С. Русанов ; под общей ред. В. А. Жамина. – М. : Просвещение, 1965. – 152 с.
15. Якобсон А. И. Хозрасчёт, рынок и некоммерческие организации в социально-культурной сфере // Развитие непроектной сферы в условиях перестройки хозяйственного механизма : научные труды / А. И. Якобсон. – М., 1990, – С. 15–18.
16. Макконнелл К. Р. Экономикс : Принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 302 с.
17. Самуэльсон П. Экономика : в 2 т. / П. Самуэльсон. – М. : МГП “Алгон”, ВНИИСИ, 1992. – Т. 1. – 415 с.
18. Клюев А. К. Организация финансового менеджмента в вузе / А. К. Клюев // Университетское управление практика и анализ. – 2000. – № 4 (14)
19. Тенденции развития и роль сферы образования: экономический и социальный аспекты. – М., 1994. – 241 с.
20. Клочков В. В. Экономика образования: иллюзии и факты / В. В. Клочков. – М., 1985. – 184 с.
21. Перспективы // Вопросы образования. – 1992. – № 3.
22. Макарьева О. А. Источники финансирования вузов в России : дис. ... канд. экон. наук / О. А. Макарьева. – Саратов, 1998. – 172 с.
23. Закирова С. А. К сущности рыночной конкуренции в медицине / С. А. Закирова // Здравоохранение РФ. – 1996. – № 2. – С. 11–16.
24. Образование в современном мире: состояние и тенденции развития / [под ред. М. И. Кондакова]. – М., 1986.– 208 с.
25. Развитие университетов в условиях рыночной экономики. – М., 1994. – 141 с.

Рецензенти:

Лозова Т.І. – доктор кандидат економічних наук, професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку БІММ при МАУП;

Біла С.О. – доктор наук з державного управління, професор, головний науковий співробітник ІВО АПН.

РОЗБУДОВА СИСТЕМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ – ВАЖЛИВА УМОВА
ВПРОВАДЖЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ

Державна установа “Інститут економіки
та прогнозування” НАН України,
01011, м. Київ, вул. П. Мирного, 26,
тел.: 2808272,
e-mail: e_yakub@ief.org.ua

Анотація. У статті проаналізовано процес трансферу технологій в Україні та визначено його характерні тенденції і закономірності. Запропоновано використовувати зарубіжний досвід формування системи трансферу технологій як основу управління трансфером знань. Розроблено й обґрунтовано комплекс пропозицій щодо посилення результативності передачі технологій як передумови впровадження кластерної концепції.

Ключові слова: трансфер технологій, кластери, інноваційна інфраструктура, інноваційна політика.

Annotation. In this article the process of technology transfer considered in Ukraine and its specific trends and patterns determined. Foreign experience of technology transfer is proposed to use as a basis of knowledge transfer. Set of proposals is drafted to enhance the effectiveness of technology transfer as a precondition of the cluster concept implementation.

Key words: technology transfer, clusters, innovation infrastructure, innovation policy.

Вступ. Одним з основних критеріїв інноваційної економіки є функціонування трансферу технологій, під яким розуміють систему передачі результатів науково-технологічної діяльності з метою використання різноманітних об’єктів інтелектуального процесу – винаходів, промислових зразків, комп’ютерних програм і т. ін.

У сучасних умовах трансфер є особливим бізнесом – малим інноваційним підприємництвом. У свою чергу, у постіндустріальному суспільстві мале інноваційне підприємництво – це підприємства, які не лише здійснюють інноваційну діяльність у різних галузях промисловості й сфери послуг, але й стають спеціалізованими центрами трансферу технологій (ЦТТ). Вони виступають як інноваційні інкубатори для бізнесу, що надалі продається. Тому справедливо вважається, що правильна організація трансферу – необхідна умова забезпечення ефективного функціонування національної інноваційної системи в цілому [1].

У сучасній науковій літературі приділяється особлива увага теоретико-методологічним та інституційно-організаційним аспектам формування інституту трансферу технологій [2–6]. У той самий час, заслуговують на увагу найбільш ключові елементи трансферного законодавства – нормативно-правове регулювання його механізмів, здійснення охорони й захисту прав авторів та інвесторів, порядок оформлення і реєстрації операцій щодо передачі технологій, здійснення пільгової політики, порядок фінансування створення високих технологій, критерії технологій, які можуть бути передані за кордон; вплив на характер та результативність науково-технологічної і інноваційної діяльності в цілому. Зазначене тісно кореспондується з концепцією кластерної моделі управління науково-технологічним розвитком.

Метою статті є здійснення аналізу передумов розвитку системи трансферу технологій і розробка заходів щодо посилення її результативності для використання в кластерній політиці України.

Результати. Інтенсивний розвиток національної економіки багато в чому залежить від ступеня інтегрованості суб'єктів інноваційної системи в глобальний трансфер технологій як інституційну основу світових ринків високих технологій. Вихід на світові технологічні ринки не лише означає подолання технологічної ізоляції і стимулювання трансферу, але й сприяє вирішенню соціальних проблем, зменшенню бідності, затвердженню прав людини¹. З правової точки зору трансфер – це комплексний інститут, який включає норми цивільного, податкового, митного, фінансового й адміністративного права.

Характерною особливістю інноваційної діяльності в ЄС є той факт, що високотехнологічні інноваційні компанії мають у розпорядженні найсучасніші академічні знання у своїй галузі й у них – найсучасніші дослідницькі лабораторії. Тому вони отримують лише незначну вигоду від трансферу технологій загального або, що стосується промисловості в цілому, характеру на основі досліджень національних університетів. Їм потрібні нові форми академічних знань, які вони отримують завдяки офіційній співпраці з іноземними університетами.

Одна з технологій передачі мереж, що діють на рівні ЄС, Enterprise Europe Network (EEN). Її метою є слугувати МСП шляхом сприяння міжнародному співробітництву та поширенню знань. Мережа допомагає МСП розширювати свій бізнес на нові ринки, а також визначити та ліцензувати нові технології. Крім того, EEN сприяє МСП в отриманні фінансування з боку ЄС. Мережа об'єднує організації з підтримки бізнесу із 45 країн і 570 організацій-членів, включаючи торгові палати та інші комерційні організації. Типовий приклад бізнес-можливості знайти, австрійські фірми, що спеціалізуються в галузі програмних рішень для систем енергопостачання і зв'язку. Через EEN компанії з'ясували, що в німецькому університеті був розроблений метод, який допомагає визначити будівлі, які найбільше придатні для розміщення сонячної енергії. Нині компанія готує сонячні карти для місцевих органів влади в Німеччині, Італії та Австрії (Enterprise Europe Network 2010).

У США згідно з Федеральним законом про трансфер технологій 1986 років трансфер технологій чітко ставиться в обов'язки всіх вчених й інженерів, що працюють у федеральних лабораторіях; цей закон вирішує використання угод про кооперативні дослідження (CRADA), відповідно до яких федеральні лабораторії на етапі НДДКР можуть вступати в партнерські відносини з приватними фірмами. Сполучені Штати вже давно є лідером в створенні й розробці нових технологій, що сприяють розумінню навколишнього світу, вирішенню складних проблем конкурентоспроможності індустрії країни і підвищенню якості життя суспільства. Федеральний уряд США відіграв величезну роль у створенні технологій, заохочуючи приватних осіб і організації освоювати та використовувати знання, отримані в результаті досліджень, що фінансуються на федеральному рівні, для розробки нової продукції.

Нині у федеральній політиці у сфері передачі технологій наголос робиться на перших трьох етапах структури трансферу: інвестування, НДДКР і праві на інтелектуальну власність. Особливо у фокусі федеральної політики знаходяться права на інтелектуальну власність. У федерального уряду основним засобом підтримки трансферу технологій є надання прав на інтелектуальну власність таким нефедеральним виконавцям НДДКР, як університети, приватні фірми та інші суб'єкти. Маючи права власності, виконавці можуть комерціалізувати результати своїх НДДКР і отримати економічну вигоду.

Корпорації і споживачі, що беруть участь в етапах створення прототипів, розробки й комерціалізації, підпадають під дію федеральних законів і норм про податки, які впливають на трансфер технологій. Наприклад, більшість університетів і багато дослід-

¹ Kariyawasam R. *Internacional Economic Law and the digital Divide*. Cheltenham, 2007. P. 9.

ницьких установ є некомерційними організаціями. Податковий кодекс регулює види досліджень, які зазвичай здійснюють неоподатковувані організації. Він також регулює умови договорів про ліцензування з комерційними корпораціями. Крім того, фінансування університетів значною мірою здійснюється шляхом випуску облігацій, що є додатковим обмежуючим чинником. Помайновий і прибутковий податки й різні федеральні нормативні акти побічно зачіпають багато корпорацій і споживачів, що мають справу з трансфером технологій, але вони не є предметом розгляду зазначеного звіту².

Основним законодавчим актом, який регулює трансфер технологій на федеральному рівні, є закон Бейя–Доула. Те, що переважно мають на увазі під цим законом, фактично є об'єднанням положень принаймні двох законів, подальших поправок до них і однієї урядової постанови. Нижче вони розглядаються детальніше. Це – закон про видачу патентів університетам і малому бізнесу від 1980 р., закон про торговельні марки від 1984 р. і постанова уряду № 12591 від 1987 р. Мета цих актів – дати можливість нефедеральним виконавцям комерціалізувати винаходи, що фінансуються з федеральних засобів.

Закон Стівенсона–Уайдлера від 1980 р. про технологічні інновації регулює технології, отримані в результаті НДДКР, здійснені федеральними співробітниками в лабораторіях, які фінансуються із центру. Цим самим законом на федеральні органи покладається відповідальність за передачу технологій нефедеральним суб'єктам. Від кожного органу потрібно створити управління з упровадження науково-технічних результатів для сприяння трансферу технологій нефедеральним суб'єктам. З поправками, внесеними в 1986 р., закон дозволяє федеральним лабораторіям ліцензувати свої винаходи й утримувати всі доходи від ліцензій після сплати, як мінімум, 15% цих доходів федеральним співробітникам і винахідникам. Оскільки цей закон не зачіпає реальної технології патентування і ліцензування, то останні регулюються положеннями закону Бейя–Доула в змінній редакції.

В Ізраїлі програма “Групи споживачів для поширення і адаптації нових генеричних технологій” створена для поширення й адаптації нових генеричних технологій, розроблених в Ізраїлі або в інших країнах і корисних для будь-яких галузей, організованих у групу споживачів.

Туреччина виконує Програму підтримки мережі й платформ науково-технологічної співпраці, дія якої спрямована на національні й міжнародні підприємства, державні дослідницькі інститути та наукове співтовариство. Зацікавленим сторонам пропонується створити координаційний орган для подання проектної пропозиції, яка може бути профінансована на рівні до 50% обґрунтованих витрат. Мета цієї програми – надати підтримку співпраці в проведенні НДДКР, а також підтримати участь турецьких дослідників у роботі європейських технологічних платформ, подібно до яких розроблена ця програма.

У Швейцарії консорціуми у сфері НДДКР прагнуть з'єднати компетенції державного сектора наукових досліджень з потребами й експертизою приватного сектора, аби розробити нові продукти або процеси. Державне фінансування пов'язане з прогресом відповідної роботи й залежить від кінцевих результатів проекту, що оцінюються на основі заздалегідь установлених параметрів.

На національному рівні підтримка передачі технологій може бути запущена з організацією відвідувань інноваційних компаній. Так, у Німеччині понад 30 000 менедже-

² Трансфер технологій, разработанных при федеральном финансировании НИОКР: перспективы, определенные Фондом по трансферу технологий. – Режим доступа : <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1879>.

рів малого та середнього бізнесу взяли участь у програмі TOP (розпочато в 1995 році). Програма дозволяє менеджерам малого та середнього бізнесу брати участь у заходах, організованих провідними фірмами. На цих заходах керівники МСП можуть дізнатися, як великі компанії організують свою інноваційну діяльність і технологічні процеси розвитку.

У Росії з 2002 р. стартувала реалізація федерального проекту “Російська мережа трансферу технологій” (RTTN), яка об’єднує більше 50 інноваційних центрів. Ця мережа відкрита щодо міжнародних мереж, що є одним із найважливіших інфраструктурних елементів експортного трансферу. Зокрема, реалізується проект “Російсько-французька технологічна мережа” (RFR), а також у 2005 р. був створений Британо-російський міжнародний сегмент мережі трансферу технологій (BRIN). Тобто створюється різномірне інформаційно-маркетингове забезпечення експортного трансферу – “регіональна система трансферу – загальнофедеральна – міжнародно-регіональна”. Нині Росія активізувала співпрацю з ЮНІДО з метою інформаційного забезпечення трансферу російських технологій на глобальному рівні. Проте, оскільки інтеграція російських розробників у міжнародні кластерні зв’язки залишається незначною, вони, як і раніше, мало розраховують на іноземних інвесторів.

Членами Російської мережі трансферу технологій є інноваційні технологічні центри, центри трансферу технологій, офіси з комерціалізації технологій та інші організації, що активно займаються трансфером технологій. Члени мережі збирають і розміщують технологічні профілі (технологічні запити й пропозиції, запити й пропозиції НДДКР) на даному сайті. Якість зібраної поширюваної технологічної інформації забезпечується сертифікацією членів мережі. Члени мережі мають розвинені партнерські зв’язки з різними російськими організаціями федерального, регіонального, міського рівнів, а так само зарубіжними організаціями, що володіють інформацією про нові технології/технологічні запити й зацікавлені в її просуванні за допомогою мережі RTTN. Клієнти мережі RTTN – компанії малого, середнього й великого бізнесу, академічні й галузеві науково-дослідні інститути, університети, приватні особи, що здійснюють просування технологічної інформації і пошук технологічних партнерів. Слід зазначити, що учасником мережі може стати будь-яка фізична або юридична особа, що заповнила й надіслала організації, – членові мережі свого регіону для розміщення технологічний профіль.

Показники міжнародного трансферу технологій у розвинених країнах свідчать про систематичне збільшення обсягів експорту та імпорту технологій. Так, для забезпечення збільшення конкурентоспроможності своїх економік такі науково-технологічні держави, як США та Німеччина, змушені активно використовувати імпорт технологій. Зокрема, імпорт технологій у цих країнах у 2001 р. збільшився відповідно в 5,2 та 3,2 рази порівняно з 1990 р., а співвідношення обсягів експорт/імпорт суттєво зменшилося в ті ж роки. Треба також зазначити, що Південна Корея та Фінляндія, завдяки вмілій державній політиці в проведенні ринкових реформ і використовуючи можливості міжнародного трансферу технологій, забезпечили поступове зростання експорту технологій і посіли провідне місце на світовому ринку високотехнологічної продукції. У країнах ЄС у 2001 р. спостерігалось відносне зростання отриманих платежів за експорт технологій (у% від ВВП) порівняно з 1990 р., ніж платежів за імпорт технологій, що свідчить про поліпшення позицій ЄС на світовому ринку технологій.

У зазначеній сфері діяльності користуються таким терміном, як “технологічний баланс”, що вимірює міжнародний трансфер технологій на комерційній основі. Загалом технологічний баланс – це різниця між отриманими (технологічна виручка) і наданими (технологічні платежі) технологіями.

Платежі як відсоток від валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки визначають частку технології, що імпортується в дослідженнях і розробках країни. Зокрема, згідно зі Звітом³, маємо такі дані по деяких країнах (табл. 1). Вбачається вкрай строката картина й мінлива динаміка: найнижчі показники в Японії, США, Канади; найвищі – у так званих “малих країнах”.

Таблиця 1

**Технологічний баланс: платежі (передані технології)
(% від валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки)**

Країна	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Австрія	58,0	65,4
Бельгія	65,0	91,9	96,2	71,4	70,2	79,7	80,3
Канада	10,1	9,2	7,0	5,9	5,1
Чехія	..	63,8	67,7	61,8	48,7	47,7	47,7
Фінляндія	13,2	25,5	25,7	27,1	28,8	30,1	32,2
Франція	8,3	9,3	9,2	8,6	8,3
Німеччина	23,9	39,1	45,2	43,3	37,8	37,5	40,3
Італія	31,3	30,5	28,3	21,8	22,8	21,5	...
Японія	2,7	2,9	3,5	3,5	3,6	3,6	...
Корея	21,2	19,7	20,2
Люксембург	139,5	164,6	...
Мексика	55,0	18,8	17,1	25,4	21,9
Норвегія	36,9	..	38,5	37,9	31,2	36,6	49,6
Польща	26,7	73,7	67,0	94,2
Португалія	88,0	79,3	59,8	70,1	64,5	64,3	61,6
Словаччина	11,8	48,8	48,5
Іспанія	23,4
Швейцарія	...	30,4	69,8	...
Велика Британія	15,9	31,1	32,7	29,7	32,3	37,5	...
США	3,8	6,2	6,0	7,0	6,5	7,4	...

Джерело: OECD, Main Science and Technology Indicators, December 2006.
<http://www.oecd.org/dataoecd/12/44/39054864.pdf>.

Незмінним лідером у міжнародному трансфері технологій за комерційними результатами (технологічним балансом) є США (рис. 1), що вказує на ще один аспект їх результативної технологічної політики.

Зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції призводить до змін у товарній структурі світової торгівлі – відбувається збільшення питомої ваги готових виробів (перш за все, машин та устаткування), хімічних товарів при падінні частки палива, сировини та продовольства. За даними СОТ, за останні 10 років в обсягах світового експорту частка сільськогосподарської продукції зменшилася з 12,2% до 9%, видобувної продукції – із 14,3% до 13,1%, продукції обробної промисловості збільшилася із 70,5% до 74,9%. При цьому збільшилася частка машинобудівного та транспортного устаткування – з 35,8% до 41,5%, офісного та телекомунікаційного обладнання – з 8,8% до 15,2%. Розвинені країни, як правило, виходять на світові ринки з кінцевою продукцією, з високими технологіями.

³ OECD, Main Science and Technology Indicators, Volume 2006/2, <http://www.oecd.org/dataoecd/12/44/39054864.pdf>.

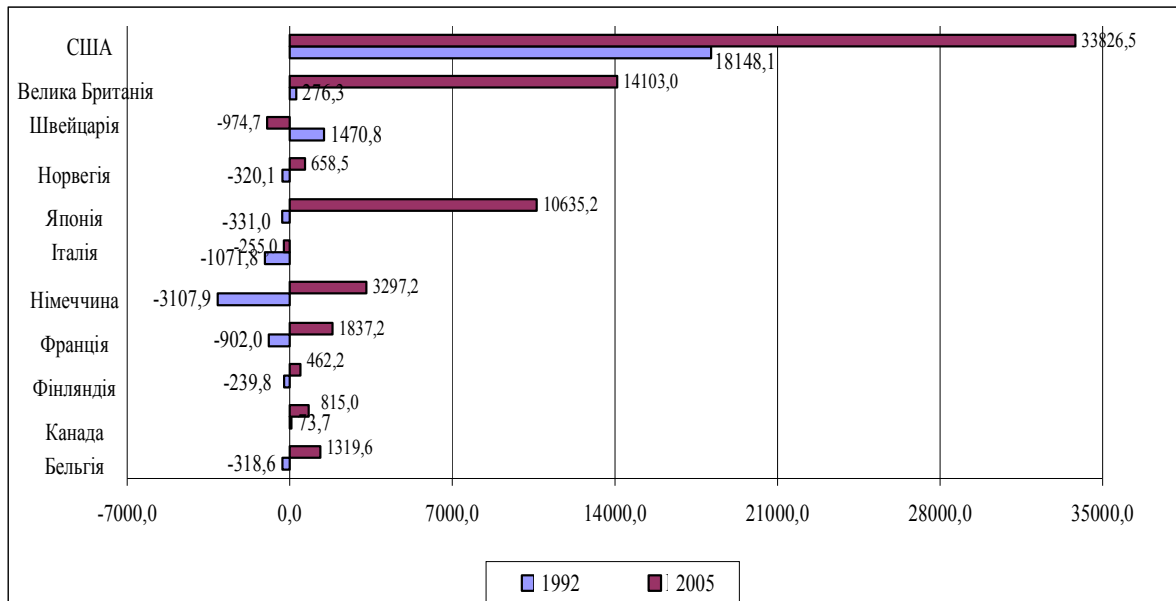


Рис. 1. Технологічний баланс деяких країн ОЕСР; 1992, 2005 рр.(млн. дол. США)

Джерело: складено за OECD, Main Science and Technology Indicators, December 2006. <http://www.oecd.org/dataoecd/12/44/39054864.pdf>.

Досвід розвинутих країн свідчить, що комерціалізацією технологій повинні займатися спеціалісти у сфері передачі технологій, які працюють у спеціально утворених для цих цілей структурах. У більшості зарубіжних університетів діють офіси по ліцензуванню і трансферу технологій – спеціалізовані відділи з передачі технологій: Technology Licensing Offices – TLO, Technology Transfer Offices – TTO, як їх називають у США, або відділи зі зв'язку з промисловістю: Industrial Liaison Offices – ILO, як їх називають у Великобританії. Вони виконують такі функції: 1) надання необхідної інформації викладачам і науковим співробітникам, адміністрації університету, компаніям та ін.; 2) аналіз змісту й ходу виконання договорів про проведення наукових досліджень на предмет комерційної значимості обороноспроможності отриманих результатів; 3) реклама окремих розробок університету та його можливостей; 4) проведення переговорів з питань стратегії і тактики використання інтелектуальної власності та комерційної таємниці тощо. Економічна корисність від діяльності TTO полягає не стільки в отриманні великих роялті, скільки в тому, що в ході комерціалізації створюються нові малі підприємства, високооплачувані робочі місця для кваліфікованих співробітників, а також зростають податкові надходження в бюджет.

Стосовно України, то її інноваційно-технологічний потенціал слабо реалізується не тільки в рамках світової, але й у рамках національної економіки. Проблеми розширеного відтворення інноваційно-технологічного потенціалу, що зберігається, а найголовніше – його реалізації за допомогою трансферу, у тому числі експортного, веде до деградації і безповоротного відставання значної кількості технологічних розробок, позначаючись на зовнішньополітичному іміджі України. Лінійна модель інноваційного процесу не враховує важливості інновацій для розвитку бізнесу й для виробничого процесу. Підприємства розглядаються не як джерела пропозиції технології, а лише як джерела попиту на технологію. Комерціалізація розглядається як діяльність, що не приносить жодних технічних новинок інноваційного характеру. Технічні проблеми комерціалізації оцінюються як другорядні, у порівнянні з проблемами НДДКР. Усі зазначені проблеми негативно позначаються на ефективності інноваційної політики. Комерційна віддача українських технологій, переданих за кордон, багато в чому залежить як від

ефективності співпраці, так і від ефективності функціонування інфраструктури вітчизняного трансферу.

Ключовим напрямом зазначеного процесу має бути відпрацьована вже на національному рівні стратегія освіти й подальшого ліцензування особливих компаній (startup), для яких трансфер – це бізнес. Діяльність цих компаній, що розширюється, сприяє, як точно наголошується в аналітичних роботах, затвердженню вузького розуміння трансферу як передачі “в промисловість “упакованої” технології”⁴.

У цьому контексті важливо передбачити особливі форми підтримки зазначеного бізнесу. У законодавчому порядку повинна бути проголошена необхідність сприяння в просуванні вироблених суб'єктами малого й середнього підприємництва товарів і результатів інтелектуальної діяльності на ринки іноземних держав. Інфраструктурні форми підтримки також мають бути передбачені на національному й міжнародному рівнях і виступати одночасно як форми підприємницької діяльності. При цьому важливо розуміти, що комерційний ефект повинен виходити не лише від передаваних технологій, але й від діяльності самих спеціалізованих трансферних структур.

Неврегулювання питань, пов'язаних з реалізацією Закону України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій”, призводить до неконтрольованої передачі технологій за кордон, що загрожує технологічній безпеці країни. Так, статистичний аналіз указує на посилення тенденції щодо придбання технологій у 2006–2007 рр. і зниження цього процесу у 2008 році (рис. 2). За даними офіційної статистики, загальна кількість придбаних нових технологій в Україні за період з 2000 до 2007 рр. склала 5 633. При цьому результати власних досліджень і розробок за останні 7 років складають у середньому 13,6% (764 технології) від загальної питомої ваги отриманих технологій, що є вкрай низьким для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до 5-го і 6-го технологічних укладів за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи.

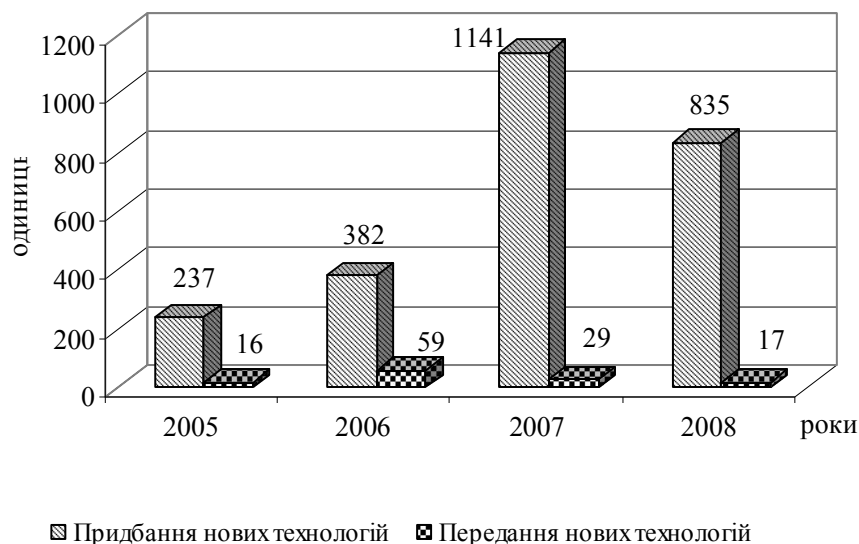


Рис. 2. Динаміка процесу передачі та придбання технологій в Україні у 2005–2008 рр.
Джерело: складено за даними Держкомстату

Отримання ліцензій склало 6% (334), що свідчить про дуже низький рівень розуміння важливості захисту власних винаходів. Лізинг технологій склав 0,3% (16), тобто є взагалі майже не використовуваним інструментом. А динаміку передачі технологічних

⁴ Шульгин Д. Проблемы и опыт трансфера технологий // Наука и инновации. – 2008. – № 12. – С. 63.

знань, пов'язану з переходом висококваліфікованих працівників, прослідкувати неможливо, оскільки дану графу в статистичні дані ввели лише з минулого року. Угоди ж на придбання технологій склали 15,3% (859 одиниць), на придбання устаткування – 44,5% (2504), разом – понад 59,8% загального обсягу отриманих технологій, що свідчить про певну залежність України від імпорту технологій.

В Україні нині відсутній дієвий механізм упровадження завершених науково-технічних розробок і технологій, що виконувалися за бюджетні кошти, у промислове виробництво. Науково-технологічний розвиток країни залишається вкрай нерівномірним. З високим (у тому числі світовим) рівнем досягнень в одних сферах співіснують проблемні зони технологічного відставання, розміри якого набувають деструктивних масштабів. Ці диспропорції розвитку регулярно фіксуються як вітчизняними статистичними дослідженнями, так і світовими рейтингами конкурентоспроможності й інноваційної готовності. Так, Швейцарія очолила рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2010–2011 (The Global Competitiveness Index 2010–2011), який опубліковано 9 вересня аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). Далі йдуть Швеція і Сінгапур – друге й третє місця відповідно. Сполучені Штати за минулий рік опустилися на дві позиції (у торішньому рейтингу країна займала друге місце) і нині займають четверте місце. Серед країн колишнього СРСР Росія зайняла четверте місце, пропустивши вперед Естонію (33 місце), Литву (47) й Азербайджан (57). Останні – держави пострадянського простору: Латвія (70 місце), Казахстан (72), Україна (89), Грузія (93), Молдова (94), Вірменія (98), Таджикистан (116) і Киргизія (121). Білорусь у рейтингу ВЕФ відсутня.

Україна в рейтингу опустилася на 7 пунктів вниз (рис. 3).

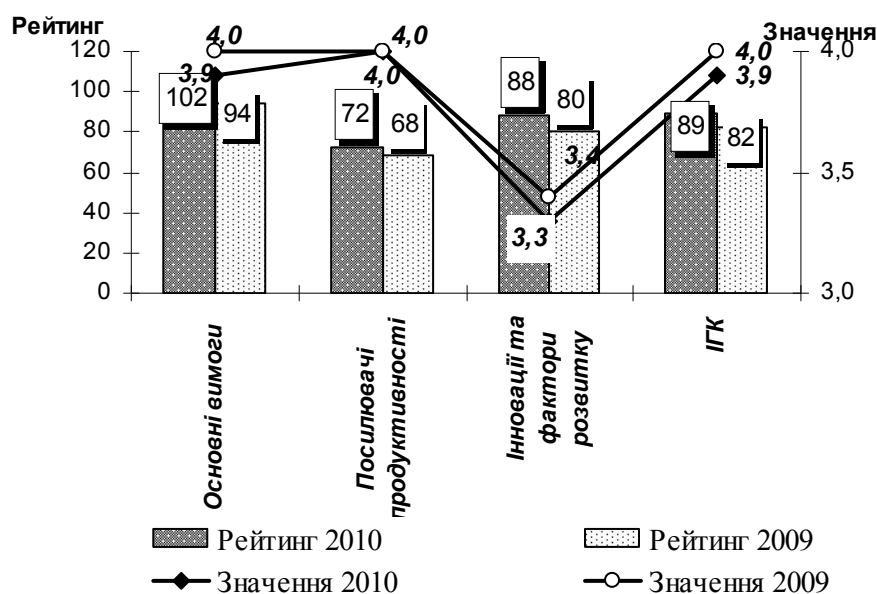


Рис. 3. Зміни індексу глобальної конкурентоспроможності України

Динаміка зміни групи субіндексів “інновації та фактори розвитку” для України вказує на її майже стабільність за значеннями й зниження за рейтингом (окрім 2008 року). У розрізі субіндексу технологічної готовності рейтинг показників прямих іноземних інвестицій і трансфер технологій України найнижчі (рис. 4).

Участь українських суб'єктів господарювання в міжнародному трансфері технологій характеризується рядом проблем, серед яких, насамперед, можна виділити такі: відсутність досвіду патентного захисту результатів інноваційної діяльності за світо-

вими стандартами та належного оформлення закордонних охоронних документів, українські обсяги реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринках країн світу та ЄС, нераціональна структура вітчизняного експорту (в експорті переважає сировинна продукція), замалі обсяги науково-технічного обміну, дефіцит фахівців з питань організації трансферу технологій.

Мають місце прогалини та недоліки в організації державного регулювання у сфері трансферу технологій. Зокрема, Законом України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” № 143-V від 14.09.2006 р. передбачено проведення державної експертизи технологій та обладнання. Проте державна експертиза технологій, згідно із Законом, проводиться не завжди, а лише стосовно технологій або обладнання, для яких суб’єктами трансферу технологій передбачається отримання субсидій, а також тих, що передаються для використання в Україні за рахунок державних коштів.

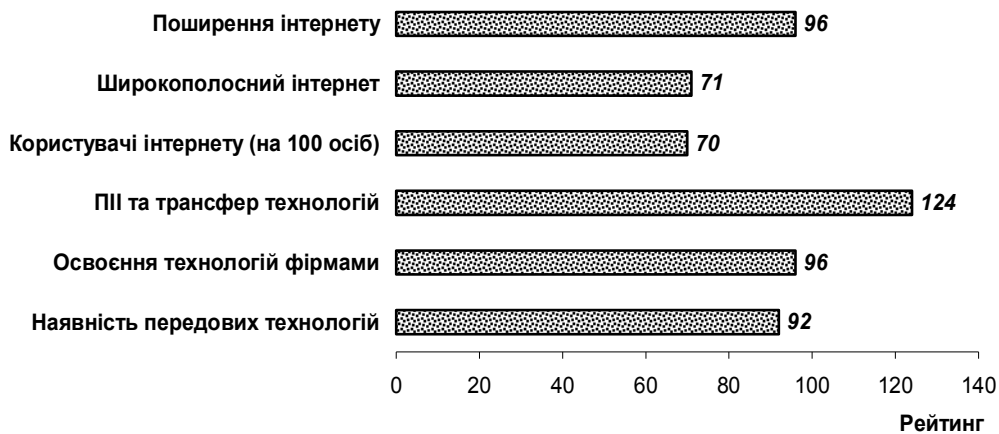


Рис. 4. Рейтинг показників субіндексу технологічної готовності для України у 2010 році

Державна підтримка розвитку високотехнологічних галузей промисловості в Україні передбачена Законом України “Про інноваційну діяльність” № 40-IV від 04.07.2002 р. зі змінами та доповненнями, який передбачає низку заходів щодо державного регулювання інноваційної сфери. Однак реальна державна підтримка інноваційним підприємствам, у тому числі й тим, які здійснюють діяльність у сфері трансферу технологій, не надається, оскільки в п.10 ст.13 Закону йдеться про те, що “державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов’язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної підтримки”, а ст. ст. 21 і 22, що передбачали пільгове оподаткування і митне регулювання інноваційної діяльності, узагалі вилучені із Закону у 2005 р.

Найважливішою умовою трансферного прориву української економіки повинно стати трансферне законодавство. Забезпечити створення та функціонування системи сприяння просуванню вітчизняних технологій на світовий ринок, включаючи стимулювання експорту наукомісткої продукції, сприяння пошуку зарубіжних партнерів для вітчизняних підприємств з метою укладання зовнішньоекономічних контрактів на високотехнологічну продукцію та ліцензійних угод з питань дозволу використання прав на об’єкти інтелектуальної власності. Обмежити імпорт “небажаних” технологій (розробити механізм експертизи імпортованих технологій, передбачити у вітчизняному законодавстві відповідні санкції для підприємств усіх форм власності, які використовують імпортні технології, що погіршують стан довкілля, особливо, якщо є вітчизняні аналоги з нижчим рівнем небезпеки для навколишнього середовища).

В рамках інноваційного процесу повинна бути вироблена модель трансферу технологій, яка є об’єктивною реальністю, а її сутність має зводитися до кооперації інтелектуальної, фінансової і виробничої сфер на всіх стадіях створення і комерціалізації

інновації. Українцям необхідним вбачається здійснення детальної регламентації порядку змісту й реєстрації операцій, предметом яких є передача технологій за кордон, що повинна знайти своє віддзеркалення в законодавчих актах про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Найважливішим напрямом передачі технологій за кордон має бути здійснення жорсткого контролю над інноваціями, що передаються. Особливо це стосується технологій так званого подвійного призначення і технологій, які тісно пов'язані із забезпеченням національної безпеки України. Правове регулювання в цій сфері повинно поєднувати заходи прискання (у разі незаконної передачі іноземним фізичним і юридичним особам високих технологій) і стимулюючого характеру. Останні мають бути спрямовані на забезпечення зацікавленості наукового співтовариства й бізнес-структур у створенні й удосконаленні технологій, які можуть зміцнити конкурентні переваги України на світовому ринку технологій.

Важливий напрям для посилення трансферу технологій – формування високо-технологічних кластерів, що розглядаються як унікальна комбінація фірм і організацій, що інформаційно та технологічно пов'язані між собою, географічно локалізовані, діяльність яких спрямована на розширення техніко-технологічних можливостей учасників та підвищення регіональної або галузевої конкурентоспроможності. Такі кластери дозволяють використовувати переваги найефективніших способів координації економічної системи (внутріфірмова ієрархія, ринкові механізми, партнерська взаємодія, аутсорсинг та ін.), що дає можливість швидко й ефективно здійснювати трансферт нових знань, наукових відкриттів і винаходів.

Висновки. Таким чином, ефективним засобом реалізації інноваційного потенціалу виступає трансфер технологій, який одночасно є також інструментом його нарощування. Для реалізації зазначених вище пропозицій першочергова роль відводиться державній політиці, центральним напрямом якої є правова політика у сфері трансферу технологій, що покликана забезпечити баланс інтересів усіх учасників трансферного процесу. Вона повинна виходити з реальної оцінки й належної уваги до тих технологій, за якими держава може забезпечити своє лідерство в рамках участі в “технологічному” розподілі праці.

1. Геєць В. М. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні : аналітичні матеріали до парламентських слухань / В. М. Геєць, Л. І. Федулова. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 184 с.
2. Денисюк В. Міжнародний трансфер технологій : сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики / В. Денисюк // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 42–47.
3. Шульгин Д. Проблемы и опыт трансфера технологий / Д. Шульгин // Наука и инновации. – 2008. – № 12. – С. 63.
4. Акперов И. Г. Трансфер инновационных технологий: готовность, препятствия, возможности / Акперов И. Г., Петрашов А. В. // Инновации. – 2008. – № 5. – С. 106.
5. Осипова Н. Ю. Контроль в отношении экспорта технологий: новые тенденции правового регулирования / Н. Ю. Осипова // Государство и право. – 2009. – № 2. – С. 112–113.
6. Moore S. Global Technology and Corporate Crisis / S. Moore, M. Seymour. – L. ; N.Y., 2005. – P. 154.

Рецензенти:

Шубравська О.В. – доктор економічних наук, професор, зав. відділу форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”.

Корнеев В.В. – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу досліджень розвитку та регулювання фінансових ринків ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”.

УДК 336.146:351.84

ББК 65.9 (4 Укр)

Фрунза С.А.

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В КІРОВОГРАДСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Кіровоградський національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів та планування,
25006, м. Кіровоград, просп. Університетський, 8,
тел.: 0522390539,
e-mail: frunzasa@rambler.ru

Анотація. У статті розглядається стан бюджетного фінансування соціального захисту населення на прикладі Кіровоградської області, запропоновані заходи ефективного використання коштів і визначені очікувані результати від їх використання.

Ключові слова: доходи та видатки бюджетних установ, управління грошовими потоками, дефіцит бюджетних коштів.

Annotation. In the article the modern state of the budgetary financing of social defence of population is examined on the example of the Kirovohrad area, offered measures of the effective use of money and the expected results are certain from their use in these establishments.

Key words: profits and expenses of budgetary establishments, management money streams, deficit of budgetary facilities.

Вступ. В умовах ринкових перетворень в Україні, що характеризуються мінливістю та невизначеністю чинників зовнішнього середовища, посилюються роль і значення ефективного функціонування бюджетних установ – важливої складової державного сектору економіки. Поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив гостру потребу в розробці адаптованих до сучасної практики механізмів управління їх фінансово-господарською діяльністю, серед яких особливої уваги заслуговує організація управління грошовими потоками.

У науковій літературі проблема місцевих і державного бюджетів обговорюється останнім часом активно. У працях О.Д. Василика, О.П. Кириленко, В.І. Кравченка, І.О. Луїної, К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічника та інших учених значна увага приділена процесам формування коштів місцевих і державного бюджетів за напрямками їх використання, у тому числі спрямованих на фінансування соціально-культурної сфери [1–3]. Питання вдосконалення механізму функціонування галузей соціальної сфери розглядаються в роботах Є.В. Мних, К.О. Назарова, Т.А. Кумченко, Г.О. Кравченко [4–6]. Проте в цій сфері ще залишається значне коло невирішених проблем як методологічного, так і практичного характеру.

Постановка завдання. Поглиблення вимагає дослідження структури та функцій механізму фінансування соціальної сфери, вирішення завдань, що стосуються розроблення методологічних рекомендацій із визначення ефективності управління доходами та видатками бюджетних установ і розрахунку оптимальної величини залишку грошових коштів, дослідження та розробка заходів ефективного використання коштів в соціальній сфері.

Результати. Розвиток місцевого самоврядування в Україні ускладнено обмеженістю фінансового ресурсу, який не повною мірою забезпечує виконання повноважень, делегованих державою місцевим органам влади. Виникла необхідність перегляду податкової бази для збільшення власних доходів місцевих бюджетів, існує потреба в підвищенні ефективності та результативності використання тих бюджетних ресурсів, які існують. Зокрема, це стосується фінансування бюджетних установ. Метод плану-

вання бюджету на один рік, який використовують нині, стримує ефективне управління бюджетом і прийняття стратегічних рішень щодо розвитку територій.

Серед усіх некомерційних структур найбільшу частину складають бюджетні організації, діяльність яких за останні роки зазнала значних змін. Для багатьох з них головним джерелом фінансування залишається бюджет.

Сучасні умови економічної кризи, дефіцит бюджетних коштів не могли не позначитися на матеріальному, фінансовому стані бюджетних установ. Мережа їх скорочується, зменшується штатна чисельність персоналу. Одночасно посилюється контроль з боку фінансових органів за економним і цільовим використанням коштів, запроваджується режим жорсткого обмеження бюджетних видатків та інших державних витрат з метою зменшення бюджетного дефіциту та запобігання фінансовій кризі.

Сьогодні найбільшу питому вагу в бюджетах країн світу займають видатки на соціальні потреби, що свідчить про виняткову роль соціальної функції держави. Розгалужена система соціальних зобов'язань стала однією з перших ознак цивілізованості суспільства. Соціальні витрати держави визначають рівень життя населення та добробут найменш забезпечених його верств.

Основними завданнями соціальної сфери є: підтримання в належному стані єдиного державного автоматизованого реєстру осіб, які мають право на пільги; забезпечення надання пільг і житлових субсидій населенню, державних допомог сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам та іншим незахищеним верствам населення; забезпечення збереження величини оцінки 1 року страхового стажу на рівні 1,35% під час призначення пенсій відповідно до Закону України "Про Державний бюджет України"; забезпечення проведення електронної звірки наданих пільг підприємствами – надавачами послуг.

Реалізація основних завдань здійснюється за рахунок коштів:

- а) державного бюджету на: надання пільг, житлових субсидій і державних допомог; забезпечення соціальних гарантій громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- б) обласного бюджету та місцевих бюджетів на: утримання закладів соціального захисту, мережі інтернатних закладів і територіальних центрів з обслуговування малозабезпечених громадян; надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян на лікування, вирішення соціально-побутових проблем; надання фінансової підтримки громадським організаціям інвалідів і ветеранів.

У Кіровоградській області на обліку в районних і міських органах праці та соціального захисту населення перебуває 51,5 тис. осіб з особливими потребами. З них: інвалідів війни – 5,7 тис. осіб, інвалідів Радянської армії – 0,7 тис. осіб, інвалідів ЧАЕС – 0,8 тис. осіб, інвалідів з дитинства – 8,6 тис. осіб, інвалідів загального захворювання – 30,9 тис. осіб, дітей-інвалідів – 3,5 тис. осіб, інвалідів від трудового каліцтва – 1,7 тис. осіб.

Згідно із Законами України "Про статус ветеранів війни та гарантії їх соціального захисту" і "Про Державний бюджет України", виплачена щорічна разова грошова допомога 82,3 тис. інвалідам Великої Вітчизняної війни, учасникам бойових дій, особам, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною, членам сімей загиблих і померлих ветеранів війни, визнаних за життя інвалідами, на загальну суму 8,978 млн грн. У 2009 році відшкодування безоплатного поховання проведено учасникам бойових дій на загальну суму 485,6 тис. грн.

На реалізацію державних і регіональних програм щодо соціальної підтримки інвалідів за рахунок держбюджету було фактично використано 807,7 тис. грн, що на 112,9 тис. грн більше, ніж у 2008 році. У 2009 році через органи соціального захисту населення виплачена компенсація на бензин, ремонт, техобслуговування автомобілів і транспортне обслуговування 1 857 інвалідам на суму 274,4 тис. грн; виплачена

компенсація за невикористані санаторно-курортні путівки 1 859 інвалідам війни на загальну суму 372,4 тис. грн; надана матеріальна допомога 1 106 інвалідам на загальну суму 79,0 тис. грн; встановлено квартирні телефони 451 інваліду I–II груп на загальну суму 81,2 тис. грн.

За рахунок державних коштів з початку року органами соціального захисту населення забезпечено:

- технічними засобами реабілітації (інвалідними колясками, милицями, палицями, стоїк тощо 1 860 інвалідів, ветеранів та осіб похилого віку, з них 909 інвалідів, 262 учасники війни й учасники бойових дій, 628 ветеранів праці, 61 дитина-інвалід;
- санаторно-курортними путівками 905 інвалідів і ветеранів війни, з них 204 ветеранів війни за рахунок місцевих бюджетів.

В області на черзі для забезпечення автотранспортом перебуває 3 200 інвалідів. За 2006 рік забезпечено автомобілями 112 інвалідів, з них 26 – гуманітарними, що складає 3,5% від потреби; у 2007 році автомобілями було забезпечено 89 інвалідів, з них гуманітарними – 8.

З початку 2008 року громадські організації інвалідів і ветеранів, розпорядником коштів яких, відповідно до розпорядження голови обласної державної адміністрації від 19 квітня 2008 року № 214-р “Про розподіл коштів обласного бюджету для надання фінансової підтримки громадським організаціям інвалідів і ветеранів”, визначено головне управління праці та соціального захисту населення облдержадміністрації, з обласного бюджету профінансовані на загальну суму 137 тис. грн, що складає 100 відсотків від запланованих показників на звітний період.

На виконання Указу Президента України від 1 червня 2008 року № 900 “Про першочергові заходи щодо створення сприятливих умов життєдіяльності осіб з обмеженими фізичними можливостями” в області облаштовано 2 361 об’єкт до органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, закладів соціального захисту населення, охорони здоров’я, культури, фізкультурно-спортивних, культових споруд тощо.

Для утримання інтернатних закладів у 2008 році в бюджеті були передбачені видатки в сумі 20 202,7 тис. грн, які фактично профінансовано на 100%, що на 3 132,1 тис. грн більше, ніж у відповідний період попереднього року. У цілому за 2006 рік на утримання одного підопічного на добу з обласного бюджету витрачалося 41,63 грн, тоді як за минулий рік – 36,41 грн. Витрати на харчування на одного підопічного за один день складають 9,98 грн, у 2007 році – 8,2 грн.

Органами соціального захисту населення забезпечено роботу 26 територіальних центрів, якими протягом 2009 року виявлено 51,1 тис. одиноких непрацездатних громадян похилого віку й інвалідів, які потребують різних видів соціальної допомоги, соціальним обслуговуванням охоплено 32,3 тис. осіб, у тому числі 11,7 тис. осіб у сільській місцевості. Питома вага осіб, охоплених соціальним обслуговуванням, від загальної кількості виявлених становить 62,3%.

При діючих територіальних центрах створені: 29 відділень соціальної допомоги вдома, 23 відділення організації надання натуральної та грошової допомоги, 13 відділень соціально-побутової реабілітації, 12 відділень медико-соціальної реабілітації, 6 стаціонарних відділень для постійного проживання. У цілому для утримання територіальних центрів з обслуговування одиноких і непрацездатних громадян на 2009 рік доведено Мінфіном 24,5 млн грн, у місцевих бюджетах були передбачені видатки в сумі 19,7 млн грн, фактично профінансовано 19,4 млн грн, або 98,5% від затверджених видатків. Кошти, які були доведені на утримання територіальних центрів при затвердженні бюджетів регіонів, були перерозподілені на інші потреби регіонів.

При територіальних центрах функціонують відділення організації надання грошової та натуральної допомоги малозабезпеченим громадянам. Станом на 1 січня 2009

року надано натуральної допомоги 37,2 тис. грн, грошової – на суму 1 175,1 млн грн. У порівнянні з показниками за відповідний період минулого року кількість тих, які отримали натуральну допомогу, збільшилася на 1,5 тис. осіб, сума наданої натуральної допомоги збільшилася на 281,9 тис. грн. Станом на 1 січня 2008 року натуральну допомогу отримали 29,5 тис. одиноких непрацездатних громадян та інвалідів із загальної кількості малозабезпечених непрацездатних громадян на суму 106,05 млн грн. Кількість одиноких непрацездатних громадян та інвалідів, які отримали натуральну допомогу, порівняно з відповідним періодом минулого року, зменшилася на 2,8 тис. осіб, а сума наданої їм натуральної допомоги збільшилася на 227,8 тис. грн.

В області проживає 15 758 громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, із них 4 277 дітей.

Для фінансового забезпечення програм, пов'язаних із соціальним захистом громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, надійшло 16 036,1 тис. грн, що складає 99,6% від запланованого обсягу. У зв'язку з незбалансованістю між потребою в коштах і запланованими видатками, станом на 1 січня 2008 року обліковувалася заборгованість у сумі 1 774,6 тис. грн, у т. ч. за програмами: “Компенсації за пільгове забезпечення продуктами харчування постраждалих громадян” – 1 727,7 тис. грн; “Компенсації сім'ям з дітьми та видатки на безплатне харчування дітей, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи” – 40,3 тис. грн; “Виплати підвищених стипендій та надання додаткової відпустки постраждалим громадянам” – 46,9 тис. грн.

Останнім часом спостерігається стала тенденція зростання чисельності осіб, інвалідність яких пов'язана із Чорнобильською катастрофою. У порівнянні з 2007 роком їх кількість зросла на 20%, що викликано погіршенням стану здоров'я постраждалих. У зв'язку із цим, витрати на фінансування пільг на медичне обслуговування та комплексне медико-санітарне забезпечення громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, потребують стабільності й зростання. Проте заплановані кошти на забезпечення ліками за безкоштовними рецептами в сумі 684,5 тис. грн, які надійшли до області протягом 2008 року, надали можливість забезпечити одного постраждалого ліками лише на суму 42,0 грн на рік.

На проведення оздоровлення громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, у 2008 році було заплановано кошти в сумі 1 866,3 тис. грн за рахунок видатків обласного бюджету, з них 152,4 тис. грн використано на виплату грошової компенсації середньої вартості путівки за попередній рік.

З метою усунення недоліків і повного відшкодування видатків державного бюджету, виявлених при перевірці у 2008 році обласним контрольно-ревізійним управлінням, відшкодовано незаконних витрат і не за цільовим призначенням у сумі 54,9 тис. грн (53,3%), інші фінансові порушення відшкодовано в сумі 4,5 тис. грн (27,7%) [7].

Незважаючи на те, що фінансування об'єктів соціальної інфраструктури поглинає левову частку бюджетних коштів, їх не вистачає не тільки на розвиток цих установ, але й на належне їх утримання. Можна виділити такі основні проблеми соціального захисту населення, як:

- недосконалість механізму надання допомоги, пільг і компенсацій незахищеним верствам населення;
- недостатність фінансування інтернатних закладів для громадян похилого віку, інших соціально незахищених верств населення.

Висновки. Постає потреба в розробці стратегії цільового й економічного витрачання бюджетних коштів, необхідно виробити єдині критерії організації всіх видів фінансової допомоги, максимально реалізувати потенціал їхнього цілеспрямованого впливу на економіку регіону. Фінансову допомогу регіонам потрібно надавати так, щоб спонукати органи місцевого самоврядування розширювати власну дохідну базу, роз-

вивати інвестиційну активність, структурно перебудовувати економіку регіонів. Для цього необхідно ефективно планувати доходи та видатки бюджетних коштів. Пропонуються такі заходи ефективного використання коштів та очікувані результати у сфері соціального захисту (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи ефективного використання коштів в установах соціального захисту населення

№	Зміст заходу	Очікуваний результат
1.	З метою раціонального й економного використання енергоресурсів, скорочення споживання енергоносіїв у натуральних показниках забезпечити неухильне виконання розроблених заходів з енергозбереження в установах соціального захисту населення	Економія енергоресурсів
2.	Для економії бюджетних коштів на оплату послуг зв'язку встановити помісячні ліміти тривалості телефонних переговорів, заборонити дзвінки на телефони операторів мобільного зв'язку, забезпечивши достовірний облік міжміських телефонних розмов	Ефективне використання бюджетних коштів
3.	Добитися 100% забезпечення натуральних норм харчування в стаціонарних установах соціального захисту населення. З метою здешевлення вартості харчування збільшити виробництво власної продукції підсобних господарств і передати за собівартістю на харчування підопічних у 2009 році таких основних продуктів як: м'ясо – не менше ніж на 45% від потреби, молоко – на 80%, олія – на 40%, хліб – на 50%, борошно – на 40%	Економія бюджетних коштів шляхом здешевлення вартості харчування
4.	При укладанні договорів на постачання матеріальних цінностей (продуктів харчування, м'якого та твердого інвентарю, медикаментів та ін.) надавати перевагу підприємствам-виробникам області, у тому числі підприємствам громадських організацій інвалідів	Підтримка місцевих товаровиробників
5.	Активізувати роботу із залучення в установленому порядку коштів спонсорів і благодійної допомоги на потреби закладів соціального захисту населення	Збільшення доходів власних надходжень бюджетних установ
6.	Підвищити ефективність державного нагляду за додержанням законодавства під час призначення (перерахунку) пенсій органами Пенсійного фонду України	Ефективне використання бюджетних коштів

Урахування наданих рекомендацій стосовно заходів ефективного використання коштів дозволить покращити витрачання бюджетних коштів в установах соціального захисту населення.

Надалі залишається питання щодо заходів удосконалення механізму формування облікової й аналітичної інформації з метою управління доходів та видатків бюджетних установ.

1. Василик О. Д. Бюджетна система України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 544 с.
2. Місцеві фінанси : підручник / [за ред. О. П. Кириленко]. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
3. Луніна І. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23–31.
4. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / [Є. В. Мних, А. Д. Бутко, О. Ю. Большакова, Г. О. Кравченко] ; за ред. Є. В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 240 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є. В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 500 с.

6. Назарова К. О. Аналіз діяльності бюджетних установ : навчальний посібник / К. О. Назарова, Т. А. Кумченко ; [за ред. Г. О. Кравченко]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 195 с.
7. Програма соціального захисту та соціальної підтримки малозабезпечених категорій населення міста Кіровограда на 2009 рік. – Режим доступу : <http://kr-rada.gov.ua/news/21.html>.

Рецензенти:

Семикіна М.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації виробництва Кіровоградського національного університету;

Пальчевич Г.Т. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

УДК 332.14:338.246 (477)

ББК У9 (4 Укр) 0-18

Шульгіна О.В.

ВПЛИВ АНТИКРИЗОВОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра економічної теорії та
регіональної економіки,
36011, м. Полтава, просп. Першотравневий, 24

Анотація. У статті висвітлені питання актуальності та необхідності розробки антикризової структурної політики як складової частини регіонального розвитку.

Ключові слова: антикризова політика, структурна політика, регіональна економіка.

Annotation. In the article the taken up questions of an urgency and necessity of working out of an anti-recessionary structural policy, as component of regional development.

Key words: the anti-recessionary policy, the structural policy, regional economy.

Вступ. На нинішньому етапі розвитку України необхідність ефективної регіональної політики не викликає сумнівів. Від того, яким чином здійснюватиметься державне регулювання регіонального розвитку, залежить якість і швидкість здійснення реформ як у регіонах, так і в країні в цілому [3].

Відсутність у минулому чіткої антикризової структурної політики на регіональному рівні призвела до значних диспропорцій у територіальній структурі української економіки, неефективного використання переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу регіонів, до надмірного забруднення навколишнього середовища в багатьох містах і районах. В Україні ще не створено правової бази, необхідної для досягнення регіонами оптимальної економічної самостійності, немає чіткого розмежування повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування з питань управління соціально-економічним розвитком регіонів. Таким чином, актуальності набуває необхідність ужиття цілеспрямованих заходів державної антикризової структурної політики на регіональному рівні, які б забезпечили ефективне регулювання процесів регіонального розвитку, узгодження дій центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо структурної перебудови економіки країни та послідовного впровадження ринкових відносин.

Постановка завдання. Формування ефективної антикризової структурної політики на регіональному рівні передбачає ефективне використання ринкового потенціалу

регіону. Компонентами його є: рівень розвитку регіональних ринків; розвиненість форм господарювання; природно-кліматичне середовище; рівень концентрації, спеціалізації і кооперації господарської діяльності; рівень розвитку соціального капіталу; рівень розвитку підприємництва й розвиненість ринкової інфраструктури [8]. Питанням модернізації та впливу структурних чинників на якісні процеси їх економічного розвитку регіону присвячені роботи відомих вітчизняних дослідників. У науковій економічній літературі отримали подальший розвиток підходи до вирішення проблем, пов'язаних з антикризовою та структурною політикою. М. Козорів [5] розглядає механізм регулювання фінансово-інвестиційного забезпечення економіки регіонів. Л.Л. Антонюк [1] досліджує стратегічні цілі інноваційного розвитку держави та регіону. В.М. Геєць розглядає дослідження кризових явищ, їх специфіку в умовах української економіки, визначення пріоритетних напрямів національної антикризової політики [2]. Саме від ефективної організації та функціонування регіональних ринкових структур залежить залучення в економічний оборот додаткових, ще незадіяних ресурсів, розвиток соціального капіталу й на цій основі формування дійових заходів подолання економічної кризи. З урахуванням вищенаведеного потребують поглиблення питання впливу антикризової структурної політики на ефективність регіонального розвитку.

Результати. Нинішній розбалансований соціально-економічний та екологічний стан регіонів є наслідком загальної кризи економіки. Незважаючи на потужний економічний потенціал, величезні можливості для стабілізації і поживлення господарської діяльності, в Україні непомітні суттєві позитивні зрушення. Відсутність чітко вираженої антикризової структурної політики призвела до нераціонального й неповного використання економічного потенціалу, недостатньої уваги до регіональних проблем і диспропорцій у розміщенні продуктивних сил. Розробку й проведення зазначеної регіональної політики в країні ускладнює значна диференціація її соціально-економічного простору. Унаслідок кризової ситуації в економіці звужуються фінансові можливості уряду й гостріше проявляється розрив у рівнях, темпах розвитку, перевагах і можливостях окремих регіонів. Крім того, криза по-різному зачепила регіони у зв'язку з існуючими диспропорціями в територіальній структурі національної економіки, у темпах їх переходу до ринкових відносин.

Антикризова структурна політика регіонів зумовлена тим, що виникла потреба в скороченні періоду адаптації до необхідних змін макроекономічної структури в період кризи та коли структурні зрушення мають стати соціально вигідними для економічних суб'єктів. Її заходи передбачають ліквідацію галузевих і регіональних перепоп, які гальмують прискорення структурних перетворень. Вони націлені на активізацію галузевого та регіонального потенціалів розвитку й сприяння оптимального використання факторів виробництва. Особливою метою цієї політики є стимулювання технічного прогресу, спрямованого на зростання сукупної економічної продуктивності. Одночасно заходи антикризової структурної політики мають бути спроможними вповільнити ті структурні перетворення, які призводять до негативних соціальних наслідків [4].

Одним з методів антикризової структурної політики регіонів є створення "полюсів росту": обираються пункти, найсприятливіші щодо ресурсів або географічного положення; надалі кожен такий пункт, будучи забезпеченим інфраструктурними спорудами й виробничими підприємствами, перетворюється на "центр розвитку". Таке перетворення стає доцільним у сфері регіонального економічного розвитку, багато в чому воно пов'язане з тією роллю, яку "полюси" відіграють у доведенні розробок, здійснюваних вищими навчальними закладами, а також у виготовленні нових видів промислової продукції, придатних для реалізації на ринку. У регіональному "полюсі росту" правомірно представити головні суб'єкти територіального господарського комп-

лексу: регіональні органи влади, союзи підприємців, науково-дослідні заклади, професійні спілки та торгово-промислові палати.

Економічна криза показала доцільність підключення до них ще й представників банківського бізнесу. Тільки спільні зусилля здатні забезпечити оптимізацію структури регіональної економіки, налагодження господарчих механізмів, розвиток інвестиційно-інноваційних процесів і на їх основі вихід економіки з кризи [6].

Регіональна антикризова структурна політика має своїм змістом узгодження програм економічного розвитку, що розробляються і впроваджуються суб'єктами економічної політики територіального підпорядкування для стимулювання економічного розвитку свого регіону. Узгоджуючи програми територіального розвитку, встановлено, що на загальнодержавному рівні доцільно розробити єдину національну програму антикризової структурної політики. У національній програмі правомірно запропонувати заходи, метою яких є розв'язання проблем надзвичайного стану регіону до довгострокового стимулювання регіонального розвитку й управління умовами життя в процесі світової глобалізації. Із цією метою використовуються засоби впливу, починаючи із стимулювання приватних і державних інвестицій і закінчуючи спеціальними законодавчими актами та нормативами. Складність полягає в необхідності гармонізації глобальних регіональних цілей із цілями підприємств і фірм багатовекторної регіональної сфери суб'єктів економічної і підприємницької діяльності.

У сучасних умовах регіональним антикризовим програмам доцільно виконувати роль активного методу регулювання ринкової економіки, інтеграції державних, колективних, індивідуальних інтересів і відносин, мобілізації зусиль для проведення конструктивної структурної регіональної політики. Регіональні цільові програми структурної політики – це інструмент прямого впливу держави на формування ринкової економіки того чи іншого регіону, забезпечення принципів саморегулювання і цілеспрямованості в його розвитку [9].

Вирішальний вплив на напрями та динаміку структурної антикризової політики мають інституційні ринкові умови. Головною метою інституційного забезпечення є створення економічного механізму, який стимулюватиме ефективне функціонування всіх підприємств і розвиток інститутів ринку [7]. Існує ряд напрямів економічних перетворень: забезпечення умов для розвитку конкуренції, створення нових інвестиційно-вигідних підприємств, трансформація централізовано керованих підприємств у ринкові, інституційне забезпечення яких може надати позитивні імпульси економічному зростанню.

Висновки. З метою забезпечення економічного зростання доцільним є створення науково-методологічної та правової основи регіональної антикризової структурної політики, орієнтованої на ринкову трансформацію промислового комплексу регіону. Основні напрями цієї політики спрямовані на активізацію регіонального потенціалу ринку й оптимальне використання факторів виробництва.

Антикризова структурна політика, як складова частина регіонального розвитку в Україні, є інструментом підвищення економічних і соціальних показників економіки регіону за рахунок відновлення діяльності великих підприємств, які визначають розвиток регіону, забезпечує системні трансформації всіх основних складових частин: державної, банківської, корпоративної, науково-технічної, домашніх господарств, системи управління з урахуванням міжнародного науково-технічного співробітництва.

1. Антонюк Л. Л. Регулювання та моделювання інноваційного розвитку регіону / Л. Л. Антонюк // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 38–39.
2. Геєць В. М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. М. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2 (567). – С. 5–23.

3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / [за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
4. Касабова І. А. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень / І. А. Касабова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 15–22.
5. Козоріз М. Аналіз та оцінка розвитку економіки регіонів / М. Козоріз, О. Денис // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 29–40.
6. Зінченко О. А. Роль та місце ринкової інформаційної інфраструктури регіону в антикризових заходах влади / О. А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 240–243.
7. Сухоруков А. І. Антикризова політика розвинутих країн / А. І. Сухоруков // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 16–27.
8. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : [монографія] / О. В. Фінагіна ; НАН України Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 228 с.
9. Черевко О. В. Управління соціально-економічним розвитком регіону на стратегічних засадах / О. В. Черевко // Економіка та держава. – 2006. – № 9. – С. 57–59.

Рецензенти:

Дубіщев В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;

Крекотень І.М. – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 339.9

ББК 67.412.1я73

Бидик А.Г.

ОСНОВНІ УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ ОРГАНІВ

Тернопільський національний економічний
університет,
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу,
кафедра фінансів та банківської справи,
48500, Тернопільська обл.,
м. Чортків, вул. С. Бандери, 46,
тел.: 20849

Анотація. На основі аналізу публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів та нормативно-правових актів України розглянуто сутність і класифікації інструментів митного регулювання, висвітлено їх характерні особливості, запропоновано головні умови для застосування правил використання інструментів митного регулювання в практичній діяльності митної служби в контексті участі України в глобалізаційних процесах.

Ключові слова: інструменти регулювання, класифікація, митне регулювання, митно-тарифні заходи, нетарифні обмеження, зовнішня торгівля, національні інтереси, міжнародні домовленості.

Annotation. Based on the analysis of domestic and foreign publications, authors and legal acts of Ukraine considered the nature and classification tools customs regulation, highlights their distinctive features, main conditions for the application of the rules of customs control tools in practice the customs service in the context of Ukraine's participation in globalization processes.

Key words: regulation instruments, classification, customs regulations, customs and tariff measures, non-tariff restrictions, foreign trade, national interests, international agreements.

Вступ. Приєднання України до СОТ викликало необхідність перегляду наявних засобів митного регулювання з метою зниження або скасування митних обмежень, що захищають внутрішній ринок від негативного зовнішнього впливу. Економіки різних країн не можуть розвиватися відокремлено й ізольовано від світогосподарських тенденцій, особливо в умовах гострої конкурентної боротьби та неминучих глобалізаційних процесів, у які українська економіка вже глибоко залучена. Обсяги та масштаби зовнішньої торгівлі великою мірою впливають на економічний розвиток країни та благополуччя її населення. Україна сьогодні переживає складну економічну ситуацію. Тому в нинішніх нелегких умовах необхідно володіти конкретними знаннями у сфері державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема – митного.

Різноманітні аспекти зовнішньоекономічного та митного регулювання висвітлювалися вітчизняними та зарубіжними фахівцями, серед яких необхідно виділити А. Кириченка, А. Кредісова, І. Гринька, О. Гребельника, М. Дідківського, С. Терещенка, В. Науменка, П. Пашка, Т. Циганкову, В. Рокочу, А. Данильцева, Ю. Петрова, Є. Бабіна та інших. Останні дослідження по даній проблемі публікували Е. Курасова, В. Голомовзий, М. Дуран, Л. Яремко, М. Матвеев.

Аналізуючи роботи вищезазначених авторів і досліджуючи дану проблему, можна дійти висновку, що існуюча система митного регулювання в Україні потребує суттєвого покращення, тому тема дослідження залишається актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування, узагальнення класифікаційних ознак митних регуляторів зовнішньої торгівлі та розробка головних

умов використання інструментів митного регулювання в контексті участі України в глобалізаційних процесах.

Методологічну основу статті становлять методи теоретичного узагальнення, порівняння, систематизації, статистичні методи аналізу тощо.

Результати. На сучасному етапі напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України, що склалися, створюють реальну загрозу національному виробництву, яке вже серйозно страждає від конкуренції багатьох зарубіжних товарів, що імпортуються. До такої вільної, не захищеної державою конкуренції українська промисловість ще не готова. Необхідно зважено підходити до визначення пріоритетів у зовнішньоекономічній політиці України й виборі тих чи інших засобів такої політики, спроможних захистити від розрухи ряд галузей української промисловості й, насамперед, наукоємних виробництв [4, с.48].

Проаналізувавши останні статистичні дані Національного банку України, зазначимо, що в II кварталі 2010 року експорт товарів становив 12,9 млрд дол. США, що на 41,2% більше, ніж у II кварталі 2009 року. Зростання експорту відбулося за практично рівноцінного підвищення цін (на 19,1% у II кварталі 2010 року порівняно з відповідним періодом попереднього року) і фізичних обсягів (на 19,0%), що стало наслідком поступового виходу світової економіки з кризового стану та збільшення активності на світових товарних ринках у порівнянні з попереднім роком [8].

У свою чергу в II кварталі 2010 року в Україну було імпортовано товарів на загальну суму 13,6 млрд дол. США, що на 39,5% більше, ніж у відповідному кварталі 2009 року. Це було забезпечено перш за все зростанням фізичних обсягів імпорту (на 31% у II кварталі 2010 року порівняно з відповідним періодом попереднього року). Зростання цін на імпортовану продукцію було істотно нижчим – усього на 5,4%. Порівняно з попереднім кварталом обсяги імпорту товарів зросли на 16,8%. Зростання імпорту відбувалося за всіма товарними групами [там само].

Наведені дані абсолютних показників розвитку міжнародної торгівлі свідчать про збереження від'ємного сальдо експортно-імпортних операцій, що говорить про необхідність удосконалення вітчизняної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Важливим елементом у загальній системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є митне регулювання. Воно повинно проводитись із врахуванням дотримання міжнародних зобов'язань та основних домовленостей у рамках СОТ, при цьому не підриваючи фінансовий стан вітчизняних товаровиробників та держави, стримуючи інфляційні процеси та сприяючи технічному переозброєнню й підвищенню конкурентоспроможності національних виробництв.

Це нелегке завдання. За умов глобалізаційних змін, які неминуче зачіпають українське суспільство, ускладнення торговельних зв'язків уряд країни повинен розробити ефективний механізм застосування інструментів регулювання зовнішньоторговельної діяльності, передбачати та прогнозувати наслідки його дії, обґрунтувати його місце в загальній системі антикризових заходів з оздоровлення економіки країни та стану платіжного балансу.

За наявності ринкової економіки зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів підприємства підпорядковується правилам ринку, що закріплені відповідними правовими нормами. Вплив на зовнішньоекономічну діяльність відбувається на двох рівнях: саморегуляції через попит і пропозицію та державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється за допомогою складної сукупності різноманітних заходів, кількість яких постійно збільшується.

У сучасних умовах глобалізації світової економіки держава активно регулює зовнішньоекономічні зв'язки з метою захисту національних інтересів. Ринковій системі господарювання більше відповідають економічні інструменти регулювання зовнішньоторговельних зв'язків, насамперед, усі елементи митно-тарифного регулювання.

Спробуємо дати загальну характеристику дієвим інструментам митного регулювання. Як правило, інструменти регулювання – це різноманітні обмежувальні заходи, які найчастіше стосуються імпорту, рідше – експорту. При цьому обмежувальні заходи можуть виступати й заходом полегшення доступу національних товарів на зовнішні ринки, якщо їх застосування викликано у відповідь на застосування заходів дисциплінарного характеру.

Інструменти регулювання торгівлі товарами відрізняються великою різноманітністю, їх нараховують більше за тисячу. Тому існує і декілька підходів до їх класифікації. Розглянемо найбільш повні варіанти класифікації інструментів державного впливу на зовнішньоторговельні процеси. А.В. Данильцев інструменти регулювання міжнародної торгівлі товарами класифікує за такими ознаками [2]:

- 1) за характером і цілями застосування заходів регулювання (прикордонні заходи; заходи, що стосуються внутрішнього ринку; заходи покращення умов доступу вітчизняної продукції на зовнішній ринок);
- 2) за характером інструментів, що використовуються (тарифні та нетарифні);
- 3) за характером впливу на умови конкуренції (обмежують іноземну конкуренцію на внутрішньому ринку; сприяють добросовісній конкуренції; забезпечують підвищення конкурентоспроможності національних товарів на зовнішньому ринку; полегшують доступ національних товарів на закордонні ринки);
- 4) залежно від особливостей застосування заходів регулювання (односторонні (автономні), двосторонні, багатосторонні заходи);
- 5) з погляду історичного розвитку форм протекціонізму й еволюції міжнародної торгівлі (інструменти традиційного, виборчого та глобального (екстериторіального) протекціонізму).

У свою чергу Т. М. Циганкова сучасну систему національних форм регулювання зовнішньої торгівлі класифікує за такими критеріями [6]:

- 1) за місцем виникнення регулюючих оптимізаційних заходів (превентивне правове, прикордонне регулювання, заходи з обмеження продажу й споживання іноземних товарів, а також валютно-кредитне регулювання, що стосується всіх стадій здійснення експортно-імпортової угоди);
- 2) за походженням інструментів регулювання (тарифні та нетарифні);
- 3) за об'єктом регулювання (експортні й імпорتنі інструменти);
- 4) за характером впливу на об'єкт регулювання (адміністративні й економічні інструменти).

Пріоритетні позиції в кожній з класифікацій займають митно-тарифні та нетарифні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, які в комплексі утворюють загальний інструментарій митного регулювання. Важлива роль у захисті національних інтересів вітчизняних товаровиробників належить Державній митній службі, підрозділи якої повинні реалізовувати стратегічні й тактичні цілі митної політики при обов'язковому використанні інструментів митного контролю та регулювання товарообміну на території України. Однією з функцій митних органів є забезпечення інтересів громадян і держави. При цьому Державна митна служба бере участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту українського внутрішнього ринку, стимулюванні розвитку національної економіки, сприянні структурної перебудови та інших невідкладних завдань митної політики як складової економічної політики держави.

Розглянемо докладніше основний інструментарій, що використовується при митному регулюванні зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні.

Митно-тарифні заходи є найстарішими й основними методами регулювання державою внутрішнього товарного ринку при його взаємодії зі світовим. За формою

вони мають адміністративний характер, а за економічним змістом і характером дії належать до ринкових регуляторів зовнішньоторговельного обігу. Головними цілями застосування заходів митно-тарифного регулювання є виконання протекціоністської функції – захист національних товаровиробників від іноземної конкуренції, а також фіскальної функції – забезпечення надходжень до державного бюджету.

Механізм застосування митного тарифу містить у собі декілька елементів: товарна класифікація об'єкта оподаткування, методи визначення митної вартості оподатковуваних товарів, методи встановлення країни походження товарів, процедура застосування митних ставок. Тому ефективно застосування митного тарифу не обмежується простою зміною рівнів митних ставок. Досягнення певних цілей у регулюванні зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів можливе за умови маніпуляції всіма елементами митного тарифу [1, с.107].

Розглянемо такі статистичні дані. Митна служба щоденно перераховує до держбюджету в середньому 344,3 млн грн, тоді як у I кварталі 2010 р. було перераховано 261 млн грн, а в II кварталі 2009 р. – 215 млн грн.

У II кварталі 2010 р. збільшено митну вартість товарів порівняно з I кварталом на 63%, чим забезпечено додаткове надходження платежів у сумі 1,3 млрд грн (більше, ніж у I кварталі, на 69%).

За I півріччя 2010 р. митну вартість збільшено на 62% у порівнянні з I півріччям 2009 р., додаткові надходження за рахунок коригування митної вартості склали 2,1 млрд грн (більше, ніж у I півріччі 2009 р., на 80%).

Слід зазначити, що питома вага митних платежів (38,5 млрд грн) у структурі надходжень Державного бюджету України (120 млрд грн) за півріччя склала 32% [3, с.6].

Наведені дані свідчать про виконання митом його фіскальної функції та виключно важливу роль митних платежів у забезпеченні дохідної частини держбюджету.

До переваг використання тарифних інструментів митного регулювання відносяться такі. Використання тарифів сприяє стабільності й активізації системи міжнародної торгівлі, забезпечує передбачуваність, прогнозованість експортно-імпортних можливостей суб'єктів підприємництва, рівні умови їх вільного доступу до ринку. Тариф комплексно впливає на обсяги сум нарахованого мита на товари при їх переміщенні через кордон. Комплексність впливу проявляється у потребі правильного визначення митної вартості товару, яка служить основою для нарахування суми мита, коду товару, відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності та країни походження товару, що також впливає на застосування окремих ставок мита.

Тарифні заходи для суб'єктів підприємництва більш зручні в практичному використанні при розробці ними планів проведення зовнішньоторговельної діяльності. При цьому необхідно підкреслити наявність єдиного підходу різних держав до їхнього використання та уніфікований характер застосування у всьому світі.

Сьогодні Україна не може самостійно встановлювати митні тарифи. Загальне зменшення їх світового рівня в міжнародній торгівлі посилило увагу науковців до складніших форм впливу на міжнародні товарні потоки, якими є нетарифні обмеження.

Нетарифні обмеження відносяться до національних адміністративних заходів регулювання експортних та імпортних операцій. Вони являють собою сукупність методів, що застосовуються з метою впливу на процеси у сфері зовнішньоекономічної діяльності, але при цьому не належать до митно-тарифних методів державного регулювання. За деякими оцінками існує кілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою яких країни можуть в односторонньому порядку обмежувати імпорт або експорт товарів.

Методи нетарифного регулювання опосередковано впливають на ціну, обсяги, товарну структуру та напрямки міжнародних потоків товарів, при цьому належать до

впливових і відчутних регулюючих чинників у торговельних відносинах між країнами. Вони є гнучкішими, варіативнішими та менш прозорими у використанні в порівнянні з митно-тарифними регуляторами.

Нетарифні методи митного регулювання не накладають додаткове податкове навантаження на населення, таким чином, вони є вигідними для уряду країни. Нетарифні інструменти майже не підлягають регулюванню міжнародними угодами. В окремих випадках вони можуть працювати більш ефективно, ніж митно-тарифні регулятори. Саме тому уряди широко використовують нетарифні інструменти для досягнення поставлених завдань.

Класифікації засобів і методів нетарифного регулювання також різняться за своїм змістом. При цьому загальноприйнятої та єдиної класифікації засобів тарифного регулювання немає. Розглянемо класифікацію нетарифних інструментів, що розроблена С.С. Терещенком. Він виділяє такі основні групи засобів і методів нетарифного регулювання, які безпосередньо впливають за зовнішньоекономічні операції [5]:

- 1) кількісні обмеження (квотування; ліцензування; “добровільне обмеження експорту”);
- 2) методи прихованого, побічного протекціонізму (технічні бар’єри; внутрішні податки, політика державної закупівлі; вимоги стосовно місцевих компонентів);
- 3) методи стимулювання експорту (субсидії; експортне кредитування; демпінг; адміністративні методи);
- 4) обмеження митного оформлення (державна реєстрація; особливості декларування; методи оперативного регулювання ЗЕД);
- 5) методи правового забезпечення (торговельні договори й угоди; режим регулювання).

До основних якісних рис нетарифних інструментів можна віднести такі. Усі вони застосовуються, коли митно-тарифні засоби регулювання вичерпали себе або коли уряд не може їх використовувати, або коли їхній вплив недостатньо ефективний для досягнення поставлених завдань. Наприклад, через адміністративний вплив держави на зовнішньоторговельні операції застосовуються кількісні обмеження імпорту. Це захищає національний ринок від небажаного проникнення товарів іноземного виробництва. Технічні бар’єри дозволяють в односторонньому порядку обмежувати імпорт або експорт товарів. Внутрішні податки підвищують ціну імпортованого товару, знижують його конкурентоспроможність стосовно вітчизняних товарів за ціновими показниками. Приведення імпортованих товарів до національних норм якості та стандартів може призвести до певних часових і фінансових утрат на проведення випробувань щодо якісних характеристик. Це є своєрідною перешкодою для проникнення цієї групи товарів на внутрішній ринок. Велика кількість дозвільних державних структур бере участь у прийнятті остаточного рішення щодо можливості проникнення імпортного товару на внутрішній ринок. Отже, застосування нетарифних інструментів становить відчутні ускладнення в разі митного оформлення експортно-імпортних операцій та отриманні державних дозвільних документів, тому вони виступають суттєвим протекціоністським засобом [5].

Використовуючи вищенаведений матеріал, пропонуємо основні умови, що мають стати підґрунтям для використання інструментів митного регулювання в практичній діяльності вітчизняної митної служби.

Набір діючих інструментів митного регулювання повинен формуватися відповідно до національних інтересів країни, мати недискримінаційний характер. І потенційні експортери, й імпортери повинні володіти інформацією про можливі певні ускладнення в разі митного оформлення експортно-імпортних операцій. Будь-які кроки, що проводяться державними регулюючими структурами, повинні лише полег-

шувати різноманітні процедури проходження товарів через митний кордон України в рамках оновленої нормативно-правової вітчизняної бази.

Забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного регулювання товарообміну на митній території України є одним з основних завдань вітчизняної митної стратегії і тактики. Конкретний інструментальний підхід через засоби митного регулювання до впливу на сферу митних відносин безпосередньо впливає на формування типу митної політики, яка реалізується державою. Сьогодні більшість дослідників дотримується думки про необхідність формування в Україні розумної митної політики у формі поміркованої вільної торгівлі з елементами зваженого протекціонізму відповідно до вимог СОТ. Значна лібералізація імпорту в сучасних умовах вітчизняного виробництва може призвести до ще більшого зростання від'ємного сальдо торговельного балансу, що є небажаним явищем для будь-якої країни, і України зокрема.

Неточне та хаотичне використання різноманітних митних регуляторів може призвести до непередбачуваних і непрогнозованих наслідків для країни в перспективі. При розробленні комбінацій засобів регулювання зовнішньоторговельних потоків слід уявляти не лише сьогоднішні, а й майбутні результати їх впливу, залишати можливість митним органам проводити швидке реагування на зміни й тенденції розвитку внутрішнього та зовнішнього ринку.

Комплексне й гнучке застосування інструментарію митного регулювання повинно одночасно вирішувати сукупність складних внутрішніх і зовнішніх завдань, бути націлене на дотримання митної безпеки країни. В умовах інтеграційних процесів Україна не повинна впроваджувати нові торговельні бар'єри, тому існуючі інструменти необхідно використовувати більш ефективно. Наприклад, тарифні методи мають захищати саме ті сегменти внутрішнього ринку, які потребують такого захисту. Митне регулювання повинно виконувати, насамперед, регулюючу функцію, при цьому знизити фіскальну складову. Завдання поповнення бюджетних коштів необхідно вирішувати не за рахунок високих ставок мита, а шляхом удосконалення митного оподаткування та системи митних пільг і преференцій з урахуванням вимог СОТ.

У ході останніх кроків співробітництва України та ЄС на Державну митну службу України покладається виконання основних пріоритетних напрямів роботи, низка з яких стосується використання митних регуляторів, таких як: розвиток взаємного прозорого торговельного середовища, підтримка спрощення законної торгівлі; подальший розвиток митного законодавства України та його імплементаційних положень відповідно до міжнародних інструментів і стандартів, які застосовуються в митній сфері та торгівлі, включаючи ті, які розроблені ЄС, Світовою Митною Організацією, СОТ, ООН; співробітництво щодо впровадження сучасної Гармонізованої системи опису та кодування товарів з метою впровадження комбінованої номенклатури й забезпечення чіткої та зрозумілої класифікації товарів; співробітництво щодо подальшого розвитку процедур митної оцінки й практики з метою забезпечення їх більшої прозорості та ефективності, включаючи обмін найкращими практиками стосовно імплементації стандартів СОТ, зокрема, щодо визначення довідкової ціни при визначенні митної вартості; розробка за підтримки ЄС, у разі запиту України, та впровадження всеохоплюючого стратегічного плану для Державної митної служби України з метою наближення транзитного законодавства України стосовно спрощення формальностей у торгівлі товарами для участі України в спільній транзитній системі [7].

Ураховуючи вищенаведене, концептуальними умовами використання митних регуляторів у практичну діяльність мають бути:

- митний захист економічного суверенітету, інтересів вітчизняних виробників і споживачів від недобросовісного імпорту;

- задоволення внутрішнього попиту й розширення виробництва вітчизняної готової продукції;
- посилення конкурентоспроможності національного виробництва;
- сприяння прогресивним структурним зрушенням в експортноорієнтованій національній економіці;
- гарантована цілеспрямована державна підтримка та стимулювання експорту;
- підвищення інвестиційної привабливості українських виробництв та їх перехід на інноваційний шлях розвитку;
- легкий і своєчасний доступ суб'єктів підприємництва до інформаційної бази щодо висвітлення основних тенденцій на зовнішніх ринках;
- забезпечення стабільності й прозорості застосування заходів митного регулювання, спрощення процедур митного оформлення та митного контролю;
- дотримання міжнародних домовленостей і зобов'язань України в зовнішньоекономічному середовищі;
- сприяння ефективній і безболісній інтеграції економіки країни у світову економіку.

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, слід зазначити, що навіть загальний аналіз системи митних регуляторних інструментів свідчить про їх розмаїття. Митне регулювання відноситься до важливої складової державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів підприємництва. Ефективність митного регулювання залежить від комплексного, зваженого та грамотного використання його інструментів у загальному наборі заходів впливу, який повинен формуватися відповідно до національних інтересів країни, з одного боку, і не суперечити її міжнародним домовленостям, з іншого. З метою позитивних зрушень в економіці країни Державна митна служба повинна дотримуватися основних умов для використання дозволеного законодавством набору митних регуляторів, які запропоновані в нашій статті. Особливого значення ця вимога набуває в контексті участі України в глобалізаційних процесах.

Вимірювання сили впливу на внутрішнє та зовнішнє середовище митного регулятивного інструментарію є важливою темою для подальших досліджень у цій сфері.

1. Гребельник О. П. Основи митної справи : навчальний посібник / О. П. Гребельник – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 600 с.
2. Данильцев А. В. Международная торговля: инструменты регулирования / А. В. Данильцев. – М. : Деловая литература, 2004. – 320 с.
3. Держмитслужба відзвітувалася перед громадськістю за перше півріччя // Митниця. – 2010. – № 8 (69). – Серпень. – С. 6–9.
4. Матвеев М. Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / М. Е. Матвеев, І. І. Дідович – К. : Видавничий дім “Професіонал”, 2008. – 192 с.
5. Терещенко С. Основи митного законодавства України: питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. [для студ. вищ. та серед. спец. навч. закл.] / С. Терещенко – К. : АТ “Август”, 2001. – 422 с.
6. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко – К. : КНЕУ, 2003. – 256 с.
7. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Рецензенти:

Десятнюк О.М. – доктор економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету;

Кульчицька Н.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

ПОГАШЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ В КОНТЕКСТІ
ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Державна податкова інспекція м. Івано-Франківськ,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 20,
e-mail: ruslan_b_1976@mail.ru;

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
76100, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342752391,
e-mail: sergo_v@ukr.net

Анотація. У статті розглянуто питання щодо організації роботи з погашення податкового боргу, поділу податкового боргу на статуси, проаналізовано зміни в результаті запровадження положень Податкового кодексу.

Ключові слова: податковий борг, пасивний статус, активний статус.

Annotation. This article describes the organization of work on the repayment of tax debt, division a debt to the tax statuses, analyzed the changes as a result of the implementation of the provisions of the tax code.

Key words: tax debt, passive, active status.

Вступ. Проблема податкового боргу продовжує створювати серйозні перешкоди на шляху підвищення ефективності діяльності фінансового механізму держави. Інтерес до цієї проблематики зумовлений тим, що, по-перше, мінімізація податкової заборгованості є резервом наповнення бюджету держави, по-друге, проблема неплатежів зачіпає глибинні питання оподаткування, дослідження яких через призму податкового боргу дасть змогу вдосконалити податкову систему, покращити фіскальну поведінку платників, підвищити ефективність податкового менеджменту. Хронічна податкова заборгованість, відсутність стабільних тенденцій щодо її подолання пояснюють особливу увагу до цієї проблеми. Крім цього, прийняття Податкового кодексу вносить ряд змін в організаційно-правові механізми стягнення податкової заборгованості, що вимагає їх дослідження з точки зору прогностичних практичних результатів та оцінки їх ефективності. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів проблеми податкового боргу, правових засад його регулювання присвячено роботи багатьох вітчизняних науковців. Серед них: В.І. Антипова, О.А. Долгого, В.А. Грушка, А. Крисоватого, С. Варгіча, С.В. й О.М. Тимченків та ін. [4; 5]. Результати їх досліджень створюють важливе підґрунтя для усунення існуючих суперечностей у сфері податкового боргу. Однак, незважаючи на це та прийняття ряду важливих кроків ДПС України, динаміка податкового боргу залишається нестабільною. Зокрема, упродовж 2010 р. податковий борг до зведеного бюджету України станом на 01.12.2010 р. виріс на 3 623 млн грн. Наведена динаміка однозначно свідчить про необхідність поглибленого аналізу цієї проблеми, зокрема, на регіональному рівні.

Постановка завдання. Тому метою статті є пошук причин, що створюють перешкоди позитивному розв’язанню проблеми податкового боргу, особливостей реалізації нових положень Податкового кодексу. Об’єктом дослідження є стан організації роботи щодо стягнення податкового боргу в ДПІ м. Івано-Франківськ.

Результати. Відповідно до положень нового Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, **податковий борг** – це сума грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), самостійно узгодженого платником податків або узгодженого в порядку оскарження, але не сплаченого в установлений цим Кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання.

Величина податкового боргу, його динаміка є важливими показниками, що впливають та характеризують стан соціально-економічних процесів у державі, і є індикаторами її зовнішньої конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості. Можна стверджувати, що податковий борг прямо чи опосередковано впливає на низку макроекономічних показників, зокрема, до них належать наповненість місцевого та державного бюджетів, величина й динаміка державного боргу; збільшує податкове навантаження суб'єктів господарювання тощо.

Досить актуальною нині є робота в напрямі зменшення величини “штучного” боргу, який нереальний для погашення. Це пов'язано з тим, що саме його величина створює інформаційну асиметричність, знижує ефективність проведення фіскальної політики держави, зменшує дієвість системи планування доходів бюджетів усіх рівнів та оцінку кредитоспроможності економіки, її можливості для внутрішнього й зовнішнього запозичення, покращення фінансового стану суб'єктів господарювання. Крім того, скорочення величини цієї категорії боргу вимагає втілення ефективних організаційно-правових процедур його списання, що супроводжується складністю прийняття рішень у цій сфері, у зв'язку з можливістю бюджетних утрат.

Для організації практичної роботи щодо стягнення боргу в системі Державної податкової служби здійснюється класифікація податкового боргу за статусами [3]. Статус податкового боргу визначає повноваження податкових органів, спроможність їх активного впливу на боржника, дії та функції, які вони можуть виконувати на відповідному етапі управління з метою скорочення та ліквідації податкової заборгованості [4]. Певною мірою це характеризує рівень взаємовідносин між податковими органами та платниками податків, які мають податковий борг.

Податковий борг платника може перебувати в *інертному* та *дієвому* статусах.

Інертний статус характеризується тим, що податковою службою до боржників не застосовуються ніякі примусові заходи стягнення, крім вручення першої та другої податкових вимог, реєстрації податкової застави в державному реєстрі застав нерухомого майна й опису заставного майна та, у виняткових випадках, арешту активів.

Дієвий статус – це статус податкового боргу, у якому зменшення такого боргу відбувається завдяки певним діям, що виконує працівник підрозділу, уповноваженого щодо стягнення податкового боргу, – податковий керуючий, застосовуючи надані йому повноваження відповідно до законодавства.

Розрізняють *п'ять видів дієвого статусу*:

- активний;
- пасивний;
- банкрутство;
- розстрочка (відстрочка);
- безнадійний.

Активний статус податкового боргу відзначається тим, що взаємовідносини між платником податків, який має заборгованість із податкових зобов'язань, узгоджених ним самим або встановлених судом, та органом державної податкової служби мають відкритий характер. Це означає, що податковий боржник знає вимоги податкового законодавства, свої фінансові та інші можливості щодо погашення податкового боргу, вимоги податкового органу, що здійснює контроль за його діяльністю, і постійно співпрацює з ним у напрямі пошуку найбільш оптимальних способів вирішення даного питання.

Пасивний податковий борг – це борг, погашення якого здійснюється в судовому порядку, коли контролюючий податковий орган не може активно впливати на результати вирішення справи судом. Лише отримавши рішення суду, яким можуть бути внесені зміни до розмірів (сум) стягнень, раніше визначених відповідним податковим органом, податковий орган отримує можливість здійснювати контроль за процесами виконання цього судового рішення.

Пасивний статус податкового боргу виникає також у випадку прийняття рішення господарським судом чи вищестоящим органом державної податкової служби про зупинення стягнення боргу за податковими платежами. У такому разі мова йде не про скасування рішення податкового органу, а лише про тимчасове його зупинення на підставах, визначених законодавством.

Пасивний податковий борг має місце й тоді, коли виконавче провадження щодо стягнення податкового боргу здійснюється органами виконавчої служби. Тоді податкові органи, оперативні підрозділи податкової міліції можуть здійснювати контроль (оперативне супроводження) за стягненням податкового боргу.

Пасивний статус податкового боргу також означає, що приватний підприємець-боржник має борг за податковими зобов'язаннями, стягнення якого здійснюється на умовах, визначених Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”. У даному випадку необхідно орієнтуватися на участь податкових органів у процедурах, передбачених цим Законом. До таких процедур належать:

- визначення неплатоспроможності суб'єктів господарювання – платників податків;
- можливе відновлення їх платоспроможності шляхом проведення досудової санації;
- укладання мирової угоди;
- застосування ліквідаційної процедури.

При цьому погашення податкового боргу не може бути гарантованим і потребує тривалого часу, залежно від послідовності проведення процедур, що передбачені вказаним законом, які можуть виконуватися частково чи в повному обсязі.

Розстрочений (відстрочений) податковий борг – це борг, правовий статус якого характеризується активною роботою відповідного податкового органу з платником-боржником, яка обмежена рамками строків та іншими умовами кредитної угоди за бюджетним кредитом.

Розглянемо результати організації роботи щодо погашення податкового боргу стосовно ДПІ м. Івано-Франківськ. Динаміка зростання податкового боргу до Зведеного бюджету, чисельності боржників наведена в табл. 1.

Таблиця 1
Динаміка податкового боргу за 2010 рік щодо ДПІ в м. Івано-Франківськ*

Показник	Станом на				
	01.01.2010	01.04.2010	01.07.2010	01.10.2010	01.11.2010
1. Податковий борг, усього	149 629,2	154 625,8	152 944,3	160 566,6	159 487,7
- до державного бюджету	139 468,4	143 338,1	140 789,2	145 596,2	144 806,0
- борг банкрутів	44 740,2	48 376,3	46 039,6	52 606,2	49 753,7
- активний борг	59 330,9	58 226,4	63 010,4	61 889,5	62 521,9
2. Кількість боржників, усього	1 205	1 230	1 256	1 287	1 260

* За матеріалами управління погашення прострочених податкових зобов'язань ДПІ м. Івано-Франківськ.

Дані, наведені в табл. 1, свідчать про помірне зростання податкового боргу до Зведеного бюджету у 2010 році. Так, його зростання за 11 місяців 2010 склало 9,8 млн грн, або 6,6%. Протягом січня-жовтня погашено податковий борг у сумі 14 532,8 тис. грн, проте новостворений податковий борг за 10 місяців склав 24 391,3 тис. грн, у т. ч. унаслідок донарахувань за контрольно-перевірочною роботою – 10 349,7 тис. грн, у т. ч. стосовно актів документальних перевірок – 6 950,5 тис. грн.

Структура податкового боргу за статусами щодо ДПІ м. Івано-Франківськ станом на 01.11.2010 року зображена на рис. 1.

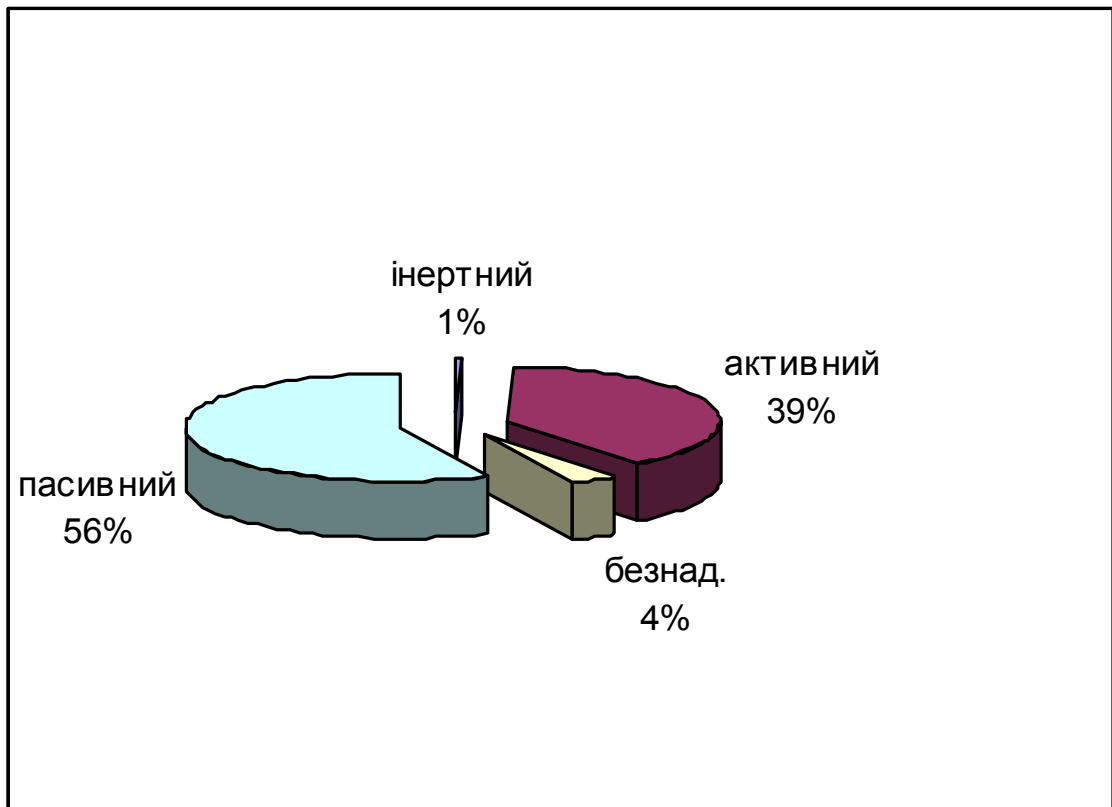


Рис. 1. Структура податкового боргу до Зведеного бюджету стосовно ДПІ в м. Івано-Франківськ за статусами

Найбільшу частку в структурі податкового боргу за статусами займає пасивний податковий борг (56%), у свою чергу, його структура наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Структура пасивного податкового боргу до Зведеного бюджету станом на 01.11.2010 року щодо ДПІ в м. Івано-Франківськ

Показник	Сума боргу, тис. грн	Питома вага, %
Борг платників, які перебувають у процедурі банкрутства	49 753,7	55,4
Борг платників, які перебувають у розшуку	25 431,0	28,3
Борг із неподаткових платежів	10 182,0	11,3
Борг підприємств, які перебувають у розшуку	4 390,4	4,9
Усього	89 757,1	100

Погашення податкового боргу протягом 2010 року щодо ДПІ в Івано-Франківську забезпечувалося такими заходами стягнення, як:

- реалізація майна боржників на суму 159,0 тис. грн;
- вилучення готівкових коштів – 152,7 тис. грн;
- стягнення в судовому порядку через органи ДВС – 1,7 млн грн;
- надходження від описаної дебіторської заборгованості – 287,6 тис. грн;
- застосування адміністративних арештів до боржників, у результаті чого сплачено 0,7 млн грн;
- надходження від підприємств-банкрутів склали 4,3 млн грн.

Протягом січня-жовтня 2010 року податковими керуючими ДПІ в місті Івано-Франківськ складено 41 акт опису майна підприємств-боржників на суму 4 755,7 тис. грн для реалізації в рахунок погашення податкового боргу та 62 акти опису активів для реєстрації податкової застави на суму 15 390,4 тис. грн.

Якщо аналізувати зміни, внесені Податковим кодексом України в організаційно-правовий механізм погашення податкового боргу, то необхідно відзначити їх більш дієвий характер. Зокрема, Податковий кодекс розширює права органів державної податкової служби щодо вжиття заходів з погашення податкового боргу, а саме:

- 1) податковий орган має право вимагати від платників, які перевіряються, проведення інвентаризації основних фондів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів. При відмові – накладати адміністративний арешт;
- 2) звертатися в суд відносно призупинення видаткових операцій платника податків на рахунках у банках та інших фінансових установах:
 - при недопуску посадових осіб органів ДПС до обстеження територій і приміщень;
 - якщо платник перешкоджає виконанню податковим керуючим своїх повноважень;
 - якщо в платника податків, який має податковий борг, відсутнє майно або його балансова вартість менша від суми податкового боргу, або таке майно не може бути джерелом погашення податкового боргу;
- 3) накладати адміністративний арешт, коли:
 - платник податків відмовляється від проведення перевірки стану збереження майна, що перебуває в податковій заставі;
 - платник податків не допускає податкового керуючого до складання акта опису майна, яке передається в податкову заставу.

Разом із цим Податковим кодексом передбачено й положення, які покращують можливість боржника здійснювати самостійне погашення податкового боргу й безперешкодно управляти своїм майном. Зокрема, величина податкової застави встановлена в розмірі величини податкового боргу, а не у двократному, як при діючому законодавстві, податковий орган для здійснення продажу майна, прийняття рішення про погашення всієї суми податкового боргу повинен звернутися до суду й отримати дозвіл на проведення цих дій, податковий орган направлятиме платнику лише одну податкову вимогу, а не дві, як при діючому законодавстві. Платник податків зможе здійснювати розстрочення податкового боргу, що заборонялося діючим законодавством. Розстрочення податкового боргу буде здійснюватися на умовах надання податкового кредиту, що передбачає проведення аналізу можливостей до його погашення боржником, і платність.

Податковим кодексом також урегульовано питання щодо підстав списання боргів платників, які здійснюють ліквідацію за власною ініціативою. Досить істотним для платників податків механізмом виходу з “боргової ями” є зниження штрафних санкцій за порушення податкового законодавства в частині платіжної дисципліни з 10, 20, 50% до 10, 20%, що сприятиме пришвидшенню погашення податкового боргу.

Висновки. Ураховуючи вищенаведене, вважаємо, що прийняття Податкового кодексу, у цілому, повинно сприяти погашенню податкового боргу. Як самостійно, так і в результаті застосування фіскальних заходів органами ДПС.

Подальшої наукової розробки потребують питання теоретичних обґрунтувань статусів податкового боргу для покращення його адміністрування, питання застосування податкової застави, адміністративного арешту та продажу активів. Від результативності цих заходів залежить вирішення проблеми податкової заборгованості.

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230. – 12 квітня.
2. Закон України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” : за станом на 03.03.2008 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2008. – (Бібліотека офіційних видань).
3. Методичний посібник з організації стягнення податкового боргу. – К., 2002. – 256 с.
4. Тимченко О. М. Статуси податкового боргу: казуси класифікації / О. М. Тимченко.
5. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Гречаник Б.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК 336.221.4:336.225.692

ББК 65.01.Я7

Вахновська Н.А.

**РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

Луцький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
43022, м. Луцьк, вул. С. Ковалевської, 29,
тел.: 0332789948,
e-mail: finlntu@rambler.ru

Анотація. Обґрунтовано основні напрями вдосконалення податкової системи держави в контексті реалізації окремих положень Податкового кодексу.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове законодавство, Податковий кодекс.

Annotation. Grounded basic directions of perfection of the tax system of the state in the context of realization of separate positions of the Internal revenue code.

Key words: taxes, tax system, tax legislation, Internal revenue code.

Вступ. Першочерговою потребою сьогодення є забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізації інтересів різноманітних верств населення, створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему. Чільне місце в цьому процесі займає реформування податкової системи, яка забезпечує державу необхідними фінансовими ресурсами.

Актуальність обраної теми дослідження на сучасному етапі розвитку економіки держави обґрунтовується підвищенням конкурентоздатності й активною участю у світогосподарських відносинах. Проблеми оподаткування постійно цікавили економіс-

тів, філософів, державних діячів у різні епохи. В наш час проблемам податків присвячуються праці таких відомих в Україні вчених, як Л.М. Демиденко, А.І. Крисоватий, М. Кучерявенко, І.О. Луніна, В.М. Мельник, О.Р. Романенко, В.М. Федосов та інші. За кордоном аналіз таких питань провадився А.А. Буковецьким, К.Вікселем, Дж.М. Кейнсом, Дж.С. Міллем, П.В. Мікеладзе, Дж. Меклі, І.Х. Озеровим, А. Соколовою, М. Фрідманом. Проте дослідження проблем реформування податкової системи як наслідок прогалин діючого податкового законодавства є необхідним і своєчасним на певному етапі розвитку країни.

Постановка завдання. Мета статті – запропонувати й обґрунтувати напрями реформування податкової системи в умовах сьогодення.

Результати. Як правило, податкова система є рушійною силою в процесі державного регулювання соціально-економічного розвитку, інвестиційної стратегії, зовнішньоекономічної діяльності, структурних змін у виробництві, прискореного розвитку пріоритетних галузей.

Із самого початку побудови податкової системи України Закон України “Про систему оподаткування” від 25 липня 1991 року № 1251-ХІІ був фіскально орієнтований. Податкова система почала набувати конфіскаційного характеру. Сучасна податкова система позбавлена стимулюючої основи, яка в нинішніх умовах розвитку повинна розкриватися у взаємозв’язку всіх основних функцій оподаткування – фіскальній, розподільчій, регулюючій і похідних від них.

Основна мета побудови податкової системи визначалася, перш за все, ліквідацією дефіциту бюджету, що обумовлювалося застосуванням монетаристського підходу до її побудови в його односторонньому розумінні без урахування конкретних умов. Крім того, повинні були бути задоволені вимоги міжнародних фінансово-кредитних організацій, які для надання кредитів поставили умови – стабілізація національної валюти й скорочення дефіциту бюджету.

Вважаємо, що основним недоліком чинної податкової системи є її спрямування на подолання дефіциту бюджету шляхом вилучення доходів господарюючих суб’єктів. Прослідковується відсутність чіткого взаємозв’язку податкової системи з розвитком економіки й діяльністю безпосередніх її суб’єктів. Це, у свою чергу, призвело до того, що податкова система розвивається відірвано від розвитку безпосередніх суб’єктів оподаткування. Підприємства зацікавлені в отриманні мінімального прибутку, щоб уникнути надмірного податкового тиску.

Нині важливе місце, на нашу думку, повинно бути відведене податковій системі як державному регулятору покращення фінансової діяльності підприємств. При цьому, проводячи певні зміни в системі оподаткування, держава повинна здійснювати таку податкову політику, яка би була спрямована на оптимізацію як інтересів держави (податкове наповнення бюджету), так і платників податків (помірне податкове навантаження). В Україні в умовах фінансової кризи виникла необхідність пошуку найбільш дієвих механізмів розвитку стимулюючої функції податків. Протягом останніх років у податковій політиці держави не спостерігається будь-яких змін, направлених на оптимізацію податкової системи планового характеру (наприклад, прийняття і введення в дію Податкового кодексу). Відсутність системної оптимізації оподаткування призводить до надмірного обсягу стягнення податків при скороченні обсягів виробництва і, як наслідок, критичного зменшення обігових коштів підприємств та їх прибутків. Відсутність належного податкового стимулювання спричиняє погіршення фінансової стійкості підприємств, падіння інвестиційної активності, зменшення темпів розвитку й упровадження нових технологій та інноваційної діяльності.

Серед вітчизняних і закордонних учених-економістів, практиків та політиків немає єдиної думки щодо внесення змін у податкову систему. Так, на думку А.І. Крисоватого, корінному реформуванню не повинні підлягати такі головні групи податків,

як податок на прибуток підприємств, ПДВ, податок на доходи фізичних осіб [1]. І.О. Луїна та інші дотримуються думки, що для України заходи відносно зменшення ставок основних податків та істотного збільшення бюджетних видатків є неприйнятним узагалі [2].

На нашу думку, необхідно внести певні зміни стосовно тих основних податків, що будуть спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Важливим, при цьому, є надання податкових пільг, що за певних умов є дієвим інструментом підтримки національної конкурентоспроможності.

Вітчизняна податкова система побудована таким чином, що податкові платежі зростають у міру зростання цін. Це зручно з точки зору фіскального утримання системи, проте абсолютно не прийнятно з позиції обґрунтованості системи оподаткування. Вважаємо, на першому етапі доцільно знизити ставку ПДВ до 18–17%. Як наслідок, можемо очікувати певне зниження цін на деякі товари, що дозволить не допустити зменшення надходжень у бюджет за рахунок збільшення обсягів продажу. Наступним етапом, вважаємо, доцільне запровадження диференційованого оподаткування ПДВ на окремі групи товарів, що рівнозначно надання податкових пільг певним галузям. Щодо оподаткування податком на прибуток, пропонуємо звільнити від нього (повністю або частково) ту частину прибутку, яка направлятиметься на інноваційну діяльність, а також застосування диференційованої ставки податку на прибуток залежно від використання коштів амортизаційних нарахувань.

Актуальною постає мета забезпечити формування такої системи оподаткування, яка б сприяла розвитку економіки, формуванню повноцінних суб'єктів ринкової економіки з одночасним поступовим розв'язанням проблеми скорочення дефіциту бюджету й досягнення фінансової стабілізації з поступовим переходом до економічного зростання. Потребують змін і сам механізм, і цільове спрямування податків.

Проте в сучасних умовах не потрібно вдаватися до радикальних змін. Усі зусилля повинні бути спрямовані на зміцнення і вдосконалення податкової системи. Слід, разом з тим, приділити увагу підвищенню якості планування і фінансування державних видатків, зміцнити дохідну базу бюджетної системи, створити необхідні механізми контролю над ефективністю використання державних фінансових ресурсів.

Реалізація податкової реформи повинна відбуватися цілеспрямовано, системно, відкрито, виважено, поступово в часі. Метою реформування є досягнення якісно нового стану податкової системи України, за якого будуть створені сприятливі умови для ведення бізнесу, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку при одночасному динамічному збільшенні сукупних податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Розв'язання накопичених у податковій сфері протиріч більшою мірою пов'язують з необхідністю створення єдиного правового поля у сфері податкових відносин. Прийняття і введення в дію Податкового кодексу стане основою й передумовою здійснення податкової реформи. Цей документ не тільки об'єднає чинні нормативно-законодавчі акти, але й дозволить розв'язати певні проблеми в побудові податкової системи держави.

Таке поєднання дасть можливість поступово забезпечити новий, якісний рівень вітчизняному оподаткуванню та наблизити його до світових стандартів.

Головним завданням податкової реформи як однієї з найважливіших умов функціонування ефективної податкової системи є значне зниження і вирівнювання податкового тягара; спрощеної системи оподаткування, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства, зниження ставок податків.

Отже, вважаємо, основними напрямками податкової реформи в Україні повинні бути такі:

- побудова стабільної, зрозумілої і цілісної податкової системи з метою визначення збалансованих підходів до фінансового перерозподілу в межах країни й обґрунтування норм оподаткування;
- послаблення податкового тиску та спрощення податкової системи шляхом скасування неефективних податків з адміністративної точки зору;
- розширення податкової бази завдяки скасуванню непрозорих податкових пільг, розширенню кола платників податків й оподатковуваних доходів відповідно до критерію “доцільності” і принципу “соціальної справедливості”;
- розв’язання ряду проблем, пов’язаних зі стягненням податків і контролем за дотриманням податкового законодавства;
- зниження податкового тиску до теоретично допустимого рівня;
- забезпечення стабільності податкового законодавства;
- узгодженість усіх елементів у межах єдиного податково-правового простору (формування єдиної нормативно-правової бази оподаткування);
- уніфікація системи оподаткування, уникнення подвійного оподаткування з однієї і тієї ж бази оподаткування;
- надання гнучкості системі оподаткування, за допомогою ставок оподаткування стимулювати прогресивні й обмежувати негативні явища, що безпосередньо впливають на стан національної економіки;
- ефективно структурувати систему оподаткування на користь прямого оподаткування майна, капіталу, землі.

Разом з тим необхідно провести реформування податкової системи в напрямі її лібералізації і децентралізації; розширити права органів місцевого самоврядування при встановленні норм вилучення і їх використання на місцях; забезпечити збалансованість інтересів держави та її регіонів, регіонів між собою з метою забезпечення стабільності адміністративно-територіального устрою країни; запровадити заходи щодо податкового стимулювання інвестиційного процесу й спрямування коштів підприємств на вдосконалення і розширення виробничої діяльності, розвиток малого підприємництва, підтримку пріоритетних галузей національної економіки. Важливо посилювати соціальну роль податків, забезпечити захист прав і законних інтересів податкоплатників у взаємозв’язку з податковими органами, запровадження поняття неумисного порушення податкового законодавства.

Висновки. Таким чином, реформування чинної податкової системи повинно відбуватися в напрямі створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів в інвестиційні програми.

Для формування раціональної податкової системи необхідно використовувати регулюючу функцію податкової системи у вигляді надання пільгового оподаткування, зробити пільги більш прозорими та підвищити їх стимулюючі й регулюючі властивості.

Виконання цих та інших завдань приведе до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави – формування максимально досконалої системи оподаткування в Україні і, як наслідок, економічного зростання загалом.

1. Крысоватый А. И. Моделирование векторов реформирования налоговой политики. Налогообложение: проблемы науки и практики : монография / А. И. Крысоватый. – Х. : ИД “ИНЖЕК”, 2006. – С. 90–108.
2. Луніна І. О. Мінімізація впливу фінансової кризи на бюджет України / І. О. Луніна, В.В. Баліцька // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 22–32.
3. Режим домтупу : <http://www.politcom.ru/8018.html>.

Рецензенти:

Вахович І.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Луцького національного технічного університету;

Корецька Н.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Луцького національного технічного університету.

УДК 658:336.2

ББК 65.9 (2 Укр) 261.8

Кміть В.М., Івах Г.В.

РОЛЬ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ УКРАЇНИ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
економічний факультет,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394490,
e-mail: virakmit@ukr.net

Анотація. У статті розкрито сутність державного податкового менеджменту та з'ясовано роль податкового регулювання в умовах нестійкого ринкового середовища, визначено основні методи й способи такого регулювання, його цілі, функції та результати.

Ключові слова: державний податковий менеджмент, податкове регулювання, податкова політика, система оподаткування.

Annotation. The article reveals the essence of the state tax management and defines the role of tax regulation in the volatile market environment, the basic methods and techniques of such regulation, its objectives, functions and results.

Key words: state tax management, tax regulation, tax policy, tax system.

Вступ. Державний податковий менеджмент охоплює ту сферу податкової політики, метою якої є забезпечення дохідної частини Державного бюджету України та формування цільових фондів, а також вплив обов'язкових платежів податкового характеру на розвиток підприємництва та соціальної сфери. Податкова політика в Україні першочергово є орієнтованою на вирішення фіскальних завдань, ніж на дотримання соціальної справедливості, унаслідок чого підприємства стають об'єктом державного податкового регулювання, а податковий менеджмент – засобом удосконалення фінансової системи в цілому.

Вагомий внесок у розвиток досліджень стосовно економічно-правових основ функціонування державного податкового менеджменту зробили такі вчені, як В.Л. Андрущенко, В.В. Буряковський, О.Д. Василик, М.В. Гринюк, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Іванов, В.В. Карпова, А.Я. Кізима, А.І. Крисоватий, Я.В. Литвиненко, П.В. Мельник, С.М. Онисько, В.М. Опарін, А.М. Соколовська, О.М. Тимченко, Д.Г. Черник, Л.М. Шабліста та інші.

Попри те, що окремі аспекти зазначеної проблеми доволі детально аналізувалися вищезгаданими авторами, дотепер в Україні бракує комплексних системних досліджень із цієї проблематики. Саме це, на нашу думку, зумовлює актуальність теми дослідження й необхідність загальнотеоретичної та практичної оцінки широкого кола функціональних аспектів ефективності податкового регулювання економічних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є визначення місця та ролі податкового регулювання в системі державного податкового менеджменту. Завдання, які нами ставляться, це – визначення суті податкового регулювання, принципів його дії та значення для держави. Методологічною основою дослідження є економічна теорія й наукові праці вчених-економістів.

Створення і впровадження якісно нової системи державного податкового менеджменту, яка б передбачала вдосконалення податкового законодавства й методології податкового регулювання, дозволить збільшити обсяги виробництва та підвищити його

ефективність, а також створити умови для легального функціонування реального сектора економіки й сприятливого податкового клімату.

Результати дослідження. Державний податковий менеджмент є багатоаспектною та відносно новою економічною категорією, і саме тому у вітчизняній фінансовій науці ще не виробилося єдиного системного підходу до визначення цієї системи.

Поняття державний податковий менеджмент С.М. Онисько розглядає як сукупність прийомів і методів організації податкових відносин з метою забезпечення формування дохідної частини бюджету та впливу податків на розвиток виробництва й соціальної сфери. Російський учений Д.Г. Черник розглядає державний податковий менеджмент як процес впливу податків й оподаткування на поведінку суб'єктів господарювання і населення за допомогою податкового адміністрування і здійснення податкового планування, податкового регулювання й податкового контролю з метою оптимального й ефективного економічного та соціального розвитку суспільства. М.В. Карп вважає, що державний податковий менеджмент – це процес управління шляхом використання методів взаємодії податкового механізму на податкову систему з метою реалізації податкової політики [1, с.52]. Схожої думки стосовно визначення державного податкового менеджменту дотримується і Г.Ю. Ісаншина [2, с.8]. О.М. Воронкова трактує державний податковий менеджмент як адміністративно-розпорядчу діяльність державних органів виконавчої влади щодо організації процесу оподаткування [3, с.105]. З іншого боку до визначення сутності податкового менеджменту підходить Я.В. Литвиненко, розуміючи під ним систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням [4, с.49]. Найуніверсальнішим є підхід Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, А.Я. Кізими та В.В. Карпової, які стверджують, що державний податковий менеджмент – це процес управління податковою системою держави з метою реалізації податкової політики.

Можна виділити два підходи до визначення поняття “державний податковий менеджмент”: процесний і системний. За процесного підходу об'єктом управління державного податкового менеджменту виступає сам процес оподаткування в державі, за системного – податкова система держави [1, с.52].

Отже державний податковий менеджмент – це сукупність загально-правових норм, правил, форм, способів і методів управління податковою системою держави з метою координації та вдосконалення всіх аспектів оподаткування й напрямів реалізації державної податкової політики.

Державний податковий менеджмент охоплює сферу податкової політики держави, її метою є організація такої податкової системи, яка б задовольняла, з одного боку, усі або більшість фінансових потреб держави, а з іншого, – не була б обтяжливою для платників податків. Менеджмент цього рівня повинен здійснюватися залежно від економічної та фінансової стратегії держави й відповідно до розробленої податкової стратегії [5, с.10].

Систему державного податкового менеджменту подаємо на рис. 1.

Державний податковий менеджмент включає податкове прогнозування і планування, податкове регулювання і податковий контроль. Ураховуючи такі складові, він являє собою комплекс взаємодії фінансово-бюджетних сфер діяльності, регламентований відповідними правовими нормами, і визначає: установлення та оцінку планових, фактично виконаних і прогнозних податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин – податкове планування; прийняття науково обґрунтованих важелів поточного втручання в хід виконання бюджетів держави стимулюючого характеру – податкове регулювання; використання санкційних заходів впливу при порушенні норм податкового законодавства – податковий контроль [6, с.48–50].



Рис. 1. Структура державного податкового менеджменту [7, с.11]

Далі намагатимемося з'ясувати та глибше розкрити ключову роль податкового регулювання в умовах нестійкого ринкового середовища.

Податкове регулювання вважаємо одним із наймобільніших елементів податкового механізму та сфери державного податкового менеджменту. Стрижнем податкового регулювання виступає система економічних засобів оперативного втручання в хід виконання податкових зобов'язань.

Підходи різних українських учених до визначення сутності податкового регулювання практично однакові. Так, наприклад, А.І. Крисоватий та А.Я. Кізіма вважають, що “податкове регулювання – це заходи непрямого впливу на економіку та соціальні процеси через зміну податків, податкових ставок, податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету” [6, с.121]. Р.П. Жарко під податковим регулюванням розуміє комплекс дій державних органів на зміну параметрів податкової системи й податкового механізму з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей [8, с.7]. Є.Б. Бережний дійшов висновку, що податкове регулювання – це сукупність заходів щодо впливу держави на рівень економічної активності в суспільстві шляхом зміни параметрів податкового поля [9, с.8]. П.А. Лайко ж стверджує, що податкове регулювання являє собою процес як установлення тих чи інших податків, так і включення до їх суто фіскального механізму, який відображає сутність податків, тих елементів, завдяки яким з'являється можливість не-

рівнозначного впливу таких податків на різних суб'єктів оподаткування та різні операції, які ними проводяться [10, с.51]. На думку Ю.Б. Іванова, під податковим регулюванням слід розуміти свідомий, активний і цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики для досягнення бажаних соціально-економічних результатів. Саме через податкову політику держава не тільки формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи фіскальну функцію податків, але й забезпечує створення потрібних передумов до структурної перебудови національної економіки та її зростання. Тобто регулююча функція податків виступає основою податкового регулювання [11, с.41].

Головною метою податкового регулювання є стримуючий або стимулюючий вплив на ті господарські процеси і явища, які відбуваються в державі. При цьому важливою є вимога – податкове регулювання повинне бути економічно доцільним, обґрунтованим і виваженим. Суб'єктом регулювання виступають уповноважені законодавчі та виконавчі органи влади, а об'єктом – фінансово-господарська діяльність, яка спрямована на збільшення або зменшення виробництва валового внутрішнього продукту.

Політика податкового регулювання, будучи складовим елементом податкової політики, означає цілеспрямовану діяльність держави з урегулювання вартісних пропорцій розподілу та перерозподілу ВВП. Вона визначає принципи, напрями, структуру сегмента участі держави в регулюванні економічних процесів у суспільстві [12, с.63].

Ефективна реалізація податкового регулювання потребує економічного обґрунтування системи інструментів і принципів його здійснення.

Інструментами такого регулювання є відповідні методи та способи (рис. 2), які активно використовуються державою відповідно до ситуаційних економічно-політичних умов конкретного часового періоду.

Щодо принципів податкового регулювання, то під ними розуміємо норми та правила, що закладені в основу податкової політики держави як одного з основних важелів державного податкового менеджменту.

Принципи податкового регулювання є похідними, по-перше, від принципів державного регулювання економіки, а по-друге, від принципів оподаткування та податкової політики. Зокрема, виділяють такі [12, с.80–87]:

- *наукової обґрунтованості* – один з базових принципів державного регулювання, який передбачає врахування вимог об'єктивних економічних законів, реалій економічного, політичного й соціального життя суспільства, національних особливостей;
- *узгодження інтересів* – законодавчо закріплений як один з базових принципів побудови податкової системи, оскільки механізм впливу заходів податкової політики на соціально-економічні процеси реалізується саме через учасників податкових правовідносин;
- *системності податкового регулювання*, що зумовлено системним характером об'єкта регулювання – національної економіки, яка являє собою складну динамічну систему, що включає різні рівні й елементи, тому податкове регулювання має виходити із системних засад у розв'язанні економічних, соціальних, екологічних та інших проблем;
- *комплексності* – податкове регулювання не є єдиним методом реалізації соціально-економічної політики держави, тому має застосовуватися в комплексі з іншими прямими й непрямими методами державного регулювання, такими як митно-тарифне регулювання, державна політика ціноутворення, бюджетна політика, монетарна політика, ліцензування певних видів господарської діяльності;
- *пріоритетності* – передбачає чітке визначення пріоритетів податкового регулювання – основних соціально-економічних проблем розвитку країни, на вирішенні яких податковими заходами слід зосередитися державі в конкретний момент часу.

Найбільш складною проблемою є саме визначення цих пріоритетів та обмеження щодо їх кількості, що є об'єктивною вимогою дієвої податкової політики й повинно бути врегульоване на законодавчому рівні;



Рис. 2. Система податкового регулювання

- *раціонального сполучення стратегічного й тактичного підходів у податковому регулюванні.* Як відомо, залежно від характеру цілей податкової політики податкове регулювання може мати як стратегічний, так і тактичний характер, але, виходячи з принципу пріоритетності, перевага в податковому регулюванні має віддаватися саме використанню податкових інструментів стратегічного характеру;
- *законодавчого врегулювання,* який полягає в тому, що всі інструменти такого регулювання у сфері оподаткування мають бути чітко регламентовані відповідними законодавчими актами. Його реалізація потребує системного вдосконалення податкового законодавства;
- *адаптації* – передбачає коригування впливу держави на соціально-економічні процеси залежно від внутрішніх і зовнішніх умов розвитку країни на основі безперервного аналізу дієвості й ефективності заходів податкового регулювання. Не-

від'ємною вимогою реалізації цього принципу є раціональне поєднання гнучкості та стабільності використовуваних регулятивних інструментів;

- *безперервності* – полягає в тому, що процес податкового регулювання, хоча й реалізується за допомогою окремих дискретних механізмів, термін дії яких є обмеженим, але в цілому має безперервний характер;
- *мінімальної достатності*, що витікає з відповідного принципу державного регулювання економіки, який полягає в тому, що держава має виконувати тільки ті функції, які не може забезпечувати ринок. Реалізація цього принципу накладає певні обмеження на масштаби та глибину регулятивних впливів держави;
- *ефективності податкового регулювання* – означає порівняння витрат бюджетів і витрат, пов'язаних з податковим адмініструванням заходів податкового регулювання, з результатами державного втручання в економіку засобами податкової політики.

Висновки. Таким чином, податкове регулювання вважаємо одним із найважливіших дієвих державних методів регулювання економіки, що є особливо затребуваними в умовах нестійкого ринкового середовища.

З погляду сфери впливу воно відноситься до економічних методів, оскільки реалізується саме через економічні інтереси суб'єктів податкового процесу. За формою впливу належить до непрямих методів, а за рівнем управління – здійснюється як на загальнодержавному, так і на місцевому. За масштабом впливу заходи податкового регулювання можуть мати загальний, галузевий або функціональний характер. За ступенем регламентації податкове регулювання класифікують як нормований метод державного регулювання, а з погляду тривалості дії воно може мати довгостроковий (стратегічний) або оперативний (тактичний) характер [12, с.66–70].

Виходячи із специфіки податкового регулювання різних соціально-економічних процесів на макрорівні, основними завданнями, які розв'язуються за його допомогою, є [12, с.73–75]: регулювання попиту та пропозиції; формування раціонального співвідношення між накопиченням і споживанням; вплив на темпи інфляційних процесів; формування раціональної галузевої структури; стимулювання інвестиційних процесів; підтримка інноваційної діяльності; насичення ринку соціально значущими товарами та послугами; прискорений розвиток депресивних регіонів.

Проте, незважаючи на вагоме значення, яке займає податкове регулювання в системі державного податкового менеджменту, усе ж існує низка чинників, які мають безпосередній вплив на його ефективність.

До них, як правило, належать [10, с.55–58]:

1. Обмеження, що випливають із суспільного призначення податків як джерела створення централізованого фонду фінансових ресурсів з метою забезпечення суспільних благ і необхідності дотримання принципів оподаткування.
2. Обмеження зовнішнього характеру, які визначаються конкретною економічною ситуацією (рівень інфляції, рівень безробіття, нерівність індивідів за доходами, нерівномірність розвитку регіонів тощо).
3. Перекладання податків (розрізняють: перекладання між виробниками, споживачами та постачальниками; розподіл податкового тиску між основними факторами виробництва; міжособовий розподіл, регіональний розподіл, розподіл між поколіннями).
4. Обмеження, що виникають унаслідок законодавчого встановлення податків і реалізації прийнятих рішень державними службами.

Більше того, доцільно зауважити, що сфера ефективного застосування податкового регулювання є обмежена окремими обставинами [12, с.78–79]:

1. Регулюючий вплив далеко не завжди приводить до гарантованого одержання очікуваного результату, оскільки податкове регулювання є тільки одним із множини факторів, що зумовлюють економічну поведінку суб'єктів господарювання.

2. Проблема ефективності податкового регулювання пов'язана з відповідними витратами, які держава в особі контролюючих органів несе у зв'язку з розробкою, реалізацією регулюючого впливу, адмініструванням податків і контролем за цим процесом.
3. Застосування конкретних інструментів податкового регулювання має бути чітко регламентованим на законодавчому рівні для попередження можливих зловживань.
4. Будь-який засіб у сфері податкового регулювання має певний часовий термін застосування, який визначається тривалістю життєвого циклу відповідного регулятивного інструмента.

Отже, державний податковий менеджмент характеризується низкою загальних і спеціальних функцій, які реалізуються через принципи й інструменти податкового регулювання, роль і значення якого важко переоцінити. Наявність проблем (як теоретичного, так і методологічного характеру), пов'язаних із розвитком державного податкового менеджменту з метою забезпечення стабільних надходжень до бюджетів усіх рівнів та цільових фондів, зумовлює потребу в розробленні та застосуванні нових концептуальних підходів до формування такої податкової системи, яка б, з одного боку, задовольняла всі або більшість фінансових потреб держави, а з іншого, – вона не повинна бути обтяжливою для платників податків. Для цього на державному рівні повинна розроблятися відповідна податкова політика, яка б узгоджувалась із бюджетною та була основою економічної й фінансової стратегії держави.

1. Катрук Н. О. Обґрунтування сутності державного податкового менеджменту в контексті становлення наукової думки / Н. О. Катрук // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С.47–55.
2. Ісаншина Г. Ю. Податковий менеджмент : [навчальний посібник] / Г. Ю. Ісаншина. – К., 2003. – 258 с.
3. Воронкова О. М. Організаційні засади податкового менеджменту / О. М. Воронкова // Науковий вісник. Економіка, право. – Ірпінь, 2005. – № 1 (28). – С. 104–109.
4. Литвиненко Я. В. Податкова політика : [навчальний посібник] / Я. В. Литвиненко. – К., 2003. – 224 с.
5. Кравчук Г. В. Податковий менеджмент : навчальний посібник / Г. В. Кравчук, С. М. Шкарлет. – Чернігів, 2005. – 332 с.
6. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент : [навчальний посібник] / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль, 2004. – 304 с.
7. Податковий менеджмент : навчальний посібник // [Л. О. Омелянович, О. О. Папаїка, В. О. Орлова та ін.]. – Донецьк, 2008. – 231 с.
8. Жарко Р. П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Р. П. Жарко. – К., 2006. – 20 с. (укр.).
9. Бережний Є. Б. Податкове регулювання підприємницької діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 / Є. Б. Бережний. – Х., 2000. – 18 с. (укр.).
10. Лайко П. А. Податкове регулювання підприємницької діяльності : монографія / П. А. Лайко, Р. П. Жарко. – К., 2007. – 252 с.
11. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 36–43.
12. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / [за заг. ред. Ю. Б. Іванова]. – Х., 2007. – 445 с.
13. Іванов Ю. Б. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів : наукове видання / Ю. Б. Іванов. – Х., 2006. – 240 с.

Рецензенти:

Михасюк І.Р. – доктор економічних наук, професор, академік АН Вищої школи України, завідувач кафедри економіки підприємства Львівського національного університету імені Івана Франка;

Скаска О.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту ЛІБС УБС НБУ.

**РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ
ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
економічний факультет,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394490,
e-mail: virakmit@ukr.net

Анотація. У статті зроблено спробу розкрити аспекти державної підтримки фінансового оздоровлення підприємств шляхом формування дієвого податкового механізму. Досліджено методологічні підходи щодо формування основних складових елементів такого механізму, їх вплив на процес державної підтримки підприємств.

Ключові слова: фінансове оздоровлення, податковий механізм, державна підтримка підприємств, податкова пільга, реструктуризація податкового боргу.

Annotation. An attempt to expose the aspects of state support of the financial making healthy of enterprises by forming of effective tax mechanism is done in the article. Investigational methodological approaches in relation to forming of basic component elements of such mechanism, their influence on the process of state support of enterprises.

Key words: financial making healthy, tax mechanism, state support of enterprises, tax deduction, restructuring of tax debt.

Вступ. Держава через свою особливу роль у формуванні податкової політики та податкового механізму визначає правила гри в суспільстві. Вона може як сприяти фінансовому оздоровленню підприємств, так і обмежувати їхню діяльність за допомогою різноманітних важелів державного регулювання. Такими інструментами, на нашу думку, є сукупність нормативно-правових норм і спеціальних податкових правил, за допомогою яких здійснюється регламентування всіх процесів оподаткування. Податковий механізм покликаний забезпечити ефективне функціонування вітчизняних підприємств, що, у свою чергу, сприятиме досягненню як короткострокових, так і стратегічних цілей держави.

Компетенція державних органів влади у сфері фінансового оздоровлення обмежується виключно при судовому провадженні санації і саме тому вони зобов'язані брати активну участь у фінансовому оздоровленні підприємства до офіційного визнання його неплатоспроможним.

Різні аспекти впливу податкової політики держави на фінансове оздоровлення підприємств висвітлені в працях багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких: Н. Безкоровайна, І. Бланк, Г. Долматова, В. Дюрядін, М. Заяц, С. Князь, О. Кузьмін, А. Леміш, Л. Лігоненко, П. Мельник, О. Соколов, Г. Талем, О. Тимченко, Г. Юн та інші.

Відаючи належне високому рівню наукових робіт вищеперелічених авторів, варто зазначити, що роль держави у формуванні податкового механізму фінансового оздоровлення підприємств є недооціненою, особливо в умовах поглиблення фінансової кризи, що нині спостерігаємо.

Отже, об'єктивна необхідність пошуку шляхів вирішення діючих проблем ефективного й, головне, прибуткового функціонування вітчизняних підприємств зумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування основних форм державної підтримки фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств для забезпечення їх стійкого фінансового стану й ефективної діяльності, зокрема, шляхом запровадження дієвого податкового механізму. Серед основних завдань дослідження – висвітлення головних засад державної підтримки санації підприємств для групування форм такої підтримки; статистична оцінка рівня податкової заборгованості підприємств; структурування основних елементів податкового механізму, що впливають на процедуру фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств.

Результати. Унаслідок поглиблення в Україні соціально-економічних перетворень посиленої актуальності набуває питання потужної державної фінансової політики, головною метою якої є збільшення національного багатства країни та забезпечення гідних умов проживання кожному її громадянину. Поставлена мета може бути досягненою лише за допомогою розв'язання низки проблем фіскального характеру.

Сьогодні в Україні спостерігається тенденція до збільшення кількості неплатоспроможних суб'єктів господарювання. У період економічної кризи практично кожне друге вітчизняне підприємство працює збитково. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування по Україні станом на 2008 р. склав 8 954,2 млн грн, а у 2009 р. – 42 414,7 млн грн. Збиткова діяльність більшості підприємств України є головною причиною їх незадовільного стану, який проявляється в зростанні їхньої кредиторської і дебіторської заборгованості. Станом на початок 2008 р. кредиторська заборгованість підприємств України становила 832 460,7 млн грн, а на кінець року зросла на 348 680,3 млн грн. Протягом 2009 р. кредиторська заборгованість зросла вже на 105 46,6 млн грн [1].

За таких обставин практично ні в кого не виникає сумніву, що відновлення та розвиток України можливі лише на основі відродження підприємництва, чого вдасться досягти лише внаслідок використання комплексу послідовних взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на виведення таких суб'єктів господарювання з кризи та відновлення або досягнення ними прибутковості й конкурентоспроможності. Тобто мова йде про санацію – фінансове оздоровлення підприємств.

Таким чином, під фінансовим оздоровленням підприємства розуміємо спеціальний самостійний вид діяльності, що спрямований на запобігання кризовим явищам та їх подолання в діяльності підприємства шляхом реалізації комплексу заходів як на державному рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання, призначених для відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості, втрачених активів або доходів, зміцнення фінансового стану, виконання економічних нормативів тощо.

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин кризової ситуації. Проведення такого аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або ж, якщо цього зробити не вдасться, стосовно повної ліквідації підприємства.

Для проведення процесу санації необхідно визначити її цілі та стратегію, оскільки на цій основі розробляється система санаційних заходів, формуються програма та проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану. Практика свідчить, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70% від стратегічної спрямованості, приблизно на 20% – від ефективності оперативного управління і приблизно на 10% – від якості виконання поточних завдань. Відтак на загальний успіх санації впливають: якість стратегічного аналізу; реальність стратегічного планування; рівень реалізації стратегічних завдань.

Щодо заходів санації, які відбуваються на державному рівні, то така фінансова підтримка підприємства може здійснюватися на двох рівнях [2, с.225]: *централі-*

зованому – державна венозна санація у вигляді бюджетних кредитів, субсидій, викупу акцій підприємства тощо; *децентралізованому* – санація за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Згідно з Бюджетним кодексом України [3], за рахунок державного бюджету фінансуються: державні програми розвитку транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, телекомунікацій та інформатики; державні програми підтримки регіонального розвитку й пріоритетних галузей економіки; державні інвестиційні проекти (фінансування тих видатків, що мають вирішальне значення для економіки України).

На рівні місцевих органів влади здійснюються видатки за рахунок трансфертів із державного бюджету на: місцеві програми розвитку житлово-комунального господарства та благоустрою населених пунктів; фінансування будівництва, реконструкції, ремонту й утримання доріг місцевого значення; виконання інвестиційних проектів за рахунок субвенцій.

Державна фінансова підтримка оздоровлення підприємств (їхньої санації) може здійснюватися у двох основних формах [4, с.176]:

1. Прямого безповоротного бюджетного фінансування: субсидії, дотації на викуп акцій підприємства-боржника, державні інвестиції.

2. Використання непрямих форм державного впливу: фіскальна підтримка, амортизаційна політика, компенсація відсотків комерційних банків, дозвіл на порушення антимонopolного законодавства, надання державних гарантій і поручительства та інші.

Погоджуємося, що найбільш економічно доцільною і раціональною вважається підтримка фіскального характеру, яка включає в себе списання чи реструктуризацію податкових зобов'язань, відстрочку або розстрочку за платежами до бюджету на умовах податкового кредиту, надання цільових податкових пільг підприємствам, які потребують санації, та найбільшим кредиторам з метою активізації їх участі в санаційних процесах [5, с.170].



Рис. 1. Система податкових методів державної підтримки санації

На нашу думку, саме податкові методи державної підтримки санації (рис. 1) повинні займати центральне місце в системі антикризової державної підтримки, оскільки за нестачі бюджетних коштів пряме фінансування санаційних заходів підприємств стає практично неможливим.

Іншими важливими методами державної підтримки санації, які, однак, вважаємо допоміжними в процесі фінансового оздоровлення підприємств, оскільки вони відзначаються дещо опосередкованим характером, є:

1. Організаційно-правові: створення нормативно-правових основ санації; формування вимог до інформаційного забезпечення; удосконалення нормативного антикризового забезпечення.

2. Фінансово-економічні: дотації і субсидії; кредити; гарантії; викуп державою акцій підприємства; тимчасова монополізація тощо.

Розглянемо конкретніше вплив окремих податкових методів державної підтримки санації на процедуру фінансового оздоровлення підприємств.

Під *реструктуризацією обов'язкових платежів* розуміємо списання, відстрочення або розстрочення обов'язкових платежів податкового характеру, до яких відносимо суми податкового зобов'язання та податкового боргу платників податків.

Податкове зобов'язання – зобов'язання платника сплатити до бюджетів або державних цільових фондів відповідну суму коштів у порядку й у строки, визначені Законом № 2181 [8] або іншими законами України.

Податковий борг (недоїмка) – податкове зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), самостійно узгоджене платником або узгоджене в адміністративному (судовому) порядку, але не сплачене в установлений строк, а також пеня, нарахована на суму такого зобов'язання.

З одного боку, податковий борг відображає стійкий тип поведінки частини платників, оскільки існує в суспільстві із часів виникнення податків, а з іншого, – така поведінка не відповідає встановленим нормам і правилам, тобто не сприяє порядку й організованості в суспільстві [9, с.7].

Заборгованість платників перед бюджетами всіх рівнів і державними цільовими фондами за 2009 р. зросла на 2 623,1 млн грн, або 28,7%, до 11 752,7 млн грн, у тому числі державному бюджетові – 10 486,6 млн грн [10].

Податковий борг зумовлює нерівномірність розподілу, що негативно впливає на купівельну спроможність, він звужує фінансові можливості держави стосовно величини зарплати працівників тих установ, що фінансуються за рахунок бюджету, обмежуючи споживання численної категорії споживачів. Прийнято так класифікувати податковий борг [11, с.10]:

- відкритий податковий борг – невнесена в установлений термін узгоджена сума податкового зобов'язання;
- прихований податковий борг – несплачені податки внаслідок допущення помилок при нарахуванні або умисного заниження об'єктів оподаткування.

Для з'ясування обсягів податкового боргу, розстрочених і списаних податкових зобов'язань скористаємося звітом Рахункової Палати [10], де наведено дані щодо виконання держбюджету України за 2009 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги податкового боргу, розстроченої та списаної заборгованості, млн грн

Дата	Обсяги податкового боргу	Розстрочений і списаний борг
01.01.2009	9 130	15 030
01.07.2009	15 601	15 567
01.10.2009	9 345	20 498
01.01.2010	11 753	19 069

Як видно з табл. 1, обсяги розстрочених і відстрочених податкових зобов'язань (боргу) перед зведеним бюджетом станом на 01.01.2010 р. становили 10 613,5 млн грн, що на 588,5 млн грн, або 5,9%, більше, ніж на початок минулого року. Сума списаної у 2009 р. податкової заборгованості складала 8 455,1 млн грн, що на 3 449,7 млн грн, або майже в 1,7 раза, перевищило суму списання попереднього року.

Дещо зросла податкова заборгованість платників, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство (з урахуванням позовів минулих років) і прийнято рішення суду про зупинення стягнення, яка на початок поточного року становила 4 541,9 млн грн, що на 24,1 млн грн, або 0,6%, більше, ніж на початок минулого року [10].

У структурі податкового боргу України переважає прихована його частина. Станом на 2009 рік несплачені податки, що припадають на тіньовий сектор, склали близько 67 млрд грн, а несвоєчасно сплачена узгоджена сума податкових зобов'язань становила 13 млрд грн [9, с.10].

Списанню і реструктуризації підлягає заборгованість з ПДВ (крім податків на імпорту товарів), податку на прибуток підприємств, податку на землю, платежів за спеціальне користування природними ресурсами, платежів у фонди соціального страхування і Пенсійний фонд.

Таким чином, якщо в неплатоспроможних підприємств виникає ситуація, коли бракує коштів, аби погасити заборгованість перед бюджетом, доцільно використовувати такий податковий метод, як реструктуризація податкового боргу, що чітко визначений Законом № 2181 [8].

Отже, з метою фінансового оздоровлення застосовують відповідні процедури, що спрямовані на реструктуризацію заборгованості платників: відстрочку й розстрочку платежів, тобто зміну строку сплати простроченої заборгованості або роздроблення платежу на декілька; взаємозалік вимог; переоформлення заборгованості в кредит; переведення короткострокових зобов'язань на довгострокові; погашення заборгованості майном або майновими правами, або за рахунок відчуження майна боржника; продаж боргових зобов'язань третім особам чи списання заборгованості [7, с.28].

Прикладом надання державної підтримки шляхом списання чи реструктуризації податкового боргу суб'єктів господарювання став Закон "Про списання та реструктуризацію податкових зобов'язань платників податків" [11], який діяв у 1994–1997 рр. під час першої фінансової кризи. Цим Законом було передбачено, що суми податкової заборгованості платників, які виникли у вищезгаданий період, мають право бути реструктуризованими. Списанню підлягали суми безнадійної податкової заборгованості, що виникли до 30 червня 1994 р. включно. Таке списання і реструктуризація податкової заборгованості передбачалися як одноразовий захід і надалі продовженню не підлягали, крім окремих галузей.

Найбільш розповсюдженим методом державної підтримки підприємств-банкрутів виступають *податкові пільги*.

Згідно із ст. 30 проекту Податкового кодексу, податкова пільга – це передбачене податковим і митним законодавствами звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності таких підстав: особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер і суспільне значення здійснюваних ними витрат [12].

Надання податкових пільг може здійснюватись у таких формах: визначення мінімуму, який не оподатковується; вилучення з оподаткування певних елементів об'єкта оподаткування; звільнення від оподаткування окремих категорій платників; зниження податкових ставок; надання цільових податкових пільг, податкових кредитів тощо. Механізм установа та скасування таких пільг здійснюється Верховною Радою України, Верховною Радою АР Крим та органами місцевого самоврядування.

Наступним методом державної підтримки неплатоспроможних підприємств, який розглянемо, є *податковий кредит* – сума, на яку платник має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

У вітчизняному законодавстві, зокрема, Законі “Про оподаткування прибутку підприємств” [13], розкрито поняття інвестиційного податкового кредиту – відстрочка сплати податку на прибуток, що надається суб’єктові підприємництва на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм. Однак, окрім поданого визначення, справа далі не пішла.

Вважаємо необхідним узаконити право на інвестиційний податковий кредит хоча б як право на зменшення суми податку на прибуток підприємств на певну частину загальної вартості інвестицій у виробниче устаткування (особливо на стадії модернізації). Сутність податкового кредиту полягає в тому, що в періоді здійснення інвестиційних витрат зменшується податкове навантаження, що дозволяє тимчасово вивільнити власні оборотні кошти підприємства для реалізації інвестиційного проекту.

Економічну вигоду для держави від такої пільги вбачаємо в тому, що підприємство після здійснення інвестицій швидшими темпами збільшуватиме розмір прибутку до оподаткування та повертатиме державі недоотримані кошти через відповідне збільшення податкових платежів.

Податкові канікули – це відстрочка щодо сплати податку з прибутку, яка вважається типовою формою податкового стимулювання. Перевагою їх застосування є те, що цей податковий метод державної підтримки забезпечує іноземним інвесторам простий режим оподаткування та, зокрема, передбачає підтримку підприємництва на початкових етапах становлення суб’єктів господарювання. Особами, які мають право на таку підтримку, є лише новостворені підприємства, а також суб’єкти господарювання, які залучають інвестиції (у тому числі й іноземні).

У проекті Податкового кодексу пропонується введення податкових канікул для малого та середнього бізнесу з 1 січня 2011 р. до 31 грудня 2015 р. включно, зокрема, установити: нульову ставку єдиного податку для фізичних осіб, які проводять господарську діяльність тільки з надання побутових послуг, обсяг доходу яких при підтвердженні статусу платника податку не перевищує 300 тис. грн; 6% ставки для юридичних осіб, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, граничний обсяг розміру доходу таких осіб – до 3 тис. мінімальних зарплат, або 2,7 млн грн; нульову ставку податку для юридичних осіб, обсяг доходу яких при підтвердженні статусу платника податків не перевищує 100 тис. грн [12].

Вважаємо за доцільне наголосити, що податкові канікули, які пропонуються в проекті, надаватимуться за умови введення касових апаратів і заборони використовувати єдиний податок у разі надання послуг на ринку, здачі в оренду навіть одного торговельного ринку, що “вилізе підприємцям боком”, адже ведення обліку касових апаратів для одного підприємця є нереальним, зате дає можливість безконтрольних перевірок застосування касових апаратів, штрафи за якими починають нараховуватися з тисяч гривень, що значно більше за так звані “канікули”.

З метою підвищення зацікавленості підприємств у відновленні основних виробничих фондів допускається застосування такого податкового методу, як *прискорена амортизація*, тобто повного перенесення балансової вартості таких фондів на витрати виробництва й обігу в більш короткі терміни, ніж це встановлено діючими нормами амортизації.

Для мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості Законом № 694 [14] було внесено зміни до ряду законів, у т. ч. і щодо можливості застосування підприємствами щорічної норми прискореної амортизації основних фондів групи 3. Зокрема, п. 8.6 Закону про прибуток був доповнений пп. 8.6.5 такого змісту: “Надати право промисловим підприємствам застосовувати щорічну 25% норму

прискореної амортизації основних фондів групи 3 до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення”.

Однак передбачені Законом № 694 [14] антикризові податкові нововведення для промислових підприємств виявилися неконституційними (з дня ухвалення Конституційним Судом України рішення № 18-рп/2009), тобто вказана норма Закону нині не застосовується. Справа в тому, що формулювання “щорічна норма прискореної амортизації” не узгоджується з пп. 8.3.1 Закону № 334 [13], згідно з яким сума амортизації звітного періоду визначається як сума амортизаційних відрахувань, налічених для кожного з календарних кварталів, що входять до такого періоду.

Податкові знижки – це податковий метод, який передбачає зменшення податкової бази або суми податку на визначені розміри. Величина знижки визначається сумою витрат платника, які законодавчо виводяться з-під оподаткування шляхом зменшення на еквівалентну величину податкової бази. Шляхом надання такого виду пільг держава стимулює розвиток пріоритетних для суспільства напрямів діяльності.

Доцільно використовувати податкові знижки саме для стимулювання позитивних зрушень у процесах оздоровлення фінансів підприємств. Уряди багатьох країн реалізують це завдання створенням додаткових стимулів для інвесторів, санаторів, шляхом запровадження цього елемента податкового механізму. Знижки надаються за обсяги ресурсів, які залучаються в певну галузь, підприємство, за створення робочих місць, за реінвестування отриманого прибутку тощо [7, с.27].

Податкові вирахування – вилучення окремих складових частин із загальної бази оподаткування з метою її зменшення. Механізм надання такого виду пільг безпосередньо проектується на об’єкт оподаткування, який зменшується. Розрізняють такі два види вирахувань – стандартні та постатейні (зменшення оподатковуваного доходу на величину витрат на благодійну діяльність, освіту, внесків до різних соціальних фондів тощо).

Висновки. Отже, в умовах світової фінансової кризи та її впливу на економіку країн роль державної підтримки підприємств повинна посилюватися. Саме податкові методи державного фінансування санації, на нашу думку, повинні виступати стимулом для підприємств, проте, з іншого боку, вони зменшують суму доходів до бюджетів різних рівнів. Тому вирішення питання поєднання інтересів суб’єктів господарювання та державних органів має стати ключовим при розробці ефективного комплексу заходів і напрямів реалізації механізму податкового стимулювання.

Важливим також є те, що не всі підприємства можуть отримати податкову підтримку з боку держави, оскільки існує певний перелік критеріїв відбору переліку підприємств – податкових боржників, які підлягають фінансовому оздоровленню за рахунок коштів бюджетів.

Такий перелік розробляють керуючі органи з питань банкрутства, а також податкові органи [6, с.42–44]: соціально-економічна значимість підприємства для певного регіону чи країни в цілому; потенційна прибутковість підприємства; високий рівень менеджменту на підприємстві; спрямованість на використання нових, ефективних енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій; інноваційний розвиток, нарощення науково-технічного потенціалу; заміна імпоротної продукції (сировини, матеріалів) вітчизняними; можливість експорту конкурентоспроможної продукції; наявність реальних внутрішніх і зовнішніх ринків збуту продукції; дотримання правил цільового використання коштів держави й максимально ефективного використання пільг податкового характеру.

Реалізація податкової підтримки можлива шляхом формування і впровадження дієвого податкового механізму, під яким розуміємо сукупність загальних нормативно-правових норм і спеціальних податкових правил, які б регламентували процес оподат-

кування в державі у визначений період часу. Базисом такого податкового механізму, відповідно до принципів верховенства права, є: Конституція, Податковий, Бюджетний і Митний кодекси, закони України, укази Президента, чинні міжнародні договори, якими врегульовуються питання оподаткування, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів, рішення Верховної Ради, органів місцевого самоврядування та інших органів виконавчої влади.

Розроблення оптимального податкового механізму є важливим засобом запобігання виникнення та виходу вітчизняних підприємств з кризового стану, який дозволить їм безперервно працювати. Пріоритетами подальших досліджень у цій сфері мають стати пошук оптимального співвідношення між фіскальним і регулюючим аспектами податкових інструментів, а також розроблення системи показників аналітичної оцінки ефективності застосування методів податкового стимулювання.

1. Відомості Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Джалал А. К. Фінанси підприємств : навчальний посібник / А. К. Джалал, П. М. Майданевич, С. В. Васильчак. – Сімферополь : ПП “Підприємство Фенікс”, 2009. – 364 с.
3. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.
4. Боронос В. Г. Управління фінансовою санацією підприємств : навчальний посібник / В. Г. Боронос, І. Й. Плікус, І. М. Кобушко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 437 с.
5. Копилук О. І. Управління фінансовою санацією підприємства : навчальний посібник / О. І. Копилук, В. П. Медведєв. – Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2007. – 448 с.
6. Талем Г. К. Антикризисное управление предприятиями и банками / Г. К.Талем, Г. Б. Юн. – М. : Дело, 2001. – 840 с.
7. Дюрядін В. П. Податковий механізм фінансового оздоровлення підприємств : теоретичні аспекти / В. П. Дюрядін, А. М. Леміш // Економіка Крима. – 2004. – № 12. – С.25–28.
8. Закон України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21.12.2000 р. № 2181-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14>.
9. Тимченко О. М. Податковий борг в Україні: мінімізація ризиків та ефективність менеджменту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук / О. М. Тимченко. – К., 2010. – 32 с.
10. Відомості Рахункової Палати України. Інформація щодо виконання Державного бюджету України за 2009 рік. – К., 2010. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk>.
11. Закон України “Про списання та реструктуризацію податкових зобов’язань платників податків” від 05.06.1997 р. (утратив чинність).
12. Проект Податкового кодексу України № 7101-1 від 21.09.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511.
13. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2>.
14. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості” від 18.12.2008 р. № 694-VI. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Рецензенти:

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Чуй І.Р. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії.

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ

Херсонський національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів і кредиту,
73008, м. Херсон, Бериславське шосе, 24,
тел.: +380552554011,
e-mail:kstu@tlc.kherson.ua

Анотація. Стаття присвячена основним характеристикам податкових ризиків. Автором запропоновано широкий спектр класифікаційних ознак податкових ризиків, дана їх основна характеристика з боку держави та загальна для всіх суб'єктів податкових правовідносин, сформульовано визначення поняття “податкові ризики”.

Ключові слова: податкові ризики, суб'єктивність, об'єктивність, невизначеність, вірогідність, варіабельність ризиків.

Annotation. The article is devoted to basic descriptions of tax risks. The author suggests a wide spectrum of classification signs of tax risks, basic description is given from the side of the state and general for all of the subjects of tax legal relationships, determination of tax risks is formulated.

Key words: tax risks, subjectivity, objectivity, vagueness, authenticity, variability of tax risks.

Вступ. Податкові ризики, як структурний елемент податкової безпеки, дедалі більше й частіше привертають до себе увагу і практиків, і науковців-фінансистів. Вони є необхідним атрибутом, важливим елементом податкової безпеки.

Поняття податкових ризиків відносно нове, незважаючи на те, що певні спроби управління ними були відомі ще в стародавні часи. Проте найбільш активно це явище почали вивчати лише на початку ХХ століття.

Постановка завдання. Вивченням податкових ризиків займалися такі вчені-економісти, як А.І. Крисоватий [6], О.М. Десятнюк [4], В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко [1], О.Д. Вовчак [2], В.М. Гранатуров, І.Б. Ясенова [3], О.А. Долгий [5], Л.І. Гончаренко [7].

Важливим і найбільш складним етапом дослідження податкових ризиків є їх якісний аналіз, покликаний виявити об'єктивні й суб'єктивні чинники, котрі породжують ризик у сфері оподаткування.

Податковий ризик держави полягає в імовірності недотримання фактичних податкових надходжень порівняно з плановими (прогнозними) як у цілому з податкових доходів бюджету, так і з окремих видів і груп податків.

Нині широко розповсюджуються порушення податкового законодавства, що призводить до певних утрат і з боку держави, і з боку суб'єкта господарювання. У зв'язку із цим, підвищується рівень податкових ризиків, управління якими є одним з пріоритетних завдань податкових адміністрацій.

Результати. Для кращого розуміння поняття “податковий ризик” необхідно дослідити саму сутність податкових ризиків, джерела їх виникнення, суб'єкти й об'єкти, класифікаційні ознаки. О.М. Десятнюк пропонує такі складові ризиків у сфері оподаткування (табл. 1) [4, с.114].

Досліджуючи праці провідних вітчизняних учених у сфері податкових ризиків, приходимо до висновку, що недостатньо приділено уваги класифікаційним ознакам. Тому пропонуємо широку класифікацію податкових ризиків:

1. За суб'єктом: податкові ризики, які виникають у результаті діяльності фізичних та юридичних осіб.

Складові ризиків у сфері оподаткування

Складові ризиків	Сутність
Об'єкт ризиків оподаткування	Сфера оподаткування, ефективність побудови й функціонування якої у вичерпній повноті та з необхідною точністю наперед передбачити неможливо
Суб'єкти ризиків оподаткування	Суб'єкти податкових правовідносин (держава, державна податкова служба й платники податків) та інші органи, кожен з яких має відповідну компетенцію щодо об'єкта ризиків
Джерела ризиків оподаткування	Фактори зовнішнього та внутрішнього характеру разом із морально-психологічними особливостями суб'єктів податкових правовідносин, котрі спричиняють невизначеність і конфліктність у сфері оподаткування
Ознаки класифікації	Кількісний критерій: - допустимий ризик; - критичний ризик; - катастрофічний ризик Якісні критерії: - за впливом наслідків ризиків: виправдані, не виправдані; - за часом виникнення: перспективні, поточні, оперативні; - за функціональними ознаками: загальносуспільні, податкові

2. За об'єктом, що характеризується, виділяють такі групи податкових ризиків:

- ризик окремої податкової операції. Він характеризує в комплексі весь спектр видів податкових ризиків, властивих певній податковій операції;
- ризик податкових операцій різних видів фінансової діяльності;
- ризик проведення податкової політики державою та підприємством у цілому.

3. За сукупністю досліджуваних інструментів:

- індивідуальний податковий ризик. Він характеризує сукупний ризик, властивий при роботі з окремими фінансовими інструментами;
- портфельний податковий ризик. Він визначає сукупний ризик, властивий при роботі з комплексом однофункціональних фінансових інструментів, об'єднаних у портфель.

4. За комплексністю дослідження:

- простий податковий ризик, який не розчленовується на окремі його підвиди;
- складний податковий ризик, який утворюється з комплексу даних його підвидів.

5. За джерелами виникнення виділяють такі групи податкових ризиків:

- зовнішній, який не залежить від діяльності підприємства, тобто податкова політика держави;
- внутрішній, який залежить від діяльності підприємства й на нього можна впливати;
- несистематичний або специфічний ризик. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим персоналом на підприємстві.

6. За фінансовими наслідками ризики підрозділяються на такі групи:

- ризик, що веде до економічних утрат. За цим видом ризику фінансові наслідки можуть бути тільки негативними;
- ризик, що призводить до втраченої вигоди. Він характеризує ситуацію, коли підприємства через об'єктивні й суб'єктивні причини, що склалися, не можуть упровадити заплановану податкову політику.

7. За характером прояву в часі виділяють дві групи податкових ризиків:

- постійний податковий ризик;
- тимчасовий податковий ризик. Він визначає ризик, що має перманентний характер, який виникає лише на окремих етапах здійснення податкової політики на підприємстві.

8. За рівнем податкових утрат ризику підрозділяються на такі групи:

- допустимий податковий ризик;
- критичний податковий ризик;
- катастрофічний податковий ризик.

9. За можливістю передбачення податкові ризику підрозділяються на дві групи:

- прогнозований податковий ризик;
- непрогнозований податковий ризик.

Відповідно до цієї класифікаційної ознаки, податкові ризику підрозділяються також на регульовані й нерегульовані, але в рамках податкових органів.

Більшість авторів аналізує податкові ризику з боку платників податків. Розглянемо, як проявляються ризику в оподаткуванні для держави. Характеристику проведемо за такими параметрами: економічною природою, об'єктивністю прояву, вірогідністю реалізації, невизначеністю наслідків, варіабельністю рівня, суб'єктивністю оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Основні характеристики податкових ризиків для держави як одного із суб'єктів податкових правовідносин

Економічна природа	Податковий ризик виявляється у сфері податкової діяльності держави та підприємства й характеризується можливими втратами для держави в процесі здійснення фінансової діяльності підприємства
Об'єктивність прояву	Податковий ризик є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якої держави. Хоча ряд параметрів податкових ризиків залежить від суб'єктивних управлінських рішень, об'єктивна природа його прояву залишається незмінною
Вірогідність реалізації	Вірогідність категорії податкових ризиків виявляється в тому, що ризикова подія може відбутися, а може й не відбутися в процесі виконання державою своїх функцій. Ступінь цієї вірогідності визначається дією як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, проте ймовірнісна природа податкових ризиків є постійною його характеристикою
Невизначеність наслідків	Податковий ризик супроводжується фінансовими втратами для держави, але існує невизначеність граничної межі наслідків його настання
Варіабельність рівня	Показник рівня податкових ризиків значно варіює під впливом численних об'єктивних і суб'єктивних чинників, які знаходяться в постійній динаміці
Суб'єктивність оцінки	Незважаючи на об'єктивну природу податкових ризиків як економічного явища, основний оцінний його показник – рівень ризиків – має суб'єктивний характер. Ця суб'єктивність, тобто нерівнозначність оцінки даного об'єктивного явища, визначається різним рівнем повноти й достовірності інформаційної бази, кваліфікації персоналу, їх досвіду у сфері податкового ризик-менеджменту та іншими чинниками

Висновки. Податковий ризик у своєму розвитку проходить декілька стадій, а саме: зародження ризикової ситуації; поява фактичного ризику (на цій стадії здійснюється управління поточною ситуацією) і підсумковий результат.

Основними характеристиками податкового ризику є те, що він:

- пов'язаний з невизначеністю економічної і правової інформації;
- є невід'ємною складовою фінансових ризиків;
- розповсюджується на учасників податкових правовідносин: платників податків, податкових агентів та інших суб'єктів, що представляють інтереси держави;
- має негативний характер для всіх учасників податкових правовідносин (на відміну від інших видів ризиків);
- виявляється для кожного учасника податкових правовідносин по-різному.

З огляду на викладене, можна зробити висновки, що податкові ризики відносяться до всіх суб'єктів податкових правовідносин, є непередбачуваними та стосуються дій, які можуть бути виконані цими суб'єктами в майбутньому, мають властивість змінюватися зі зміною внутрішнього й зовнішнього середовища, об'єктивних і суб'єктивних чинників, пов'язані із цілями, які переслідують суб'єкти податкових правовідносин, і рішеннями, які вони приймають.

1. Вітлінський В. В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок / В. В. Вітлінський, О. М. Тимченко // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 132–139.
2. Вовчак О. Д. Податкові ризики у системі управління економічною безпекою / О. Д. Вовчак // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 41–47.
3. Гранатуров В. М. Податкові ризики держави: визначення та класифікація / В. М. Гранатуров, І. Б. Ясенова // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 86–94.
4. Десятнюк О. М. Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування / О. М. Десятнюк // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 107–115.
5. Долгий О. А. Роль та значення виявлення податкових ризиків в процесі модернізації дослідчих перевірок / О. А. Долгий // Науковий вісник Академії державної податкової служби України : зб. наук. праць. – 2002. – № 4 (18). – С. 202–205.
6. Крысоватый А. И. Мониторинг налоговых рисков в системе финансовой безопасности государства / А. И. Крысоватый, О. М. Десятнюк // Сборник трудов научной конференции “Современные аспекты финансового управления экономическими процессами”. – Севастополь, 2005. – С. 60–64.
7. Режим доступу : <http://institutiones.com/general/1184-nalogovye-riski.html>.

Рецензенти:

Коваленко М.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Херсонського національного технічного університету;

Кузьмін В.В. – кандидат економічних наук, доцент Херсонського національного технічного університету.

УДК 336.2

ББК 65.2

Кулик П.Л.

ЕФЕКТИВНІСТЬ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ

Державна податкова адміністрація
в Івано-Франківській області,
Державна податкова адміністрація України,
м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 20,
тел.: 771875,
e-mail: petrokulyk@gmail.com

Анотація. У статті розглянуто стан податкових надходжень до Державного бюджету України протягом 2002–2009 років і надходжень податку на додану вартість (ПДВ) зокрема,

проаналізовано тенденції збільшення чи зменшення в окремих періодах частки надходження ПДВ і досліджено ефективність збору податку у формуванні доходної частини бюджету й ефективність відшкодування його з бюджету.

Ключові слова: податкові надходження, податок на додану вартість, бюджет, ВВП, фіскальна функція, коефіцієнт ефективності.

Annotation. The article reviews the state of tax revenues to the state budget of Ukraine for 2002–2009 years and Revenues of value added tax (VAT) in particular, tendencies increase or decrease in certain periods the share of proceeds and investigated the effectiveness of tax collection in the formation of revenue performance and compensation with its budget.

Key words: tax revenues value added tax, budget, GDP, fiscal functions, the coefficient of efficiency.

Вступ. На сучасному етапі розвитку країни, коли надходження до Державного бюджету України не відповідають її фінансовим потребам, особлива увага приділяється основним бюджетоформуючим податкам, оскільки вдосконалення процесу їх адміністрування та пошук резервів щодо збільшення надходження податків створюють додаткові можливості стосовно збільшення доходної частини бюджету та, відповідно, задоволення потреб держави.

При цьому жоден з бюджетоформуючих податків сьогодні не обговорюється так активно, як податок на додану вартість, оскільки лише цей податок, через можливість ухилення від оподаткування та відшкодування його з бюджету, здобув репутацію “криміногенного”, залишаючись при цьому основним бюджетоформуючим.

Потенційно висока фіскальна ефективність податку на додану вартість, яка є найважливішою перевагою цього податку, зумовлена тим, що він має широку базу оподаткування, яка включає більшість груп товарів і послуг, тобто зміни асортиментів споживання суттєво не впливають на надходження податку до бюджету. Крім того, оподаткування споживання є надійнішим, оскільки людина завжди має потребу в певних товарах або послугах і зупинити цей процес неможливо. Водночас оподаткування доходів чи прибутку в умовах фінансової кризи не може бути надійним джерелом наповнення бюджету [1, с.45].

Адміністрування податку на додану вартість в Україні досліджували О.Д. Данилов, Б.А. Карпінський, А.І. Крисоватий, В.В. Лисенко, А.В. Матвійчук, В.М. Мельник, М.А. Науменко, В.О. Парнюк, А.О. Сігайов, А.М. Соколовська, О.М. Чередниченко та інші, проте, незважаючи на велику кількість публікацій із цієї тематики, процес адміністрування ПДВ і надалі потребує вдосконалення.

Постановка завдання. Метою роботи є здійснення аналізу стану податкових надходжень до Державного бюджету України та податку на додану вартість зокрема, зміни частки надходження ПДВ, дослідження ефективності збору ПДВ при формуванні доходної частини бюджету й ефективності відшкодування ПДВ з бюджету, надання пропозицій щодо подолання виявлених негативних тенденцій.

Результати. Спочатку розглянемо інформацію стосовно податкових надходжень до Державного бюджету України всього та податку на додану вартість зокрема (табл. 1).

З метою відображення складової надходжень у відносних величинах наведемо інформацію про питому вагу надходжень згаданих податків до державного бюджету (табл. 2).

Таблиця 1

Показники податкових надходжень до Державного бюджету України всього та податку на додану вартість зокрема протягом 2002–2009 років (у млрд грн) [8]

Показники/роки:	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Податкові надходження до ДБ усього: у т. ч.:	28,9	35,7	44,9	74,5	94,8	116,7	167,9	148,9
Надходження ПДВ	19,3	22,9	28,7	47,1	65,4	78,3	126,5	119,1
Відшкодування ПДВ	5,8	10,3	12,0	13,3	15,0	18,9	34,4	34,5
Надходження ПДВ (сальдо)	13,5	12,6	16,7	33,8	50,4	59,4	92,1	84,6
Надходження податку на прибуток підприємств	8,2	13,1	16,0	23,3	25,9	34,0	47,5	32,6
Надходження акцизного збору всього:	3,9	5,2	6,6	7,9	8,6	10,5	12,7	21,3
- у т. ч. надходження акцизного збору з вироблених в Україні товарів	3,4	4,6	6,0	7,3	7,5	9,0	10,1	17,6
- у т. ч. надходження акцизного збору із ввезених на територію України товарів	0,5	0,6	0,6	0,6	1,1	1,5	2,6	3,7
Надходження ввізного мита	2,1	3,0	4,0	6,0	7,0	9,6	11,9	6,3
Інші податкові надходження, крім перелічених вище	1,2	1,8	1,6	3,5	2,9	3,2	3,7	4,1

Таблиця 2

Питома вага податкових надходжень до Державного бюджету України всього та податку на додану вартість зокрема протягом 2002–2009 років (у%)

Показники/роки:	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Податкові надходження до ДБ усього:	100	100	100	100	100	100	100	100
Питома вага надходжень ПДВ (сальдо)	46,7	35,3	37,2	45,4	53,2	50,9	54,9	56,8
Питома вага надходжень ПНП	28,4	36,7	35,6	31,3	27,3	29,1	28,3	21,9
Питома вага надходжень акцизного збору всього до податкових надходжень ДБ	13,5	14,6	14,7	10,6	9,1	9,0	7,6	14,3
- у т. ч. питома вага надходжень акцизного збору з вироблених в Україні товарів	11,8	12,9	13,4	9,8	7,9	7,7	6,0	11,8
- у т. ч. питома вага надходжень акцизного збору із ввезених на територію України	2,6	2,6	2,1	1,3	1,7	1,9	2,1	3,1
Питома вага надходжень ввізного мита	7,3	8,4	8,9	8,1	7,4	8,2	7,1	4,2
Питома вага інших податкових надходжень до ДБ, крім перелічених вище	4,2	5,0	3,6	4,7	3,1	2,7	2,2	2,8

Для більш чіткого уявлення фіскальної ефективності трьох основних бюджетоформуючих податків побудуємо “криву” надходжень цих податків в абсолютних і відносних величинах у вигляді таких діаграм.

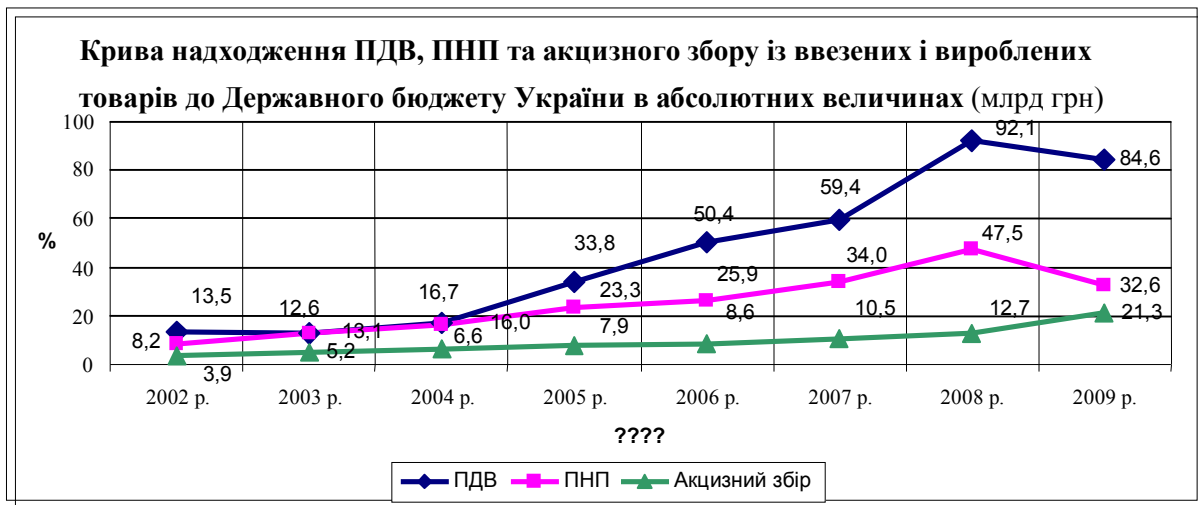


Рис. 1.

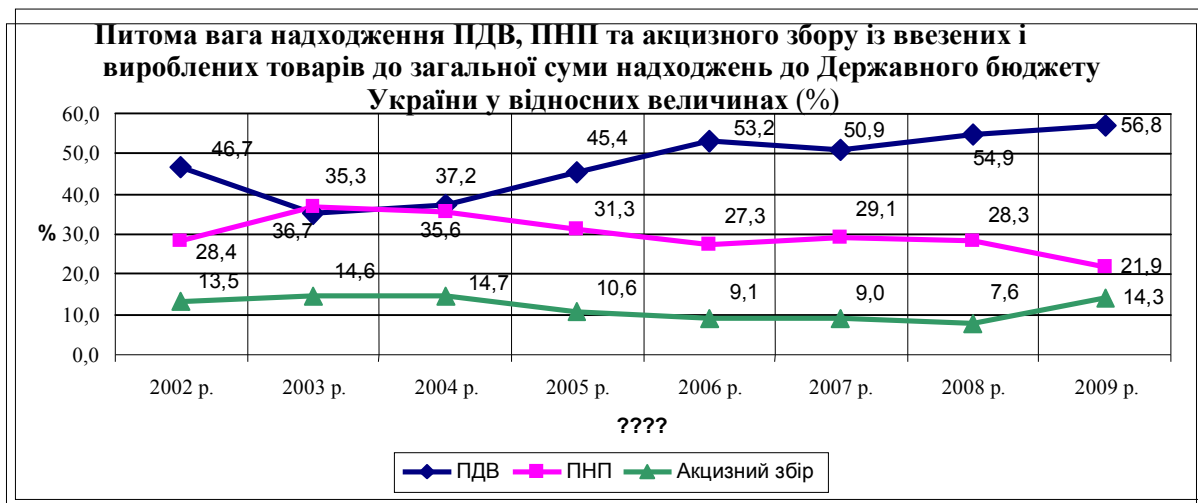


Рис. 2.

Як свідчать дані аналітичної обробки інформації протягом періоду, який аналізується, надходження з податку на додану вартість займали вагому частину податкових надходжень до Державного бюджету України. При цьому питома вага надходжень податку на додану вартість у 2003–2004 рр. була найнижчою та майже однаковою в порівнянні з питоною вагою надходжень податку на прибуток, однак протягом 2005–2009 років фіскальна ефективність ПДВ значно зросла, суттєво випередивши щодо надходжень податок на прибуток, і, як наслідок, податок на додану вартість став “першим” податком серед бюджетоформуючих податків з точки зору наповнення державної скарбниці, та протягом 3 останніх років спостерігається стійка тенденція до зростання його надходжень у складі загальної суми податкових надходжень у масштабі держави, що відображено у вигляді такої діаграми:

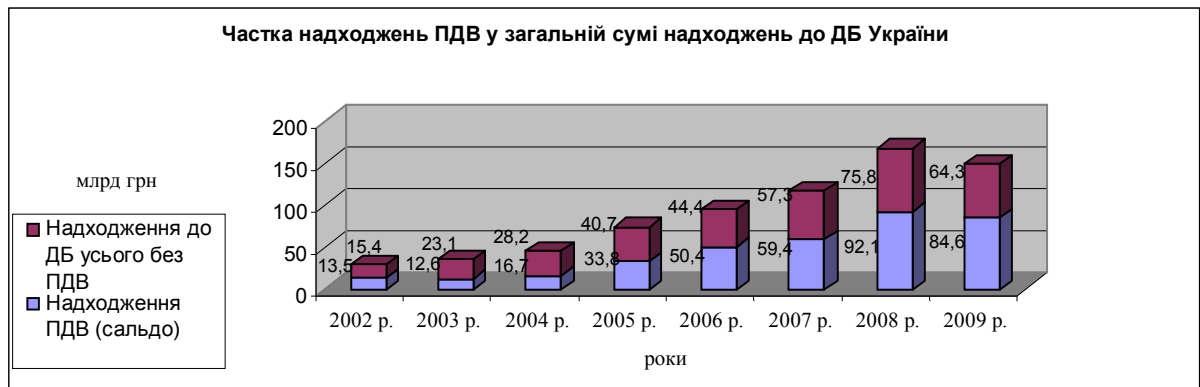


Рис. 3.

З даних діаграм помітно, що протягом 2006–2009 років надходження ПДВ становили більше половини податкових надходжень до бюджету держави всього.

У світовій практиці для об'єктивної оцінки фіскальної ефективності податку на додану вартість також розраховують частку податку у ВВП (відсоток). Інформацію про ВВП наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Інформація про валовий внутрішній продукт в Україні за 2002–2009 роки
(у млрд грн) [7]

Показники/роки:	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	949,9	914,7

Таким чином, частку надходжень трьох основних бюджетоформуючих податків можна відобразити у вигляді таблиці та діаграми:

Таблиця 4

Інформація про частку ПДВ, ПНП та акцизного збору в складі валового внутрішнього продукту в Україні за 2002–2009 роки

Показники/роки:	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Частка ПДВ у ВВП	6,0	4,7	4,8	7,7	9,3	8,2	9,7	9,2
Частка ПНП у ВВП	3,6	4,9	4,6	5,3	4,8	4,7	5,0	3,6
Частка акцизного збору у ВВП	1,7	1,9	1,9	1,8	1,6	1,5	1,3	2,3

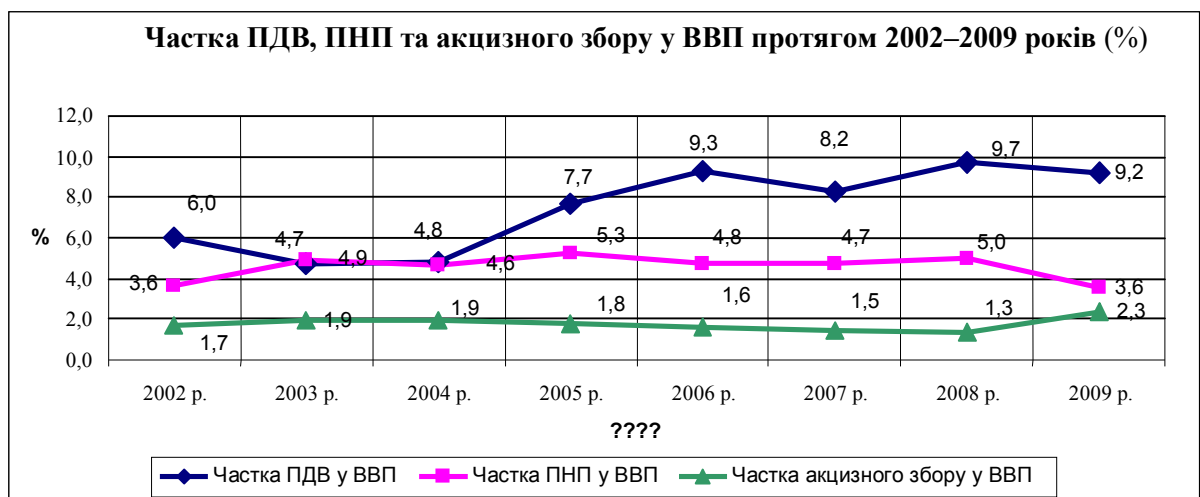


Рис. 4.

Порівнявши частки податкових надходжень “основних” податків до загальної суми надходжень державного бюджету та до ВВП (рис. 2 та рис. 4), бачимо, що коли в порівнянні із загальною сумою податкових надходжень до державного бюджету частка надходження ПДВ протягом останніх трьох років мала тенденції до зростання, то частка ПДВ у складі ВВП у 2008 році порівняно з попереднім зросла на 1,5%, проте у 2009 році в порівнянні з 2008 роком вона зменшилася на 0,5%, що свідчить про невелике зменшення попиту та відповідно до реалізації вироблених товарів, наданих робіт і послуг у цьому році.

Для більш поглибленого й об’єктивного аналізу надходжень податку на додану вартість і зважаючи на те, що “чиста” сума надходжень податку (сальдо) розраховується шляхом різниці надходжень податку та його відшкодування з бюджету на розрахункові рахунки платників, введемо такі поняття, як:

- коефіцієнт ефективності збору ПДВ у формуванні доходної частини держбюджету (коефіцієнт 1), який розраховуватиметься як відношення збору ПДВ за мінусом відшкодування податку (сальдо) до збору податку всього без урахування відшкодованих сум податку (КЕЗ ПДВ=ЧПДВ/ЗПДВ, де ЧПДВ – збір ПДВ за мінусом відшкодування податку (сальдо) і ЗПДВ – збір ПДВ усього без урахування відшкодованих сум податку);
- коефіцієнт ефективності відшкодування ПДВ (коефіцієнт 2), який розраховуватиметься як відношення суми відшкодованого ПДВ до збору податку всього без урахування відшкодованих сум податку (КЕВ ПДВ=ВПДВ/ЗПДВ, де ВПДВ – відшкодована сума ПДВ і ЗПДВ – збір ПДВ усього без урахування відшкодованих сум податку). Дещо подібна система оцінки ефективності ПДВ запропонована О.Д. Даниловим у статті “Податок на додану вартість: проблема оптимізації адміністрування” (Вісник податкової служби України. – 2009. – № 12. – С. 45–48).

Зазначені коефіцієнти будуть свідчити про ефективність адміністрування податку в розрізі його складових – збору та відшкодування, а саме – чим вищим буде коефіцієнт ефективності збору ПДВ, тим більша ефективність адміністрування податку в розрізі його складових, і чим вищим буде коефіцієнт ефективності відшкодування ПДВ, тим менша ефективність адміністрування податку в розрізі згаданих складових.

Провівши відповідні розрахунки, отримаємо дані, наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Інформація про ефективність збору ПДВ та ефективність відшкодування ПДВ за 2002–2009 роки (у%)

Показники/роки:	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Коефіцієнт ефективності збору ПДВ (КЕЗ ПДВ=ЧПДВ/ЗПДВ)	69,9	55,0	58,2	71,8	77,1	75,9	72,8	71,0
Коефіцієнт ефективності відшкодування ПДВ (КЕВ ПДВ=ВПДВ/ЗПДВ)	30,1	45,0	41,8	28,2	22,9	24,1	27,2	29,0

Для більш чіткого уявлення впливу коефіцієнтів ефективності збору та відшкодування ПДВ відобразимо дану інформацію у вигляді діаграми, унаслідок чого отримуємо таке:

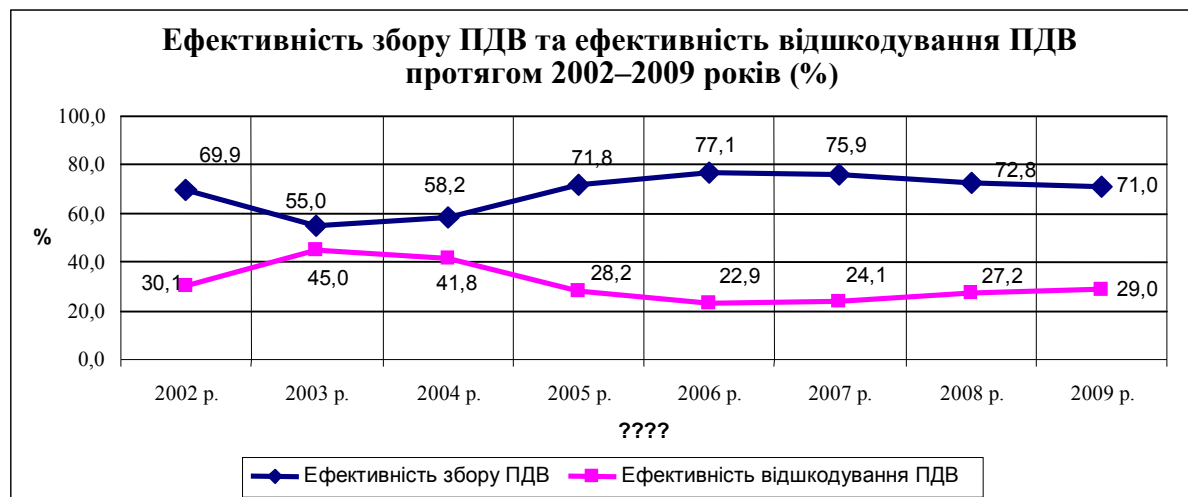


Рис. 5.

Висновки. Проведеним дослідженням ефективності збору ПДВ у формуванні доходної частини держбюджету й ефективності відшкодування ПДВ протягом 2002–2009 років встановлено, що найбільш неефективним адміністрування податку на додану вартість було протягом 2003–2004 років, де суми відшкодованого податку на рахунки платників податків становили відповідно 45,0% і 41,8% від загальної суми надходжень цього податку. При цьому найгіршою ситуація була у 2003 році, де при підвищенні коефіцієнта ефективності відшкодування ПДВ на 5% міг утворитися дисбаланс між надходженням і відшкодуванням податку з бюджету. Різко покращилася ситуація в цьому напрямі у 2005 році з позитивною динамікою у 2006 році, проте, починаючи з 2007 року до 2009 року, помітна негативна стійка тенденція збільшення коефіцієнта ефективності відшкодування ПДВ і зменшення коефіцієнта ефективності збору ПДВ відповідно на 1,2; 3,1; 1,8% щорічно.

Таким чином, якщо сьогодні не вжити дієвих заходів щодо вдосконалення норм чинного законодавства, які регламентують адміністрування відшкодування ПДВ, зважаючи на середньорічні за останні 3 роки темпи зменшення коефіцієнта ефективності збору ПДВ у розмірі 2%, то орієнтовно через 10 років Україна досягне рівня ефективності збору 2004 року, а ще через 10 років з такими темпами результатом адміністрування ПДВ у країні може утворитися дисбаланс між надходженням і відшкодуванням ПДВ з бюджету.

Нині тривають численні дискусії стосовно заміни податку на додану вартість на податок з обороту, проте жодним автором не проведено відповідні розрахунки щодо надходжень коштів від таких нововведень, цими ж авторами не звернуто увагу на значний сучасний фіскальний потенціал ПДВ, і не відомо, чи зможе податок з обороту забезпечити надходження до державного бюджету, які сьогодні дає ПДВ, забезпечуючи тепер більше половини всіх надходжень і, таким чином, достатньо належно виконуючи свою фіскальну функцію.

Тому жодних чітких аргументів і підстав стосовно заміни ПДВ на податок з обороту немає, єдиним відкритим питанням залишається вдосконалення законодавства щодо справляння податку на додану вартість, що дало б змогу збільшити частку надходження податку в складі всіх податкових надходжень до 60–70% щороку та, відповідно, оптимізувати ефективність збору ПДВ й ефективність відшкодування ПДВ.

Першим кроком до збільшення рівня ефективності адміністрування ПДВ у сучасних умовах повинно стати прийняття Податкового кодексу, у якому необхідно виключити всі можливі недосконалості чинного законодавства з питань справляння ПДВ, що

дозволяють сьогодні мінімізувати сплату ПДВ та ухилятися від оподаткування цим податком.

1. Данилов О. Д. Податок на додану вартість: проблема оптимізації адміністрування / О. Д. Данилов // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 12. – С. 45–48.
2. Лютий І. О. Податкова система : навчальний посібник / І. О. Лютий, Л. М. Демиденко, М. В. Романюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 456 с.
3. Мельник В. М. Податок на додану вартість у податковій системі України / В. М. Мельник, О. В. Солдатенко // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 82–86.
4. Олійник О. В. Податкова система : навчальний посібник / О. В. Олійник, І. В. Філон. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
5. Сігайов А. О. Ефективне адміністрування ПДВ: проблеми і перспективи / А. О. Сігайов // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 24–31.
6. Чередниченко О. М. Ефективність використання ПДВ в Україні / О. М. Чередниченко // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 27–35.
7. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету державної податкової служби України;

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 351.713+336.24 (075.8)

ББК 65.9 (4Укр) 843-18 я73. Г 79

Кульчицька Н.Є.

ПРОБЛЕМИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ

Тернопільський національний економічний
університет,
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу,
кафедра фінансів та банківської справи,
48500, Тернопільська обл., м. Чортків,
вул. С. Бандери, 46,
тел.: 0355220796, 20849

Анотація. Стаття присвячена обґрунтуванню проблем і розробці практичних рекомендацій з удосконалення державного регулювання та контролю зовнішньоекономічних операцій з давальницькою сировиною за умов євроінтеграційних процесів України.

Ключові слова: митне регулювання, державне регулювання, державний контроль, зовнішньоекономічна діяльність, операція з давальницькою сировиною.

Annotation. This article focuses on the grounds of the problems and the development of practical recommendations on improvement of state regulation and control of cross-border transactions, transfers in conditions of European integration processes raw material.

Key words: customs regulation, government control, state control, foreign economic activity, the goods made on commission operations.

Вступ. Однією з основних умов ефективного впровадження ліберальної моделі зовнішньоекономічної політики є вдосконалення системи й методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів, гармонійно поєднаних з вимогами інтеграції у світову спільноту.

Через кризову ситуацію в економічній сфері, унаслідок руйнування єдиної загаль-

нодержавної системи суспільного виробництва й суспільного розподілу праці та її результатів, операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічній діяльності набули широкого застосування. На сучасному етапі такі операції стали єдиним засобом виходу з економічної кризи багатьох галузей. Однак подальший розвиток давальницьких операцій довів, що їх вплив на соціально-економічне становище України не є однозначним, що зумовлює необхідність їх регулювання та контролю з боку держави.

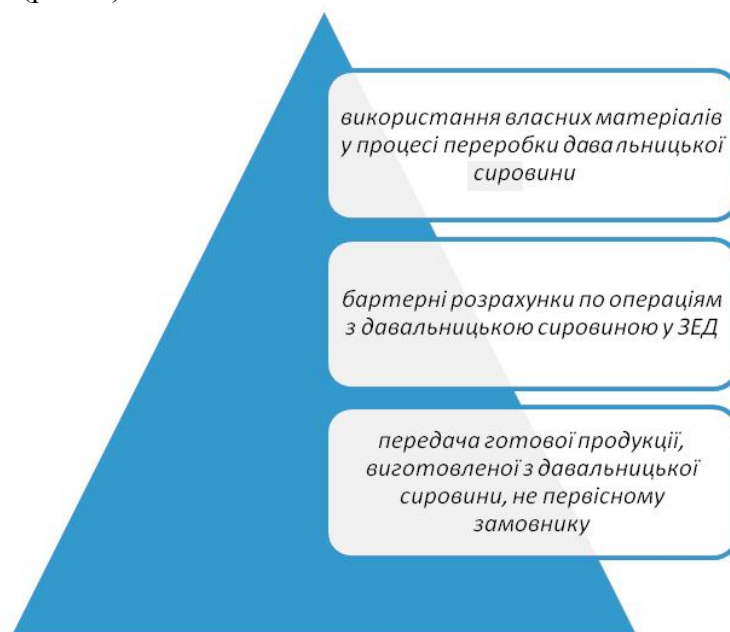
Дослідженню зазначеної теми присвятили свої праці такі науковці, як С. Голов, Б. Губський, В. Альошин, І. Белоусова, М. Захарко, Д. Онишко, О. Папаїка, Ю. Смеян та інші.

Постановка завдання. У цьому контексті на особливу увагу заслуговують дослідження економічних методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які функціонально виявляються через оподаткування експортно-імпортних операцій у цілому й операцій з давальницькою сировиною зокрема, оскільки саме в податках відображається вся гама економічних, політичних і соціальних інтересів держави й суспільства.

Результати. Пряма проекція зарубіжного досвіду на вітчизняні механізми обліку й оподаткування операцій з давальницькою сировиною неможлива й потребує створення національних регулювальних систем державного впорядкування операцій з давальницькою сировиною, а саме: захисту національних економічних інтересів країни й інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку; створення сприятливих умов для інтеграції вітчизняної економіки до системи світового поділу праці; стимулювання прогресивних структурних зрушень в економіці; заохочення конкуренції та недопущення монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Нині існують такі проблеми, що виникають при проведенні операцій з давальницькою сировиною:

- використання власних матеріалів у процесі переробки давальницької сировини;
- бартерні розрахунки щодо операцій з давальницькою сировиною в ЗЕД;
- передача готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, не первісному замовникові (рис. 1).



Кульчицька Н.С. Проблеми митного регулювання операцій з давальницькою сировиною

Розглянемо ситуацію, коли виконавець у процесі переробки давальницької сировини

вини використовував власний матеріал. При цьому митне оформлення готової продукції, що вивозиться за межі митної території України, здійснюється митним органом за умови надання підприємством-переробником таких документів:

- вантажно-митної декларації (ВМД) на партію продуктів переробки, що підлягають вивезенню за межі митної території України;
- товаротранспортних та інших товаросупровідних документів;
- копій ввізної вантажно-митної декларації на товари, які було ввезено на митну територію України в режимі переробки;
- декларацій, у яких зазначаються кількість і вартість українських товарів, що були використані в процесі переробки іноземного товару.

На перший погляд, створюється враження, що підприємство-виконавець, крім ВМД, що оформляється на партію продуктів переробки, має скласти додатково окрему ВМД на українські товари, які були використані в процесі переробки іноземного товару. Однак це помилкова думка [6, с.15].

Надання окремої митної декларації (ОМД) передбачено, зокрема, при здійсненні операцій з переробки товарів на митній території України з відображенням у ній кількості та вартості українських товарів, витрачених у процесі переробки. Однак ОМД стосується не всіх операцій з переробки: для давальницьких операцій зроблено виняток. Так, при вивезенні за межі митної території України продуктів переробки в процесі виконання операцій з переробки давальницької сировини іноземного замовника, згідно із чинним законодавством, ОМД не подається (за винятком випадків виготовлення готової продукції зі спільним використанням давальницької сировини, частково придбаної іноземним замовником за іноземну валюту на митній території України і частково ввезеної на митну територію України).

Таким чином, якщо виконавець-резидент для переробки іноземної давальницької сировини використовував власні матеріали, придбані за гривні, то ОМД подавати не потрібно.

Підприємство в цьому випадку має подати одну ВМД на партію продуктів переробки, у якій у складі вартості партії готової продукції вже буде враховано й українські комплектуючі.

Це не суперечить іншим нормативно-правовим актам, згідно з якими ВМД заповнюється на партію товарів за умови, що до всіх товарів цієї партії застосовується єдиний митний режим. Адже, як впливає з Митного кодексу України, митне оформлення українських товарів, використаних у процесі переробки товарів нерезидента, здійснюється в порядку, установленому для митного оформлення експорту.

Крім того, варто звернути увагу, що при вивезенні готової продукції, виготовленої з давальницької сировини нерезидента-замовника, ключовим є застосування нульової ставки з ПДВ. А застосування нульової ставки, на відміну від здійснення операцій, звільнених від оподаткування і таких, що не є об'єктом оподаткування, зберігає податковий кредит, а отже, і право на відшкодування ПДВ.

Отже, у підприємства-виконавця залишається право на податковий кредит з ПДВ, сплачений при придбанні українських матеріалів, витрачених у процесі обробки давальницької сировини.

Досить важливим моментом є ПДВ-облік бартерних розрахунків за переробку давальницької сировини нерезидента.

Порядок ввезення на митну територію України давальницької сировини іноземного замовника та вивезення виготовленої з неї готової продукції регулюється нормами Закону України “Про операції з давальницькою сировиною”, яким передбачено, що на першому етапі операції (при ввезенні давальницької сировини) уся контрактна вартість такої сировини в загальному порядку обкладається “імпортними” платежами, які вклю-

чають ПДВ. Сплата “імпортних” платежів здійснюється шляхом видачі органу державної податкової служби за місцезнаходженням виконавця простого авальованого векселя.

На другому етапі операція виконавця з поставки послуг з переробки сировини на готову продукцію обкладається ПДВ за нульовою ставкою. Однак тут є один нюанс. Так, за нульовою ставкою оподатковуються операції з поставки послуг, що складаються з робіт з рухомим майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт і вивезеним за межі митної території України. Із цього випливає, що обкладатися ПДВ за нульовою ставкою буде тільки частина вартості послуг з переробки, що припадає на вивезену готову продукцію. Частина вартості послуг, що залишилася, обкладається ПДВ на загальних підставах.

На третьому етапі при частковому вивезенні готової продукції за межі митної території України відбувається погашення простого авальованого векселя на відповідну частину. На вартість готової продукції, що переходить у власність виконавця як плата за послуги, оформляється ввізна митна декларація (без фактичного ввезення її в Україну) і для повного погашення векселя здійснюється оплата “імпортних” платежів (у тому числі ПДВ). Разом з тим ДПАУ вважає за неможливе погашення векселя при вивезенні готової продукції, виготовленої з давальницької сировини нерезидента, не в повному обсязі без справляння ввізного мита, податків і зборів, у тому числі внаслідок природних утрат при транспортуванні, перевалці та зберіганні давальницької сировини або готової продукції [5, с.18].

З метою обкладення ПДВ готова продукція, що залишається у виконавця-резидента як плата за послуги з переробки давальницької сировини, є імпортною продукцією. База оподаткування для такої продукції дорівнює договірній (контрактній) вартості готової продукції з урахуванням акцизного збору, ввізного мита та інших податків і зборів, за винятком ПДВ, який включається до ціни такої готової продукції.

Сплачений ПДВ включається до складу податкового кредиту виконавця-резидента (за умови використання готової продукції в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності).

У разі, коли розрахунки за послуги виконавця здійснюються частиною давальницької сировини, порядок нарахування та сплати ПДВ має свої особливості. Так, за частину давальницької сировини, отриманої як плата за послуги, на першому етапі виконавець-резидент сплачує ввізне мито, податки (у тому числі ПДВ) і збори, що справляються при ввезенні товарів. Причому оплата “імпортних” платежів здійснюється грошовими коштами.

Оскільки ввезення на митну територію України давальницької сировини, призначеної для оплати за послуги, розглядається як імпорт, датою виникнення зобов'язань з ПДВ є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає оплаті. На дату сплати зобов'язань з ПДВ у платника податків виникає право на податковий кредит. Підставою для цього є належно оформлена ВМД.

Сплатити “імпортні” платежі при ввезенні давальницької сировини шляхом надання простого авальованого векселя можна тільки в частині сировини, призначеної для виготовлення готової продукції. У разі вивезення готової продукції в повному обсязі, передбаченому контрактом, і в установлені строки, вексель погашається, а “імпортні” платежі не сплачуються.

Щодо послуг з переробки давальницької сировини, то вони обкладаються ПДВ за нульовою ставкою.

Передача готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, не первісному замовникові також вимагає дослідження, оскільки за загальним правилом резидент-виконавець не може передати готову продукцію, виготовлену з давальницької сировини, особі, яка не виступала замовником за договором. Ця відповідь ґрунтується на то-

му, що власником готової продукції за договором на переробку давальницької сировини є замовник і саме його наділено повноваженнями з розпорядження готовою продукцією. Це впливає з характеру правовідносин щодо переробки давальницької сировини (у межах загальноцивільної класифікації договірних відносин такий договір можна віднести за своєю правовою природою до договору підряду) і на це прямо вказує законодавство.

Однак законодавство України допускає декілька можливих варіантів, коли готову продукцію (повністю або частково) може бути передано виконавцем третій особі, яка первісно не виступала в договорі як замовник.

Умовами договору про переробку давальницької сировини може бути передбачено отримання виконавцем у власність частини готової продукції як оплату за виконану роботу. У цьому випадку український виконавець зобов'язаний буде сплатити ввізне мито, податки та збори, що мали бути сплачені при ввезенні частини давальницької сировини, пропорційній частині готової продукції, що перейшла у власність виконавця. Але розрахуватися готовою продукцією за переробку давальницької сировини можна не завжди. Так, чинним законодавством встановлено заборону на розрахунки за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини, що відноситься до 1–24 груп, згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, в іншій, ніж грошова, формі [3].

Договір про переробку давальницької сировини може бути замінено сторонами на договір поставки (імпорту) продукції. При виборі цього варіанта сторонам необхідно не тільки внести зміни до первинного договору, а й пройти процедуру зміни митного режиму: з митного режиму переробки на митній території України на імпорт зі сплатою відповідних податків і зборів. При заміні договору про переробку давальницької сировини на договір поставки резидент змінює свій статус з виконавця на покупця і, відповідно, після виконання робіт з переробки давальницької сировини й отримання готової продукції у свою власність може передати її третій особі, у тому числі нерезиденту. Можливість здійснення такої заміни визнають і суди. Але, як показує практика, суб'єктові господарювання слід бути готовим до необхідності переконати в правомірності заміни договору про переробку давальницької сировини на договір поставки податкові органи, яким видано вексель.

Крім того, є декілька варіантів розвитку договірних відносин між резидентом-виконавцем і нерезидентом-замовником, коли виконавець передає готову продукцію третій особі, яка первісно не виступала замовником за договором, але не в межах розпорядження своєю власністю, а за волевиявленням нерезидента-замовника [4].

Нерезидент-замовник може відступити право вимоги за договором про переробку давальницької сировини третій особі – нерезиденту з дотриманням передбаченого порядку заміни кредитора в зобов'язанні (договір відступлення права вимоги). У цьому випадку резидент-виконавець у межах того самого договору на тих самих умовах передає готову продукцію, але вже новому замовникові. Слід звернути увагу, що порядок та умови укладення договору відступлення права вимоги регулюються законодавством тієї держави, праву якої сторони договору про переробку давальницької сировини підпорядкували свої відносини. Якщо вони не зробили спеціального застереження, то таким правом вважається законодавство України. Згідно ж із Цивільним кодексом України (ЦКУ), нерезидент – первісний замовник має повідомити резидента-виконавця про заміну сторони в договорі (більше того, у договорі між ними може бути прямо передбачено необхідність отримання дозволу від виконавця на здійснення відступлення). Крім того, первісний замовник повинен передати новому всі документи, що засвідчують його права за договором, і проінформувати його про всі важливі нюанси виконання договору.

Як бачимо, в останніх двох випадках передача готової продукції третій особі (не первісному замовникові за договором про переробку давальницької сировини) відбувається не за волевиявленням виконавця-резидента, а в межах реалізації замовником-нерезидентом своїх повноважень.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане та проаналізувавши всі проблеми розвитку операцій з давальницькою сировиною, можна відмітити, що первісною проблемою є законодавча нестабільність у системі державного регулювання як сукупності економічно-правових відносин, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (замовником і виконавцем) і державою в процесі переробки ввезеної сировини та подальшого вивезення виготовленої з неї готової продукції із застосуванням пільгового режиму оподаткування, з правом власності на них іноземного замовника.

Важливим моментом є і вдосконалення інструментів державного регулювання та контролю давальницьких операцій через розробку пропозицій про внесення змін до чинної законодавчо-нормативної бази, які стосуються зміни строків переробки, запровадження ліцензування, заборони переробки окремих видів сільськогосподарської сировини та визначення переліку органів державного регулювання давальницьких операцій. Організаційно-методичні підходи до реалізації митними органами контрольних заходів щодо операцій з давальницькою сировиною необхідно розглядати через призму технологічної схеми проведення митними органами перевірок суб'єктів ЗЕД, що беруть участь в операціях з давальницькою сировиною як переробники, для забезпечення ефективності державного контролю на всіх стадіях переробки давальницької сировини.

Така систематизація дозволила б полегшити роботу з регулювання операцій з давальницькою сировиною як митними, так і податковими органами, а також увела б чітке поняття ведення цього виду діяльності на всіх його етапах для підприємців.

1. Митний кодекс України. Прийнятий 11 липня 2002 р. – К. : Атіка, 2002. – 160 с.
2. Податковий кодекс України. – Режим доступу : <http://www.zakon.ua>.
3. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах: Закон України від 15.05.95 № 327/95-ВР із змінами і доповненнями. – Режим доступу : <http://www.zakon.ua>.
4. Голов С. Облік зовнішньоекономічних операцій з давальницькою сировиною / С. Голов // Фінансова консультація. – 2000. – № 2. – С. 5–9.
5. Смеян Ю. Давальницька сировина. Консультації / Ю. Смеян // Галицькі контракти. – 2000. – № 42. – С. 58–77.
6. Давальницькі операції // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 13. – С. 6–40.
7. Підсумки роботи митних органів у 2006 році : інформаційно-аналітичний збірник. – К. : ДМСУ, 2007.
8. Підсумки роботи митних органів України у 2007 році : інформаційно-аналітичний збірник. – К. : ДМСУ, 2008.
9. Підсумки роботи митних органів України у 2008 році : інформаційно-аналітичний збірник. – К. : ДМСУ, 2009.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.statistics.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Державної митної служби України. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>.
12. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
13. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
14. Офіційний сайт законодавчої бази України. – Режим доступу : <http://www.zakon.ua>.
15. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>.
16. Офіційний сайт ВТО в Україні. – Режим доступу : <http://wto.in.ua>.
17. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
18. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

Рецензенти:

Десятнюк О.М. – доктор економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету;

Бех М.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176, факс: 0342231574,
e-mail: Gy40k@mail.ru

Анотація. Досліджено податкову складову регулювання зовнішньоекономічних відносин. Охарактеризовано сучасні підходи до формування внутрішньонаціональної податкової політики. Визначено вплив інструментів податкового регулювання на процес зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: податкове регулювання, ПДВ, податкова система, стимулювання експорту, зовнішньоекономічні відносини.

Annotation. The component of the tax regulation of foreign economic relations is researched. Modern approaches to forming of domestic national tax policy is characterized. The influence of the instruments of tax regulation on the process of foreign economic activity of subjects of menage is determined.

Key words: tax regulation, VAT, tax system, export promotion, external economic relations.

Вступ. Сучасний стан інтеграції національних економічних систем вимагає постійного пошуку механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання для забезпечення їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Однією зі складових такого регулювання є податкове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Податкове регулювання у вузькому розумінні – це сукупність податкових форм, методів та інструментів, за допомогою яких регламентується діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних відносин. У широкому розумінні – це система заходів регуляторного, нормативного, законодавчого характерів, яка може адаптуватися до зміни соціально-економічної ситуації в країні та міжнародної кон'юнктури, постійно вдосконалюватися й контролювати досягнення основних цілей податкового регулювання ЗЕД.

Світова фінансова криза показала неефективність заходів держави в забезпеченні ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Різка падіння світової економічної активності значно скоротило обсяги міжнародної торгівлі. Надмірна експортна зорієнтованість в умовах падіння світових цін на сировину та згортання світового попиту призвела до різкого скорочення обсягів вітчизняної промисловості.

У цьому контексті постає питання проведення виваженої податкової політики, спрямованої на збільшення та покращення зовнішньоторговельного обороту країни, залучення іноземного капіталу в національну економіку, забезпечення виконання державою своїх безпосередніх функцій без збільшення навантажень на національну господарську систему.

Якщо говорити про стан дослідження зазначеної проблематики, то питання податкового регулювання ЗЕД і його окремих складових знайшли відображення в численних працях вітчизняних і зарубіжних економістів, а саме: О. Білоруса, В. Васюренко, В. Гейла, Р. Доула, Г. Дурицької, Л. Колінець, Ф. Котлера, А. Кредісова, С. Кузьменко,

М. Макаренко, К. Маккенона, Ю. Макогона, С. Мочерного, С. Опаріна, Л. Піддубної, А. Сищука, В. Сіденко, А. Філіпенка, А. Чандлера, Д. Штефанича, С. Юрія та інших. Проте більшість цих робіт присвячені висвітленню переважно узагальнених положень ведення зовнішньоекономічної діяльності чи окремих його складових або в розрізі окремих регіонів, галузей чи підприємств. Відсутня стратегія розвитку ефективної системи заходів стимулювання ЗЕД і не досліджені проблеми впливу інструментів податкового регулювання ЗЕД на суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вивченні сучасних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності підприємств, визначенні впливу податкового регулювання на діяльність суб'єктів ЗЕД.

Результати. Одним із провідних чинників розвитку економіки будь-якої країни в умовах посилення глобалізаційних процесів є здійснення її суб'єктами господарювання ефективної зовнішньоекономічної діяльності [2]. Для нашої держави як для країни, у якій економічна система продовжує своє формування і яка прагне бути залучена до глобального господарського механізму, дуже важливо не опинитися на периферії консолідаційних процесів, щоб не стати споживачем низькоякісних товарів і застарілих технологій. Тому очевидним є те, що необхідно провести детальний аналіз напрацювань теоретичного й практичного характеру при розробці ефективної системи регулювання ЗЕД. На жаль, саме зовнішньоторговельна сфера стала каналом поширення негативного впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку України. Зважаючи на надмірно експортну зорієнтованість, що в умовах падіння світових цін на сировину та згортання світового попиту призвело до різкого скорочення обсягів виробництва вітчизняної промисловості, криза торкнулася майже всіх галузей господарства.

Такий стан речей спричинив те, що домінуючими тенденціями в зовнішній торгівлі України за підсумками 2009 р. стали:

1) значне падіння обсягів зовнішньоторговельного обороту (обсяги експорту й імпорту у 2009 р. скоротилися на 40,7 і 46,9% порівняно з 2008 р.) (рис. 1);

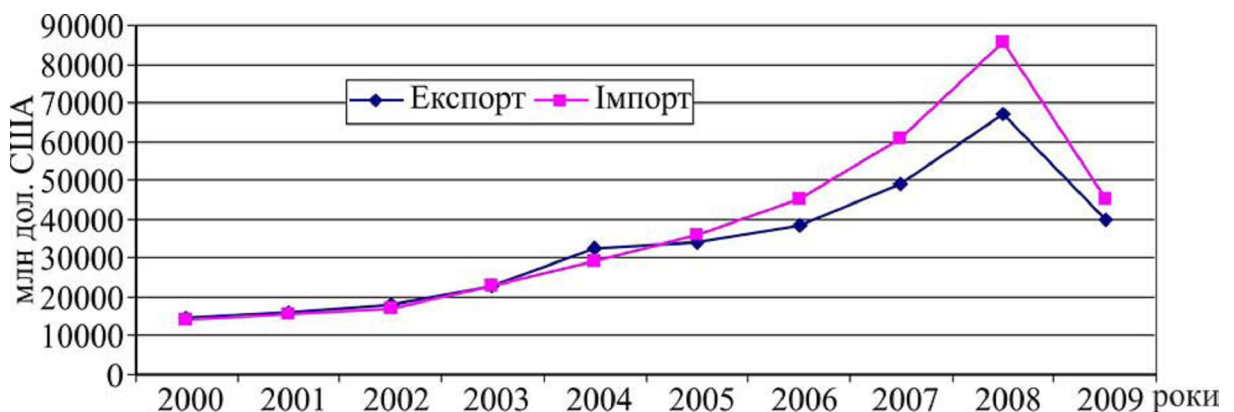


Рис. 1. Динаміка експорту й імпорту товарів в Україні

Сприятлива цінова кон'юнктура на світовому ринку пояснює позитивні показники торгівлі в першому півріччі 2008 р. Також не малу роль відіграло кредитування торгівлі. Утім уже з другого півріччя 2008 р. у зовнішній торгівлі розпочалися негативні процеси, які повною мірою проявили себе вже з початку 2009 р. У першу чергу, збільшення показника приросту імпорту у вартісному відношенні, зокрема, значно швидшими темпами, ніж для експорту. Таке явище посилює конкурентні позиції імпортерів на внутрішньому ринку та призводить до погіршення торговельного сальдо платіжного балансу;

2) скорочення обсягів зовнішньої торгівлі з усіма торговельними партнерами України;

Таблиця 1

Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2009 р.

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до 2008 р.	тис. дол. США	у % до 2008 р.	
Усього	39 702 883,3	59,3	45 435 559,2	53,1	-5 732 675,9
Країни СНД	13 473 894,8	58,2	19 692 666,1	59,0	-6 218 771,3
Європа	10 269 594,2	52,0	16 233 790,4	53,3	-5 964 196,2
Азія	12 131 818,3	76,4	6 540 951,6	42,2	5 590 866,7
Африка	2 628 600,7	67,4	617 592,6	39,6	2 011 008,1
Америка	1 124 437,0	27,1	2 197 967,1	52,5	-1 073 530,1
Австралія і Океанія	21607,2	33,8	149 420,8	34,6	-127 813,5

Скорочення зазнали всі без винятку напрями експорту вітчизняної продукції. Особливо в США та у країнах Америки, де й почався загальний економічний спад. За 2009 рік за цим напрямом було експортовано товарів і послуг на суму 1 124 млн. дол. США, що складає лише 27,1% від показника 2008 року. Майже вдвічі скоротився обсяг експортно-імпортних операцій з країнами СНД і Європи. Така негативна динаміка свідчить про низьку конкурентоспроможність українських товарів на світових ринках;

3) збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту. За підсумками 2009 року, перевищення імпорту над експортом становило 5 732 млн. дол. США;

4) скорочення експорту за всіма видами промисловості. Спад експортної активності за підсумками 2009 р. торкнувся практично всіх галузей національної промисловості. Деяку позитивну динаміку показувала лише харчова промисловість.

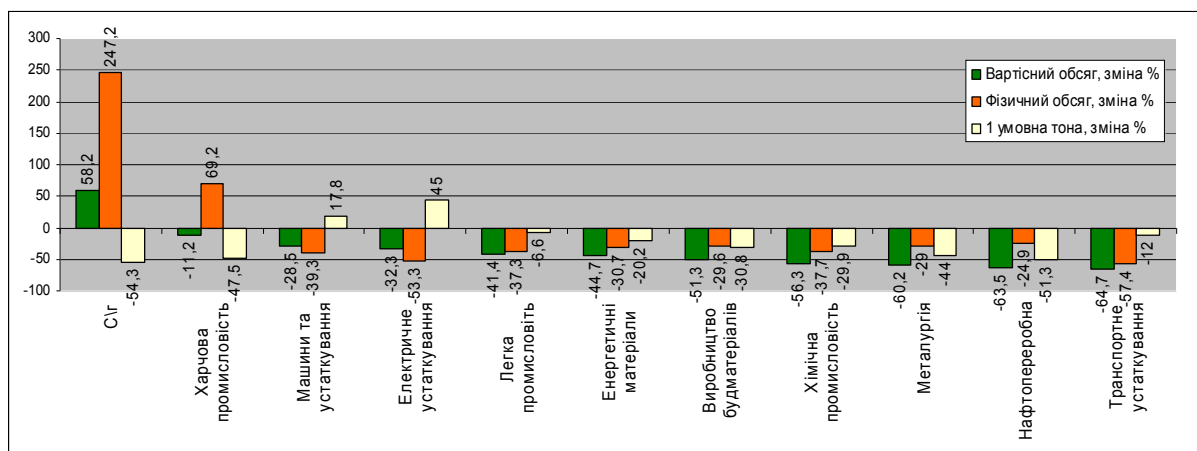


Рис. 2. Динаміка експорту товарів за видами промисловості України за підсумками 2009 р. щодо аналогічного періоду 2008 р.

Негативний ефект від'ємної динаміки 2009 р. посилюється тим, що одночасно відбуваються спад у вартісному вимірі (у I півріччі 2008 р. при спаді фактичних експортних поставок зберігався вартісний приріст експорту), падіння у фізичних обсягах і суттєве зниження цін.

Фактичні поставки сільськогосподарських товарів зросли в 3,5 раза, а вартісні обсяги експорту зросли майже на 60%, при цьому розрив у прирості зумовлено значним спадом ціни (1 умов. тонна стала дешевшою на 54,3%);

5) значне зменшення імпортних поставок. Поряд з різким спадом експортної динаміки, товарні поставки імпорту за підсумками 2009 р. зменшилися на 42%.

Виходячи із цього, важливу роль у фінансовому регулюванні ЗЕД можуть відігравати важелі податкового регулювання. На нинішньому етапі розвитку ринкових відносин податки не можуть виконувати тільки фіскальну функцію, яку вони виконують тепер, адже це дієвий фактор стимулювання підприємницької діяльності. Саме податки повинні стати ефективним регулятором соціально справедливого перерозподілу доходів. Визначення основних напрямів реформування податкової політики та формування затрат на виробництво продукції і послуг слід базувати на захисті інтересів вітчизняного виробника.

Зі вступом України до СОТ роль податків як регулятора економіки зростає. Держава, маніпулюючи механізмом нарахування та сплати податків, податковими ставками й пільгами, може стимулювати або обмежувати розвиток окремих галузей чи сфер економіки.

Одним із значимих інструментів податкового регулювання ЗЕД є податок на додану вартість (ПДВ) і його величина. Аналіз відношення ПДВ до обсягів доходу від реалізації товарів, робіт, послуг і відношення цього податку до сумарного обсягу виробничих запасів, готової продукції та товарів виявив множинні зв'язки між податковим навантаженням і зовнішньоекономічною діяльністю суб'єкта господарювання.

Дослідження В.О. Васюренка показали чималу корелятивну залежність між рядами даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість, та обсягами отриманого доходу. Підприємства, у яких така залежність незначна, мають труднощі з відшкодуванням ПДВ [1, с.38].

Саме проблеми з відшкодуванням цього податку створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності певні труднощі, а це, у свою чергу, ускладнює вибір стратегій дій.

Отож можна стверджувати, що податок на додану вартість загалом негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Проте, зважаючи на значний регулюючий вплив цього податку, його доцільно використовувати як дієвий важіль стимулювання, у першу чергу, інвестиційної діяльності, імпорту для забезпечення виробництва експортної продукції та імпорту, що має соціальне спрямування.

Л.Б. Колінець у своїх дослідженнях пропонує використовувати розмір ставки ПДВ для стимулювання імпорту стратегічних товарів залежно від рівня насиченості внутрішнього ринку даним товаром (рис. 3) [9, с.534]. Якщо товар, який можна віднести до групи стратегічного імпорту, з'являється на ринку, то пропонується для нього встановлювати ставку ПДВ на рівні 5% або взагалі оподатковувати за нульовою ставкою. У міру зростання насиченості зростатиме й ставка ПДВ.

Проте, урахувавши вітчизняні реалії економіки України, ці пропозиції буде важко використовувати в практичній діяльності і їх потрібно піддавати модифікації. Реалізація викладених положень вимагає розробки заходів, які стосуються концептуального, нормативно-правового й оперативного забезпечення.

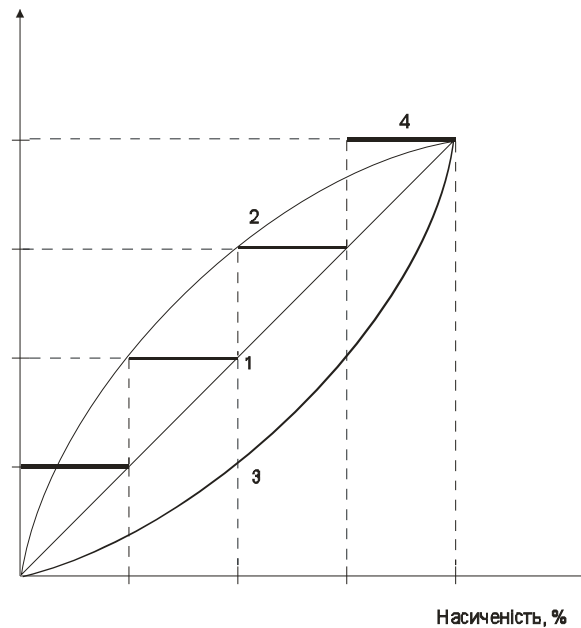


Рис. 3. Можливі варіанти залежності ставки ПДВ від насиченості вітчизняного ринку товарами стратегічного імпорту

Поряд з ПДВ у податковому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання важливе значення має акцизний збір. Як правило, ставки, за якими стягується акцизний збір для імпортних товарів, є вищими, ніж для аналогічних вітчизняних. Починаючи з 1999 р., перелік підакцизних товарів мав тенденцію до скорочення. Спочатку було визначено 36 груп підакцизних товарів (близько 100 позицій), потім цей перелік було скорочено спершу до 15 груп (55 конкретних позицій), а потім до шести. Скорочення кількості підакцизних товарів є сприятливим фактором. Це знижує податковий тиск на виробників та імпортерів і створює передумови для здійснення податкової реформи. На жаль, новий Податковий кодекс не вніс кардинальних змін в оподаткування суб'єктів, що здійснюють ЗЕД.

Як свідчить світовий досвід, значущим елементом податкового регулювання ЗЕД є і податкові пільги:

- повернення сум мита й податків, сплачених при імпорті сировини, комплектуючих виробів і готових товарів, необхідних для виробництва експортної продукції;
- звільнення постачальників експортних товарів і послуг на визначений період від сплати податків на частину поточної виручки від експортних операцій;
- відтермінування сплати певних податків;
- надання пільгових умов щодо амортизаційних відрахувань;
- переведення коштів, що надходять від експортних операцій, на рахунки, які не оподатковуються;
- повне або часткове звільнення від сплати податку на прибуток на визначений термін підприємств з іноземними інвестиціями;
- створення резерву розвитку зарубіжних ринків для експортної продукції;
- створення фонду для погашення витрат від інвестування за кордоном.

У міжнародній практиці для стимулювання експортної діяльності застосовують метод фінансових пільг. Цей метод базується на поверненні митних податків, сплачених при імпортуванні сировини для потреб експортного виробництва та звільненні від непрямих податків на дефіцитні в певній країні матеріали.

Накопичений міжнародний досвід податкового регулювання ЗЕД підприємств може бути корисним і для нашої країни. Його можливо використовувати при вдоскона-

ленні систем регулювання та фінансування експорту України в ході подальших ринкових перетворень в економіці.

Тому в процесі вдосконалення діючої податкової системи України в напрямку посилення її стимулюючого впливу на національних суб'єктів ЗЕД доцільно вивчити й апробувати такі альтернативні форми їх податкового заохочення, як:

- розробка комплексу заходів щодо зниження непрямого оподаткування експорту послуг і приведення механізму регулювання відповідно до міжнародних вимог;
- скасування ПДВ на вироби, що виготовляються за ліцензіями як для зовнішнього, так і для внутрішнього ринку. Це дозволить ліцензійній продукції стати більш конкурентоспроможною (у порівнянні з витратами виробництва українське підприємство-ліцензіат має додаткові витрати щодо сплати ПДВ і мита на імпортовані комплектуючі);
- скорочення розмірів державного мита при розгляді в господарських судах позовів, пов'язаних з виробництвом і наступним експортом товарів і послуг.

Висновки. Функціонування суб'єктів господарської діяльності здійснюється в умовах постійної конкурентної боротьби за ринки збуту. При цьому умови їх діяльності значною мірою визначаються податковими аспектами, тобто чинниками податкового впливу на їх діяльність.

Вивчення основних тенденцій застосування податку як регулятивного механізму підтверджує доцільність і необхідність поступової зміни акцентів від суто фіскальної функції оподаткування до регулюючої.

Узагальнення змісту впливу окремих елементів податкового регулювання ЗЕД показало, що його інструменти, зокрема податок на додану вартість, загалом мають негативний вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств, але можуть виступати як дієвий засіб стимулювання цих відносин.

Оптимальне оподаткування зовнішньоекономічних операцій повинно давати змогу покривати існуючі фінансові потреби держави з мінімальними втратами народногосподарської ефективності. Воно має забезпечувати фінансову стабільність і передумови розвитку й країни в цілому, й окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

У зв'язку із цим, податкове регулювання потребує особливого контролю з боку держави. Необхідно здійснювати постійний моніторинг з метою виявлення впливу податкових важелів на розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

1. Васюренко В. О. Аналіз впливу фінансового регулювання на сталість зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В. О. Васюренко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Х. 2009. – Вип. 2 (7). – С. 37–42.
2. Державне регулювання розвитку ЗЕД в умовах міжнародних інтеграційних процесів : зб. наук. пр. Донец. держ. ун-ту упр. Серія “Держ. упр.” Т. 6. – Вип. 52 / ред. С. Ф. Поважний. – Донецьк, 2005. – 296 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 463 с.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Жук М. Територіальні чинники інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності / М. Жук // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 79–84.
6. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 № 960-ХІІ (960-12) зі змінами та доповненнями.
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / [Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко та ін.]. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 791 с.
8. Кіян О. В. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. В. Кіян // Митна справа. – 2007. – № 2. – С. 13–16.
9. Колінець Л. Б. Вдосконалення системи стимулювання імпортової діяльності України / Л. Б. Колінець // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 202 : у 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Т. 3. – С. 532–538.

10. Рябенко Л. І. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Л. І. Рябенко, М. М. Шиков, І. С. Зайцев. – Алчевськ : Донбас. держ. техн. ун-т, 2009. – 207 с.
11. Курищук В. В. Банківське кредитування експортної діяльності підприємств в Україні / В. В. Курищук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 64–69.
12. Луцька Н. І. Розвиток регіональних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності України / Н. І. Луцька // Економіка та держава. – 2008. – № 1. – С. 32–33.
13. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н. Г. Георгіаді, Х. С. Передало, С. В. Князь. – 2-ге вид. – Л. : Нац. ун-т Львів. політехніка, 2009. – 236 с.
14. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / О. С. Передрій. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 274 с.
15. Арутюнян С. С. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / С. С. Арутюнян. – О. : Вид-во ОРІДУ НАДУ, 2006. – 166 с.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 336.22.02/.221.24:342.743

ББК 65.26

Мельник О.П.

**ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ
ТА НАПРЯМИ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Білоцерківський національний аграрний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності,
09117, м. Біла Церква, Соборна пл., 8/1,
тел.: 04563 53014

Анотація. У статті проаналізовано практику функціонування податкової системи України, а також запропоновано рекомендації щодо оптимізації використання податкових інструментів при реформуванні соціально-економічної системи України. У ній розглянуто причини, завдання і напрями реформування податкової системи України в контексті створення Податкового кодексу. Виявлено резерви підвищення ефективності податкової політики як непрямого методу макроекономічного регулювання.

Ключові слова. податкова політика, податкова система, податкова реформа, рівень оподаткування, Податковий кодекс.

Annotation. In article practice of functioning of tax system of Ukraine is analysed, and also recommendations for optimisation of use of tax tools are offered at reforming of social and economic system of Ukraine. In it the reasons, problems and directions of reforming of tax system of Ukraine in a context of creation of the Tax Code are considered. Reserves of increase of efficiency of a tax policy as indirect method of macroeconomic regulation are revealed.

Key words: tax policy, tax system, tax reform, урівень the taxation, the tax code.

Вступ. Виникнення нових кризових явищ у функціонуванні національної економіки, що збіглося у часі з поглибленням світової економічної кризи, у черговий раз загострило проблему пошуку ефективних фіскальних інструментів подолання негативних тенденцій у соціально-економічному розвитку України. За допомогою податкової політики держава може, з одного боку, коригувати потоки ринкового переливу

капіталу, а з іншого, – ініціювати необхідні соціально-економічні зрушення шляхом формування фінансового забезпечення тих чи інших видатків бюджету. Треба лише так збалансувати інтереси всіх учасників перерозподільчих відносин, щоб забезпечити максимальні податкові надходження при мінімальному негативному впливі тиску на економічну активність платників податків. Тим часом це непросто здійснити на практиці навіть в умовах розвинутої ринкової економіки, не кажучи вже про труднощі оптимізації оподаткування в країнах з ринковою економікою, що утверджується.

Постановка завдання. Сутність податкової політики, її інструменти та вплив їх застосування на соціально-економічний розвиток в умовах ринкової трансформації, методологічні засади й прагматизм реалізації податкових реформ досліджувалися провідними українськими та російськими вченими. Серед них заслуговують на увагу публікації В. Андрущенко, О. Луніної, П. Мельника, В. Опаріна, В. Суторміної, В. Федосова, Т. Єфименко та інших. Але сьогодні малодослідженими залишаються питання про те, як за допомогою податкової політики вирішити поточні економічні та соціальні проблеми в Україні, створивши одночасно сприятливі фіскальні умови для динамічного економічного розвитку на базі прогресивних інституційних і соціально-економічних трансформацій у перспективі. Більше того, нагального розв'язання потребують проблема пошуку ефективних податкових інструментів під час світової економічної кризи та створення Податкового кодексу.

Ці аспекти формування та реалізації податкової політики в сучасних умовах утвердження ринкової економіки України розглядаються в нашій статті.

Результати. Унаслідок кризового стану економіки України та дій уряду, недоліки чинної податкової системи стали ще очевиднішими. Тому було намічено шляхи її реформування з врахуванням світового досвіду.

Податкова політика в Україні повинна відрізнитися від податкової політики в державах Заходу хоча б тому, що в умовах ринкової трансформації соціально-економічної системи в Україні існує цілий ряд структурних проблем, які потребують нагального розв'язання. Як правило, такі проблеми не поставали перед країнами з розвинутою ринковою економікою, оскільки їх соціально-економічні системи змінювалися поступово, реагуючи на виклики підвищення ефективності господарювання, і не набували значних диспропорцій. Україна ж, навпаки, отримала в спадщину неефективну економіку та гіпертрофований соціальний сектор і вже на початку ринкової трансформації змушена була розбудовувати фіскальну сферу в умовах численних структурних перегинів. Сьогодні більшість з них поглибилась, а тому основним завданням податкової політики в Україні має стати сприяння системним зрушенням, а не підтримання стабільного функціонування сформованої відносно оптимальної соціально-економічної системи, як це відбувається в державах Заходу.

Податкова політика в Україні повинна, з одного боку, урахувати поточні економічні, соціальні й інституційні умови, а з іншого, – бути спрямованою на те, щоб поліпшити соціально-економічну ситуацію і відкоригувати інституційне середовище в державі [1].

Сучасне оподаткування в країнах з розвинутою ринковою економікою – це той еталон, до якого необхідно наблизити вітчизняне оподаткування в перспективі. Основна проблема полягає в тому, щоб знайти оптимальну комбінацію прогресивних податкових інструментів і час від часу переглядати її разом зі змінами в економічних, соціальних та інституційних умовах. А це завдання складне, оскільки Україні чи не вперше доведеться трансформувати фіскальні процеси за принципом системної реформи.

Численні зміни, спрямовані на вдосконалення податкової системи України, що перманентно вносилися до податкового законодавства, привели до прийняття великої кількості законів і підзаконних актів, якими нині керується національна податкова

служба. Безумовно, такий стан податкового законодавства потребує докорінних змін і створення єдиного закону – Податкового кодексу, що гармонізував би всю систему. А вже чинна податкова система України має багато недоліків, серед яких такі:

- високий рівень податкового навантаження на економіку в цілому (у середньому за 2005–2009 роки з урахуванням платежів до Пенсійного та інших фондів соціального призначення – 37,9% ВВП; для порівняння: у середньому по країнах Євросоюзу – 34,4%, у тому числі в Польщі – 34,8%, Естонії – 33,1%, Латвії – 30,5%) і на бізнес зокрема (ставка податку на прибуток в Україні становить 25%, у середньому по країнах Євросоюзу – 18,9%, у тому числі в Польщі – 19%, Естонії – 21%, Латвії – 15%) [2];
- відсутність економічно обґрунтованого балансу між фіскальною й регулюючою функціями податків, неефективна система державного податкового регулювання, її неузгодженість із завданнями економічної політики держави;
- велика кількість малоефективних податків і менша, ніж в європейських системах оподаткування, тривалість базових податкових періодів (шоквартальне декларування і сплата податку на прибуток, тоді як в європейських країнах – раз на рік), що погіршує позиції України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу за показником “кількість платежів на рік”;
- нестабільність податкового законодавства, яка обмежує можливості формування суб’єктами господарювання фінансової та економічної політики в середньо- й довгостроковому періодах;
- неоднорідність і складність нормативно-правової бази оподаткування, недостатня узгодженість і суперечливість окремих законодавчих норм, відсутність єдиної термінології, наявність норм непрямой дії в податкових законах;
- несвоєчасне виконання зобов’язань із відшкодування податку на додану вартість суб’єктам господарювання;
- порушення фундаментального принципу справедливості в оподаткуванні, невиконання податковою системою функції перерозподілу доходів від багатих до бідних;
- викривлення стимулів до економічної діяльності внаслідок співіснування в податковій системі України двох підсистем – загальної і спрощеної;
- недосконалість витратна система адміністрування податків і зборів;
- низький рівень податкової культури, значне поширення схем мінімізації й ухилення від сплати податків;
- нераціональна система податкових пільг і структура внесків до Пенсійного та інших державних фондів соціального призначення.

Загальносвітовий досвід показує, що розвиток податкової системи може відбуватись як за рахунок внесення змін та доповнень до податкового законодавства, так і шляхом проведення реформи [3]. Податкова реформа – найефективніший спосіб змінити не тільки окремі елементи оподаткування, а й спрямувати податкову систему в якісно нове русло, надавши їй нових ознак і визначеності.

З другої половини 90-х років ХХ сторіччя до 2005 року податкову політику в Україні було спрямовано на зниження рівня оподаткування. При цьому зміни в податковому законодавстві базувалися на міркуваннях про те, що будь-яка ліберальна податкова реформа є запорукою поліпшення динаміки економічного розвитку держави. Відбувалися зниження ставок податків, коригування механізмів їх стягнення, скасування окремих податкових платежів, а також масштабне надання податкових пільг галузевої та територіальної спрямованості.

Якщо до 2005 року популяризувались усі податкові ініціативи щодо направлення додаткових фінансових ресурсів до реального сектора економіки й бюджетне фінансування лише нагальних (мінімальних) соціальних видатків, то з 2005 року відбулись

істотне посилення ролі перерозподільних процесів і розширення соціальної складової функціонування держави. І навіть частковий відхід від соціального популізму, що стався у 2006–2007 роках і супроводжувався поверненням до попередньої практики прийняття фіскальних рішень, не став поштовхом для розробки нової, науково обґрунтованої, моделі податкової політики.

Особливо небезпечними виявилися намагання “роздути” соціальні видатки бюджету у 2009 році (під час економічної кризи). При цьому загрозу для України становили вже спроби поповнення фінансових ресурсів держави шляхом збільшення податкового навантаження (зокрема, одномоментного в декілька разів підвищення ставок акцизного збору, податку з власників транспортних засобів та єдиного податку, а також запровадження ввізного мита за досить високою ставкою – 13%) і посилення тиску на платників податків з боку фіскальних органів (зокрема, “прохань” про переплати).

За умов зростання ВВП у країнах з ринковою економікою, яка утверджується, створюється ілюзія, що податкова система є адекватною економіко-інституційному середовищу, і лише ліберальні податкові реформи можуть сприяти поліпшенню динаміки економічного розвитку. Причому дедалі більше розширення бази оподаткування слугуватиме фінансовою основою для вирішення всіх соціальних і структурних проблем у перспективі. Але насправді, за умов збереження гіпертрофованого соціального сектора, значної тонізації підприємництва, недофінансування оновлення інфраструктури та наукових досліджень, потенціал економічного зростання є досить обмеженим, а напруженість, унаслідок поглиблення диспропорцій у соціально-економічній системі, посилює загрозу наростання радикальних настроїв у суспільстві. Тому країни, які не знаходять оптимального балансу між економічними й соціальними пріоритетами фіскального регулювання, стають особливо вразливими до погіршення світової кон’юнктури.

У 2000–2004 роках в Україні основними пріоритетами податкової політики була поступова лібералізація оподаткування при одночасному усуненні можливостей ухилення від сплати податків (ситуативне поліпшення податкового середовища господарювання за рахунок зростання ВВП і незначних зрушень у напрямі вдосконалення механізмів оподаткування та техніки податкового адміністрування). У 2005 році стратегію мінімальних трансформацій замінила політика радикальних податкових реформ. Ліквідацію найбільших диспропорцій в оподаткуванні супроводжували намагання силовими методами подолати корупцію у фіскальних органах, а додатково акумульовані податкові надходження направлялися на збільшення соціальних видатків бюджету (за умов сповільнення зростання ВВП). 2006–2008 роки характеризувалися поновленням динамічного економічного розвитку при відносно стабільному оподаткуванні, а в умовах кон’юнктурного спаду 2009 року мали місце спроби перманентного підвищення податкового навантаження.

З огляду на наведене, безсистемні, часто суперечливі, фіскальні рішення приймалися ще й у сумнівний спосіб: радикальні реформи чергувалися з намаганням зберегти досягнуту (неоптимальну) стабільність. Якщо постсоціалістичні держави Євросоюзу поступово, іноді припускаючись помилок, трансформували фіскальне регулювання, то Україна “кидалася” з однієї крайності в іншу, що обмежувало потенціал зростання її ВВП у перспективі.

Метою податкової реформи повинно стати формування податкової системи, яка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, забезпеченню стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за умови збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів, проведенню збалансованої бюджетної політики на середньо- й довгострокову перспективу.

Реформування податкової системи повинно відбуватися згідно з такими принципами: економічної ефективності, фіскальної достатності, соціальної справедливості, стабільності оподаткування, адміністративної простоти й економічності оподаткування, гармонійного поєднання інтересів держави та платників податків і зборів.

Стратегічними завданнями податкової реформи є такі: 1) підвищення темпів економічного зростання; 2) зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах; 3) створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій; 4) скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків і держави – на їх адміністрування; 5) створення фіскальних умов для легалізації доходів; 6) подальше наближення податкового законодавства України до законодавства Євросоюзу; 7) демократизація податкової служби.

Світовий досвід підтверджує, що запровадження гармонійної податкової системи на основі Податкового кодексу є важливим кроком на шляху реформування і динамічного розвитку економіки країни.

Висновки. Формування і реалізація ефективної податкової політики в сучасних умовах утвердження ринкової економіки України – це надзвичайно складні багатоаспектні завдання, виконання яких вимагає чіткого концептуального бачення необхідних соціально-економічних реформ і фіскальних інструментів, які б забезпечували їх здійснення. При цьому трансформації у сферах акумулювання й використання податків і податкових платежів повинні здійснюватися на системних засадах, урахувати поточні економіко-інституційні реалії та євроінтеграційні наміри України, водночас сприяючи вирішенню її економічних, соціальних й інституційних проблем.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що перебудова в нашій державі податкової системи назріла, тому повинна мати форму цілісної стратегії. Її необхідно розглядати як складову політики економічного та соціального зростання.

Прийняття Податкового кодексу забезпечить об'єднання в одному нормативно-правовому документі законодавчих актів, які регламентують порядок упровадження та механізм справляння податків. Він дасть змогу забезпечити комплексний підхід до регулювання податкових відносин, оптимізувати структуру дохідної частини бюджету та створити в Україні стабільну податкову систему, адекватну потребам суспільного розвитку на сучасному етапі державотворення.

1. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 50.
2. Геєць В. М. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки / В. М. Геєць // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 15–19.
3. Соколовська А. М. Податкова держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – С. 339.

Рецензенти:

Губенко В.І. – доктор економічних наук, професор;

Вихор М.В. – кандидат економічних наук, доцент Білоцерківського національного аграрного університету.

УДК 332.025.12
ББК 65.26

Римар О.Г.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВИ

Нововолинський факультет
Тернопільського національного
економічного університету,
45407, Волинська обл.,
м. Нововолинськ, бульвар Шевченка, 29,
тел.: 03344 40291; 32409,
факс: 32409,
e-mail: nv_tney@mail.ru

Анотація. У статті розкрито теоретичні засади податкового регулювання та механізм його дії в системі антикризових заходів держави.

Ключові слова: податкова політика, антикризові заходи, податкове регулювання, економічний розвиток, соціально-економічні процеси.

Annotation. The theoretical basis of the essence of tax regulation, and mechanism of action in the system of anti-crisis measures of the state have been considered in this article.

Key words: tax regulation, tax policy, anti-crisis measures, economic development, social and economic processes.

Вступ. На сучасному етапі Україна переживає фінансово-економічну кризу, результатом якої є повна дестабілізація економіки, розбалансування фінансової системи та виникнення низки соціальних проблем.

Умови трансформації соціально-економічних процесів, які відбуваються в європейському просторі, спонукають до пошуку відповідних методів, шляхів, інструментів антикризового регулювання. Вагоме місце в цьому арсеналі займає податкове регулювання, яке в сучасних реаліях повинно виконувати не лише функцію фіскального інструмента наповнення доходної частини державного бюджету, але й сприяти подоланню деформацій і коригуванню негативних процесів у фінансово-економічній системі, сприяти економічному зростанню та мотивації ділової активності економічних агентів.

У кризовий період актуалізується питання державного регулювання соціально-економічних процесів, ефективність якого залежить від якості та розуміння застосування принципів формування доходів і видатків державного бюджету, спрямованих на підтримання не тільки мікро- та макроекономічної рівноваги, але й на вдале використання податків як найвпливовіших інструментів у системі антикризових заходів держави.

Проблематиці теорії і практики впливу податків на регулювання соціально-економічних процесів на різних стадіях економічного циклу присвячені наукові праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких доречно відзначити А.І. Крисоватого [1], Н.М. Крючкову [2], Н.С. Прокопенка [4], М.В. Романюка [5], А.М. Соколовську [6], Л.М. Шаблисту [7] та інших.

Однак поки що залишається недостатньо висвітленим механізм дії податкового регулювання на соціально-економічні процеси в країні.

Постановка завдання. Відтак основна мета публікації полягає в дослідженні сутності, призначенні форм впливу податкового регулювання в системі антикризових заходів держави з урахуванням національних особливостей української економіки та накопиченим досвідом податкової політики.

Методологічна база дослідження опирається на принципи діалектичної логіки в єдності з причинно-наслідковим і функціонально-структурним аналізом, який дозволяє в межах нашої статті розглядати податкове регулювання як заходи державного, непрямого впливу на соціально-економічні процеси.

Результати. Світова економічна криза дає унікальний шанс оцінити дієвість економічної політики держави в цілому й податкової складової, зокрема, модернізація якої в майбутньому сприятиме виконанню ролі ефективного регулятора соціально-економічних процесів.

Зважаючи на результати ретроспективного аналізу зародження податкового регулювання, чітко відстежено його спорідненість із державотворенням. Як відомо, податки – необхідна ланка економічних відносин у суспільстві й виникли вони з появою держави. На думку відомого класика К. Маркса, у них “втілено економічно виражене існування держави” [3].

Побудова ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні водночас сприяє розбудові й реформуванню податкової системи, в основу якої покладено класичну схему податків, характерну для країн з розвинутою економікою. Однак при настанні світової кризи виявлено недосконалість механізму податкового регулювання та неефективність існуючої податкової системи як інструмента регулювання економіки, спрямованої на подолання кризи в країні. Так, в Україні сьогодні відстежена практика застосування кейнсіанського підходу щодо податкового регулювання, за якого податкам відведена роль постійного й цілеспрямованого інституту регулювання економіки різними шляхами, у тому числі й через систему управління податковим навантаженням і використання прогресивної шкали оподаткування, що, у свою чергу, посилює негативні тенденції розгортання кризових явищ, поглиблення макроекономічних структурних диспропорцій та екстраполяції нестабільності в подальший історичний період країни [7].

З огляду на це, в умовах економічної кризи особливого значення набуває податкове регулювання як важливий координуючий інструмент.

Так, А. Крисоватий визначає податкове регулювання як один з наймобільніших елементів податкового механізму та сфери державного податкового менеджменту. Стрижнем податкового регулювання є система економічних засобів оперативного втручання в хід виконання податкових зобов'язань [1].

Науковець Н.М. Крючкова розглядає податкове регулювання як нормативний метод державного регулювання, який здійснюється органами законодавчої влади або місцевого самоврядування і включає в себе стимуляцію інвестиційної діяльності, заходи, спрямовані на детінізацію економіки, подолання економічних деформацій тощо [2].

Призначення і роль податкового регулювання при формуванні стратегії на подолання економічної кризи ставлять нові вимоги до податкової політики, розкривають і формують ті принципи, на яких має бути побудована нова система оподаткування України із врахуванням чинника кризовості (рис. 1), і наближають до податкових систем промислово розвинутих країн. Однак зауважимо, що дієвість податкового регулювання проявиться при реалізації регулюючої функції в оптимальному співвідношенні з фіскальною, а саме: регулювання попиту й пропозиції, стримування інфляції, стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів, забезпечення конкурентного середовища для залучень інвестицій і стимулювання податкової діяльності [4].

Регулюючий вплив при цьому здійснюється через підвищення або зниження ставок податків, їх диференціацію для різних категорій податкоплатників або типів об'єктів оподаткування, розширення чи звуження бази оподаткування та неоподаткованих мінімумів, звільнення від податків окремих категорій податкоплатників, надання податкових кредитів, зміни періодичності сплати податку, розподіл податків щодо рівнів бюджетної системи [6].



Рис. 1. Принципи побудови системи оподаткування в Україні

Сутність регулювання економічних процесів шляхом застосування засобів податкової політики полягає також у стимулюванні зміни поведінки учасників процесу суспільного виробництва. Тут відбувається двояке регулювання, яке приносить правильний економічний ефект. Так, наприклад, зміна встановлених законодавством норм амортизації основних засобів спричиняє реінвестування одержаного прибутку (унаслідок підвищення амортизаційних ставок) в оновлення матеріально-технічної бази виробництва, застосування інноваційних технологій. Наслідки цього процесу, з точки зору фіскальної функції податків, у коротко- й довгостроковому періоді мають різну спрямованість. У короткостроковому зменшуються надходження в бюджет податку на прибуток у результаті зростання амортизаційних відрахувань. У довгостроковому періоді зростання виробництва й, відповідно, валового доходу суб'єктів господарювання приводить до збільшення податкових надходжень.

Основа ефективно й економічно обґрунтованого податкового регулювання становить система податкових пільг і стимулів. Таке регулювання слід розглядати як взаємообумовлений комплекс стратегічної дії, що компенсує витрати при випуску нової та конкурентоспроможної продукції, модернізації технологічних процесів, зміцнює основи малого та середнього бізнесу [5].

До того ж до інструментів формування застосування додаткових фінансових ресурсів доцільно віднести застосування знижених ставок оподаткування. При цьому слід урахувати зарубіжний досвід, за якого пільгове оподаткування надається стратегічним і провідним галузям економіки країни, що направляють її на європейський шлях розвитку.

Під час використання потужного арсеналу податкових антикризових заходів виникає необхідність реформування податкової системи. З огляду на це, прийняття Податкового кодексу проілюструє реформування податкової політики країни в правильному напрямі з метою подолання кризи та поступового економічного зростання.

Висновки. Вищевикладене дозволяє детермінувати антикризове податкове регулювання як “вбудований гнучкий інструмент” у системі загальнодержавних антикризових заходів, який діє цілеспрямовано й активно, виконуючи основну регуляторну функцію незалежно від волі суб’єктів господарювання задля зменшення глибини економічних криз, стабілізації господарської кон’юнктури та збільшення темпів економічного зростання.

Відмітимо, що антикризове податкове регулювання – це найбільш динамічний і мобільний елемент як загальнодержавного податкового менеджменту, так і антикризової політики.

Наскільки ефективно будуть здійснені податкові антикризові заходи, залежить від чітких, скоординованих податкових рішень, де спроектується раціональний оптимум між державою та податкоплатниками. Разом з тим побудова такої довершеної моделі податкових відносин як у кризовий, і посткризовий період вимагає додаткових досліджень і теоретичних обґрунтувань.

1. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія / А. І. Крисоватий. – Т. : Карт-бланш, 2005. – С. 252.
2. Крючкова Н. М. Механізм податкового регулювання економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Н. М. Крючкова. – Режим доступу : <http://www.dspace.onu.edu.ua.8080/bitstream/123456789/259/1/5>.
3. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 4. – 611 с.
4. Прокопенко Н. С. Методологічні аспекти формування податкової системи України / Н. С. Прокопенко. – К. : Ін-т аграрної економіки, 2009. – 90 с.
5. Романюк М. В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики / М. В. Романюк // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 66–71.
6. Соколовська А. М. Податкова система України : теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : НДФІ, 2001. – С. 78.
7. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л. М. Шаблиста. – К. : НАН України, Ін-т економіки, 2000. – 218 с.

Рецензенти:

Гуцал І.С. – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів ТНЕУ;
Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 336.225.64

ББК 65.221.41-212.1

Тимченко О.М.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ НЕОКЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ В ДОСЛІДЖЕННІ ПОДАТКОВОГО БОРГУ

ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
03680, Київ, просп. Перемоги, 57/1,
тел.: 0666917212,
e-mail: timel@hotmail.ru

Анотація. На основі методологічних підходів неокласичної школи обґрунтовано вплив податкового боргу на державне регулювання економіки, перерозподіл доходів. Розглянуто принципи взаємовідносин держави й платників у контексті побудови соціально орієнтованого ринкового господарства.

Ключові слова: податки, податковий борг, державне регулювання, перерозподіл доходів, соціально орієнтоване ринкове господарство.

Annotation. The author substantiates the influence of the tax debt on the state regulation of the economy and the redistribution of incomes applying the methodological approaches of the neoclassical school. He analyses the principles of the interrelation between the state and taxpayers in the context of the creation of the socially oriented market economy.

Key words: tax, tax debt, state regulation, redistribution of incomes, socially oriented market economy.

Вступ. Зумовлена закономірностями економічного розвитку обмеженість фінансових ресурсів особливо гостро проявляється в кризовий та післякризовий періоди, коли коштів не вистачає на фінансування навіть поточних потреб. З одного боку, на макрорівні, це актуалізує проблему стягнення податкового боргу. З іншого, – вирішення цієї проблеми гальмується браком фінансових ресурсів платників податків, що також є наслідком кризи. За таких умов особливо виваженими й продуманими мають бути заходи з управління податковим боргом. Навряд чи можливо обґрунтувати й розробити ефективні заходи, опираючись лише на практичний досвід роботи податкових органів. Без глибокого теоретичного підґрунтя тут не обійтися. У зв'язку із цим, виникає потреба правильного вибору методологічних підходів у дослідженні податкового боргу як об'єкта управління. Зокрема, мова йде про методологію неокласичної школи як основи пошуку шляхів подолання проблеми податкової заборгованості в Україні.

Постановка завдання. Частково зазначене питання зачіпалося в наших попередніх працях, проте це була лише перша спроба дослідити доцільність застосування методологічних підходів представників неокласичного напрямку в дослідженні проблеми податкового боргу й управління ним. Ураховуючи, що у фаховій літературі бракує праць із цього питання, вважаємо за потрібне продовжити пошук у цьому напрямі й маємо на меті встановити, як, з огляду на ідеї неокласичної школи, податковий борг впливає на можливості державного регулювання та побудову соціально-орієнтованого ринкового господарства.

Результати. Неокласична економічна теорія багатогранна й різноманітна. Вона представлена численними розробками вчених різних наукових шкіл, які попри спільні підходи характеризуються відмінними концептуальними схемами, науковими ідеями та висновками. Це ставить перед нами завдання обґрунтованого вибору тих теоретичних положень, на основі яких можна дослідити податковий борг і розробити ефективну

систему управління ним. Ми застосуємо метод порівняння різних наукових поглядів з подальшим синтезом обраних ідей в єдину концептуальну схему.

Учення неокласиків кореспондує з нашим дослідженням у таких аспектах.

По-перше, центральне місце в їхніх дослідженнях – це поведінка окремих фірм, споживачів, які прагнуть максимізувати прибуток (корисність). Саме суб'єкти господарювання й споживачі і є платниками податків, несвоєчасне виконання податкових зобов'язань яких призводить до заборгованості перед бюджетом. Фіскальна поведінка цих суб'єктів є обов'язковою складовою дослідження податкового боргу.

По-друге, неокласики трактують економічну теорію як науку про оптимальне використання обмежених ресурсів для задоволення потреб. Податковий борг обмежує ресурси держави, але збільшує їх у суб'єктів господарювання і споживачів. Отож виникає питання, хто з них оптимальніше використовує ресурси.

По-третє, на противагу основоположникам класичної політичної економії представники цієї школи визнавали необхідність державного регулювання економічного життя суспільства. За словами А. Пігу (1877–1959) – представника кембриджської школи неокласики, “навіть Адам Сміт не усвідомлював повністю, наскільки система природної свободи” потребує утвердження правомочності й охорони за допомогою спеціальних законів з тим, щоб вона могла забезпечити найбільш продуктивне використання ресурсів країни” [1, с.196].

Необхідність державного регулювання А. Пігу обумовлював порушеннями досконалого ринкового механізму. (Зауважимо, що факт порушення ринкової рівноваги вже свідчить про недосконалість ринкового механізму, заснованого на вільній конкуренції). Першопричиною цих порушень науковець вважав незбіг приватних і суспільних інтересів. Це положення було вихідним у його теоретичній побудові, і його варто взяти до уваги при дослідженні проблеми податкового боргу, який і є результатом конфлікту інтересів. Дослідник розрізняє суспільний чистий продукт і приватний чистий продукт і, досліджуючи їх, започатковує теорію зовнішніх ефектів (екстерналій), які зумовлюють розбіжності між зазначеними двома формами продукту. При позитивних зовнішніх ефектах від послуг, що надаються одним індивідом іншому, третя сторона (інші члени суспільства) отримує вигоди, а при негативних – збитки. У першому випадку в сторони, що отримує додаткові блага, немає можливості оплатити за них. А в другому – отримати компенсацію за незручності або збитки. Така ситуація, на думку А. Пігу, і є підставою для державного втручання. Прикладами з реального життя А. Пігу доводить необхідність існування “всеохоплюючого” органу (центрального уряду. – Прим. авт.), здатного вирішити загальні для всіх людей проблеми [1, с.262]. Зменшити розрив між відповідними продуктами в тій або іншій сфері уряд може, надаючи інвестуванню в цю сферу “особливої підтримки” або накладаючи на нього “особливі обмеження”. Найголовнішими інструментами обмежень і підтримки науковець вважав субсидії та податки [1, с.260]. Наприклад, державна влада надає субсидії, коли йдеться про такі послуги, як планування міст, організація поліцейської служби, розчищення нетрів [1, с.261]. Звісно, для надання субсидій уряду потрібні кошти, основним способом мобілізації яких є оподаткування. Звідси логічно припустити, що несплата податків, тобто існування податкового боргу, перешкоджає субсидюванню і не дає можливості уряду зменшити розрив між суспільним і приватним чистим продуктом.

Виходячи з логіки А. Пігу, субсидії мають надаватися у випадках, коли суспільний чистий продукт у тій чи іншій сфері є більшим за приватний, а податки повинні обмежувати галузь, приватний чистий продукт у якій перевищує суспільний. Дослідник наводить такий приклад: “Третім особам (у цьому випадку всьому суспільству) наноситься велика шкода в результаті інвестування ресурсів у розвиток виробництва легкових автомобілів, що призводить до швидкого зношування покриттів доріг. Подібна

шкода наноситься суспільству внаслідок розміщення коштів у виробництво та продаж міцних напоїв. Щоб суспільний чистий продукт, створений у даній галузі, урівноважити з приватним чистим продуктом, ця галузь має ... нести додаткові витрати на навчання полісменів і утримання тюрем, існування яких вона опосередковано робить необхідним” [1, с.254]. Правильність свого висновку А. Пігу аргументує тим, що практично в усіх країнах на виробництво алкогольних продуктів накладається спеціальний податок [1, с.260]. Дійсно, це так, проте, на нашу думку, навряд чи лише з указаної вище причини. Крім того, виникає питання, чи має уряд на меті обмеження розвитку галузі, установлюючи спеціальний податок. Якщо так, то несплата податку гальмує державне регулювання і не дає можливості уряду реалізувати поставлену мету. Звідси виникають відповідні соціально-економічні наслідки. Якими вони є для України? Чи впливає податковий борг на досягнення цілей державного регулювання за допомогою податків у нашій державі?

Слід звернути увагу, що А. Пігу визнає обмеженість державного втручання і вважає його зайвим там, де люди самі можуть знайти спільні інтереси [1, с.262]. У зв'язку із цим, зазначимо, що погляди представників різних шкіл неокласики щодо меж державного регулювання не збігаються.

По-четверте, добробут суспільства розглядається неокласиками у взаємозв'язку з розподілом і перерозподілом національного доходу, що актуалізує питання впливу податкової заборгованості на цей взаємозв'язок. Тут варто зауважити, що погляди неокласиків на принципи розподілу різняться. Так, на думку А. Пігу, максимізація суспільного добробуту може бути досягнута шляхом більш рівномірного розподілу доходів, навіть якщо це негативно вплине на нагромадження капіталу та приватну ініціативу. Дослідник вважає, що “збитки, завдані економічному добробуту заможних верств у разі передачі їх права розпоряджатися ресурсами незаможним, будуть суттєво меншими порівняно з виграшем у рівні економічного добробуту незаможних” [1, с.156]. Необхідність перерозподілу коштів на користь бідніших верств населення А. Пігу пояснює тим, що це призведе до підвищення сукупного попиту, оскільки отримані кошти бідніші спрямують на задоволення потреб, які багатшими верствами населення вже задоволені. Інакше “за умови зростаючої дохідності часткове скорочення попиту на ринку за рахунок зменшення попиту відносно багатих верств призводить, урешті-решт до обмеження виробництва даного товару, відтак ... до зменшення національного дивіденду” [2, с.320].

Перерозподіл коштів на користь бідніших А. Пігу пропонував здійснювати через прогресивне оподаткування доходів. Звідси напрошується висновок, що невиконання податкових зобов'язань багатшими верствами населення призводить до податкового боргу, відтак, до неможливості здійснювати перерозподільні процеси на користь бідніших, що матиме наслідком не лише зниження рівня життя населення, а й зменшення ВВП. У наукових розробках англійського вченого чимало уваги приділяється обґрунтуванню доцільності прогресивного оподаткування. Він наводить достатньо переконливі аргументи на його користь з позицій можливих негативних впливів, а саме – відтоку робочої сили та капіталів за кордон і зниження трудової активності. Ми погоджуємося з науковцем, проте, з огляду на предмет нашого дослідження, виникає питання, чи не може прогресивне оподаткування бути поштовхом для приховування доходів, відтак причиною виникнення податкового боргу. Несплата податків збагачує багатших, які будуть заощаджувати кошти, а не направляти їх на споживання, що зменшуватиме сукупний попит. Можливо, пропорційне оподаткування меншою мірою сприяє тінізації, отож податкові надходження є повнішими й стабільнішими, що дає змогу перерозподілити їх на користь бідніших. Це питання досить актуальне в Україні, ураховуючи досвід прогресивного оподаткування, яке застосовувалося до 2004 року.

Довести резонність пропорційного чи прогресивного підходу до оподаткування доходів є доцільним через оцінку податкових ризиків і при цій оцінці врахувати ідеї А. Пігу щодо оподаткування спадщини. Нам видається, що податок на спадщину є менш ризиковим для держави стосовно виникнення податкового боргу, і його застосування сприятиме перерозподільним процесам.

Зовсім інше бачення взаємозв'язку розподілу національного доходу й добробуту суспільства демонстрував В. Парето (1848–1923). Він обґрунтував ідею, відому в економічній літературі як оптимум Парето, згідно з якою добробут суспільства зростає, якщо всі щось виграють, тобто оптимальним є такий розподіл ресурсів, за якого підвищення добробуту хоча б однієї особи не погіршує становища інших. Така розбіжність у поглядах ставить нас перед дилемою вибору. Щоб визначитися, насамперед необхідно встановити характер розподілу ВВП (ступінь його рівномірності), який має місце в Україні, тобто на момент дослідження. Офіційна статистика свідчить, що за середньодушового доходу в місяць 829,2 грн у 68,3% домогосподарств середньодушовий місячний дохід становить менше від середнього – до 780 грн, а 35,3% домогосподарств за цим показником знаходяться за межею бідності [3, с.405, 415]. За такого нерівномірного розподілу оптимум Парето не може бути прийнятий за максимум добробуту, оскільки подальший рух коштів на принципі “поліпшити добробут одного, не погіршуючи добробуту інших” не зменшить розриву в рівнях доходів, який склався в Україні нині, до того ж це може сприяти подальшій поляризації суспільства. Якщо припустити, що за наявних обсягів податкового боргу в країні кожний член суспільства має певний рівень добробуту, то вживання заходів із стягнення боргу й спрямування цих коштів на збільшення бюджетного фінансування може призвести до погіршення добробуту одних і покращення інших. Отож позиція А. Пігу в питанні розподілу національного доходу є прийнятнішою. До речі, оптимум Парето був обґрунтований на основі аналізу статистичних даних, згідно з якими переважна частина доходу акумулювалася в основній масі населення, тоді як великі доходи утворювали лише незначну частину національного доходу, отже, розподіл був відносно рівномірний. У зв'язку з викладеним вище, важливим є аналіз впливу податкового боргу на рівномірність розподілу. Ідеться про те, щоб установити: багатші чи бідніші платники мають більший податковий борг; якою в Україні є залежність між сумою доходу й сумою боргу платника (обернено пропорційною, пропорційною, прогресивною, регресивною); наскільки така залежність є закономірною чи випадковою; чи залежить фіскальна поведінка платника від величини отриманого доходу?

Обґрунтовуючи вибір методологічних підходів неокласики, ми окремо зупинилися на ідеях неолібералізму, зокрема, на ідеї Ф. Хайєка щодо нейтрального податку [4, с.23–24]. Нагадаємо, що він вважав за необхідне здійснювати оподаткування на основі “... згоди стосовно загального обсягу державних послуг, тобто згоди щодо загальної сукупності ресурсів, яку треба доручити державі...” [5, с.71]. Така згода має досягатися через голосування на основі порівняння вигод з витратами. Тільки тоді, коли кожний учасник голосування усвідомлює, що йому доведеться брати участь у всіх витратах, схвалених ним згідно з якимось установленим правилом, а не через наказ робити будь-що за рахунок когось іншого, можна розраховувати на розумне вирішення питання [5, с.72]. При такому підході податковий борг виникав би в результаті відмови платника від свого ж власного рішення сплачувати податок, підтвердженого голосуванням. Наскільки така відмова була б правомірною, ми не знаходимо відповіді в провідного вченого. Мабуть, він вважав, якщо рішення сплачувати визначений внесок у державну казну прийнято свідомо на демократичних засадах, то воно буде обов'язково виконано.

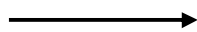
Такий принцип побудови взаємовідносин між платниками та державою Ф. Хайєк бачив як альтернативу існуючому порядку. Чи можливо його ідею взяти за основу

реформування системи оподаткування в Україні з метою подолання проблеми податкової заборгованості? Спробуємо відповісти на це питання, опираючись на теорему неможливості, сформульовану нобелівським лауреатом 1972 року К.-Дж. Ерроу (нар. 1921 р.).

Учений доводить, що прийняття рішень, які задовольняли б абсолютно всіх, неможливе через парадокс голосування. Суть парадоксу в тому, що принцип більшості не забезпечує вияву переваг суспільства щодо економічних благ. Отже, якщо більшістю голосів буде прийняте рішення про певний обсяг і види державних благ, які має надавати держава, то це не означатиме, що з таким рішенням згодні всі. Це може впливати на фіскальну поведінку платників, не згодних з даним рішенням.

На нашу думку, у всіх демократичних країнах кожний член суспільства голосує не за обсяг державних видатків, а обирає уряд, який вирішує це питання, а відтак і рівень податкового навантаження, без голосування платників. Нереально залучити всіх платників у процес контролю обсягів державних витрат і визначення їх граничних меж. Відтак це питання віддається на розсуд самої держави, і лише вона може визначати, які суспільні товари й послуги буде надавати, і який обсяг ресурсів їй для цього потрібний. “Держава, формуючи економічну стратегію, повинна враховувати інтереси всіх громадян” [6, с.98]. Цей висновок, зроблений українським сучасним ученим М.В. Довбенком, відображає суть запропонованої К.-Дж. Ерроу концепції демократичного вибору, спрямованої на захист вільної ринкової конкуренції, що має підтримуватися державою. Але виникає питання, у який спосіб держава може врахувати інтереси всіх. Адже, навіть за умови представницької демократії, парламент, членам якого делегують повноваження виборці, не можна вважати співтовариством із більш-менш однорідними перевагами, яке здатне прийняти рішення, що задовольнить усіх. Отже, ані платники, ані держава (через демократичний орган, який, до речі, приймає рішення також через голосування) навряд чи в змозі прийняти рішення відносно видів суспільних товарів та послуг і необхідного для їх надання обсягу ресурсів, яке було б абсолютно прийнятне для всіх. Відтак на основі згоди шукати шляхів вирішення проблеми податкового боргу безперспективно. Тому відштовхнемося від загальновідомої залежності:

Функції держави



Обсяг видатків бюджету

В Україні функції держави визначаються Конституцією і, як було зазначено вище, вони мають соціальну спрямованість. У зв'язку із цим, логічним буде звернутися до теоретичних розробок французької (М. Алле) і німецької (В. Ойкен, А. Мюллер-Армак, Л. Ерхард) шкіл, які відстоювали ідею соціального ринкового господарства та соціального вирівнювання. Це дозволить також продовжити дослідження податкового боргу в контексті розподілу доходів, про що йшлося вище.

Спочатку з'ясуємо, що означає “соціальне ринкове господарство” у розумінні неолібералістів. Уперше це поняття використав А. Мюллер-Армак. На його думку, “це метод соціальної політики, який поєднує в собі принцип свободи ринку з принципом соціального вирівнювання” [7, с.9]. Метою держави є досягнення суспільного благополуччя, миру й добробуту. Під добробутом мається на увазі забезпеченість усіх членів даного суспільства матеріальними благами [7, с.9]. Науковець був прихильником активної соціальної політики “компенсації”, тобто політики перерозподілу коштів на користь малозабезпечених через бюджетні дотації на утримання дітей, надання житлових субсидій, поручительство на надання кредитів за пільговими процентними ставками.

Він також пропагував створення розвиненої системи соціального страхування та формування об'єктів соціальної інфраструктури. “Політика перерозподілу доходів покликана нівелювати значні відмінності в розмірі отримуваних доходів, які потенційно могли б стати джерелом соціальної конфронтації в суспільстві” [8, с.353].

Необхідність перерозподілу доходів також обґрунтовував представник французької школи неолібералізму М.Ш. Алле (р. н. 1911). Дослідник мав на меті пояснити “сенса та умови істинної економіки ринків, що забезпечує одночасно економічну ефективність і справедливість у розподілі доходів, а також децентралізацію влади за допомогою приватної власності й усунення незароблених доходів шляхом дійсно конкурентної організації або ж шляхом їх колективізації за допомогою податків” [9, с.23]. Науковець постійно підкреслював необхідність перерозподілу доходів, відтак, купівельної спроможності в “потрібних пунктах”, оскільки остання є “суверенним двигуном конкурентного механізму”. Застосовуючи цей важіль, держава може відновити економічну ефективність і розв'язати основну економічну проблему [9, с.22]. Основним критерієм добробуту М. Алле вважав показник чистого споживчого реального доходу на душу населення.

На взаємозв'язок розподілу доходів і купівельної спроможності також звертав увагу В. Ойкен (1891–1950). Суттєві розбіжності в розподілі купівельної спроможності, спричинені нерівністю доходів, визначають орієнтованість виробництва на задоволення відносно незначних потреб, у той час як насущні потреби інших отримувачів доходів залишаються незадоволеними [10, с.389]. Отже, нерівність у розподілі доходів обмежує можливості подальшого розвитку виробництва, оскільки як предмети розкоші, так і товари повсякденного попиту можуть купити не всі споживачі за браком коштів. Цю проблему представники французького та німецького неолібералізму пропонували вирішувати за допомогою прогресивного оподаткування (простежується спорідненість з ідеями А. Пігу). При цьому прагнення підприємців до інвестування не повинно обмежуватися прогресивним оподаткуванням. Крім того, “політика перерозподілу доходів покликана нівелювати значні відмінності у розмірі отримуваних доходів, які потенційно могли б стати джерелом соціальної конфронтації у суспільстві” [8, с.353]. Звідси виникає необхідність дослідження впливу податкового боргу на соціальне вирівнювання в Україні у взаємозв'язку з інвестиційною діяльністю платників податків. З одного боку, не сплачені своєчасно податки є додатковим джерелом інвестицій суб'єкта господарювання. З іншого, – це несвоєчасно виплачені зарплати, пенсії, не реалізовані можливості збільшення рівня доходів працівників бюджетної сфери та соціальних виплат. Чи може бути виправданою інвестиційна активність за рахунок спричинених податковим боргом суттєвих розбіжностей у рівні оплати праці робітників соціально-культурної сфери порівняно з іншими галузями економіки? Яким міг би бути розподіл доходів за умови погашення податкового боргу і як би це вплинуло на соціально-економічний розвиток в Україні? Пошук відповідей на ці питання варто поєднати з дещо іншим баченням суті соціально орієнтованого ринкового господарства. Так, Л. Ерхард (1897–1977) досить обережно ставився до соціальної політики. Не відмовляючись повністю від соціальної підтримки з боку держави, він негативно ставився до гарантованого матеріального забезпечення: “Господарський прогрес і заснований на досягненнях продуктивності добробут не сумісні із системою колективної гарантованої забезпеченості” [11, с.233]. На думку німецького вченого й практика, кожна людина має розраховувати на себе, а не на державу, самостійно нести ризики й бути відповідальною за свою власну долю і за долю своєї сім'ї. Тільки такі риси людини, як працездатність, ініціатива, прагнення досягнень у продуктивності є визначальними для економічного розвитку й добробуту нації. Науковець ставить питання: “Куди ми прийдемо й чи зможемо взагалі йти шляхом прогресу, якщо все більше будемо прагнути такої форми громад-

ського життя, коли ніхто не буде більше готовий прийняти на себе відповідальність і коли кожний тільки й буде думати про те, щоб забезпечити свою долю лише за допомогою колективу?” [11, с.233]. Суть соціального ринкового господарства вчений вважав повністю досягнутою, коли, відповідно до зростання продуктивності, водночас знижуються ціни й забезпечується в такий спосіб дійсне підвищення реальної заробітної плати. Термін “соціальне вирівнювання” ми не знаходимо в працях Л. Ерхарда.

У зв’язку з викладеним вище, виникають питання: чи не є формою гарантованого державного забезпечення фінансування сфери освіти й охорони здоров’я; чи варто державі в умовах невиконання податкових зобов’язань, що призводить до податкового боргу, брати на себе відповідальність за надання цих видів державних благ. Установлюючи низьку заробітну плату працівникам сфери освіти, держава сама сприяє збільшенню біднішої частини населення. Ця частина населення не може створити попит, відповідний пропозиції товарів і послуг. А коли виплати з бюджету здійснюються без взаємозв’язку з реальними податковими надходженнями, то це призводить до інфляційних процесів. Має місце парадоксальна ситуація: за високих темпів інфляції значна товарна маса залишається не реалізованою. Відсутні умови для економічного зростання.

Як відомо, від видатків бюджету залежить обсяг податкових надходжень, що впливає на податкове навантаження, і всі платники прагнуть його зниження. На думку Л. Ерхарда, зменшити податки можна, якщо намагатися утримувати на досягнутому рівні видатки бюджету. У цьому разі зменшення оподаткування можливе за рахунок збільшення національного продукту [11, с.18]. Ми вважаємо, що зростання національного продукту повинно мати наслідком збільшення заробітних плат працівників бюджетної сфери та соціальних виплат. Якщо купівельна спроможність осіб, що матеріально залежать від бюджету, залишиться на попередньому рівні, то навряд чи увесь приріст національного продукту буде реалізований. Утримати бюджетні видатки при значній ролі держави у фінансуванні бюджетної сфери навряд чи можна. Отже, залишається в силі дилема: чи треба зосередити зусилля на мобілізації всіх платіжів, що платники податків заборгували державі, чи доцільніше переглянути соціальну політику держави в напрямі зменшення її зобов’язань перед суспільством, що, у свою чергу, зменшить податкове навантаження. Відтак, можливо, покращиться платіжна поведінка і, як наслідок, зменшиться податковий борг.

Висновки. Методологія неокласичної школи дає ключ до осмислення впливу податкового боргу на державне регулювання економіки та перерозподіл доходів і ставить питання щодо ролі держави в соціально-економічному розвитку суспільства й принципів взаємовідносин з платниками податків. Виявлення наслідків впливу податкового боргу на виконання державою конституційних функцій і на розподіл доходів в Україні стане основою пошуку оптимального співвідношення між обсягом державних благ, яких потребує суспільство, і рівнем оподаткування. Це питання є ключовим з огляду на економічну природу податкового боргу.

1. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу ; [пер. с англ., ред. С. П. Аукуционик]. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу ; [пер. с англ., ред. С. П. Аукуционик]. – М. : Прогресс, 1985. – Т.2. – 1985. – 454 с.
3. Україна у цифрах у 2008 році : статистичний збірник / ред. О. Г. Осауленко ; Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 259 с.
4. Тимченко О. М. Податковий борг в Україні : причини, наслідки, менеджмент: [монографія] / О. М. Тимченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 228 с.
5. Хайек Ф. Право, законодавство та свобода: нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії : у 3 т. / Ф. Хайек ; [пер. з англ. Н. Комарова]. – К. : Сфера, 1999. – Т. 3. : Політичний устрій вільного народу. – 2000. – 252 с.
6. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (економічна нобелелогія) : навчальний посібник / М. В. Довбенко. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2005. – 336 с.

7. Бласко Г. Экономическое чудо или экономическая загадка / Г. Бласко. – Культурный центр “Світовид”, 1992. – 56 с.
8. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. / [В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Знання, 2005. – Ч. 2. – 567 с.
9. Алле М. Экономика как наука / М. Алле ; [пер. с франц. И. А. Егоров]. – М. : Изд. центр Рос. гос. гуманитар. ун-та, 1995. – 168 с. – (Современная экономическая мысль).
10. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен ; [пер. с нем., общ. ред. Л. И. Цедилин, К. Херрманн-Пиллат ; вступ. сл. О. Р. Лацис]. – М. : Прогресс, 1995. – 429 с.
11. Эрхард Л. Благополучие для всех / Л. Эрхард ; [пер. с нем.]. – М. : Дело, 2001. – 335 с.

Рецензенти:

Опарін В.М. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”;

Гаманкова О.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри страхування ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”.

УДК 336

ББК 65.9 (2 Укр) 261.8

Ткачик Л.П.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПОДАТКОВОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
e-mail: tkachyklesja@gmail.com

Анотація. У статті розкрито особливості й обґрунтовано необхідність здійснення податкового аналізу в рамках корпоративного податкового менеджменту для оптимізації оподаткування. Автором запропоновано комплекс показників для аналізу податкового навантаження як одного з основних факторів результативності діяльності підприємства, а також представлено модель взаємозалежності податкового навантаження від величини витрат на оплату праці й оподаткованого прибутку.

Ключові слова: корпоративний податковий менеджмент, податковий аналіз, податкове навантаження, податкове поле, оподатковуваний прибуток, витрати на оплату праці.

Annotation. The article exposed the necessity and carried out the tax analysis in the framework of corporate tax management to optimize taxation. The author has proposed a set of indicators for the analysis of the tax burden as one of the key factors of business performance and model of the interdependence of the tax burden on the value of labor costs and taxable income.

Key words: corporate tax management, tax analysis, tax burden, tax field, taxable income, labor costs.

Вступ. У відносинах між державою та підприємствами перша переслідує фіскальну мету, адже від суми сплачених податків залежить величина доходної частини бюджету. Платники податків, у свою чергу, намагаються залишити у своєму розпорядженні якомога більшу частку отриманого доходу для розвитку свого бізнесу, тому використовують різноманітні способи зменшення податкових платежів у рамках корпоративного податкового менеджменту в цілому та в розрізі його функціональних елементів.

Проблеми функціонування й розвитку корпоративного податкового менеджменту та його елементів розглядає у своїх працях ряд вітчизняних і зарубіжних учених, зокре-

ма, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, К.Ф. Ковальчук, Т.М. Рева, А.А. Васильєв, І.В. Салота інші [1– 4].

Проте більшість цих авторів [1; 2] не виділяють окремо такого функціонального елемента податкового менеджменту, як податковий аналіз, що, на їхню думку, проявляється в інших елементах.

При підготовці та реалізації управлінських рішень у системі податкового менеджменту підприємства одним із визначальних факторів виступає також повноцінний фінансово-економічний аналіз. За його допомогою забезпечується кількісна та якісна оцінка всіх змін об'єкта управління в рамках заходів, спрямованих на їх регулювання. Правильно проведений аналіз дає можливість глибоко вивчити взаємозв'язки та взаємозалежності між окремими елементами процесів фінансово-господарської діяльності й податковими параметрами. Разом з тим у цілому в Україні економічна робота, а значить, і фінансовий аналіз, знаходиться на низькому рівні [5].

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування особливостей функціонування системи податкового аналізу на підприємстві та визначення показників, що характеризують рівень його податкового навантаження, для формування методичного інструментарію забезпечення оптимізації податкових платежів у межах податкового менеджменту.

Результати. Податковий аналіз на підприємстві, як одна з функцій податкового менеджменту, виступає інформаційною складовою та основою для прийняття рішень, оскільки за економічною суттю аналіз є однією з функцій управління, що забезпечує прийняття рішень на підставі осмислення та сприйняття отриманої інформації [5].

У процесі аналізу інформація проходить аналітичне опрацювання; проводиться порівняння досягнутих результатів з показниками за попередній період і з показниками інших підприємств; визначаються фактори, які впливають на податкову стратегію підприємства, а також негативні тенденції на підприємстві.

Виходячи із здійсненого аналізу, розраховують планові показники діяльності підприємства, плани податкових платежів, заходи щодо оптимізації оподаткування та ухвалюються відповідні управлінські рішення. Таким чином, податковий аналіз на підприємстві тісно пов'язаний із податковим плануванням, причому ефективність податкового планування визначається якістю проведеного аналізу.

Інформація, отримана в ході здійснення податкового аналізу, є основою при проведенні контролю за виконанням податкового плану, визначенні відхилень фактичних показників від запланованих і встановленні причин таких відхилень. Лише на підставі аналізу підприємство може оперативного реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах і здійснювати відповідні коригування окремих показників.

До найважливіших функцій податкового аналізу належать [6]: вивчення, оцінка, визначення резервів (рис. 1).

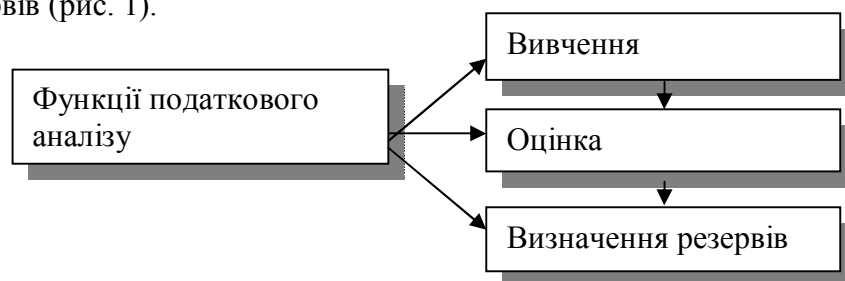


Рис. 1. Функції податкового аналізу

Вивчення. Сутність цієї функції полягає в тому, що в процесі аналізу вивчається характер дії економічних законів, визначаються тенденції економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства.

Оцінка. Податковий аналіз оцінює результати діяльності підприємства щодо виконання плану податкових платежів, визначає тенденції цих змін, причини та факторний зв'язок між різними показниками й напрямками діяльності.

Визначення резервів. У результаті належного вивчення проблеми та її оцінки визначаються резерви підвищення ефективності й результативності діяльності організації, які пов'язані з особливостями оподаткування та методами управління ним.

Нині податковий аналіз на підприємствах України найчастіше здійснюється в таких напрямках [4]:

- у рамках аналізу використання прибутку підприємства – аналіз оподаткування прибутку й аналіз податку на прибуток;
- при аналізі фінансово-господарської діяльності – аналіз нарахування інших податків і платежів, аналіз сплати платежів до бюджету;
- на стадії планування податкових платежів – визначення загальної суми запланованих податкових платежів.

На нашу думку, необхідно проводити також аналіз формування бази оподаткування та аналіз інших податків і зборів, які мають значну питому вагу в загальній сумі податкових платежів підприємства, зокрема, податку на додану вартість, акцизного збору, мита, податку з доходів фізичних осіб, плати за землю, пенсійного збору та зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування; аналіз методик визначення податкового навантаження та вибір найбільш оптимальної для конкретного підприємства; аналіз податкового поля та факторів, які його утворюють; аналіз можливих податкових пілг, ураховуючи особливості діяльності підприємства й територіальне розміщення.

Метою здійснення податкового аналізу є проведення розрахунків податкового навантаження в цілому й у розрізі окремих податків для здійснення ефективного податкового планування та податкового контролю.

На стадії податкового планування здійснюється розрахунок запланованих сум податків і зборів та показників податкового навантаження, які пізніше порівнюються з фактичними показниками цих величин, і визначаються відхилення.

У ході здійснення податкового аналізу, насамперед, досліджуються база оподаткування, об'єкти оподаткування, податкове поле, а також податкове навантаження.

Одним з основних завдань податкового аналізу є визначення податкового навантаження підприємства. Для здійснення аналізу, перш за все, необхідно визначитися з методикою розрахунку податкового навантаження. Податкове навантаження не можна характеризувати одним показником, необхідна система взаємопов'язаних коефіцієнтів [3].

На нашу думку, для підвищення ефективності податкового аналізу необхідні ті об'єкти чи показники діяльності підприємства, які мають найбільший вплив на величину податкового навантаження підприємства, і встановити характер цього впливу.

Для визначення податкового навантаження використовують як абсолютні, так і відносні показники. Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, які підлягають сплаті до бюджетів за звітний період, і величина окремих податків і зборів, зокрема, податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб, податку на додану вартість, зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування та ін.

Комплекс показників, які використовують при аналізі податкового навантаження, поданий нами в табл. 1.

Відносні показники податкового навантаження

№ п/п	Показник	Розрахунок	Економічний зміст
1	Загальне податкове навантаження		
1.1	Коефіцієнт податкового навантаження доходів	(загальна сума податків і зборів, що підлягають сплаті до бюджету за звітний період)/(доходи, отримані підприємством за звітний період)	Частка всіх податків і зборів у доходах підприємства
1.2	Коефіцієнт податкового навантаження витрат	(загальна сума податків і зборів, що підлягають сплаті до бюджету за звітний період)/(витрати, здійснені підприємством за звітний період)	Частка всіх податків і зборів у витратах підприємства
1.3	Коефіцієнт податкового навантаження прибутку	(загальна сума податків і зборів, що підлягають сплаті до бюджету за звітний період)/(прибуток, отриманий підприємством за звітний період)	Частка всіх податків і зборів у прибутку підприємства
2	Податкове навантаження з податку на прибуток підприємства		
2.1	Коефіцієнт податкового навантаження з податку на прибуток підприємств доходів	(податок на прибуток підприємств за звітний період)/(доходи, отримані підприємством за звітний період)	Частка нарахованого податку на прибуток підприємств у доходах підприємства
2.2	Коефіцієнт податкового навантаження з податку на прибуток підприємств витрат	(податок на прибуток підприємств за звітний період)/(витрати, здійснені підприємством за звітний період)	Частка нарахованого податку на прибуток підприємств у витратах підприємства
2.3	Коефіцієнт податкового навантаження з податку на прибуток підприємств прибутку	(податок на прибуток підприємств за звітний період)/(чистий прибуток, отриманий підприємством за звітний період)	Рівень оподаткування чистого прибутку підприємства
3	Податкове навантаження з податку на додану вартість		
3.1	Коефіцієнт податкового навантаження з ПДВ доходів	(податкове зобов'язання за звітний період – податковий кредит за звітний період)/(доходи, отримані підприємством за звітний період)	Частка ПДВ, який підлягає сплаті до бюджету в загальній сумі доходів
3.2	Коефіцієнт податкового навантаження з ПДВ витрат	(податкове зобов'язання за звітний період – податковий кредит за звітний період)/(витрати, здійснені підприємством за звітний період)	Частка ПДВ, який підлягає сплаті до бюджету в загальній сумі витрат
3.3	Коефіцієнт податкового навантаження з ПДВ виручки від реалізації	(податкове зобов'язання за звітний період – податковий кредит за звітний період)/(дохід (виручка) від реалізації продукції за звітний період)	Частка ПДВ, який підлягає сплаті до бюджету у виручці від реалізації продукції

4			
Податкове навантаження з податку з доходів фізичних осіб			
4.1	Коефіцієнт податкового навантаження з ПДФО витрат	(нарахований податок з доходів фізичних осіб за звітний період)/(витрати, здійснені підприємством за звітний період)	Частка податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі витрат підприємства
4.2	Коефіцієнт податкового навантаження з ПДФО витрат на оплату праці	(нарахований податок з доходів фізичних осіб за звітний період)/(витрати на оплату праці, здійснені підприємством за звітний період)	Частка податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі витрат підприємства на оплату праці
5			
Податкове навантаження за соціальними зборами			
5.1	Коефіцієнт податкового навантаження за соціальними зборами витрат	(нараховані збори на загальнообов'язкове соціальне страхування за звітний період)/(витрати, здійснені підприємством за звітний період)	Частка зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування в загальній сумі витрат підприємства
5.2	Коефіцієнт податкового навантаження за соціальними зборами витрат на оплату праці	(нараховані збори на загальнообов'язкове соціальне страхування за звітний період)/(витрати на оплату праці, здійснені підприємством за звітний період)	Частка зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування в загальній сумі витрат підприємства на оплату праці
6	Коефіцієнт податкового навантаження витрат на оплату праці	(нараховані податок з доходів фізичних осіб і збори на загальнообов'язкове соціальне страхування за звітний період)/(витрати на оплату праці, здійснені підприємством за звітний період)	Рівень оподаткування витрат підприємства на оплату праці

Примітка. Джерелом усіх показників щодо доходів і витрат є фінансова звітність підприємства.

Податок на додану вартість є непрямим податком і фактичним його платником є кінцевий споживач. Тому питання про включення його до загальної суми податкового навантаження залишається спірним. Однак якщо порівняти попит на деякий товар за відсутності ПДВ і попит після його впровадження, то стає зрозуміло, що втрати від оподаткування несе як виробник, так і споживач унаслідок зменшення попиту після впровадження податку [7, с.13]. Ми вважаємо, що при знаходженні загального рівня податкового навантаження підприємства варто включати ПДВ.

Податок з доходів фізичних осіб, пенсійний збір і збори на загальнообов'язкове соціальне страхування включаємо при визначенні податкового навантаження, хоч джерелом їх сплати є дохід працівника. Це пояснюється тим, що підприємство прагне забезпечити робітникові належний “чистий” дохід, тобто після оподаткування, інакше працівник може шукати альтернативу в “тіньовій” сфері. Окрім цього, підприємство зобов'язане сплачувати зазначені платежі незалежно від того, чи видана заробітна заробітна плата працівникам.

На рис. 2 суцільною лінією показано прямий зв'язок між величиною витрат та відповідних податків і зборів, а пунктирною – обернений зв'язок. Як видно, зростання витрат на оплату праці приводить до одночасного зростання величини сплачених зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування й податку з доходів фізичних осіб і до зменшення оподаткованого прибутку та, відповідно, податку на прибуток. Таким чином, величина витрат на оплату праці та розмір оподаткованого прибутку є визначальними факторами при розрахунку податкового навантаження. Взаємозв'язок

між цими факторами та величиною податкового навантаження можна математично розрахувати.

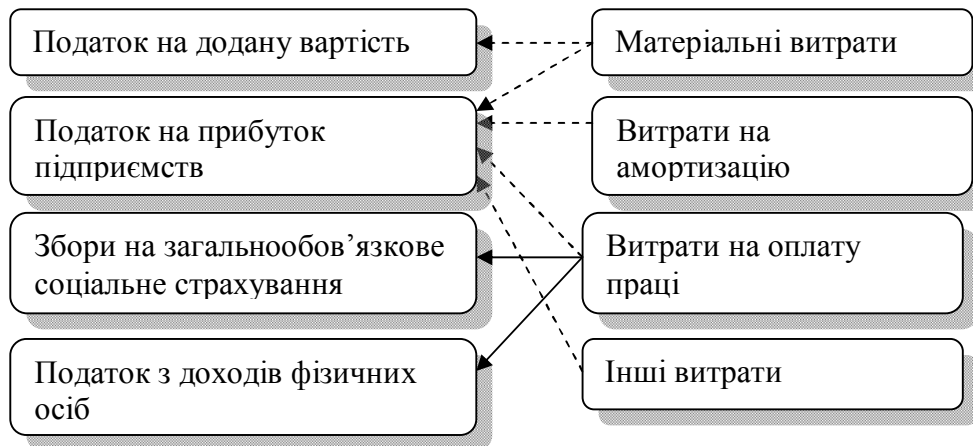


Рис. 2. Вплив різних витрат на розмір податків

Для побудови моделі припустимо, що база для нарахування податку з доходів фізичних осіб і зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування є однаковою (розмір заробітної плати) і збори на загальнообов'язкове соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань з фонду оплати праці підприємство сплачує за мінімальною ставкою, тому ним знехтуємо.

Таким чином, сума податків, які підлягають сплаті в бюджет, розраховується так:

$$H = 0,25 \cdot П + 0,15 \cdot ЗП + 0,046 \cdot ЗП + 0,352 \cdot ЗП = 0,25 \cdot П + 0,548 \cdot ЗП,$$

де H – сума податків, які підлягають сплаті в бюджет за звітний період;

$П$ – оподатковуваний прибуток за звітний період;

$ЗП$ – сума витрат на заробітну плату у звітному періоді;

$0,25$ – ставка податку на прибуток підприємств;

$0,15$ – ставка податку з доходів фізичних осіб;

$0,046$ – сума ставок утримань із заробітної плати до пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування;

$0,352$ – сума ставок нарахувань на фонд оплати праці до пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування.

Головним показником, що характеризує ставлення підприємства до сплати податків, є відношення сплачених податків до валового доходу. Тому, якщо брати відношення сплачених податків до прибутку, то остання величина може бути суттєво занижена за рахунок методів оптимізації податкових платежів (завищення витрат на виробництво, завищення маркетингових послуг, псевдострахування, використання штучно занижених експертних цін тощо). При такому підході вважається, що приховати прибуток підприємства значно легше, ніж валовий дохід (касовий метод дозволяє визначати достатню точність розрахунку валового доходу) [8].

Зважаючи на цей факт, величину податкового навантаження можемо виразити як відношення суми податкових платежів до загальної суми доходів підприємства:

$$ПН = (0,25 \cdot П + 0,548 \cdot ЗП) / Д,$$

де $ПН$ – величина податкового навантаження;

$Д$ – загальна сума доходів.

Здійснивши перетворення, отримаємо модель такого вигляду:

$$ПН=(0,25*П/Д)+(0,548*ЗП/Д)=(0,25*П/Д)+(0,548*ЗП*(Д-П)/Д*Д-П)=(0,25*П/Д)+(0,548*ЗП*Д)/Д*(Д-П)+(0,548*ЗП*П)/Д*(Д-П)=(0,25*П/Д)+(0,548*ЗП)/(Д-П)*(Д/Д-Д/П)=0,25*Чпр.+ 0,548*Чзп. * (1-Чпр.),$$

де Чпр. – частка прибутку в загальній сумі доходів;

Чзп. – частка витрат на оплату праці в загальній сумі витрат.

У табл. 2 поданий розрахунок податкового навантаження залежно від частки прибутку в загальній сумі доходів і частки витрат на оплату праці в загальній сумі витрат.

Таблиця 2

Розрахунок величини податкового навантаження

Частка витрат на оплату праці в загальній сумі витрат	Частка прибутку у загальній сумі доходів							
	0–0,1	0,1–0,2	0,2–0,3	0,3–0,4	0,4–0,5	0,5–0,6	0,6–0,7	0,7–0,8
0–0,1	0,0743	0,0938	0,1133	0,1328	0,1524	0,1719	0,1914	0,2109
0,1–0,2	0,1236	0,1376	0,1517	0,1657	0,1798	0,1938	0,2078	0,2219
0,2–0,3	0,1729	0,1815	0,1900	0,1986	0,2072	0,2157	0,2243	0,2328
0,3–0,4	0,2222	0,2253	0,2284	0,2315	0,2346	0,2376	0,2407	0,2438
0,4–0,5	0,2716	0,2692	0,2668	0,2644	0,2620	0,2596	0,2572	0,2548
0,5–0,6	0,3209	0,3130	0,3051	0,2972	0,2894	0,2815	0,2736	0,2657
0,6–0,7	0,3702	0,3568	0,3435	0,3301	0,3168	0,3034	0,2900	0,2767
0,7–0,8	0,4195	0,4007	0,3818	0,3630	0,3442	0,3253	0,3065	0,2876

Як бачимо, величина податкового навантаження в трудомісткому виробництві зменшується при збільшенні частки прибутку в загальній сумі доходів підприємства. Це пояснюється тим, що при значній частці заробітної плати в собівартості зростання витрати на сплату податку з доходів фізичних осіб і зборів на загальнообов'язкове соціальне страхування перевищують зниження податку на прибуток підприємств.

Частку заробітної плати в загальних витратах, при якій податкове навантаження поводить себе таким чином, можна визначити за допомогою системи нерівностей:

$$0,25*Чпр.1 + 0,548*Чзп. * (1-Чпр.1) > 0,25*Чпр.2 + 0,548*Чзп. * (1-Чпр.2),$$

$$Чпр.2 > Чпр.1.$$

Розв'язком цієї системи нерівностей будуть значення Чзп, які більші за 0,4. Тобто, якщо частка заробітної плати в загальній сумі витрат більша за 40%, то зниження прибутковості виробництва буде призводити до зростання величини податкового навантаження.

Надалі отримані показники порівнюються із запланованими, установлюються відхилення, їх причини та розробляються заходи щодо їх усунення. У цій частині роботи податковий аналіз тісно пов'язаний із податковим контролем.

Висновки. Таким чином, податковий аналіз на підприємстві – невід'ємна частина корпоративного податкового менеджменту, який є основою прийняття оперативних та адекватних управлінських рішень у сфері оподаткування та запорукою ефективного управління податковими платежами. Аналіз публікацій на зазначену тему доводить, що ця категорія потребує належної уваги з боку науковців та практиків і подальшого дослідження.

1. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент : навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
2. Ковальчук К. Ф. Податковий менеджмент на промисловому підприємстві / К. Ф. Ковальчук, Т. М. Рева // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 87– 94.

3. Сало І. В. Податковий менеджмент у банку : монографія / І. В. Сало, Н. Г. Євченко. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 187 с.
4. Васильєв А. А. Механізми податкового менеджмента : монографія / А. А. Васильєв ; Донецький національний університет, кафедра економічної кібернетики. – Донецьк : Юго-Восток, 2005. – 247 с.
5. Жерлицын Д. М. Финансовый анализ в системе податкового менеджмента предприятия / Д. М. Жерлицын // Проблеми формування ринкової економіки : міжвід. наук. зб. (Заснов. у 1992 році). – Спец. вип.: Трансформація курсу “Економічний аналіз діяльності підприємств”. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 210–216.
6. Аналіз та його місце в системі формування податкового менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=20&article=2345>.
7. Брехов С. С. Вплив оподаткування на рівень сплати податків на підприємствах різних форм власності (на прикладі Києва) / С. С. Брехов, В. В. Прокопенко, К. П. Проскура // Вісник національного університету ДПС України. – 2007. – №1 (36).
8. Парнюк В. Про необхідність зміни методологічного підходу до нарахування зборів до Пенсійного та соціальних фондів / В. Парнюк // Економіка України. – 2006. – № 4. – Квітень. – С. 16–21.

Рецензенти:

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Кульчицький М.І. – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка.

УДК 332.142

ББК 65.9 (4 Укр)

Царенко О.В.

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РЕГУЛЯТОРІВ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В РЕГІОНІ

Рада по вивченню продуктивних сил України
НАН України,
відділ інвестиційної політики
та місцевого самоврядування,
01032, м. Київ, бульвар Шевченка, 60,
тел.: 0444869123,
e-mail: tsarenko28@rambler.ru

Анотація. У статті розглядаються методологічні підходи до зближення засобів реалізації механізму податкового регулювання та введення загальних принципів побудови системи його інструментів. Визначено особливості в напрямках проведення гармонізації оподаткування, основні проблеми та шляхи їх подолання.

Ключові слова: податкова політика, інституціональне середовище, механізм, регулювання, регіон, адміністрування, гармонізація, інструменти, оподаткування.

Annotation. In the articles methodological approaches to rapprochement of facilities of realization of mechanism of the tax adjusting and introduction of general principles of construction of the system of his instruments are examined. Features are certain in directions of conducting of harmonization of taxation, basic problems and ways of their overcoming.

Key words: tax policy, institutional environment, mechanism, adjusting, region, administration, harmonization, instruments, taxations.

Вступ. Ефективність регіональної політики визначається низкою конститутивних факторів, серед яких найбільш вагомий є інституціональний. Стверджуємо, що на шляху ринкового, міжгалузевого та внутрішньогалузевого руху капіталів у транзитив-

них економіках стоять перепони не лише територіального й монополістичного характеру, а, головним чином, перепони, що виникають через недосконалість інституціонального середовища. Основними інституціональними факторами, що негативно впливають на конкурентні переваги регіональних економічних систем, сьогодні залишаються адміністративні бар'єри та податкова політика. Нині податкова система України на відміну від країн ЄС, на жаль, ще не сприяє побудові соціально орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки держави. Розвиток ринкової економіки в країні супроводжується неодноразовими спробами вдосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, що недостатньо адекватні стану економіки, характерними рисами якої є структурні диспропорції, наявність значних обсягів тіньових оборотів, платіжна криза. Концепції побудови податкових систем різних держав передбачають суттєву відмінність у підходах до реалізації регулюючої функції оподаткування і, відповідно, різні механізми податкового регулювання за одними й тими самими податками та зборами. У цих умовах значний вплив на податкову політику мають гармонізація податкових систем, окремі засоби її реалізації.

Теоретичні аспекти функціонування і гармонізації податкових систем країн ЄС дістали належне висвітлення в численних публікаціях відомих зарубіжних учених, таких як Р. Варсано, Р. Вебер, Д. Вілсон, У. Гейл Флет, Д. Даймонд, В. Оутс, Р. Перротті, Г. Табелліні. Проблематика реформування вітчизняної податкової системи регіонів предметно аналізувалася О.І. Амошою, В.Н. Амітаном, З. Варналієм, О. Василюком, В. Геєцем, В. Козаченком, В. Нусіновим, А. Соколовською та іншими. Проте, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, проблематика уніфікації податкової системи країни та гармонізації оподаткування, відповідно до вимог податкового права ЄС, усе ще не набула системного вирішення.

Недостатній ступінь розроблення теоретико-методологічних підходів щодо зіставності податкових систем, формування адекватних механізмів податкового адміністрування на мезорівні в контексті соціально-економічного зростання регіонів свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми. Саме цим зумовлено обрання теми статті та її актуальність.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у виявленні основних проблем стосовно проведення гармонізації оподаткування та визначення єдиних методологічних підходів до формування ефективного механізму податкового адміністрування в регіонах. Методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної і споріднених з ними наук. У статті використано: історичний і логічний методи – для дослідження еволюції постановки проблеми уніфікації податкової системи регіонів країни й наступності її вирішення; абстрактно-логічний – для формування висновків; методи аналізу й синтезу – для розроблення системи реалізації регулюючої функції оподаткування; експериментальний – для обґрунтування концептуальних положень щодо формування регуляторів податкового адміністрування; системного підходу – для розгляду податкової політики як цілісної системи взаємодіючих елементів економічної системи; порівняльного аналізу – для зіставлення ефективних форм і механізмів податкової політики економічного зростання регіонів.

Результати. Глобалізація світогосподарських зв'язків об'єктивно породжує необхідність гармонізації національних податкових систем. Завданнями гармонізації в напрямі зближення принципів підходів і механізмів податкового регулювання є дотримання загальних підходів до допустимої інтенсивності податкового регулювання і введення загальних принципів побудови системи його інструментів. Сьогодні реалії функціонування податкової системи регіонів України не можна порівняти з жодною європейською державою ні за економічним розвитком, ні за податковою культурою, ні

за рівнем корупції, ні за рівнем тіньової економіки та ін. [9, с.16]. За даними доповіді “Сплата податків” Світового банку й аудиторської компанії “PricewaterhouseCoopers” про стан податкових систем 178 країн світу, у 2008 році вітчизняна податкова система зайняла 177 місце.

У США важливу роль у регулюванні ринку надають фіскальній політиці. Сутність її – у встановленні державного оподаткування і державних витрат з таким розрахунком, щоб вони допомагали гасити коливання економічного циклу, сприяли високому рівню зайнятості, обмежували інфляцію або пом’якшували дефляцію (застій).

Якщо в економічній системі США спостерігається занадто великий сукупний попит, який загрожує розвитку інфляції, уряд підвищує ставки податків на прибутки підприємців і населення і, водночас, обмежує державні витрати. І, навпаки, коли в ринковій системі з’являються ознаки депресії, ставки податків знижуються, бюджетні витрати починають зростати.

Фіскальна політика передбачає таку передумову, як зростання державних витрат із центрального бюджету й бюджетів штатів, а також місцевих органів влади (муніципалітетів). Фіскальна система індустріального розвитку країн, у тому числі США, містить у собі низку важливих елементів автоматичної стабілізації економіки. До цих елементів належить, зокрема, автоматична зміна податкових надходжень [1, с.17]. Це означає, що як тільки прибутки підприємців починають зменшуватися, податкові надходження в бюджет також скорочуються. Крім того, якщо уряд сам передбачає скорочення надходжень до бюджету, то, унаслідок цього, підвищуються прибутки підприємців. Вони зможуть більше своїх накопичень витратити на закупівлю устаткування, сировини, створювати нові виробничі потужності, а це зумовить пожвавлення ринкової кон’юнктури. Отже, система податків і регулювання їх урядовими органами мають бути потужним і швидким механізмом, стабілізатором, умонтованим у ринкову систему.

В економічній системі, заснованій на неоконсервативній моделі, зниження податків вважається найважливішою умовою стимулювання заощаджень і здійснення нових капіталовкладень.

Найповнішу розробку концепції податків неоконсерваторів відбито в працях американського професора А. Лаффера. Його концепція зводиться до обґрунтування стимулюючого впливу зниження податкових ставок на економічне зростання [10, с.54]. А. Лаффер вважає, що уповільнення темпів економічного зростання спричинено високим рівнем федеральних податків, які підривають стимули до інвестицій. Якщо ставки федеральних податків знизити, то економіка відразу відреагує на це таким чином, що, зрештою, активізується економічне зростання. Цього можна досягнути завдяки збільшенню прибутків корпорацій, а отже, більшу їх частину буде використано на інвестиції в нове виробниче будівництво, на придбання устаткування, сировини, наймання додаткової робочої сили.

При високих податкових зборах економіка входить у фазу рецесії, а за умов економічної кон’юнктури й дохідної частини федерального бюджету скорочується. “Крива Лаффера” графічно виступає у вигляді перекинутого догори ногами дзвона й відображає залежність обсягу державних прибутків від рівня податкових ставок.

А. Лаффер вважає, що граничний рівень податкової ставки не має перевищувати 30% загальної суми прибутків усіх функціонуючих у господарстві осіб – як підприємців, так і найманих робітників. Підвищення ставки податків понад оптимальну норму згубно впливає і на господарство, і на державні фінанси. На основі податкових концепцій економістів-консерваторів у США у 80-ті рр. було здійснено суттєву перебудову федеративної податкової системи. Згідно із цією податковою реформою, конгресом США було схвалено загальне скорочення ставок податків у середньому на 25%.

Унаслідок проведеної податкової реформи в США у федеральному бюджеті були помітно скорочені надходження від прибуткового оподаткування. Прибуткові податки замість фіскальної функції стали виконувати стимулюючу – з накопичення, активізації інвестиційної діяльності корпорацій і розширення їх виробничої діяльності [5].

Щодо України, то основний стимулюючий вплив на економічну діяльність суб'єктів, що господарюють, держава здійснює через податкову систему. Вона повинна реалізувати фіскальну й стимулюючу функції. Фіскальна пов'язана з формуванням джерел державних прибутків, стимулююча припускає перерозподіл прибутків юридичних осіб, згідно з прийнятим у суспільстві критерієм доцільності й соціальної справедливості. Стимулююча функція податкової системи полягає в тому, що, використовуючи податкові пільги й привілеї, держава спрямовує підприємництво та капітали до тієї сфери суспільного виробництва, яка є пріоритетною для цього рівня розвитку виробництва економіки в цей час. За допомогою розміру податкових ставок держава впливає на зміни ділової активності підприємців.

Тому концепції побудови податкових систем різних держав світу передбачають суттєву відмінність у підходах до реалізації регулюючої функції оподаткування і, відповідно, різні механізми податкового регулювання за одними й тими самими податками та зборами.

Вважається, що об'єднуючим початком, який створив систему світового господарства як сукупність взаємозалежних міжнародним обміном національних господарств, що виступають як його підсистеми, був міжнародний поділ праці. На цьому рівні цілісності світового господарства актуальною стає гармонізація національних податкових систем, яка допускає: а) координацію податкової політики окремих держав; б) зближення рівнів оподаткування; в) уніфікацію методів визначення податкової бази; г) приведення у відповідність критеріїв надання податкових пільг.

У сучасній економічній науці як напрями гармонізації податкових систем у межах інтеграційних процесів виділяють такі, як: гармонізація принципів побудови податкових систем; гармонізація структури податкових систем; зближення принципів підходів і механізмів податкового регулювання; гармонізація концепцій прямого й непрямого оподаткування на основі застосування загальних принципів, які регламентують порядок оподаткування за кожним із бюджетоутворюючих податків; єдині підходи до організації податкового адміністрування.

Процес гармонізації податків стикається з вирішенням двох протилежних за своєю суттю проблем. Сутність першої полягає в тому, що утворення єдиного внутрішнього ринку передбачає уніфікацію податкового законодавства [6]. Особливо це стосується отриманого прибутку підприємств і доходів інвесторів, тому що тільки вирішення цієї проблеми дає можливість капіталу вільно пересуватися між країнами – членами ЄС та уникнути бар'єрів, які стримують розвиток науково-технічної інтеграції й поширення найновіших досягнень науки, техніки та технології між державами. З іншого боку, проведення гармонізації податків, його ставок, надання різних пільг з інвестицій торкається внутрішньої політики держави, об'єктивно зменшує розмір отриманих податків у дохідну частину бюджету держави. Крім того, зменшується вплив уряду держави на внутрішніх виробників. Тому вирішення цих проблем має велике значення.

Процес гармонізації здійснюється поетапно з виділенням п'яти основних етапів: 1) визначення галузей законодавства, що вимагають гармонізації; виділення сфер і проблемних питань у рамках окремої галузі; 2) проведення порівняльно-правового аналізу національних податкових законодавств; 3) узгодження переліку національних законодавчих та інших нормативно-правових актів, що підлягають гармонізації; 4) синхронне прийняття гармонізованих актів податкового законодавства; 5) здійснення контролю над реалізацією рішень із питань гармонізації.

При дослідженні податкової системи країни та ідентифікації параметрів її формування вважаємо за доцільне використати системний аналіз і його принципові підходи до розроблення методів і методик. Зазначимо, що зв'язки та відносини між елементами податкової системи в цілому й визначають їх специфічні ознаки [4, с.185]. Саме конструювання такої складної системи із сукупності елементів є якісним переходом, зумовленим відповідними кількісними змінами в цілеспрямованості, широті й глибині взаємозв'язку між регулюючою функцією оподаткування і механізмами податкового регулювання за одними й тими самими податками (зборами). Визначено, що основними інституціональними принципами, на яких ґрунтується розвиток податкової гармонізації в ЄС, є [6]:

- принцип пропорційності – передбачає обмеження діяльності інститутів ЄС повноваженнями, наданими їм установчими документами ЄС і встановленими цілями європейської інтеграції (стаття 5 Договору про ЄС);
- принцип субсидіарності – інститути ЄС не мають права самостійно втручатись у функціонування будь-якого із сегментів економіки держав-членів ЄС за винятком випадків, коли подібне втручання необхідне для виконання стратегічних завдань ЄС;
- принцип одноголосності – будь-яке рішення щодо формування податкової політики в ЄС мають приймати за одноголосної згоди держав-членів ЄС і зафіксувати у відповідній нормі інтеграційного законодавства;
- принцип податкової недискримінації – охоплює два основні положення: по-перше, неможливість прямого або непрямого оподаткування внутрішніми податками однією державою – членом ЄС продукції іншої держави-члена в розмірі, що перевищує оподаткування національної продукції; по-друге, держава – член ЄС не повинна оподатковувати продукцію інших держав-членів внутрішніми податками з метою непрямого захисту іншої продукції (стаття 90 Договору про ЄС);
- принцип нейтральності оподаткування – полягає в забороні відшкодування внутрішнього оподаткування при вивезенні продукції на територію іншої держави – члена ЄС у розмірі, що перевищує рівень сплачених прямих або непрямих податків.

Зважаючи на ряд економіко-географічних факторів, Україна першою серед держав СНД 16 червня 1994 р. визначила свої відносини з ЄС Угодою про партнерство і співробітництво. Згідно із статтею 51 зазначеної Угоди, наша країна має зобов'язання наблизити законодавство щодо непрямого оподаткування й оподаткування прибутку підприємств до норм і стандартів податкового права ЄС [2], а також для розвитку національного податкового законодавства в напрямі його зближення з аналогічним законодавством ЄС і забезпечення високого рівня підготовки в Україні законопроектів з питань оподаткування.

Відповідною спробою визначення напрямів інтеграції податкової системи в Європейське Співтовариство стало затвердження 19 лютого 2007 р. Концепції реформування податкової системи України. За основу зазначеної концепції взято порівняння вітчизняної податкової системи з податковими системами країн ЄС.

Передусім у концепції проаналізовано недоліки існуючої системи оподаткування. Зокрема, податкова система України за складом і структурою подібна до існуючих податкових систем у розвинутих країнах Європи. Проте, на відміну від них, вона не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Діюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер [3, с.57]. Причому специфіка вітчизняних умов господарювання зумовлює необхідність трансформування податкової сфери з акцентуванням уваги на непрямому оподаткуванні.

Вищезазначені документи націлені на вдосконалення податку на додану вартість шляхом скорочення переліку пільгових операцій; поступовий перехід до диференційованої шкали ставок, керуючись принципом: товари першої необхідності – знижена ставка, усі інші товари – стандартна ставка. З метою наближення норм податкового законодавства України з питань податку на додану вартість до відповідних положень ЄС запропоновано встановити стандартну ставку ПДВ на рівні 15% і понижено – на рівні 0%; удосконалення справляння податку на додану вартість з імпорту послуг.

Вважаємо, що зниження ставки податку має суттєве значення, оскільки воно буде сприяти збільшенню обсягів реалізації за рахунок зниження цін, що приведе до прискореного кругообігу фінансових ресурсів, що вкрай важливо для ефективного функціонування фінансової системи. Проте основні проблеми ПДВ залишаються та полягають у недосконалому механізмі його функціонування. Зокрема, механізм справляння ПДВ перенасичений значною кількістю пільг у вигляді операцій, які не є об'єктом оподаткування чи звільнені від нього й підлягають перегляду, згідно з умовами Євросоюзу.

Потребує обґрунтування й запровадження виробництва підакцизних товарів на території України тільки на податкових складах, для відкриття яких необхідно мати дозвіл органу державної податкової служби, проводити перевезення підакцизних товарів з наданням фінансової гарантії органу державної податкової служби з метою створення ефективного механізму оподаткування акцизним збором, забезпечення стабільності надходжень до бюджету, а також його ефективності й простого адміністрування та мінімізацію ухилень від оподаткування.

Слід відмітити, що інтеграція податкової системи України потребує реформування податку з доходів фізичних осіб. Фіксована ставка податку не відповідає принципу соціальної справедливості системи оподаткування. Необхідно переглянути й перелік доходів, які не включаються в загальний оподатковуваний дохід, оскільки не всі доходи із цього переліку відповідають критеріям європейського оподаткування. Суттєвою проблемою, пов'язаною з адаптацією податку з доходів фізичних осіб до вимог європейського оподаткування, є розробка механізму вилучення із загального оподаткованого доходу соціально значущих затрат платника, перелік яких хоч і визначений законодавчо, але застосування цієї норми ускладнюється через відсутність норми прямої дії.

Вважаємо за необхідне змінити правила формування об'єкта оподаткування – оподаткованого прибутку. Режим перетворення бухгалтерського фінансового результату нині не відповідає прийнятим нормативним рішенням у країнах Євросоюзу й гальмує, а не полегшує господарську активність як українських, так й іноземних суб'єктів. При теперішній системі оподаткування прибутку підприємств зберігається повне подвійне оподаткування доходів податком на прибуток і податком на дохід з джерел оподаткування. На нашу думку, було б краще змінити це положення введенням системи повного вирахування з уже розподіленого прибутку податку на прибуток, що оплачувався як податок на прибуток до моменту його розподілу (ця система функціонує майже в усіх країнах ЄС).

Поступова уніфікація правового механізму врахування доходів і витрат у бухгалтерських обліках відповідно до норм бухгалтерії країн ЄС, а також доходів і витрат у податкових цілях створить умови для подолання існуючого нормативного механізму, при якому бухгалтерський фінансовий результат податкових суб'єктів не визнається в цьому виді з метою оподаткування.

Характерною рисою податкових систем країн – членів ЄС є значна частка відрахувань на соціальне страхування. Така ситуація зумовлена значною увагою до проблем соціального страхування в разі втрати працездатності та у зв'язку з безробіттям, а також відповідною ідеологією податкової політики. Відрахування на соціальне страху-

вання мають цільове призначення і залежать від суми внесків, які визначаються розмірами заробітної плати. Отже, підвищення частки внесків на соціальне страхування можна вважати ознакою підвищення ролі принципу розподілу вартості ВВП стосовно внеску кожної особи [8].

Актуальним для України є реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, оскільки в країнах ЄС відсутні такі системи оподаткування суб'єктів господарювання, натомість поширені інші форми їх державної підтримки:

- звільнення деяких підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності;
- запровадження спеціальних режимів сплати податку на додану вартість окремих підприємств (насамперед фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів);
- використання податків на оціночний дохід і мінімальних податків [11, с.16].

У сучасних умовах порівняння української податкової системи з її аналогами в країнах – членах ЄС потрібне для визначення конкурентоспроможності нашої країни на світовому ринку товарів та інвестицій і вибору головних векторів реформування податкових відносин. Порівняння необхідне в деяких напрямках: за рівнем загального податкового навантаження, його розподілу між основними видами податків і групами платників, фіскальної ефективності податкової системи; ефективності регулюючої дії останньої; достовірності розрахунків податкових зобов'язань тощо.

Значно гірше виконується українською податковою системою й регулятивна функція. Наприклад, ПДВ в європейських країнах стягується за декількома ставками для різних за соціальною й економічною значимістю груп товарів і послуг, що забезпечує відповідну зацікавленість щодо їх виробництва та споживання. В Україні ж, як відомо, застосовується єдина ставка, що позбавляє цей податок регулюючого впливу.

Митно-тарифну політику України доцільно розвивати у двох напрямках: економічно доцільного використання ввізного мита з метою захисту національного товаровиробника та запровадження практики обмеження сировинно спрямованого експорту [7]. Вирішення потребує проблема запровадження ефективного митного контролю. Вжиття таких заходів у рамках виваженої доктрини соціально-економічного розвитку України сприятиме зміцненню позицій національних виробництв, а також забезпечить зростання потенціалу фіска. Однак згодом такий протекціонізм потребуватиме заміни його лібералізацією зовнішньоторговельних зв'язків.

Нині тіньовий сектор в Україні становить близько 47% ВВП, що зумовлює визначення одним з пріоритетів економічних трансформацій боротьбу з податковими правопорушеннями. При цьому силові методи за допомогою заходів для підвищення якості роботи контролюючих органів у комплексі з проведенням антикорупційних розслідувань мають поєднуватись із застосуванням важелів економічного впливу. Прискорити вирішення проблеми ухилення від оподаткування можна за допомогою спрощення та систематизації податкового законодавства, максимальної автоматизації процесів адміністрування податків.

Висновки. Таким чином, для України дуже важливо якомога швидше наблизити стан й особливо структуру своєї економіки, податкової системи до рівня ЄС. Для цього необхідно вжити ряд невідкладних заходів з метою поліпшення чинної системи оподаткування в Україні: зменшити норму нарахувань на фонд оплати праці, що сприятиме підвищенню купівельної спроможності населення і заохочуватиме роботодавців у нарощуванні розмірів оплати; упровадити міжнародну систему бухгалтерського обліку; мінімізувати систему державних дотацій і пільг підприємствам та окремим областям; ввести принцип нарахування ПДВ за його економічною суттю, а не як податок з

обороту; знизити рівень оподаткування прибутків фізичних осіб; прискорити ухвалення Податкового кодексу України, уніфікованого з нормами податкового права ЄС.

Порівняльний аналіз доводить, що податкова система України має суттєві вади та є набагато обтяжливою як для ведення бізнесу, так і для споживчого попиту порівняно з податковими системами країн ЄС. Вона має бути реформована в частині зниження загального податкового навантаження, зміни структури рівня оподаткування, покращення податкового клімату, удосконалення виконання фіскальної та регулюючої функцій податків, реорганізації самої податково-митної служби тощо.

1. Амитан В. Н. Регион в ресурсной структуре государства / В. Н. Амитан // Региональные перспективы. – 2001. – № 5–6. – С. 15–17.
2. Варналій З. С. Региональная политика Украины: новые условия, новые требования / З. С. Варналій // Стратегические приоритеты. – 2007. – № 1 (2). – С. 141–149.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 2002. – 608 с.
4. Валігура В. Теоретичні засади міждержавної податкової гармонізації та характеристики податкових систем країн Європейського Союзу в контексті євроінтеграції України / В. Валігура // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С. 183–194.
5. Геєць В. Деякі порівнянні ознаки трансформаційних моделей економіки України і Росії / В. Геєць // Економіка України. – 2005. – № 5. – С. 14–17.
6. Гончаревич Г. Загальний огляд впливу гармонізації податкової системи на міжнародну конкурентоспроможність [Електронний ресурс] / Г. Гончаревич. – Режим доступу : http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/n_1_2008/doc/3/07.pdf.
7. Концепція реформування податкової системи України. Затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 р. № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gymnastka.dem.ru/news136.html>.
8. Опарин В. М. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины. Налогообложение: проблемы науки и практики : монография / В. М. Опарин. – Х. : ИНЖЭЖ, 2006. – 232 с.
9. Нусінов В. П. Удосконалення структурно-організаційної моделі податкової політики в умовах євроінтеграції / В. П. Нусінов // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 11. – С. 15–18.
10. Шевчук В. О. Уніфікація податкових систем Європейського Союзу як критерій поглиблення інтеграції / В. О. Шевчук, Р. Ю. Римарська // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 51–56.
11. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway // Eurostat Statistical books. – 2007. – P. 237.

УДК 368.914

ББК 65.9 (4 Укр) 271

Шаварина М.П., Шаманська Н.В.

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ

Тернопільський національний
економічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
46020, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11,
тел.: 0352 4750708*11138

Анотація. Проведено комплексне дослідження вітчизняної прагматики та проблематики пенсійного страхування в контексті соціальних ризиків. Розглянуто основні фактори впливу на функціонування пенсійної системи та запропоновано підходи до її реформування в Україні.

Ключові слова: ризик, соціальний ризик, пенсійне страхування, пенсійна система, пенсійна реформа, внески, пенсія.

Annotation. The domestic pragmatism and problems of pension insurance were investigated in the context of social risks. Were studied the major factors of influence for the functioning of pension system and were offered methods to reform it.

Key words: risk, social risk, pension insurance, pension system, pension reform, payments, pension.

Вступ. Трансформація економіки України є складним і багатограним процесом, пов'язаним зі зміною форм фінансових відносин, з одного боку, і необхідністю забезпечення достатнього рівня добробуту громадян – з іншого. Важливим елементом суспільного добробуту виступає пенсійне страхування. Поряд з тим діюча система пенсійного страхування має багато недоліків, які не були повною мірою враховані в ході проведення пенсійної реформи.

Фінансові питання пенсійної проблематики висвітлені в працях вітчизняних учених-економістів Т. Кір'яна, Б. Надточія, В. Новикова, С. Онишко, І. Сироти, М. Ріппи, Л. Ричіка, В. Роїка, П. Шевчука та ін.

Постановка завдання. Разом з тим низка проблем у сфері пенсійного страхування в контексті соціальних ризиків залишається не вирішеною. Зокрема, потребують подальшого вивчення теоретико-методологічні засади розвитку фінансових відносин у цій сфері; співвідношення пенсії та заробітної плати, внесків і виплат; обґрунтованість методики нарахування пенсій; доцільність і реальність проведення пенсійної реформи; повнота врахування в реформованій системі вітчизняних реалій і зарубіжного досвіду. Наявність цих та інших нерозв'язаних питань, а також важливе соціально-економічне значення пенсійного страхування зумовили вибір теми та зміст нашої статті.

Результати. Пенсійне страхування як одна з важливих соціальних гарантій стабільного розвитку суспільства базується на конкретних соціальних ризиках, до яких належать ризики досягнення встановленого віку, настання інвалідності, смерті годувальника. Урахування ризиків та забезпечення ефективного захисту від їхніх наслідків є важливим й актуальним у системі пенсійного страхування.

Початок теоретичним дослідженням ризиків і невизначеностей поклав американський економіст Ф. Найт у роботі “Ризик, невизначеність і прибуток” [1]. Разом з тим широке розповсюдження отримали ідеї зарубіжних теорій ризику Дж. Акерлофа, У. Бека, А. Гідденса, Н. Лумана.

Ще на початку ХХ сторіччя дослідник Н.А. Вигдорчик відзначав, що “ризик відомого нещастя враховується заздалегідь і заздалегідь же розподіляється між усіма учасниками організації пов'язана із цим ризиком матеріальна тяжкість. Тому ризик розглядається як передбачена можливість відомого негативного явища” [2, с.12].

Одним із різновидів ризиків є соціальний ризик, що вважається закономірною рисою суспільства в його взаємовідносинах з людьми чи соціальними групами. Соціальний ризик має ознаку вірогідності та випадковості.

У сучасній науковій літературі поняття “соціальний ризик” розглядається як небезпека, що викликає соціальні деформації та диспропорції у функціонуванні й розвитку людини, суспільства, держави [3, с.29].

Найбільш повне визначення соціальних ризиків дає В. Роїк, розглядаючи їх як “фактори порушення нормального соціального стану людей у результаті ушкодження здоров'я, втрати працездатності або відсутності попиту на працю (безробіття), що супроводжуються настанням для працездатного населення матеріальної незабезпеченості внаслідок втрати заробітку, несення додаткових витрат, пов'язаних з лікуванням, а для родин – втратою джерела доходу в разі втрати годувальника” [4, с.27].

Для визначення природи ризику важливі його якісні та кількісні характеристики. Тільки при цьому можна говорити про страхування, основними ознаками якого є:

- попереднє з'ясування та облік ризику;
- колективна матеріальна відповідальність і солідарність за індивідуальний ризик.

Соціальні показники ризику служать для оцінки соціальної незахищеності людей та ймовірності настання для них страхових ситуацій, а економічні – дозволяють виявляти й розраховувати необхідні обсяги коштів [5, с.294].

Таким чином, соціальні ризики – це ймовірність різкого зменшення або втрати громадянами та членами їхніх родин тимчасово або назавжди засобів до існування (доходів) за об'єктивними причинами (через досягнення пенсійного віку, у разі втрати працездатності, професійних захворювань, нещасних випадків на виробництві, що призвели до інвалідності, втрати годувальника).

Соціальні ризики можна оцінювати, використовуючи такі показники:

- частоту настання ризикової ситуації;
- рівень соціальних гарантій при настанні ризикової ситуації;
- обсяг матеріальних витрат щодо компенсації всіх страхових випадків для страхової організації, а також їхню частку стосовно величини заробітної плати всіх застрахованих;
- середню тривалість ризикової ситуації – період між її настанням і переходом до нормальних умов життєдіяльності [6, с.38].

В умовах ринкових відносин проблема оцінки соціальних ризиків набуває теоретичного та прикладного значення як важлива складова частина теорії і практики соціального страхування.

Ризик старіння нації піддається кількісній оцінці та прогнозу. Він має на увазі демографічні зміни, такі як швидке старіння населення, що нині створює серйозні проблеми для пенсійних програм більшості промислово-розвинених країн. Ризик старіння можна віднести до довгострокових ризиків. Відповідно до соціально-демографічної статистики, у період з 2005 р. до 2030 р. пенсійного віку досягнуть люди післявоєнного покоління, народжені в період так званого “бебі-буму”. Згідно з демографічним прогнозом ООН, сьогодні особи, старші 65 років, складають 16% населення Європи, на 2030 рік їхня частка зросте приблизно до 25%, на 2050 рік – до 28%. У цей час в Європі на одну людину, старшу 65 років, припадає більше чотирьох осіб працездатного віку. До 2050 року цей показник знизиться до 2,4 людини у Великобританії і до 2,3 – у Франції. На одного пенсіонера в Німеччині буде припадати 2, а в Італії – 1,5 людини працездатного віку [7, с.10]. Тобто внаслідок демографічних процесів в Європі збільшуватиметься частка населення пенсійного віку, а кількість працездатного населення зменшуватиметься.

Об'єктом соціального страхування є соціальні ризики, а його практичне здійснення повинно спрямовуватися на їхнє попередження та подолання наслідків, оскільки ефективність системи соціального захисту визначається її здатністю запобігати та передбачати настання ризикової ситуації.

Як суспільне явище соціальні ризики визначаються складним сполученням різних факторів життя суспільства: соціальною та економічною політикою держави, зрілістю громадянського суспільства й законодавчої бази, розвиненістю трудових відносин між роботодавцями та найманими працівниками. При цьому конкретні види соціальних ризиків і відповідні форми соціального страхування залежать від комплексу факторів, що впливають на життєдіяльність індивіда та суспільства загалом.

Суть державного пенсійного страхування полягає в розподілі відповідальності за настання соціального ризику між роботодавцями, найманими робітниками та іншими зайнятими особами, що підлягають обов'язковому соціальному страхуванню, тобто між соціальними партнерами. Причому кожний із цих соціальних партнерів (держава, роботодавці, працівники) прагне в процесі соціального діалогу знайти оптимальні для нього пропорції в амортизації ризиків.

Поряд з тим форми соціального страхування корінним чином відрізняються від індивідуального (особистого) страхування, яке є формою захисту матеріального добро-

бути окремої людини за рахунок її особистих внесків у страхові фонди, що організуються страховими компаніями або товариствами взаємного страхування. Крім того, в індивідуальному страхуванні обов'язково присутній договір страхування і страхової суми. Нічого подібного немає в пенсійному страхуванні, оскільки воно має обов'язковий характер, у ньому нема договору й умов страхування.

Одним з актуальних теоретичних питань державного пенсійного страхування є визначення вартості робочої сили, яка матеріалізується як фінансове забезпечення пенсійної системи, і встановлення її співвідношення із заробітною платою.

Заробітна плата, за теорією К. Маркса, є грошовим вираженням вартості робочої сили. В економічній літературі радянської доби вартість робочої сили розглядалась як вартість життєвих засобів, необхідних для існування працівника, підтримання нормальної трудової діяльності й утримання його сім'ї, а також витрати на культурні потреби, освіту та професійну підготовку.

У сучасних умовах поняття “вартість робочої сили” і “заробітна плата” трактуються як різнопланові та відмінні за структурою. Заробітна плата є лише частиною вартості робочої сили, яка в різних умовах має різний характер і соціальну спрямованість.

Учені визначають кілька форм існування ціни робочої сили: заробітна плата є ціною функціонуючої робочої сили, пенсія – ціною робочої сили в післяпрацевдатному віці. Оскільки пенсія є складовою вартості робочої сили, особливо важливим у сучасних умовах є подолання існуючого в Україні штучного заниження вартості робочої сили.

Низький рівень оплати праці, міжгалузеві, міжпосадові й міжкваліфікаційні деформації в оцінці вартості робочої сили призвели до втрати заробітною платою більшості притаманних їй функцій. Негативним наслідком такого становища є гальмування розвитку виробництва та процесу нагромадження, неможливість забезпечення розширеного відтворення робочої сили, виникнення невирішених проблем, низька купівельна спроможність для більшості громадян пенсійного віку.

Занижений рівень заробітної плати відносно вартості робочої сили впливає на формування страхових фондів, фінансових ресурсів пенсійного страхування, що зменшує рівень споживання осіб пенсійного віку й, зрештою, стримує економічне зростання в Україні.

Таким чином, реформування пенсійної системи в нашій державі повинно здійснюватися після суттєвого підвищення рівня заробітної плати та встановлення обґрунтованих пропозицій і співвідношень у системі оплати праці.

Цю проблему варто розглядати ширше, зважаючи на те, що заробітна плата є джерелом забезпечення існування не тільки працюючих, а й осіб, які досягли пенсійного віку й отримують пенсію за рахунок сплачених у минулому страхових внесків. У суспільстві повинно існувати обґрунтоване співвідношення між трудовими затратами й заробітною платою, заробітною платою і пенсією, страховими внесками й соціальними виплатами. Чим більше рівні названих співвідношень будуть наближатися до оптимальних, тим більш розвинутим і соціально орієнтованим вважатиметься таке суспільство.

Як впливає з вищезазначеного, розмір пенсій, базуючись на вартості робочої сили, характеризує рівень життя людей похилого віку. В умовах ринку придбання товарів і послуг значною мірою залежить від матеріального стану пенсіонера. Тому найважливішим параметром, що характеризує рівень життя особи пенсійного віку, є рівень його доходів і, насамперед, розмір пенсії, співвіднесений з рівнем цін на споживчі товари й послуги. Система найважливіших індикаторів життєвого рівня пенсіонера передбачає наявність таких показників, як: мінімальна й середня пенсія, диференціація пенсій, величина прожиткового мінімуму, купівельна спроможність пенсій. При цьому

зазначені показники одночасно характеризують ступінь розвитку пенсійного страхування, його спроможність задовольнити основні потреби пенсіонерів. Принциповим для зазначених показників є наявність якісно-кількісного взаємозв'язку між ними (табл. 1).

Таблиця 1

**Співвідношення заробітної плати й пенсій в Україні
впродовж 2002–2009 рр.***

Показники	Роки							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Мінімальна заробітна плата, грн	165,0	205,0	237,0	332,0	400,0	460,0	605,0	744,0
Прожитковий мінімум для непрацездатних осіб, грн	268,0	268,0	284,69	332,0	358,0	395,0	498,0	573,0
Мінімальна пенсія за віком, грн	47,5	50,0	50,0	332,0	332,0	415,11	498,0	573,0
Середня пенсія, грн	122,5	136,6	182,2	316,2	406,8	478,4	751,4	898,4
Співвідношення мінімальної пенсії та мінімальної заробітної плати, %	28,8	24,4	21,1	100,0	83,0	90,2	82,3	77,0

*Складено на основі даних Державного комітету статистики України й Пенсійного фонду України.

Як видно з даних табл.1, співвідношення мінімальної пенсії та мінімальної заробітної плати досягнуло свого максимуму у 2005 році, що означало забезпечення пенсіонерів на рівні, законодавчо встановленому для працездатних громадян, однак з 2005 до 2009 років мінімальна пенсія зростала повільніше, ніж мінімальна заробітна плата, і їх співвідношення зі 100% понизилося до 77%.

Найважливішим параметром, що характеризує значимість пенсії, є рівень номінальної пенсії. Основними індикаторами рівня номінальної пенсії є показники мінімальної й максимальної пенсій, а також показник середньомісячної пенсії.

Високий коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією може підтримуватися тоді, коли на одного пенсіонера припадає не менше 2,5–3 платників внесків. В Україні на 1 пенсіонера припадає дещо більше 1 працівника, який сплачує страхові внески до пенсійного фонду. Так, якщо в 1990 році на 1 пенсіонера припадало близько 2 працездатних осіб, які сплачували страхові внески, то в останні роки це співвідношення становить трохи більше 1.

Поряд із цим зберігається негативна тенденція диференціації виплати пенсій за різними законами. Такий величезний розрив у розмірах забезпечення окремих категорій пенсіонерів, що склався в Україні, не може бути виправданий жодним трудовим внеском або особливими заслугами перед народом України чи якимось іншими аргументами.

Наявність різниці між розмірами мінімальної заробітної плати й пенсією негативно впливає на пропозицію робочої сили та стимулює більш ранній вихід на відпочинок. За високих ставок страхових внесків це також призводить до приховування частини доходів, заниження платниками показників відпрацьованого часу або сплати внесків лише впродовж тієї кількості років, що дає право на мінімальну пенсію. Однак негативні моменти пенсійної системи України не вичерпуються появою нових фінансових проблем. Її неможливо назвати солідарною, оскільки нерівність між найбільш високооплачуваними та найбіднішими пенсіонерами не зникла. Нова пенсійна система не стала й справедливішою, оскільки зберігає нерівність прав громадян за професійною ознакою. Державні службовці, народні депутати, науковці, прокурори, судді, журналісти та інші одержують пенсії за іншими правилами (законами), хоча сплачували пропорційно до заробітків майже такі самі страхові внески, що й інші громадяни. Необ-

хідно забезпечити соціальний захист громадян України, які працюють за кордоном, у разі настання страхового випадку; здійснити заходи щодо скорочення пільг стосовно сплати внесків до пенсійного фонду; забезпечити в повному обсязі розмежування джерел фінансування пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, не допускаючи при цьому запровадження нових пільг у виплаті пенсій без визначення джерел їх фінансування. Невирішеними залишаються сьогодні проблеми пенсійного страхування працівників сільського господарства, малих підприємств, самозайнятих і молоді (при зволіканні із запровадженням обов'язкової накопичувальної системи).

Трансформація пенсійної системи в Україні почала здійснюватися під впливом багатьох факторів, серед яких найбільш вагомим є демографічна ситуація. Безумовно, тривала економічна криза в Україні вкрай загострила проблеми фінансового забезпечення пенсіонерів, проте навіть за умов економічного зростання, прискорені демографічні зміни зумовлені значним зменшенням народжуваності, зростанням смертності населення працездатного віку та формуванням від'ємного сальдо зовнішньої міграції, не дають можливості стабільно функціонувати пенсійній системі будь-якої країни. Тому демографічна проблема є актуальною не лише для України. На нинішньому етапі розвитку світового суспільства такі тенденції спостерігаються в багатьох розвинених країнах світу. Уже тепер вік 21% населення Європейського Союзу перевищує 65 років. За прогнозами фахівців, до середини ХХІ ст. цей показник досягне 34%, що невідворотно позначиться на економічній активності країн [7, с.12].

До важливих факторів впливу на пенсійне страхування відносять кількість працездатних як застрахованих осіб, а також чисельність отримувачів пенсій та їх структуру.

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити такі висновки: по-перше, незважаючи на запроваджені соціальні програми щодо підтримки материнства в нашій державі, скорочується загальна чисельність населення й одночасно зменшується кількість пенсіонерів у зв'язку з демографічними процесами; по-друге, частка пенсіонерів у загальній чисельності населення зростала з 1980 р. (10 721,0 тис. чол., або 21,5%) до 2002 р. і за останнє десятиліття стабілізувалася на рівні близько 30%; по-третє, органи Державного комітету статистики України в показнику чисельності зайнятого населення відображають потенційно зайнятих, оскільки впродовж останніх п'яти років він зафіксований на рівні 20,7–20,9 млн чол., а в цей час спостерігалися значна криза та скорочення працівників. Виходячи з реальних показників працюючих громадян, які є застрахованими особами й сплачують обов'язкові внески, їх співвідношення з пенсіонерами становить 1:0,9, а в найближчій перспективі очікується 1:1.

Зростання кількості пенсіонерів упродовж останнього десятиліття пов'язано із значним збільшенням осіб, які до досягнення пенсійного віку вийшли на пенсію на пільгових умовах і за вислугу років. Крім того, посилилася тенденція до розширення кола осіб, що мають право на дострокову пенсію за професійною ознакою. Нині в Україні близько 28% пенсіонерів за віком призначено дострокові (на 5–10 років раніше) пенсії, тобто майже кожному третьому пенсіонерові.

Крім основних факторів, що впливають на функціонування пенсійної системи (рівень заробітної плати, чисельність платників страхових внесків і їх ставки, кількість і структура пенсіонерів), певне значення мають непрямі фактори, а саме: вік виходу на пенсію, недосконала методика нарахування пенсій, наявність багатьох нормативно-правових актів, адміністративне втручання залежно від політичних цілей, значні адміністративні витрати, залежність від коштів Державного бюджету України та рішень міжнародних організацій (МВФ) тощо.

Будь-яка країна світу, базуючись на стратегії і тактиці свого соціально-економічного розвитку та враховуючи вплив прямих й опосередкованих факторів, формує оптимальну модель пенсійної системи та забезпечує її функціонування.

Таблиця 2

Кількість працездатного населення та пенсіонерів в Україні впродовж 2001–2009 рр.*

Показники	Роки								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Загальна чисельність населення України, млн чол.	48,9	48,5	48,0	47,6	47,3	46,9	46,6	46,4	46,1
Чисельність зайнятого населення, млн чол.	20,2	20,1	20,1	20,3	20,7	20,7	20,9	20,9	20,9
Чисельність пенсіонерів, млн чол.	4,4	4,4	4,4	14,3	14,1	14,1	13,9	13,8	13,8
Частка пенсіонерів у загальній кількості населення, %	9,4	9,7	30,0	30,0	29,8	30,0	29,8	29,7	29,9
Співвідношення кількості пенсіонерів до працездатного населення	1:1,4	1:1,4	1:1,4	1:1,4	1:1,5	1:1,5	1:1,5	1:1,5	1:1,5

*Складено на основі даних Державного комітету статистики України й Пенсійного фонду України.

Аналіз стану пенсійного страхування в Україні ускладнюється тим, що нині її пенсійна система перебуває на стадії трансформації, тобто переходу від солідарної системи до системи, яка базується на страховому принципі, і передбачає три рівні.

Слід відзначити, що реформування пенсійної системи в нашій державі стало об'єктивно необхідним із часу проголошення її незалежності та переходу до ринкових умов господарювання. Значні проблеми були викликані неповним урахуванням вітчизняних реалій і незастосуванням комплексного системного підходу щодо змін у механізмі пенсійного забезпечення. До першої групи проблем, на наш погляд, треба віднести: по-перше, незавершеність економічних реформ, наслідком чого залишаються тіньова економіка, низький рівень заробітної плати, недостатньо розвинутий ринок фінансових послуг; по-друге, нестача фінансових ресурсів для створення накопичувального фонду ПФУ, професійних і корпоративних пенсійних фондів; по-третє, демографічна ситуація, яка, окрім світових тенденцій зростання чисельності осіб похилого віку, доповнюється в нашій країні збільшенням кількості трудових мігрантів, тобто зменшенням чисельності платників страхових внесків.

До другої групи проблем можна віднести те, що при розробленні пенсійної реформи не було використано системний комплексний підхід щодо вдосконалення всіх елементів пенсійної системи та різних верств населення за професійною ознакою. Пенсійна реформа стосовно охоплення складових пенсійної системи мала частковий характер, вирішення окремих положень відкладено на невизначений період і вона не дала позитивного результату всім пенсіонерам.

Доповненням до базового закону послужили урядові рішення щодо встановлення мінімальної пенсії на рівні прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб, доплат за понаднормативний трудовий стаж і до рівня прожиткового мінімуму, спеціального коефіцієнта збільшення страхового стажу. Вищезазначені рішення були спрямовані на незначне збільшення розміру пенсій, однак мали негативні наслідки: збільшення обсягу дефіциту бюджету ПФУ, поглиблення розриву між мінімальними й максимальними пенсіями, руйнування страхових засад даного виду соціального захисту пенсіонерів. Наступні рішення влади стосовно збільшення віку виходу на пенсію жінок і запровадження єдиного соціального внеску, прийняті аналогічно до попередніх – без ураху-

вання теоретичних засад соціального страхування і вітчизняних реалій, не матимуть очікуваного ефекту для покращення матеріального забезпечення пенсіонерів.

Законодавче збільшення пенсійного віку для жінок не приведе до зростання обсягу доходів бюджету Пенсійного фонду України внаслідок невисокої заробітної плати в цілому в державі та дещо нижчого її рівня порівняно із заробітною платою в чоловіків; невирішених питань із створенням додаткових робочих місць і небажання підприємців працевлаштовувати осіб, старших 50-ти років; значно більшої частки жінок у структурі трудових мігрантів. Інше рішення щодо єдиного внеску після досить тривалого обговорення у Верховній Раді України прийняло дещо аморфну форму, а саме: замість єдиної ставки буде 67 сумарних ставок, що не збільшить доходів жодного страхового фонду. До позитивів останнього нормативного акта слід віднести деяке спрощення облікової роботи фінансових служб платників страхових внесків – роботодавців.

Висновки. На наш погляд, необхідно радикально змінити підходи до реформування пенсійної системи, зробивши акцент на солідарній системі з доповненням її добровільними системами. Для запровадження обов'язкової накопичувальної системи треба створити достатні умови, а в найближчій перспективі це зробити неможливо. Удосконалення солідарної пенсійної системи пропонується провести таким чином:

- прийняти єдиний закон щодо пенсійного страхування громадян нашої держави з уніфікацією механізму нарахування пенсії для всіх категорій працівників;
- запровадити заходи щодо збільшення власних доходів бюджету ПФУ, а саме: змінити співвідношення ставок страхових внесків з роботодавців і найманих працівників у бік останніх з одночасним збільшенням заробітної плати; відмінити на даному етапі граничну величину заробітку, на який нараховуються обов'язкові внески; установити підвищення пенсійного віку як для жінок, так і для чоловіків з більш повільним зростанням (2–3 місяці в рік);
- покращити видаткову частину бюджету ПФУ шляхом: переведення фінансування пенсій по інвалідності, пенсій у разі втрати годувальника й адміністративних видатків на утримання органів ПФУ за рахунок коштів Державного бюджету України; установлення для всіх пенсіонерів єдиної методики нарахування пенсій;
- прискорити запровадження корпоративних і професійних фондів, з яких будуть виплачуватися пенсії за вислугу років і дострокові пенсії.

Отже, Пенсійний фонд України як базовий фінансовий інститут пенсійної системи держави буде розпоряджатися таким обсягом фінансових ресурсів, який дозволить достатньою мірою забезпечити пенсіонерів грошовими соціальними виплатами з урахуванням вітчизняних реалій і світових стандартів.

1. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт // Thesis. – 1994. – Вип. 5.
2. Вигдорчик Н. А. Теория и практика социального страхования / Н. А. Вигдорчик // Теоретические основы социального страхования. – М. : Вопросы труда, 1999. – Вып. 1. – 295 с.
3. Соціальна політика та економічна безпека / за ред. Є. І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 336 с.
4. Роик В. Социальное страхование: теоретические и методологические основы / В. Роик // Человек и труд. – 2005. – № 2. – С. 23–30.
5. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України : навчальний посібник / Н. Б. Болотіна. – К. : Знання, 2005. – 615 с.
6. Мних М. В. Визначення ризиків та їх страхування / М. В. Мних, Н. М. Мних // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 10. – С. 37–39.
7. Цигилик І. І. Проблеми розвитку пенсійної системи України / І. І. Цигилик, Т. М. Скиба // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 2. – С. 8–13.

Рецензенти:

Гуцал І.С. – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету;

Дем'янишин В.Г. – доктор економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету.

МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ
ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

Донбаський державний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економічної кібернетики та
інформаційних технологій,
94204, Луганська обл., м. Алчевськ, просп. Леніна, 16,
тел.: 0644223123,
e-mail: info@dgmi.al.lg.ua

Анотація. Здійснено моделювання розвитку солідарної пенсійної системи України за визначеними сценаріями до 2050 року та порівняння ефективності варіантів її реформування на підставі моделі динаміки функціонування солідарної пенсійної системи та моделі часткової рівноваги.

Ключові слова: солідарна пенсійна система, модель динаміки, сценарій, прогноз.

Annotation. The modeling of development of the redistributive pension system of Ukraine is carried out after certain scenarios to 2050 year and comparison of efficiency of variants of its reformation on the basis of model of dynamics of functioning of the redistributive pension system and model of partial equilibrium.

Key words: redistributive pension system, model of dynamics, scenario, prognosis.

Вступ. Питання пенсійного забезпечення останнім часом є надзвичайно дискусійним. Підписавши меморандум із МВФ, уряд узяв на себе зобов'язання підвищити пенсійний вік для жінок. На думку чиновників, така міра повинна поліпшити збалансованість Пенсійного фонду України (ПФУ) на 2 млрд грн уже у 2011 році. Утім, фахівці не бачать для цього жодних передумов. Тому актуальними є дослідження з моделювання та оцінки ефективності сценаріїв реформування пенсійної системи. Цьому питанню присвячують свої дослідження як українські, так і зарубіжні вчені: у роботі [1] (М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко) здійснено моделювання та вибір оптимального варіанта підвищення пенсійного віку в Україні, у монографіях [2; 3] (В. Баскаков) – довгострокові прогнози основних показників пенсійних систем Росії та Молдови, у роботі [4] (С. Парамонова) розроблено динамічну модель пенсійної системи Росії та здійснено прогноз її динаміки за окремими сценаріями, у роботі [5] (А. Чубрик) моделюються сценарії розвитку пенсійної системи Білорусі.

Постановка завдання. Метою роботи є моделювання розвитку солідарної пенсійної системи України за визначеними сценаріями до 2050 року та порівняння ефективності варіантів її реформування на підставі моделі динаміки функціонування солідарної пенсійної системи й моделі часткової рівноваги.

Результати. Прогнозування стійкості державної пенсійної системи України здійснюється за такими сценаріями:

- інерційний або параметричний сценарій (ІС): зберігається сучасна пенсійна система, тобто в рамках державного пенсійного забезпечення функціонує лише солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка може підлягати деяким параметричним перетворенням: підвищення пенсійного віку, анулювання дострокових пенсій, підвищення страхових внесків тощо;
- альтернативний або структурний сценарій (АС): упроваджується накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, тобто здійснюється структурна реформа пенсійної системи.

У нашій роботі здійснено моделювання інерційного сценарію за такою моделлю динаміки функціонування солідарної пенсійної системи:

$$\frac{dV(t)}{dt} = GDP(t) \cdot [k_{p/N}(t) \cdot [k_{e/p}(t) \cdot k_e^c(t) \cdot k_e(t) \cdot I_e(t) + k_{s/p}(t) \cdot k_s^c(t) \cdot k_T(t) \cdot I_s(t) - k_e(t) \cdot k_r(t)] + k_{oth}(t) + k_{ext}(t) - k_{adm}(t)] \quad (1)$$

де $V(t)$ – сума коштів на рахунку ПФУ; $GDP(t)$ – валовий внутрішній продукт (ВВП); $k_{p/N}(t)$ – коефіцієнт демографічного навантаження (кількість пенсіонерів, що припадає на одну особу в країні); $k_{e/p}(t)$ – коефіцієнт економічного навантаження на пенсіонерів найманими працівниками (кількість найманих працівників, що припадає на одного пенсіонера); $k_e^c(t)$ – коефіцієнт сплати страхових внесків до ПФУ найманими працівниками (роботодавцями); $k_e(t)$ – частка заробітної плати (доходу) найманих працівників у ВВП у розрахунку на одну особу; $I_e(t)$ – середня ставка страхового внеску найманих працівників (працівник + роботодавець); $k_{s/p}(t)$ – коефіцієнт економічного навантаження на пенсіонерів самозайнятими (кількість самозайнятих, що припадає на одного пенсіонера); $k_s^c(t)$ – коефіцієнт сплати страхових внесків до ПФУ самозайнятими; $k_T(t)$ – частка податку самозайнятих у ВВП у розрахунку на одну особу; $I_s(t)$ – середня ставка страхового внеску самозайнятих; $k_r(t)$ – коефіцієнт заміщення середньої заробітної плати середньою пенсією; $k_{oth}(t)$ – частка інших власних надходжень у ВВП; $k_{ext}(t)$ – частка зовнішніх надходжень у ВВП; $k_{adm}(t)$ – частка адміністративно-управлінських видатків ПФУ у ВВП у момент t .

Розв'язання диференційного рівняння (1) за вихідних умов $(t_0; V_0)$ відбувається за формулою Барроу. Але ж реальний процес пенсійного забезпечення є дискретним (інтервал часу – місяць), що зумовлює в практичних дослідженнях використання моделі (1) у кінцево-різницевої апроксимації, де зміст параметрів моделі – середньомісячні значення. Тому при моделюванні сценаріїв розвитку пенсійної системи використано таке різницеве рівняння:

$$V(x_i; u_i) = V_0 + \sum_{i=1}^n F(x_i; u_i) \cdot \Delta t_i, \quad (2)$$

де $x(t)$ – фазовий вектор (вектор станів); $u(t)$ – вектор управління.

Конкретизація векторів управління та стану дозволяє побудувати множину траєкторій розвитку пенсійної системи й оцінити ефективність управлінських рішень щодо зміни її окремих параметрів. Критерієм ефективності є сума коштів на рахунку ПФУ (пенсійні активи солідарної системи) як показник, що характеризує розмір дефіциту/профіциту пенсійної системи в динаміці.

Використання моделі динаміки здійснюється в сполученні з моделлю часткової рівноваги [5, с.88], для якої всі бюджетні параметри, що не відносяться до пенсійної системи, і всі економічні відношення, необхідні для оцінки суми коштів на рахунку ПФУ, зафіксовано на поточному або деякому гіпотетичному рівні. Тому для подальшого моделювання сценаріїв розвитку пенсійної системи визначено такі економічні та демографічні передумови.

1. Щорічний приріст ВВП. Аналіз і моделювання динаміки ВВП, за даними Державного комітету статистики України [6], показали його стале експоненціальне зростання протягом 1996–2008 рр., але економічна криза змінила тренд на протилежний. Тому використання економетричних методів прогнозування не є коректним і для 2010–2011 рр. використано прогнози темпів приросту ВВП України [7] Європей-

ського банку реконструкції та розвитку 4% та 4,1% відповідно; а для наступних років прийнято такі значення: 2012–2014 рр. – 4,5%, 2015–2050 рр. – 5%.

2. Частка середньої заробітної плати найманих працівників у ВВП у розрахунку на одну особу. Значення цього показника за період 2002–2008 рр. зросло з 0,081 до 0,088 [6], а в умовах спаду ВВП (2009 р.) склало 0,096. При прогнозуванні обрано значення 0,09, яке фіксується до 2050 р.

3. Загальна чисельність зайнятих. У розрахунках використовуються показники для населення віком 15–70 років, оскільки всі працюючі законодавчо є платниками внесків до ПФУ. Загальна чисельність зайнятих віком 15–70 років визначається за формулою:

$$N_{15-70}^e = N_{15-70} \cdot k_a \cdot k_{e/a}, \quad (3)$$

де N_{15-70} – загальна чисельність населення віком 15–70 років; k_a – рівень економічної активності (частка економічно активного населення в населенні віком 15–70 років); $k_{e/a}$ – рівень зайнятості (частка зайнятого населення в економічно активному населенні віком 15–70 років).

Для прогнозування загальної чисельності населення віком 15–70 років використано комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (середній варіант) Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України [8; 9]. Аналіз економічної активності протягом 2002–2009 рр., за даними [7], показав, що значення цього показника коливалось у межах 61,8–63,3% населення віком 15–70 років. Тож прийнято такі значення: 63,3% у 2010–2014 рр., 64% у 2015–2050 рр.

Рівень зайнятості визначатимемо, виходячи з рівня безробіття у відсотках до економічно активного населення віком 15–70 років [6]. У I кварталі 2010 р. цей показник становив 9%. Надто повільний вихід української економіки з кризи дає підстави обрати такі значення: 8,8% (2011 р.), 8,5% (2012 р.), 8% (2013 р.), 7,5% (2014 р.), 7% (2015 р.), 6,5% (2016 р.), 6% (2017–2050 рр.).

4. Рівень самозайнятості (частка самозайнятого населення в загальній кількості зайнятих в економіці). Сучасний стан самозайнятості: 13% у селі, та 9% у місті [10]. Сталий перехід до ринкової економіки дає підстави в довгостроковому прогнозуванні опиратися на докризові показники розвинених країн: за офіційними даними, у 2005 р. чисельність самозайнятих у США становила 13,9% загальної кількості зайнятих [10]. Отже, гіпотетичні значення: 12% (2010–2014 рр.), 13,5% (2015–2025 рр.), 14% (2026–2050 рр.).

Наступні міркування стосуються передумов щодо моделювання параметрів солідарної пенсійної системи та ґрунтуються на аналізі функціонування пенсійної системи України нового зразка, тобто з моменту впровадження чинного пенсійного законодавства – з 2004 року.

1. Сума коштів на рахунку ПФУ (V_0) або пенсійні активи солідарної системи на початок року. Значення V_0 для k -го року дорівнює залишку коштів V_1 на кінець попереднього $k-1$ -го року. Якщо $V_0 < 0$, то ПФУ має дефіцит коштів, який покривався протягом року за рахунок держбюджету. Потрібно зазначити, що існує стала практика: ПФУ кошти не повертає й механізмів щодо такого повернення не існує. Тому у випадку дефіцитного $k-1$ -го року для k -го року приймається $V_0 = 0$. Якщо $V_0 > 0$, то бюджет ПФУ в попередньому році виконано з профіцитом, що дозволяє створювати резервний фонд для покриття дефіциту бюджету ПФУ в майбутніх періодах та інвестувати кошти резерву в національну економіку. Згідно з [11, ст.3], тимчасово вільні кошти в разі відсутності заборгованості щодо виплат пенсій можуть бути використані ПФУ виключно на придбання державних цінних паперів. Аналіз середньозваженої доходності короткострокових державних цінних паперів показав коливання від 7% річних (2005 р.) до

11,5% (2008 р.), у 2010 році – 10% [12, с.8]. В усіх сценаріях до 2050 року фіксується значення 10%.

2. Загальна чисельність пенсіонерів визначається за формулою:

$$N_p = \frac{N_p^a}{k_p^a}, \quad (4)$$

де N_p – загальна чисельність пенсіонерів; N_p^a – чисельність пенсіонерів за віком; k_p^a – частка пенсіонерів за віком.

При прогнозуванні чисельності пенсіонерів за віком використано демографічний прогноз [9] кількості жінок і чоловіків пенсійного віку. Частка пенсіонерів за віком у загальній чисельності пенсіонерів має стійку тенденцію до зростання (табл. 1), тому прогнозування ґрунтується на такій гіпотезі: темпи зростання частки пенсіонерів за віком дорівнюють темпам зростання частки населення пенсійного віку в загальній чисельності.

3. Середні ставки страхового внеску до ПФУ. Для найманих працівників (роботодавців) середня ставка страхового внеску, з огляду на її фактичні значення, останні роки (табл. 1) обирається рівною 34,5% на весь строк прогнозування, для самозайнятого населення – 42% від єдиного податку. Що стосується частки податку k_T самозайнятих у ВВП у розрахунку на одну особу, то обрано 0,0177, виходячи із запланованого зростання розміру єдиного податку до 350 грн з 2011 року.

4. Рівень сплати страхових внесків до ПФУ (податкова дисципліна). Коефіцієнт сплати найманими працівниками (роботодавцями) останні три роки зменшився з 0,93 до 0,68 у 2009 р., для самозайнятих стійкої тенденції не спостерігається й у 2009 р. становив 0,45 (табл. 1). Прогнозні значення цих коефіцієнтів визначатимуться далі залежно від сценарію.

Таблиця 1

Формування передумов сценаріїв щодо параметрів пенсійної системи

Показник	Рік	2004	2007	2008	2009
Загальна кількість пенсіонерів, осіб		13 769 423	13 321 042	13 209 236	13 135 200
Частка пенсіонерів за віком, %		76,6	80,5	81,2	81,3
Середня ставка страхового внеску зайнятих працівників	дв		0,335	0,343	0,345
Ставка страхового внеску самозайнятих	дв		0,42	0,42	0,42
Частка податку самозайнятих у ВВП у розрахунку на одну особу	дв		0,0129	0,0098	0,0101
Коефіцієнт сплати внесків найманими працівниками (роботодавцями)	дв		0,93	0,76	0,68
Коефіцієнт сплати внесків самозайнятими	дв		0,39	0,27	0,45
Коефіцієнт заміщення		0,36	0,56	0,50	0,54
Інші власні надходження середньомісячні, млн грн/міс.		654,78	115,58	166,17	93,01
Зовнішні надходження середньомісячні, млн грн/міс.		530,29	2 153,81	3 461,46	4 049,25
Адміністративно-управлінські видатки середньомісячні, млн грн/міс.		73,875	234,24	245,03	249,13
Частка інших власних надходжень у ВВП		0,0019	0,0002	0,0002	0,0001
Частка зовнішніх надходжень у ВВП		0,0015	0,0030	0,0037	0,0044
Частка адміністративно-управлінських видатків у ВВП		0,0002	0,0003	0,0003	0,0003
Кількість пенсіонерів, осіб		2 410 211	2 501 840	2 470 639	2 448 111

Дв – дані відсутні.

Джерело: систематизовано й обчислено автором за даними [13; 14].

5. Частка інших власних надходжень до ПФУ у ВВП. Середньомісячне значення цього показника стає (близько 0,0002, окрім кризового 2009 р. (табл. 1)), тому саме це значення обрано при прогнозуванні та фіксується в усіх сценаріях до 2050 року.

6. Частка зовнішніх надходжень до ПФУ у ВВП. Зовнішні надходження до ПФУ мають стійку тенденцію до зростання за рахунок коштів держбюджету (табл. 1). За п'ять років частка зовнішніх надходжень до ПФУ у ВВП зросла майже в три рази. Проте такий стан суперечить нормам пенсійного законодавства: за рахунок коштів держбюджету здійснюється покриття дефіциту бюджету ПФУ лише на виплату пенсій у мінімальному розмірі, а не загального його обсягу. З огляду на це, у всіх сценаріях до 2050 року фіксується значення 0,003.

7. Частка адміністративно-управлінських видатків ПФУ у ВВП. Оскільки значення цього показника останні три роки приблизно дорівнює 0,0003 (табл. 1), а надалі кількість пенсіонерів буде зростати, тому 0,0003 фіксується до 2050 року.

На підставі висунутих гіпотез щодо економічних, демографічних і пенсійних тенденцій моделюються такі основні варіанти інерційного сценарію (ІС) розвитку солідарної системи пенсійного забезпечення:

- ІС-1. Параметри солідарної пенсійної системи не змінюються (фіксуються на рівні 2009 року).

- ІС-2. Здійснюються заходи щодо поліпшення податкової дисципліни, унаслідок чого коефіцієнт сплати внесків для найманих працівників (роботодавців) зростає на 0,04 пункта щорічно до максимально можливого значення 0,96 у 2016 р., яке надалі фіксується. Для самозайнятих щорічний приріст 0,05 пункта до максимального значення 0,95 у 2019 р. Природа економічної поведінки роботодавців і самозайнятих щодо сплати податків не дає підстав прийняти більші темпи зростання та максимуми.

- ІС-3. Збільшення пенсійного віку для жінок на 5 років з 2011 року.

- ІС-4. Збільшення пенсійного віку для всіх на 5 років з 2011 р.

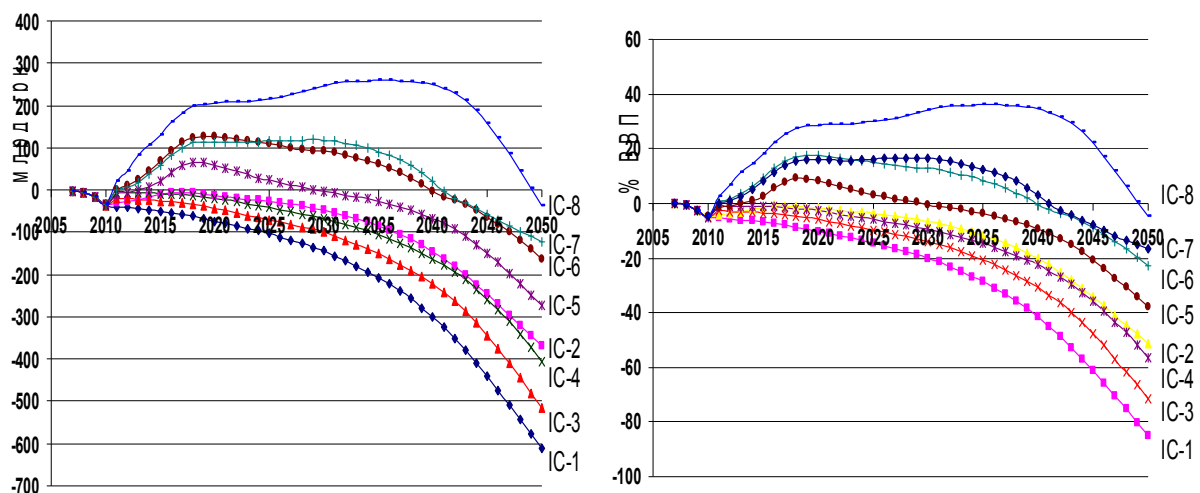
- ІС-5. Сполучення сценаріїв ІС-2 та ІС-3.

- ІС-6. Сполучення сценаріїв ІС-2 та ІС-4.

- ІС-7. Поліпшення податкової дисципліни (ІС-2) і відміна всіх видів дострокових пенсій з 2011 року. Аналіз чисельності пенсіонерів, яким призначені дострокові пенсії за період 2004–2009 рр. (табл. 1), свідчить про значну кількість пенсіонерів цієї категорії. При прогнозуванні загальну чисельність пенсіонерів зменшено на 2,45 млн осіб.

- ІС-8. Сполучення сценаріїв ІС-3 та ІС-7.

Висновки. Результати моделювання (рис. 1) дають підстави зробити такі висновки:



а) абсолютні значення (у млрд грн) б) відносні значення (у% ВВП)

Рис. 1. Динаміка суми коштів на рахунку ПФУ залежно від сценарію

- при збереженні існуючих параметрів солідарної пенсійної системи (ІС-1) дефіцит бюджету ПФУ зростає експоненціально й у 2050 році складе 85% ВВП (проти 0,32% у 2007 докризовому році);
- поліпшення податкової дисципліни в рамках прийнятих значень коефіцієнтів сплати страхових внесків (ІС-2) покращує ситуацію на певний період, але не виводить бюджет ПФУ з дефіциту; за прийнятих умов дефіцит бюджету ПФУ у 2050 році складе 51% ВВП;
- збільшення пенсійного віку для жінок (ІС-3) і для жінок і чоловіків (ІС-4) на 5 років з 2011 р. має ефект ще менший, ніж поліпшення податкової дисципліни; за цими сценаріями дефіцит бюджету ПФУ у 2050 р. складе 71,55% та 56,42% ВВП відповідно;
- поєднання таких заходів, як поліпшення податкової дисципліни та збільшення пенсійного віку, дає змогу мати профіцитний бюджет у 2014–2029 рр. при збільшення пенсійного віку лише для жінок (ІС-5) та у 2011–2039 рр. – для жінок і чоловіків (ІС-6), проте надалі знову спостерігається зростання дефіциту; за цими сценаріями дефіцит бюджету ПФУ у 2050 році складе 37,81% та 22,69% ВВП відповідно;
- поліпшення податкової дисципліни та відміна всіх видів дострокових пенсій із 2011 р. (ІС-7) дозволяють мати профіцитний бюджет протягом 2011–2040 рр., дефіцит бюджету ПФУ у 2050 році складе лише 16,85% ВВП;
- поліпшення податкової дисципліни, збільшення пенсійного віку для жінок на 5 років з 2011 року та відміна всіх видів дострокових пенсій з 2011 р. (ІС-8) дають найкращі результати щодо фінансової стійкості солідарної пенсійної системи; такі заходи дозволяють мати профіцитний бюджет у 2011–2049 рр., дефіцит бюджету ПФУ у 2050 році складе лише 4,95% ВВП, що дещо більше від показника 2009 р. (2,44%).

І, нарешті, у 2050-му році вийдуть на пенсію сьогоднішні 20-літні, і навіть при реалізації найбільш сприятливого сценарію вони отримають дефіцитну пенсійну систему. Тому лише структурна реформа пенсійної системи, тобто якнайскоріше впровадження загальнообов'язкової державної накопичувальної системи та розвиток недержавного пенсійного забезпечення, створять умови для вирішення пенсійного питання.

1. Свенчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз - 2050 / Свенчіцкі М., Ткаченко Л., Чапко І. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
2. Баскаков В. Н. Пенсионная реформа в Российской Федерации: актуарная экспертиза / В. Н. Баскаков, М. Е. Баскакова, В. В. Елизаров. – М. : Экономистъ, 2008. – 234 с.
3. Пенсионная система Республики Молдова: актуарная экспертиза [Електронний ресурс] / [под ред. В. Н. Баскакова]. – М. : РИА “Социальное и пенсионное страхование”, 2007. – Режим доступу : <http://www.guildofactuaries.ru/singlebook.php?id=7>.
4. Парамонова С. В. Реформирование пенсионной системы России: упущенные возможности [Електронний ресурс] / С. В. Парамонова // Электронный научно-информационный журнал “Современное управление. Проблемы и решения”. – Режим доступу : <http://www.supir.ru/index.php>.
5. Пенсионная система Беларуси: отношение населения и сценарии изменений / [под ред. А. Чубрика]. – С. Пб. : Невский простор, 2008. – 130 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. ЕБРР улучшил прогноз ВВП Украины [Електронний ресурс] / Агентство УНИАН. – Режим доступу : <http://www.unian.net>.
8. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / [за ред. Е.М. Лібанової]. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
9. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р., скоригований за даними 2009 р. [Електронний ресурс] / Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/public.html>.

10. Чепурко Г. Зайнятість населення: поселенський аспект [Електронний ресурс] / Г. Чепурко. – Режим доступу : <http://www.i-soc.com.ua/institute/4-Chepurko.pdf>.
11. Закон України “Про збір на обов’язкове державне пенсійне страхування” від 26.06.1997 № 400/97-ВР [Електронний ресурс] // Документ 400/97-ВР, остання редакція від 04.06.2008 на підставі 309-17, чинний. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Аналіз фондового ринку за серпень 2010 року. – К. : Нац. банк України, 2010. – 10 с.
13. Загальнообов’язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. – К. : М-во праці та соц. політики України, Пенсійний фонд України, 2009. – 75 с.
14. Звіт про результати аналізу формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України. – К.: Рахункова палата України, 2010. – 36 с.

Рецензенти:

Акмасв А.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки і управління Донбаського державного технічного університету;

Зайцев І.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Донбаського державного технічного університету.

ДЕРЖАВНІ ДОХОДИ ТА ВИДАТКИ

УДК 336.144.2

ББК 65.9 (4 Укр) 261.3

Дем'янишин В.Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ В УКРАЇНІ

Тернопільський національний економічний
університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
46004, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11,
тел.: 0352475077,
e-mail: V.G.Demianyshyn@gmail.com

Анотація. У статті розкрито концептуальні підходи до сутності бюджетного прогнозування. Розглянуто зміст бюджетного прогнозування, його призначення у вирішенні стратегічних і тактичних завдань соціально-економічного розвитку країни. Сформульовані перспективи бюджетного прогнозування в Україні.

Ключові слова: бюджетне прогнозування, бюджетна політика, соціально-економічний розвиток, бюджет держави, бюджетна система, бюджетні явища, бюджетні відносини.

Annotation. In the article are considered the conceptual approaches to find out the point of budget planning. There are studied the content of budget forecast, its role in determining the strategic and tactical tasks in the context of country's socially – economical development. The author has carried out the prospects of budget prediction in Ukraine.

Key words: budget forecasting, budget policy, socially – economical development, state budget, budget system, budget occurrences, budget terms.

Вступ. Стратегічні завдання соціально-економічного розвитку України реалізуються за допомогою бюджетного механізму, важливою складовою якого є бюджетне прогнозування. За допомогою бюджетного прогнозування можна аналізувати тенденції формування і використання бюджетних ресурсів країни, виявляти чинники, які впливають на показники бюджету, попереджувати негативні бюджетні явища, розробляти різні варіанти бюджету держави з метою досягнення стратегічних цілей розвитку суспільства.

У вітчизняній економічній літературі питання бюджетного прогнозування розглядають такі вітчизняні вчені, як О. Василик, О. Даневич, С. Мочерний, В. Опарін, К. Павлюк, В. Стоян, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші. Сучасна фінансова наука сформулювала основні теоретичні підходи до цього виду прогнозування як системи наукових гіпотез, уявлень, передбачень і форм їх конкретизації щодо тенденцій і стратегічних напрямів розвитку бюджетних відносин, відповідних об'єктів і суб'єктів цих відносин.

Однак теоретичні розробки на практиці реалізуються вкрай незадовільно. Бюджетне прогнозування ще не знайшло державної підтримки внаслідок відсутності стратегії соціально-економічного розвитку суспільства. Сама ідея цього виду прогнозування не закріплена в законах і нормативних актах країни. Усе це негативно відображається на якості управління соціально-економічними процесами, тенденціях і динаміці економічного й соціального розвитку суспільства. Наявність перерахованих та інших недоліків і проблем зумовили вибір теми дослідження та її актуальність.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є оцінка теоретичних, методологічних, практичних засад бюджетного прогнозування і визначення перспектив розвитку цього прогнозування в Україні в сучасних умовах.

Результати. Формування і реалізація бюджетної доктрини України, бюджетної стратегії і тактики держави вимагають ефективного використання сукупності розмаїтих елементів господарського механізму, серед яких особливе місце займає прогнозування. В економічній літературі під прогнозуванням у більшості випадків розуміють "... наукове, що базується на системі виявлення причинно-наслідкових зв'язків і закономірностей, визначення стану та ймовірних шляхів розвитку явищ і процесів" [1, с.350]. Окремі вчені, зокрема автори Економічної енциклопедії, прогнозування, у першу чергу, пов'язують з економічною системою, а прогнози трактують як науково обґрунтовані гіпотези "... про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан" [2, с.91]. О. Василик і К. Павлюк вважають, що прогнозування – це "... науково обґрунтоване припущення вірогідності розвитку подій або явищ на основі статистичних, соціальних, економічних та інших досліджень" [3, с. 528].

Незважаючи на різні підходи, науковці однакові в тому, що прогнозування є не що інше, як науково-аналітичний процес оцінки відповідних явищ і розробки перспективних напрямів їхнього розвитку.

Завдяки прогнозуванню вирішуються такі основні завдання, як: аналіз й оцінка процесів і тенденцій, виявлення вузлових проблем розвитку; визначення характеру розвитку цих процесів і тенденцій у майбутньому й передбачення нових ситуацій і проблем; виявлення можливих альтернатив розвитку; обґрунтування оптимального варіанта розвитку з метою прийняття раціонального рішення. Розробка прогнозів необхідна в тих випадках, коли практично неможливо на тому чи іншому етапі управління прийняти конкретне рішення, оскільки воно залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників.

Більшість вітчизняних науковців і практиків вважають, що прогнози окремих явищ і процесів формують у вигляді якісних характеристик, кількісних оцінок прогнозованих показників і ймовірностей їхнього досягнення. За термінами охоплення прогнози можуть бути короткотерміновими (до 3 років), середньотерміновими (3–5 років) і довготерміновими (5 і більше років). Процес складання прогнозів передуює розробленню планів і є вихідною базою планування.

Формування та реалізація бюджетної політики України пов'язані, у першу чергу, з бюджетним прогнозуванням, яке базується на загальній теорії прогнозування, є його складовою і взаємозв'язане з іншими напрямками розробки прогнозів суспільства, що відображено на рис. 1.



Рис. 1. Місце бюджетного прогнозування в прогнозуванні розвитку суспільства

Найважливішою особливістю бюджетного прогнозування є чітко визначена сфера його застосування – бюджет і бюджетна система держави. Бюджетні прогнози, на нашу думку, мають охоплювати ті розподільчі процеси, які пов'язані з формуванням і використанням коштів бюджетного фонду держави, організацією міжбюджетних від-

носин і впливом бюджету на розвиток економіки, соціальної сфери й добробут його членів.

Окремі вітчизняні вчені під бюджетним прогнозуванням розуміють "... науково обґрунтовані пропозиції щодо тенденцій і напрямів розвитку бюджету (державних доходів і видатків) на близьку і віддалену перспективу, альтернативних шляхів і термінів досягнення пріоритетних цілей" [2, с.91], "... обґрунтування вірогідних показників доходів і видатків бюджету на перспективу" [1, с.360].

О. Василик і К. Павлюк бачать призначення бюджетного прогнозування в "... оцінці різних і найвірогідніших варіантів формування ресурсів бюджету і напрямів використання цих ресурсів" [3, с.241]. Вони стверджують, що аналіз саме таких варіантів створює основу для вибору цілей, які можуть бути орієнтиром при розробленні бюджету.

На думку С. Юрія, В. Стоян, О. Даневича, бюджетне прогнозування – це "... визначення вірогідних показників доходів і видатків бюджету на перспективу" [4, с.69]. При цьому вони зазначають, що таке прогнозування є науково-аналітичною стадією розробки стратегічного бюджету, у процесі якої формується концепція, шляхи її вирішення й основні цілі, які мають бути досягнуті.

В. Федосов, В. Опарін та інші фінансисти обґрунтовано стверджують, що бюджетне прогнозування є передбаченням "... майбутніх бюджетних доходів і видатків у багаторічному часовому інтервалі між прийняттям рішень і початком дій" [5, с.833]. Ця концепція бюджетного прогнозування використовується цими науковцями як база для обґрунтування теорії й методології стратегічного бюджетного планування та середньострокового прогнозування [5, с.168–172].

Загалом, підтримуючи підходи вітчизняних учених до трактування бюджетного прогнозування, на нашу думку, під цим терміном доцільно розуміти систему аргументованих наукових уявлень і пропозицій щодо найважливіших напрямів розвитку бюджету держави й бюджетної системи на перспективу. Процес розробки бюджетних прогнозів має базуватися на ґрунтовному вивченні економічних законів і закономірностей розвитку економічних явищ і процесів, виявляти ймовірні й альтернативні шляхи розвитку бюджету держави та бути основою для вибору й мотивації бюджетної політики.

В умовах ринкових трансформацій бюджетне прогнозування є дуже важливою складовою бюджетного планування як складного економічного явища. Саме бюджетні прогнози мають бути базовими при розробці завдань і показників бюджету на плановий рік, без яких неможливо забезпечити підпорядкування тактичних рішень стратегічним цілям розвитку суспільства.

Найскладнішою проблемою України є відсутність бюджетних прогнозів та стратегії соціально-економічного розвитку, бюджетної доктрини держави, унаслідок чого суспільству не відомі мета, до якої воно прямує, і шляхи її досягнення. Тому тактичні фінансові рішення, які приймаються на різних рівнях управління, часто містять у собі протиріччя, є хаотичними, спонтанними, не взаємозв'язаними між собою. Саме така ситуація є причиною нестабільної бюджетної політики, результатом якої є нерівномірність розвитку економіки й соціальної сфери, хронічне відставання України від інших держав, особливо в досягненні євростандартів. У зв'язку із цим, належна організація бюджетного прогнозування з використанням сучасних технологій є одним із найважливіших завдань фінансового апарату держави.

Саме завдяки бюджетним прогнозам відкриваються перспективні можливості суспільства, у межах яких можуть бути поставлені реальні завдання та цілі, виявлені актуальні проблеми, котрі повинні враховуватися в процесі бюджетного планування. Ці прогнози можуть містити різні варіанти впливу бюджету на об'єктивні фактори

майбутнього соціально-економічного розвитку. Перевага бюджетного прогнозування полягає в тому, що воно не обмежується конкретними фінансовими, економічними чи політичними рішеннями, а має попередній, варіантний характер. У цих прогнозах можна повноцінно розкрити можливості різних варіантів розвитку бюджету та бюджетної системи держави, їх проаналізувати й обґрунтувати.

Науково обґрунтовані бюджетні прогнози дають можливість розглянути способи практичної реалізації різних принципів бюджетної політики, взаємоузгодження об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх та зовнішніх чинників. Прогнозні показники можуть бути щорічною базою для розробки концепцій розвитку в плановому періоді при формуванні показників доходів і видатків бюджету держави.

У фінансовій теорії і практиці бюджетне прогнозування, на нашу думку, доцільно розглядати як безперервний процес, котрий базується на особливій методиці та вимагає систематичних уточнень, зумовлених нагромадженням практичних і формулюванням нових даних. В основу методології бюджетного прогнозування мають бути покладені фінансова теорія, наукові методи з урахуванням особливості дії об'єктивних економічних законів і закономірностей розвитку суспільства. Бюджетне прогнозування може здійснюватися з використанням двох підходів. Перший підхід (генетичний або дескриптивний) полягає в обґрунтуванні пропозицій та тенденцій розвитку бюджету й бюджетної системи на основі встановлених причинно-наслідкових зв'язків економічних, а в їхньому складі бюджетних явищ. На цій основі формуються певна об'єктивна логіка розвитку бюджетних процесів і явищ відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку суспільства, послідовність подій і зміна тих чи інших форм. Унаслідок такого підходу можуть бути розроблені будь-які правдоподібні, науково обґрунтовані кількісні та якісні, загальні й часткові гіпотези відносно факторів й умов стратегічного розвитку.

Особливістю другого підходу, який називають нормативним, цільовим, є його базування на кінцевому результаті, який передбачається досягнути в майбутньому. Якщо при першому підході логіка, зв'язок і послідовність бюджетних явищ та процесів розглядаються в напрямі від теперішнього часу до майбутнього, то в другому навпаки – від майбутнього до теперішнього. Саме використовуючи рух від майбутнього до теперішнього часу можна змодельовати та дослідити послідовність тих чи інших фінансових дій, які можуть відбутися, і заходів, які доцільно провести, щоб досягнути нормативно заданого стратегічного результату. На нашу думку, у практиці бюджетного прогнозування доцільно використовувати перший і другий підходи, що сприятиме підвищенню якості й точності прогнозів.

Сучасна фінансова наука й практика виробили систему методів, які можна успішно використовувати в бюджетному прогнозуванні [3, с.242–248; 4, с.71–73; 5, с.700–739]. Вважаємо, серед сукупності методів найбільш прийнятними можна вважати генетичний, нормативний, інтуїтивний (експертної оцінки), економетричного моделювання, побудови імітаційних моделей, економіко-статистичного моделювання, написання сценарію тощо. Ми вважаємо доцільним при розробці бюджетних прогнозів використовувати всі методи, при необхідності їх комбінуючи.

Недостатній рівень розвитку бюджетного прогнозування в Україні пов'язаний, у першу чергу, з відсутністю належного його законодавчого та нормативного забезпечення. У зв'язку із цим пропонуємо до Бюджетного кодексу України внести доповнення стосовно активного використання в державі бюджетного прогнозування та реалізації його результатів. Бюджетне прогнозування, на нашу думку, має бути обов'язковим елементом бюджетного процесу, тісно пов'язаним з бюджетною доктриною держави, стратегією соціально-економічного розвитку суспільства. Показники бюджетних прогнозів повинні бути динамічними, урахувати внутрішні та зовнішні чинники.

За станом розробки, реальності, дотриманням бюджетних прогнозів на державному рівні має бути організований дієвий контроль з використанням фінансових стимулів і санкцій.

Фінансовому апаратові держави доцільно розробити наукову методичку бюджетного прогнозування, яка була б зрозумілою та доступною для фахівців, котрі досліджують зазначену проблематику.

Висновки. У результаті проведеного дослідження ми прийшли до таких висновків.

Основною особливістю бюджетного прогнозування є чітко визначена сфера його застосування – бюджет і бюджетна система держави. Бюджетні прогнози, на нашу думку, мають охоплювати ті розподільчі процеси, які пов'язані з формуванням і використанням коштів бюджетного фонду держави, організацією міжбюджетних відносин та впливом бюджету на розвиток економіки, соціальної сфери й добробут його членів.

Ми вважаємо, що під терміном бюджетне прогнозування доцільно розуміти систему аргументованих наукових уявлень і пропозицій щодо найважливіших напрямів розвитку бюджету держави й бюджетної системи на перспективу.

Процес розробки бюджетних прогнозів, думаємо, має базуватися на ґрунтовному вивченні економічних законів та закономірностей розвитку економічних явищ і процесів, виявляти ймовірні та альтернативні шляхи розвитку бюджету держави й бути основою для вибору й мотивації бюджетної політики.

Найскладнішою проблемою України є відсутність бюджетних прогнозів та стратегії соціально-економічного розвитку, бюджетної доктрини держави, унаслідок чого суспільству не відомі мета, до якої воно прямує, і шляхи її досягнення. Тому тактичні фінансові рішення, які приймаються на різних рівнях управління, часто містять у собі протиріччя, є хаотичними, спонтанними, не взаємозв'язаними між собою. Саме така ситуація є причиною нестабільної бюджетної політики, результатом якої є нерівномірність розвитку економіки й соціальної сфери, хронічне відставання України від інших держав, особливо в галузі євростандартів. У зв'язку із цим, належна організація бюджетного прогнозування з використанням сучасних технологій є одним із найважливіших завдань фінансового апарату держави.

Завдяки бюджетним прогнозам відкриваються перспективні можливості суспільства, у межах яких можуть бути поставлені реальні завдання та цілі, виявлені актуальні проблеми, котрі повинні враховуватися в процесі бюджетного планування.

У фінансовій теорії і практиці бюджетне прогнозування, на нашу думку, доцільно розглядати як безперервний процес, котрий базується на особливій методиці та вимагає систематичних уточнень, зумовлених нагромадженням практичних і формулюванням нових даних.

Серед сукупності методів найбільш прийнятними ми вважаємо генетичний, нормативний, інтуїтивний (експертної оцінки), економетричного моделювання, побудови імітаційних моделей, економіко-статистичного моделювання, написання сценарію тощо. Пропонуємо при розробці бюджетних прогнозів використовувати всі методи, при необхідності їх комбінуючи.

Недостатній рівень розвитку бюджетного прогнозування в Україні пов'язаний, у першу чергу, з відсутністю належного його законодавчого та нормативного забезпечення. У зв'язку із цим, рекомендуємо до Бюджетного кодексу України внести доповнення стосовно запровадження й активного використання бюджетного прогнозування та реалізації його результатів у бюджетному процесі.

1. Загородній А. Г. Фінансовий словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – Вид. 4-те, випр. та доповн. – К. : Т-во “Знання”, КОО ; Л. : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.

2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [відп. ред. С. В. Мочерний та ін.]. – К. : Видавничий центр “Академія”. – 2001. – Т. 2. – 848 с.
3. Василик О. Д. Бюджетна система України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
4. Юрій С. І. Казначейська система : підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. – 2-ге вид. змін. та доп. – Т. : Карт-бланш, 2006. – 818 с.
5. Бюджетний менеджмент : підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.] ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.

Рецензенти:

Гуцал І.С. – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету;

Кириленко О.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету.

УДК 336.14:352:330.56

ББК 65 (4 Укр) 261.34

Клівіденко Л.М., Якимчук Л.В.

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ
БЮДЖЕТІВ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Вінницький інститут економіки ТНЕУ,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів і кредиту,
21030, м. Вінниця, просп. Юності, 40, кв. 6,
тел.: 0633260151,
e-mail: klividenko@mail.ru

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів і запропоновано шляхи їх вирішення на основі вдосконалення податкової бази.

Ключові слова: фінансові ресурси, місцеві бюджети, доходи бюджету, податкові надходження, неподаткові надходження, офіційні трансферти, місцеві органи влади.

Annotation. The article considers the main problems of formation of income assets within local budgets hence the ways to rectify them by improving the tax basis are proposed.

Key words: finance resources, local budgets, budget revenue, tx proceeds, non-tax proceeds, official transfers, local authorities.

Вступ. Місцеві бюджети є основним інструментом, за допомогою якого місцева влада реалізує на практиці програму соціально-економічного розвитку регіону. Але механізм формування місцевих бюджетів є не ефективним, що підтверджується недостатньою кількістю фінансових ресурсів у місцевому бюджеті.

Ось чому сьогодні для України особливо актуальною постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету і, що найголовніше, доходів між різними ланками бюджетної системи. Водночас питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і ні один із цих елементів не може бути реформованим без урахування двох інших.

Дослідженню проблеми формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні присвячені наукові роботи відомих вітчизняних учених: О.П. Кириленко, В.І. Кравченка, І.Л. Сазонця, О.О. Сундової, Ц.Г. Огонь, В.Я. Швеця,

С.І. Юрія та ін. Проте багато питань, пов'язаних з розвитком місцевих бюджетів, чекають на своє практичне вирішення.

Постановка завдання. Розкриття механізму наповнення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів.

Фінансовою основою місцевих органів влади є доходи місцевих бюджетів. Доходи місцевих бюджетів – економічна категорія, яка відображає відносини з приводу формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функцій місцевих органів влади.

Останнім часом загальнодержавною стала проблема недостатності органів місцевого самоврядування у фінансових ресурсах. Це зумовлено низкою причин, серед яких [2]:

- відсутність у Бюджетному кодексі розподілу повноважень місцевих органів влади на делеговані й власні, що призводить до економічно неефективного використання обмежених бюджетних коштів;
- високий рівень концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні для населення регіонів соціально-економічних проблем;
- висока частка регулюючих доходів у структурі надходжень до місцевих бюджетів і низька питома вага закріплення за територіями податкових платежів;
- діюча практика формування місцевих бюджетів, яка передбачає механізм централізованого встановлення нормативів від регулюючих доходів, хоча вони й суперечать принципам бюджетної децентралізації;
- неможливість змінювати індекс відносної платоспроможності, на основі якого розраховують обсяги трансфертів, частіше ніж раз на три роки, що призводить до ігнорування змін, які відбуваються в податковій базі регіону в процесі розвитку економіки.

Ситуація, що склалася, позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки й соціальної сфери від можливостей і бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що виникли в межах певної адміністративно-територіальної одиниці.

Назріла необхідність пошуку 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. При цьому питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і жоден із цих елементів не може бути реформованим без двох інших.

Так, результати теоретичних досліджень свідчать про складність становлення матеріально-фінансової бази місцевих органів влади: з одного боку, існує тенденція до зростання соціальної складності місцевих бюджетів як їх складової та їх залежності від міжбюджетних трансфертів, з іншого, – зросли політичні можливості місцевого самоврядування, що призводить до активізації його намагань реалізувати свою провідну роль у соціально-економічному розвитку території.

Слід зазначити, що фінансовою основою органів місцевого самоврядування є дохідна частина місцевих бюджетів, яка формується за рахунок власних і закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів та інших необов'язкових і трансфертних платежів [1].

Згідно з Бюджетним кодексом України, дохідна частина бюджету формується за рахунок власних коштів місцевих бюджетів шляхом податкових, неподаткових надходжень, інших надходжень та офіційних трансфертів. Розглядаючи доходи бюджету

Вінницької області, ми бачимо, що спостерігається тенденція до зростання (табл.1). Так, за 2007–2009 рр., як свідчать дані табл. 1, частину доходів місцевого бюджету становлять офіційні трансфери, а саме: у 2007 році – 56,7%, у 2008 році – 55,2% та у 2009 році – 61,1%. Така надмірна частка трансфертних платежів не може стимулювати органи місцевого самоврядування до нарощування власної дохідної бази. У свою чергу, це дозволяє деякою мірою виконувати свої функції, але втрачається їх зацікавленість у збільшенні надходжень від власних і закріплених дохідних джерел.

При цьому податкові надходження в доходах бюджету Вінницької області у 2007–2009 роках посідали лише друге місце й складала, відповідно, 26,7%, 28,5%, 32,4%.

Таблиця 1

Доходи місцевого бюджету Вінницької області у 2007–2009рр.*

Показники	Роки					
	2007		2008		2009	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Усього доходів місцевого бюджету Вінницької області, у тому числі:	2 571,3	100	3 472,7	100	4 164,8	100
Податкові надходження	687,6	26,7	991,1	28,5	1 348,9	32,4
Неподаткові надходження	111,0	4,3	127,4	3,7	156,5	3,8
Інші надходження	315,8	12,3	437,5	12,6	112,4	2,7
Офіційні трансфери	1 456,9	56,7	1 916,7	55,2	2 547,0	61,1

* За статистичними даними.

Як свідчать дані табл. 1, доходи місцевого бюджету Вінницької області мають тенденцію до зростання. Так, у 2009 році вони, у порівнянні з 2007 роком, збільшилися на 1 593,5 млн грн, або на 61,9%. Слід зазначити, що серед доходів місцевого бюджету Вінницької області лівову частку займають офіційні трансфери, які, порівнюючи 2009 рік з 2007 роком, збільшилися на 1 090,1 млн грн, або на 4,4%, це не стимулює органи місцевого самоврядування до нарощування власної дохідної бази, але дозволяє вирішити ряд соціально-економічних проблем. Друге місце після офіційних трансфертів займають податкові надходження, які теж зростають у 2009 році в порівнянні з 2007 роком на 661,3 млн грн, або на 5,7%. У свою чергу, таке збільшення зумовлено тим, що зросли комунальний податок, податок з реклами, ряд зборів, які стягуються. Негативна тенденція спостерігається в неподаткових та інших надходженнях. Так, проаналізувавши три роки, ми можемо побачити, що у 2009 році неподаткові надходження в грошовій формі збільшилися на 45,5 млн грн, а у відсотковому співвідношенні зменшилися на 0,5%, порівняно з 2007 роком, інші надходження теж зменшуються у 2009 році порівняно з 2007 роком на 203,4 млн грн, або на 9,6%. Таке зменшення пов'язано з економічним станом у країні.

На рис. 1 подано динаміку надходжень доходів до місцевих бюджетів за 2007–2009 рр.

Отже, ми вважаємо, що об'єктивною передумовою існування місцевих фінансів є наявність системи самостійних місцевих бюджетів. Однак сучасний стан формування доходів місцевих бюджетів свідчить про недостатню, слабку фінансову базу місцевих органів влади. Це потребує корінного реформування системи мобілізації доходів бюджетів місцевого рівня. Дохідна частина місцевих бюджетів повинна відповідати потребам органів місцевого самоврядування для виконання покладених на них функцій.

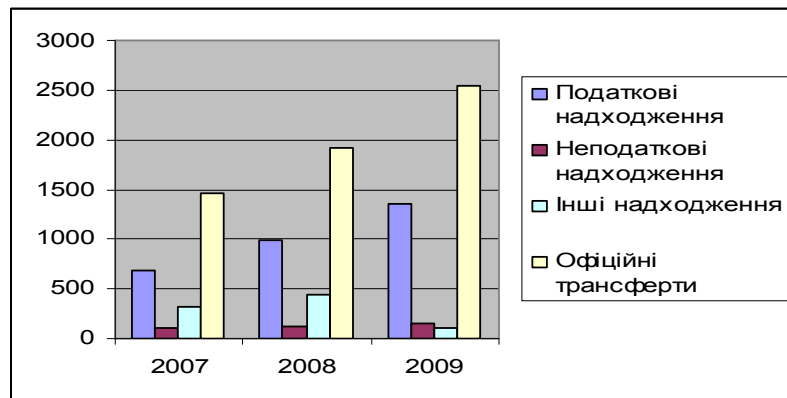


Рис. 1. Доходи місцевого бюджету Вінницької області у 2007–2009 рр. [5]

Про рівень фінансової автономії органів місцевої влади значною мірою свідчать показники питомої ваги місцевих податків і зборів у загальній сумі доходів Вінницької області.

Таблиця 2

Питома вага місцевих податків і зборів у доходах бюджету Вінницької області у 2007–2009 рр.*

Показники	Роки			Відхилення 2009 р. від 2007 р.	
	2007	2008	2009	млн грн.	%
Усього доходів бюджету Вінницької області, млн грн, у тому числі	2 571,3	3 472,7	4 164,8	1 593,5	62,0
Місцеві податки та збори бюджету Вінницької області, млн грн	14,3	16,3	18,3	4	28,0
Частка місцевих податків і зборів у доходах бюджету Вінницької області, %	0,56	0,47	0,44	-0,12	-21,4

* Складено авторами за даними статистики та Головного фінансового управління Вінницької обласної державної адміністрації.

Як свідчать дані табл. 2, усього доходи бюджету Вінницької області збільшилися протягом 2007–2009 років на 1 593,5 млн грн, або на 62% за рахунок податкових і неподаткових надходжень та офіційних трансфертів. Місцеві податки й збори складають незначний обсяг у сукупних доходах бюджету регіону та мають тенденцію до збільшення їх частки у 2009 році в порівнянні з 2007 роком на 4 млн грн, або на 28%, хоча абсолютне значення надходжень місцевих податків і зборів зростає за рахунок комунального податку, податків з реклами, а також за рахунок ряду зборів, які стягуються. Частка місцевих податків і зборів у доходах бюджету Вінницької області у 2009 році в порівнянні з 2007 роком зменшилася на 0,12 млн грн, або на 21,4%, що є негативним фактором [5].

На наш погляд, формування доходної частини місцевих бюджетів відбувається в достатньо складних умовах. Неналежне забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування, а саме – нестача фінансових ресурсів і нестабільність у них доходних джерел, стали проблемою загальнодержавної ваги. Питання формування доходів місцевих бюджетів та побудови системи бюджетного вирівнювання за умов проведення

державної регіональної фінансової політики відповідно до Європейської хартії про місцеве самоврядування, досліджені ще не повно. У процесі побудови бюджетної системи в країні мало використовується зарубіжний досвід, а при визначенні доходних баз місцевих бюджетів майже не застосовуються ефективні економіко-математичні моделі. Проведені дослідження спрямовані на вирішення тих нагальних проблем, унаслідок яких на місцях не вирішуються найболючіші соціально-економічні проблеми, занепадають місцеве господарство, соціально-культурна сфера: освіта, охорона здоров'я тощо. З урахуванням цього в Україні необхідно запроваджувати найсучасніші підходи до формування доходів місцевих бюджетів, зокрема, нові засоби автоматизації, адже успіх економічного розвитку значною мірою залежить від створення оптимального розміру місцевих бюджетів і форм бюджетних взаємовідносин [6].

Дослідження показують, що останнім часом назріла необхідність пошуку ефективного механізму поповнення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і, що головне, доходів між різними ланками бюджетної системи.

Ми вважаємо, що для вдосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів слід провести такі заходи, які знайшли своє відображення в Податковому кодексі:

- установити дострокові нормативи відрахувань від регулюючих податків для всіх регіонів, які створили б стабільні надходження в місцеві бюджети;
- реформувати системи місцевого оподаткування на основі відмови від неефективних податків і зборів, які не мають ні фіскального, ні регулюючого значення;
- передати органам місцевого самоврядування ті фіскальні інструменти, які фактично є місцевими (тобто зараховуються до місцевих бюджетів) – плату за землю та податок з власників транспортних засобів, що мають високу прибутковість і стабільно надходять до бюджету;
- віднести до місцевих податків і зборів податки на бізнес.

Висновки. Таким чином, вирішення розглянутих проблем стосовно формування дохідної частини місцевих бюджетів значною мірою визначило б фінансову самостійність регіонів країни. Це, у свою чергу, сприяло б формуванню демократичних економічних відносин в Україні.

1. Бадида М. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджету міста / М. Бадида // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 11–12. – С. 35–41.
2. Коцацкий В. Проблемы формирования местных бюджетов / В. Коцацкий // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2. – С. 10–15.
3. Міхеєнко Т. В. Формування доходів місцевого бюджету: теоретичні і практичні аспекти / Т. В. Міхеєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №12. – С. 39–77.
4. Свердан М. М. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні: сучасні тенденції та можливості удосконалення / М. М. Свердан // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту : науковий журнал. – 2009. – № 1. – С. 245–266.
5. Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 рік / [за ред. С. Н. Ігнатова]. – Вінниця : Головне управління статистики у Вінницькій області, 2010. – С. 632.
6. Долішній М. І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М. І. Долішній // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 9–17.

Рецензенти:

Якимчук К.Д. – проректор з науково-методичної роботи, доктор економічних наук, професор Вінницького кооперативного інституту;

Петренко М.І. – завідувач кафедри фінансів, доктор економічних наук, професор Вінницького кооперативного інституту.

УДК 336.143

ББК 65.26

Кохан І.В.

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ ЯК СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596176,
e-mail: iren-k60@bk.ru

Анотація. У статті розкрито економічну сутність поняття “бюджетний механізм”. Досліджуються теоретичні засади формування і функціонування бюджетного механізму держави. Проведено порівняльний аналіз поняття “бюджетний механізм” у системі загальнодержавних фінансів.

Ключові слова: бюджетний механізм, фінансовий механізм, складові бюджетного механізму.

Annotation. The article explores the economic essence of the “budgetary mechanism”. Investigates the theoretical basis of the budgetary mechanism and functioning state. A comparative analysis of the budgetary mechanism in the system of national finance.

Key words: budgetary mechanism, financial mechanism, the components of the budget mechanism.

Вступ. Провідна роль у системі фінансів належить загальнодержавним фінансам і, передусім, державному бюджету. Реалізація бюджетних відносин у соціально-економічному розвитку суспільства здійснюється за допомогою бюджетного механізму держави. В умовах реалізації нової економічної стратегії в Україні бюджетному механізму належить одне з провідних місць. Це зумовлено проведенням економічної реформи, у якій здійснюється активне використання бюджету як інструмента впливу на прискорення соціально-економічного розвитку, підвищення ефективності виробництва.

Тому в процесі реформування економіки й побудови власної бюджетної системи виникає об’єктивна необхідність розглянути теоретичні положення такої важливої і динамічної категорії, як бюджетний механізм, дослідити його суть і значення в економічній системі в цілому.

Питання бюджетної політики й бюджетного механізму знайшли своє відображення в роботах сучасних українських і російських науковців: І.О. Лютого, І.О. Луніної, О.Д. Василика, С.І. Юрія, В.М. Гейця, А.М. Лаврова, С.І. Лушина, Т.М. Ковальнової, І.Г. Лук’яненко, Д.В. Полозенка, які зробили значний теоретичний і практичний внесок у дослідження поняття бюджетного механізму, проте в сучасних умовах залишається ряд проблемних питань щодо змісту та структури бюджетного механізму держави.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад функціонування бюджетного механізму у фінансовій системі держави.

Результати. У вітчизняній економічній літературі питання формування та функціонування бюджетного механізму є недостатньо досліджені й обґрунтовані. Поняття “бюджетний механізм” часто ототожнюють з фінансовим механізмом, що є не зовсім правильно, оскільки, будучи складовою останнього, бюджетному механізму притаманні специфічні риси, які пов’язані з особливостями функціонування бюджетних відносин, специфічними формами й методами мобілізації та використання бюджетних коштів.

Звичайно, бюджетний механізм має окремі риси фінансового механізму. Так, бюджетний механізм, характеризуючи сферу використання об’єктивно існуючих розпо-

дільчих відносин, виступає складовою ланкою загальної системи управління економікою, займаючи в ній своє місце. Також бюджетний механізм, з одного боку, зумовлений реально існуванням бюджетних відносин, з іншого – зворотно активно впливає на них.

Поряд із загальними рисами фінансового й бюджетного механізму, останньому властиві й свої особливості, що виражаються в сукупності певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів [1, с.41].

Підходи до тлумачення категорії “бюджетний механізм” відзначаються різним ступенем деталізації його складових. У широкому розумінні бюджетний механізм – це “сукупність форм, методів, важелів та інструментів використання державного бюджету і впливу на соціально-економічний розвиток” [2, с.212].

За трактуванням Л.Ю. Наумова, сутність бюджетного механізму можна визначити двома підходами до цього поняття. З одного боку, бюджетний механізм можна розуміти як функціонування самих бюджетних коштів. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбуваються за певними правилами й напрямками. У цьому разі бюджетний механізм відображає внутрішню організацію функціонування фінансових ресурсів. З іншого боку, бюджетний механізм розглядається як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток економіки. Цей підхід відображає зовнішню дію функціонування бюджету й характеризує фінансові ресурси як фактор впливу на стан економіки.

Варто зауважити, що С. Юрій та Й. Бескид не розглядають структуру бюджетного механізму, тому трактують його як “сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів” [3, с.28].

О. Ковалюк трактує бюджетний механізм як “сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів” [4, с.277]. Т.М. Ковальова та С.В. Барулін розглядають бюджетний механізм як категорію управління: “Бюджетний механізм можна назвати механізмом управління бюджетним процесом, реалізації на практиці функцій і принципів бюджетної системи та бюджетної політики на базі норм бюджетно-податкового права” [5, с.59]. Бюджетний механізм, за трактуванням Ю. Пасічника, – це сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов для економічного й соціального розвитку. Детальніше бюджетний механізм трактують як “сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів державою. Він є реальним уособленням бюджетної політики й відображає конкретне спрямування бюджетних відносин на виконання економічних і соціальних завдань кожного історичного етапу розвитку країни” [6, с.217].

Отже, на нашу думку, бюджетний механізм виступає як складна й динамічна економічна категорія, яка, з одного боку, виступає як сукупність форм, методів і заходів організації бюджетних відносин у державі, а з іншого боку, матеріальним утіленням фінансових відносин та їх практичного застосування для досягнення відповідних цілей і завдань, визначених бюджетною політикою держави.

О.Д. Василик вважає, що бюджетний механізм – це практичне використання бюджету для здійснення фінансової політики держави. За допомогою бюджетного механізму можна практично використовувати бюджет як інструмент державного регулювання економіки, стимулювання виробничих і соціальних процесів [7, с.236], тобто слід зауважити, що бюджетний механізм виступає як структурована система та має практичну реалізацію.

Деякі науковці вважають, що “через бюджетний механізм держава регулює економіку, стимулює виробничі й соціальні процеси” [8, с.149].

З метою глибшого розкриття суті бюджетного механізму доцільно розглянути його функціональну структуру, тобто функції кожного елемента в системі. Поза

системою ці елементи залишаються розрізненими, статичними, отже, не віддзеркалюють реальні фінансові процеси й тому спотворюються або відкидаються практикою [9, с.184]. На думку О.Д. Василик і К.В. Павлюк, складовими частинами бюджетного механізму виступають: бюджетне планування і прогнозування, бюджетні показники, нормативи, норми, ліміти, резерви, стимули, санкції, а також бюджетне законодавство й система управління бюджетним процесом [10, с.46].

Досліджуючи бюджетний механізм, Ю. Пасічник визначає його складові (бюджетне планування і регулювання, фінансові показники, нормативи, ліміти, резерви, систему управління бюджетними коштами) та їх сутність (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика бюджетного механізму*

Складові бюджетного механізму	Сутність
Бюджетне планування і регулювання	Визначаються фінансові можливості держави щодо фінансового забезпечення розвитку її економіки й соціальної сфери
Фінансові показники	<i>Узагальнюючі.</i> Доходи й видатки, державний борг (зовнішній і внутрішній), рівень інфляції. <i>Індивідуальні.</i> Рівень витрат бюджету на одного жителя, розмір податків, що сплачуються одним працюючим
Нормативи	Характеризують певний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів
Ліміти	Є певними обмеженнями на витрати в інтересах держави, підприємця або громадянина
Резерви	Покликані нейтралізувати дію непередбачуваних факторів, що можуть виникнути в майбутньому
Система управління бюджетними коштами	Держава в особі її виконавчих і законодавчих органів влади встановлює методи розподілу національного доходу, форми грошових заощаджень, регулює види платежів, визначає принципи й напрями використання бюджетних коштів

* Розроблено на підставі [11].

Відповідно до аналізу бюджетного механізму, С.І. Юрій дозволяє виділити деякі складові, які діють як єдине ціле з характерним комплексом тільки їм властивих рис.

Перш за все, це блок важелів з мобілізації бюджетних ресурсів, що знаходить своє відображення в конкретних видах податків та платежів.

Наступний блок орієнтує на використання бюджетних ресурсів через принципи та методи бюджетного фінансування.

І, нарешті, блок бюджетного регулювання, що забезпечує функціонування всієї бюджетної системи.

Структура бюджетного механізму відображає такі основні групи бюджетних відносин, як бюджетні норми й нормативи, бюджетні стимули, бюджетні резерви, відповідно до них існують різні форми й методи перерозподілу грошових коштів між сферами їх використання. Тому в бюджетному механізмі, залежно від форм прояву бюджетних відносин, слід виділити такі структурні ланки: методи мобілізації грошових коштів до державного бюджету; форми та порядок надання бюджетних коштів суб'єктам господарювання: способи міжбюджетного розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів і маневрування ними.

Перераховані ланки бюджетного механізму, у свою чергу, містять відповідні елементи. Так, бюджетний механізм мобілізації грошових коштів характеризується податковими й неподатковими методами надходження фінансових ресурсів, отримує своє вираження в конкретних видах податків – податку на додану вартість, акцизного збору, податку на прибуток та інших. Механізм надання бюджетних коштів підприємствам, організаціям і закладам реалізується за допомогою відповідного фінансування та кошторисного забезпечення грошовими коштами. Механізм міжбюджетного розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів характеризується закріпленням доходів за відповідними ланками бюджетної системи та різними методами бюджетного регулювання – дотаціями, субсидіями, субвенціями.

Кожній структурній ланці й елементу бюджетного механізму відповідають свої функціональні особливості, вони обумовлені тими завданнями та цілями, для вирішення яких призначені. Незважаючи на відносну самостійність, елементи й ланки бюджетного механізму функціонують як єдине ціле. Саме взаємозв'язок дії всіх структурних ланок й елементів забезпечує синхронність функціонування бюджетного механізму в цілому [1, с.44].

Новизна статті полягає в тому, що наукові підходи до розуміння бюджетного механізму потребують перегляду й адаптації до соціально-економічного становища держави в сучасному середовищі, тому об'єктивно виникла потреба повернутися до аналізу поняття і структури бюджетного механізму.

Аналізуючи вищезазначені погляди щодо структури бюджетного механізму, на наш погляд, доцільно виокремити оптимальні його складові, які повною мірою будуть відображати його мету та призначення в загальнонаціональній політиці держави.

Методи бюджетного механізму уособлюють у собі засоби впливу, за допомогою яких держава здійснює організацію бюджетних відносин і найбільш ефективно формування розміщення й використання бюджетних ресурсів. До методів бюджетного механізму відносимо бюджетне планування і прогнозування, бюджетний контроль, бюджетне забезпечення, оперативне управління бюджетними коштами, фінансування й оподаткування.

Важелі бюджетного механізму характеризуються як установлені державою система засобів, що застосовується для практичної реалізації завдань і заходів, передбачених бюджетною політикою. Використання методів бюджетного механізму неможливе без відповідних важелів, серед яких доцільно виокремити: податки й збори, міжбюджетні трансферти, бюджетні стимули й санкції.

Інструменти бюджетного механізму функціонують у розрізі бюджетних важелів, конкретизують їх функціональне призначення і є найобільнішою складовою бюджетного механізму. Кожен із бюджетних важелів характеризується певною сукупністю інструментів, які в цілому формують інструменти бюджетного механізму й до них відносять ставки податків, нормативи, ліміти, резерви, штрафи, пільги, ставки заробітної плати.

Роль інформаційної складової є підґрунтям швидкої реакції на ситуацію і за необхідності внесення корективів у фінансовий і бюджетний механізми на сучасному етапі розвитку їй приділяється дедалі більше уваги. Це означає, що поряд з традиційними інструментами – регуляторами бюджетної політики до уваги стали братися також нові – інформаційні інструменти, зокрема, відкритість і доступність інформації про стан бюджетної системи та соціально-економічних процесів у цілому для кожного члена суспільства [9, с.185].

Висновки. Отже, бюджетний механізм включає взаємодію бюджетних методів, інструментів і важелів, за допомогою яких визначаються оптимальні обсяги формуван-

ня фінансових ресурсів бюджетів різних рівнів і максимальна ефективність їх розміщення й використання для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.

Тобто, виступаючи складовою ланкою загальної фінансової системи держави, бюджетний механізм зводиться до виконання двох основних функцій: фінансового регулювання економікою і соціальними процесами та фінансового їх забезпечення. Тому функціонування лише одного бюджетного механізму не може забезпечити оптимального обсягу формування ресурсів бюджетів різних рівнів та їх раціонального використання, ефективність функціонування бюджетного механізму може бути досягнута за узгодженої взаємодії всіх складових господарського механізму. Надзвичайно важливим є забезпечення узгодження заходів щодо вдосконалення всіх складових господарського механізму, спрямованих на підвищення ефективності суспільного виробництва.

1. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму : монографія / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, Я. М. Буздуган. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 250 с.
2. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Л. : Вид. центр ЛНУ, 2001. – 608 с.
3. Юрій С. І. Бюджетна система України / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – С. 28.
4. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України: проблеми теорії і практики / О. М. Ковалюк. – Л. : Вид. центр. ЛНУ, 2002. – С. 277.
5. Ковалева Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т. М. Ковалева, С. В. Барулин. – [2-е изд.]. – М. : Кнорус, 2006. – 208 с.
6. Финансы социалистического общества / [под ред. Н. В. Гаретовского]. – М. : Финансы и статистика, 1985. – С. 217.
7. Финансы / [под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти]. – М. : Перспектива : ЮРАЙТ, 2001. – С. 236.
8. Романенко О. Р. Фінанси / О. Р. Романенко. – К. : ЦНЛ, 2006. – 312 с.
9. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л. В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
10. Василик О. Д. Бюджетна система України : [підручник] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
11. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн / Ю. В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2002. – 495 с.
12. Наумова Л. Ю. Бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки / Л. Ю. Наумова // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 20.

Рецензент:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА: ЗАРУБІЖНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІРИ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра теоретичної та прикладної економіки,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0502737396,
факс: 0342231574

Анотація. У статті розкрито особливості соціальної політики в країнах з ринковою економікою та визначено національні пріоритети в умовах інтеграції до світової спільноти. Обґрунтовується соціальної спрямованості ринкових реформ. необхідність

Ключові слова: державна соціальна політика, соціальний захист населення, соціально-орієнтована економіка.

Annotation. In the article the features of social policy are exposed in countries with a market economy and certainly national priorities in the conditions of integration to the world association. The necessity of social orientation of market reforms is grounded.

Key words: public social policy, social defence of population, socially oriented economy.

Вступ. Найвищою соціальною цінністю в Україні, як зазначено в Конституції, є людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека. Зокрема, держава зобов'язується забезпечувати право особи на соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової непрацездатності, втрати годувальника, безробіття, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це, безперечно, свідчить про її соціальну спрямованість.

Основними цілями державної соціальної політики в Україні визначені необхідність наповнення реформ соціальним змістом, розвиток демократії, формування громадянського суспільства, забезпечення відтворення населення, оптимізація ситуації на ринку праці. В умовах сьогодення назріла необхідність активізації соціальної ролі держави, відпрацювання механізму взаємодії держави й суспільства в соціальній сфері, забезпечення гідних умов життя, що сприятиме зростанню добробуту громадян, становленню середнього класу.

Постановка завдання. Будь-яке суспільство прагне створити якнайкращі умови для життєдіяльності людей і досягти соціальної справедливості. Тому в Україні необхідні розробка та впровадження ефективною, виваженою державної політики. Метою публікації є саме пошук ефективною моделі соціальної політики, спрямованою на посилення соціальної орієнтації економіки та заснованою на зарубіжному досвіді, яка б урахувала потреби як окремого громадянина, так і суспільства в цілому.

Результати. Для розвинутих країн належність до бідних, середніх чи багатих верств населення не є зафіксованою. Причинами нерівності доходів можуть бути розбіжності в оплаті праці, різний склад родин, відмінності у фізичних і розумових здібностях людей, відмінності в освіті та професійній підготовці. Протягом життя доходи людини змінюються досить передбачено. Молодий працівник має низький дохід, однак із часом і набуттям досвіду доходи зростають і досягають максимуму у віці 50 років, а потім різко спадають, коли працівник іде на пенсію. Оскільки індивіди мають можливість компенсувати зміни життєвого циклу доходу за допомогою позик або заоща-

днів, рівень життя в будь-якому віці суттєво залежить від доходів, одержаних протягом усього життя, а не одного року.

Важливу роль у забезпеченні доходів особливо бідних верств населення відіграє здійснювана державна соціальна політика. Так, для ліберального типу соціально-економічної політики характерним є те, що соціальний захист відокремлений від вільного ринку й обмежується захистом осіб, які позбавлені доходів. Відома й консервативна модель соціального захисту, що передбачає класичний варіант соціального страхування, який ураховує трудовий внесок людини.

Доходи протягом життя можуть змінюватися під впливом випадкових або тимчасових подій. Так, у США спостерігається висока економічна мобільність, коли індивіди переходять із групи, що має один рівень доходів, у групу з іншим рівнем. Високий рівень мобільності означає, що більшість із тих, хто перебуває нижче від межі бідності, потрапили туди тимчасово. Згідно з ліберальною моделлю соціальної політики, проблеми соціального захисту розв'язуються переважно на рівні підприємств і найманих робітників в особі профспілок. Разом з тим держава також направляє значну частину коштів на забезпечення соціального захисту населення. У числі заходів із соціальної підтримки населення США слід відзначити розробку програм професійної підготовки та перепідготовки кадрів, охоплення системою соціального захисту та надання допомоги тим, хто її потребує, у тому числі в натуральній формі (талони на безкоштовне отримання продовольчих товарів, субсидії на житло, безкоштовна медична допомога). Зокрема, у США людина обирає додаткову медичну послугу залежно від своїх прибутків.

Німецька модель заснована на змішаному державно-приватному розв'язанні соціальних проблем, де відповідальність окремого підприємця замінена системою “обов'язкової” колективної відповідальності під контролем держави. На думку вченого, політика колишнього канцлера ФРН Людвіга Ерхарда, “...соціальна політика – це політика не для мільйонерів, а політика для мільйонів”. Саме завдяки Л. Ерхарду в широкий науковий обіг увійшов термін “соціальна держава”.

На відміну від монетаристської, соціальна держава регулює суспільні процеси, у тому числі й ринок, здійснює соціальну політику в інтересах більшості людей. Отже, при такій моделі підсилюється вплив держави на механізм функціонування ринку шляхом різнобокої та взаємопов'язаної соціально-економічної, валютно-фінансової, науково-технічної, інвестиційної й екологічної політики, що забезпечує необхідний розвиток виробництва та вирішення соціальних проблем суспільства. Але держава не має права обіцяти населенню неможливого. Прийняття соціальної програми базується на проєктах фінансового, матеріального, організаційного, кадрового забезпечення [1, с.24–25].

Високих стандартів життя в Німеччині було досягнуто завдяки правильному відбору соціально-економічної моделі розвитку суспільства, відповідності певних витрат (одна третина) від загального бюджету на соціальне забезпечення населення.

Німецький варіант соціального захисту, який отримав назву соціально-орієнтованої ринкової економіки, викликає особливу цікавість, оскільки він поєднує високу економічну ефективність з розвинутою системою соціального захисту, яка заснована на певних принципах, основним з яких є надання економічної свободи, що виступає стимулом високої продуктивності праці. Координація децентралізованого економічного планування в ринковій економіці виконується за допомогою механізму взаємодії попиту й пропозиції. Саме економічна свобода є рушійною силою цієї економічної системи. Забезпечення чесної конкуренції стало одним з важливих завдань держави. Якщо результати дії ринкового механізму стають неприйнятними із соціальної точки зору, то принцип економічної свободи доповнюється іншими принципами, характерними для соціальної держави.

Стосовно застосування окремих положень німецької моделі в системі соціального захисту населення України могли би бути втілені принципи активної державної політики повної зайнятості. Досягненню цього міг би сприяти й високий рівень професійної підготовки молоді, який у Німеччині складає 75% (у віці від 16–19 років більшість молоді проходить підготовку в професійно-навчальних закладах).

Концепція “соціального ринкового господарства” Л. Ерхарда має багато спільного з поглядом іншого вченого – Г. Мюрдаля, засновника так званої шведської моделі соціалізму, або соціально-регульованої економіки. Особлива модель соціальної держави у Швеції засновувалася на складній системі прямих і непрямих податків.

На думку Г. Мюрдаля, головне в “державі добробуту” – це соціальний захист населення, який передбачає діяльність держави за такими основними напрямками, як:

1) забезпечення членів суспільства високим прожитковим мінімумом та надання матеріальної допомоги тим, кому вона необхідна, і призупинення дії привілеїв стосовно тих, хто не має в ній потреби;

2) створення умов, які дозволяють громадянам заробляти кошти для повноцінного життя за допомогою будь-яких засобів, що не суперечать закону;

3) створення умов, що забезпечують задоволення потреб громадян в освіті, охороні здоров'я, праці для найманих робітників;

4) захист громадянських та політичних прав і свобод, що відповідають принципам правової, соціальної держави від політичного переслідування й адміністративного свавілля;

5) створення сприятливого соціально-психологічного клімату як у цілому в суспільстві, так і в окремих його осередках і структурних утвореннях.

Фундаментальною ознакою соціальної політики в Польщі та Чехії є спрямованість на допомогу суспільству тільки в тих випадках, коли особа чи родина, які на неї претендують, не мають власних можливостей подолати економічні й фінансові негаразди [1, с.28].

У Чехії діє система соціального страхування, яка охоплює практично все населення країни й становить 10% ВВП. Державна соціальна допомога спрямовується на попередження зниження доходів, у першу чергу сімей з дітьми. Використовується і система соціальної підтримки соціально вразливих верств населення, причому вона складає 4% ВВП й охоплює 4% населення країни. Приблизно 0,5% населення цієї країни належить до маргінальних груп (безпритульні, біженці), які випали із суспільного життя. Таким категоріям надається відповідна допомога як державними, так і недержавними установами й організаціями.

Якщо в Чехії та Польщі в основу діючих систем соціального захисту закладають диференційований рівень прожиткового мінімуму з урахуванням складу сім'ї, то в такій високорозвиненій країні, як Нідерланди, ще з 1965 року відмовилися від практичного використання прожиткового мінімуму. Мінімальний рівень державних гарантій у цій країні встановлюється, виходячи з рівня мінімальної заробітної плати, яка визначається, раз на рік, ґрунтуючись на механізмах соціального партнерства [2, с.36– 37].

Модель соціального захисту населення Японії базується на ефективних варіантах сучасного управління з “людським обличчям”. У цій країні сповідуються принципи моралі, за якими багатством вважаються, у першу чергу, людські ресурси, тому тут створюються належні умови для найбільш ефективного їх використання. Одним з важливих завдань, які вирішуються, є встановлення хороших відносин із працівниками, створення ставлення до корпорації як однієї сім'ї. Фірми здійснюють відчутні виплати співробітникам на соціальні цілі та інші матеріальні й духовні стимули. Важливою складовою соціального захисту працівників є система довгострокового позитивного найму та трудового стажу. Професійно-кваліфікаційне просування по службі перш за

все залежить від віку та стажу, потім ураховуються всі інші показники. Чим більше людина працює в компанії, тим вищі її заробітна плата, посада, пільги та пенсія, надбавки на утримання сім'ї, медичне обслуговування, соціальне страхування.

Велика увага в Японії приділяється особам старшого віку й довголітнім (90 та більше років). Зокрема, кожна людина, яка досягає віку довголіття, отримує поздравлення та цінний подарунок від імператора Японії. Економічною основою моделі соціального захисту населення Японії є досягнення науково-технічного прогресу, який набув самопідтримуючого й самодостатнього характеру та став ключовим фактором економічного розвитку.

Національна модель соціального захисту передбачає підвищення рівня та ефективності соціального захисту населення, перехід до соціальної допомоги, диференційованої для різних верств населення. Соціально орієнтована економіка передбачає не лише соціальний захист, а й створення такого організаційно-економічного механізму, який сприяв би зменшенню тієї частини населення, що потребує цієї допомоги. Модель спрямована, насамперед, на необхідність забезпечення соціально гарантованого мінімуму задоволення потреб. Інструментом такої моделі є адресна соціальна політика, активна політика зайнятості, а етапами реалізації – вибір соціальних пріоритетів, визначення джерел фінансування, розробка та впровадження соціальних програм.

Незважаючи на істотні відмінності в соціально-економічній і політичній ситуації в країнах розвинутої ринкової та перехідної економіки, зарубіжний досвід соціальної політики має важливе значення у формуванні ефективної моделі соціального захисту населення України. Цінність цього досвіду полягає у такому:

- приділенні значної уваги питанням соціальної політики та відпрацюванні оптимальних форм, методів і механізму соціального захисту різних верств населення;
- профілактичній спрямованості підходів боротьби з бідністю та реальності діючих систем соціального захисту населення;
- побудові механізму соціального захисту населення з урахуванням системоутворюючого фактора, утіленого в сукупності суспільних цілей та інтересів громадян;
- реалізації соціальних програм на основі застосування їх належного наукового забезпечення, соціальної експертизи й моніторингу;
- перенесенні акцентів у вирішенні проблем соціального захисту із центральних державних структур на регіональні, підвищенні ролі недержавних громадських організацій у реформуванні системи соціального захисту населення;
- використанні в системі соціального захисту найбільш ефективних його форм і методів, раціонального співвідношення адресності й безадресності з урахуванням матеріального становища особи, сім'ї, окремих соціальних груп населення.

Висновки. В умовах соціально-ринкової трансформації держава має виступати соціальним амортизатором перетворень й одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогах.

Національна модель соціальної політики повинна являти собою поєднання лібералізму й адресної спрямованості. Перший дає можливість в умовах відсутності достатніх фінансових коштів у держави створити умови для самореалізації і самозабезпечення економічних суб'єктів. Друга складова передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення. Практично в усіх високорозвинутих країнах існують програми соціального страхування і державної допомоги бідним, які передбачають страхування за віком, у разі непрацездатності, втрати роботи, програми додаткової допомоги: медичне страхування, допомога багатодітним родинам, надання різних пільг. Важливою також є політика перерозподілу доходів, розрахована на довгострокову перспективу, оскільки дає можливість бідним одержати необхідну допомогу та забез-

печити задоволення життєвих потреб, що сприятиме послабленню соціальної напруги та підвищенню економічного й соціального добробуту в країні.

1. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі : стан і проблеми : монографія / Н. П. Борецька. – Донецьк : Янтар, 2001.
2. Лібанова Е. Досвід соціальної політики в країнах розвинутої ринкової та перехідної економіки і можливості його використання в Україні / Е. Лібанова, В. Івашкевич, В. Бевз // Україна: аспекти праці. – 1997. – № 1.
3. Режим доступу : <http://hdr.undp.org/reports/> – Human Development Report, 2009.
4. Солдатенко М. О. Соціальний захист за державними стандартами / М. О. Солдатенко // Соціальний захист. – 2006. – № 10.
5. Головатий М. Ф. Соціальна політика і соціальна робота : термінол.-понятійн. слов. / М. Ф. Головатий, М. Б. Панасик. – К. : МАУП, 2005.

Рецензенти:

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу, декан економічного факультету Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;
Івасишин О.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 336.51

ББК 65.26

Мигович Т.М.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
факс: 0342231574

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення суті поняття “видатки місцевих бюджетів”. Досліджено структуру видатків Івано-Франківської області. Проаналізовано напрями використання бюджетних ресурсів органами місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцевий бюджет, видатки місцевих бюджетів, структура видатків місцевих бюджетів.

Annotation. Theoretical aspects to definition the essence of the notion “local budgets expenses” are studied in the article. The author investigated the structure of budget expenses in Ivano-Frankivsk region. The waves of the local authorities’ budget resources usage is analyzed as well.

Key words: local budget, local budgets expenses local budgets expenses, the structure of budget expenses.

Вступ. Сучасний етап соціально-економічного поступу України потребує посилення ролі органів місцевого самоврядування в комплексному гармонійному розвитку територій. Це зумовлює необхідність пошуку органами місцевого самоврядування дієвих інструментів управління бюджетними коштами регіонів, удосконалення методів використання фінансових ресурсів адміністративно-територіальних утворень, усебічного дослідження суті та структури видатків місцевих бюджетів.

Дослідження теоретичних і прикладних аспектів механізму використання бюджетних коштів на місцях для задоволення потреб населення через механізм формування

відповідних видатків висвітлені в працях багатьох учених-економістів і практиків, зокрема таких, як І.Г. Ткачук, К.В. Павлюк, З.В. Перун, О.Д. Василик, В.М. Федосов, С.В. Ковальчук, І.Ф. Форкун, Н.Ю. Шевчук та інших. Проте більшість авторів дефініцію видатків місцевих бюджетів формують через загальне визначення видатків, не достатньо звертається увага на дослідження суті та структури саме видатків місцевих бюджетів.

Постановка завдання. Видатки місцевих бюджетів відображають ступінь децентралізації влади, адже характеризують обсяги задоволення потреб населення певного адміністративно-територіального утворення, пріоритети його соціально-економічного розвитку. Місцеві видатки є інструментом досягнення справедливості в процесі надання певних благ з метою забезпечення граничного рівня добробуту кожного громадянина. Тому аналіз суті видатків місцевих бюджетів, їх структури та питомої ваги окремих їх видів у сукупному обсязі видаткової частини місцевих бюджетів потребує детального дослідження.

Результати. Видатки місцевих бюджетів виступають важелем регулювання і стимулювання розвитку різноманітних сфер економіки регіону в територіально-галузевому аспекті та з позицій задоволення потреб різних соціальних груп населення. Видатки місцевих бюджетів яскраво віддзеркалюють значення місцевих бюджетів у функціонуванні місцевого господарства, утриманні об'єктів соціально-культурного призначення, проведенні інвестиційної політики, здійсненні соціального захисту населення, охороні навколишнього природного середовища. Видаткова частина місцевих бюджетів відображає розвиток адміністративно-територіальної одиниці та визначає напрями використання акумульованих у даному бюджеті ресурсів.

Однак у сучасній економічній літературі недостатньо звертається увага на дослідження теоретичних питань щодо визначення суті видатків місцевих бюджетів. Зазвичай дефініцію видатків місцевих бюджетів формують через загальне визначення видатків. Частково можна погодитись із цією позицією, проте слід розмежувати ці поняття, адже специфіка видатків місцевих бюджетів полягає в тому, що в них закладена частина видатків, яка не фінансується з державного бюджету, тому вони відіграють визначальну роль у задоволенні потреб соціально-економічного розвитку територій.

У Бюджетному кодексі не досить чітко визначається поняття видатків місцевих бюджетів. Так, відповідно до нього, “видатки місцевих бюджетів включають бюджетні призначення, встановлені рішенням про місцевий бюджет, на конкретні цілі”, а бюджетне призначення трактується як “повноваження, надане головному розпоряднику бюджетних коштів..., що має кількісні та часові обмеження та дозволяє надавати бюджетні асигнування” [1, с.5]. Отже, у цьому нормативному документі видатки місцевих бюджетів узагалі розглядаються через призму функцій визначених установ і не сприймаються як окреме поняття. А детальний перелік видів видатків місцевих бюджетів у Бюджетному кодексі дається виключно за функціональною класифікацією.

О. Василик, К. Павлюк стверджують, що “видатки місцевих бюджетів безпосередньо пов'язані з інтересами широких верств населення й суттєво впливають на загальні соціальні процеси в державі й, насамперед, на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами, а також послугами в галузі культури, спорту, соціальної захищеності на випадок непередбачуваних обставин” [2, с.103].

Досить узагальнено поняття видатків місцевих бюджетів трактують А. Бабич, Л. Павлова. Під видатками місцевих бюджетів вони розуміють економічні відносини, що виникають у зв'язку з фінансуванням власних і делегованих повноважень місцевих органів влади [3, с.154].

Особливі погляди на видатки місцевих бюджетів мають С. Ковальчук, І. Форкун. На їх думку, “видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають у

зв'язку з розподілом централізованих коштів, що перебувають у розпорядженні відповідних органів влади, та децентралізованих коштів, які є власністю місцевих органів влади” [4, с.308].

Н. Шевчук вважає, що “видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають між суб’єктами господарювання з приводу розподілу та використання грошових фондів місцевого самоврядування за цільовим і територіальним призначенням з метою розвитку адміністративно-територіальної одиниці та задоволення суспільних потреб” [5, с.203]. Це визначення досить вдале, оскільки органічно відтворює суть поняття видатків місцевих бюджетів, а також їх роль у розвитку конкретного територіального утворення. Проте на перше місце автор виносить розподіл наявних бюджетних ресурсів, тобто визначає видатки як похідну від доходів.

На нашу думку, головну роль у формуванні економічних відносин щодо створення та використання місцевих бюджетів відіграють видатки, тобто потреба в ресурсах формує необхідність їх акумулювання, тому вважаємо за доцільне видатки місцевих бюджетів трактувати як економічні відносини, які виникають між суб’єктами господарювання та органами місцевої влади для забезпечення розвитку адміністративно-територіальної одиниці та задоволення потреб відповідної громади через розподіл і використання грошових фондів місцевого самоврядування за цільовим призначенням.

Специфіка функціонування місцевих бюджетів найбільш повно відображається в складі та структурі їхніх видатків. Під структурою видатків місцевих бюджетів слід розуміти сукупність складових, які визначають перелік коштів згідно з бюджетною класифікацією, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом [5, с.204].

Аналізуючи структуру видатків місцевих бюджетів України, можна відстежити соціальну спрямованість бюджетної політики. Відносно висока питома вага видатків у соціальну сферу є загалом позитивна для суспільства. Видатки на соціальний розвиток забезпечують у майбутньому розв’язання питань економічного розвитку. Проте на цей час в Україні видатки соціального напрямку націлені виключно на фінансування споживацьких потреб, зокрема, на збільшення розмірів соціальних виплат і поетапне збільшення розміру мінімальної заробітної плати.

Як показують дані рис. 1, найбільшу питому вагу у видатковій частині зведеного бюджету Івано-Франківської області за 2006–2009 рр. займають соціальні видатки, зокрема, видатки на освіту – від 29,21% до 38%, охорону здоров’я – від 17,93% до 24,30%, соціальний захист і соціальне забезпечення – від 17,19% до 24,01% та видатки на державне управління – від 4,08% до 6%; найменшу – видатки на житлово-комунальне господарство – від 1,4% до 2,35%, транспорт – від 0,5% до 0,82% та сільське й лісове господарство – від 0,05% до 0,08% усіх коштів місцевих бюджетів Івано-Франківської області.

Подібна структура видатків відслідковується і за кордоном. Так, за рахунок централізованого фінансування з місцевих бюджетів США, Канади, Великої Британії здійснюється біля 80% витрат на освіту, охорону здоров’я та професійну підготовку. Частка видатків місцевих органів влади Німеччини в загальних державних витратах на зазначені цілі становить 65%. З територіальних бюджетів Російської Федерації на економічний розвиток і професійну підготовку кадрів виділяється 60% усіх видатків консолідованого бюджету, на охорону здоров’я – 55%, соціальне забезпечення – 70%, житлово-комунальне господарство – 90% [6, с.233].

Проте передумови для зростання ВВП, який, з одного боку, збільшує можливості бюджету у фінансуванні соціальних заходів, а з іншого, – зменшує навантаження на бюджет, оскільки зменшує потребу в самому соціальному захисті, забезпечує спрямування коштів на економічний розвиток [7, с.26]. Крім того, формування видаткової

частини місцевих бюджетів України на наступний рік зводиться до вирішення поточних проблем без достатньої оцінки впливу таких рішень на досягнення стратегічних цілей. Капітальні видатки фінансуються за залишковим принципом, що негативно впливає на розвиток економіки адміністративно-територіальних одиниць.

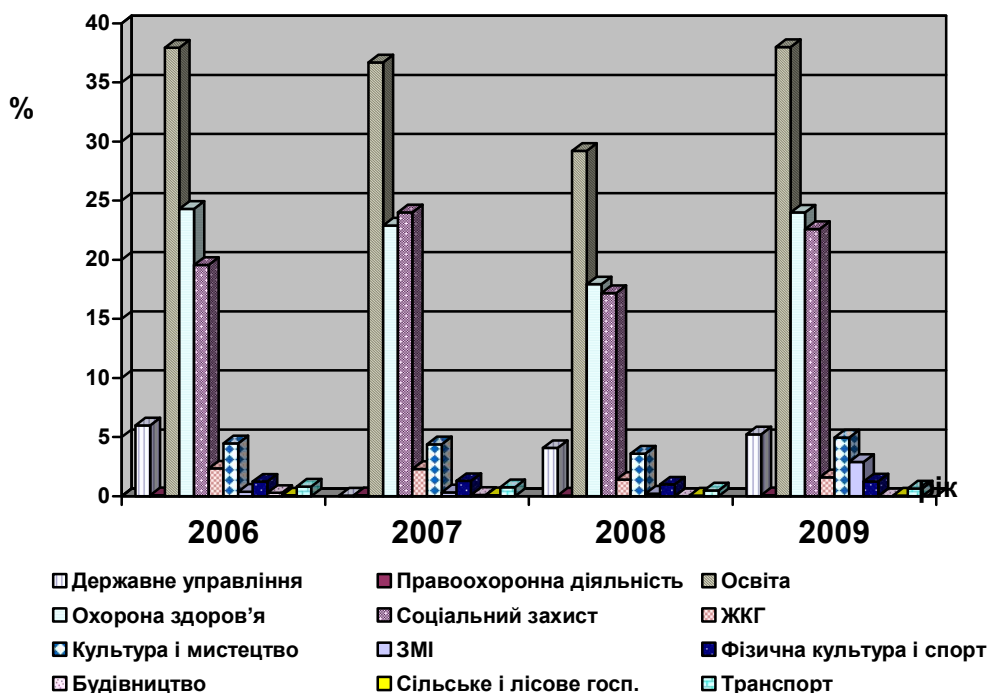


Рис. 1. Структура видатків Івано-Франківської області за функціональною класифікацією видатків за 2006–2009 роки

Про це свідчить аналіз структури видатків зведеного бюджету Івано-Франківської області за 2006–2009 роки за економічною класифікацією видатків. Значна частина коштів місцевих бюджетів – від 84% до 97,8% – витрачається на поточні видатки, тобто на фінансування споживацьких потреб. У частині поточних видатків найбільша питома вага видатків на товари та послуги – від 55% до 73,8% та субсидії і поточні трансферти – від 22% до 30% відповідно. Спостерігається значне коливання видатків на придбання основного капіталу – від 2,1% до 14%, що свідчить про непослідовну бюджетну політику та відсутність стратегії розвитку регіону (рис. 2).



Рис. 2. Структура видатків Івано-Франківської області за економічною класифікацією видатків за 2006–2009 роки

Про пріоритетність вирішення поточних проблем і відсутність стратегії розвитку території свідчить загальний аналіз структури видатків Івано-Франківської області за 2006–2009 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Структура видатків Івано-Франківської області за 2006–2009 роки

Найменування видатків	Видатки за 2006 р.		Видатки за 2007 р.		Видатки за 2008 р.		Видатки за 2009 р.	
	Питома вага поточних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага поточних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага поточних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага поточних видатків у загальному обсязі, %	Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі, %
Державне управління	98	2	97,7	2,3	98,4	1,6	99,5	0,5
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	99	1	99,7	0,3	99,8	0,2	100	0
Освіта	95,3	4,7	95	5	94	6	97	3
Охорона здоров'я	94	6	96,3	3,7	96,9	3,1	98,4	1,6
Соціальний захист і соціальне забезпечення	99	1	99,4	0,6	99,55	0,45	99,75	0,25
Житлово-комунальне господарство	74	26	80,3	19,7	84,5	15,5	87,3	12,7
Культура й мистецтво	94	6	95	5	96,9	3,1	98,5	1,5
Засоби масової інформації	97	3	96	4	98,4	1,6	98,8	1,2
Фізична культура й спорт	96,4	3,6	96,2	3,8	94,8	5,2	90	10
Будівництво	0,2	99,8	5,6	94,4	0	100	36,5	63,5
Сільське й лісове господарство, рибне господарство та мисливство	97,2	2,8	91,8	8,2	98,9	1,1	85,2	14,8
Транспорт	100	0	100	0	100	0	100	0

Проведене дослідження показує, що питома вага поточних видатків у загальному обсязі видаткової частини в розрізі видів видатків за функціональною класифікацією становить понад 70% і коливається від 74% до 99% у 2006 році, від 80,5% до 99,7% у 2007 році, від 84,5% до 99,8% у 2008 році та від 85,2% до 99,5% у 2009 році на фінансування державного управління, правоохоронної діяльності, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, житлово-комунального господарства, культури й мистецтва, засобів масової інформації, фізичної культури та

спорту, сільського й лісового господарства, рибного господарства та мисливства. Така важлива галузь для розвитку регіону, як транспорт, стовідсотково фінансується тільки в частині поточних видатків за весь аналізований період.

Позитивним є те, що капітальні видатки на будівництво перевищують поточні видатки, проте спостерігається тенденція до зменшення їх обсягу. Так, у 2006 році питома вага капітальних видатків у загальному обсязі видаткової частини зведеного бюджету Івано-Франківської області на будівництво становила 99,8%, у 2007 році – 94,4%, у 2009 році – 63,5%.

Органам місцевого самоврядування слід формувати розвиток відповідної території через установаження стратегічних цілей із капітальним фінансуванням видатків. Тоді зникне потреба щороку витратити величезні кошти на вирішення поточних питань і з'являться необхідні ресурси для фінансування потреб громадян, адже суть видатків місцевих бюджетів полягає в задоволенні населення адміністративно-територіальної одиниці через фінансування ряду послуг, а будь-яка послуга може надаватися органами місцевого самоврядування. Саме органи місцевого самоврядування об'єктивно можуть оцінити попит і здійснювати контроль за наданням тієї чи іншої послуги. Крім того, місцева влада може узгоджувати вид та об'єм послуги з потребами громади. Оскільки місцевому самоврядуванню (як у зарубіжних країнах, так і в Україні) не вистачає необхідних ресурсів, і насамперед фінансових, для реалізації цих завдань, у більшості країн має місце добровільний або примусовий розподіл повноважень між центральним урядом (державним органом влади) і місцевим самоврядуванням щодо відповідальності за надання послуг, відображених у відповідних видатках [8, с.38].

Висновки. Видатки місцевих бюджетів відображають економічні відносини, що виникають у зв'язку із задоволенням потреб населення конкретного регіону через використання фінансових ресурсів органами місцевої влади, виконання ними своїх функцій забезпечення фінансування ряду послуг. Визначення напрямів, форм, структури й обсягів видатків місцевих бюджетів базується на принципах раціональності, ефективності, цілеспрямованості й доцільності та відповідає стратегії соціально-економічного розвитку країни. Бюджетна політика України та зарубіжних країн на сучасному етапі має чітке соціальне спрямування, відмічається висока питома вага видатків у соціальну сферу на розвиток освіти, охорони здоров'я, соціальний захист. Проте пріоритетність фінансування соціального розвитку не є показником розвитку як регіонів, так і держави в цілому. Пожвавлення економіки приводить до збільшення обсягів виробництва, збільшення податкових надходжень, що, у свою чергу, дає змогу підвищити обсяги соціальних видатків. Але доходи громадян через інфляційні процеси та недосконалість механізму функціонування економіки поступово зменшуються, їх першочергові потреби не можуть бути самотужки задоволені. Тому на перше місце виходить потреба у фінансуванні соціальних видатків, посилюється соціальна функція держави – функція забезпечення потреб громадян у суспільних благах і фінансової підтримки найбільш уразливих верств населення. Отже, органам місцевої влади слід шукати оптимальні моделі розподілу функцій з надання послуг, додаткові джерела фінансування своїх повноважень та вдосконалення методик бюджетного планування.

1. Бюджетний кодекс України. – Офіц. док. – К. : Велес, 2008. – 72 с.
2. Василик О. Д. Державні фінанси України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.
3. Бабич А. Государственные и муниципальные финансы : учебник для вузов / А. Бабич, Л. Павлова. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 687 с.
4. Ковальчук С. В. Фінанси : навчальний посібник / С. В. Ковальчук, І. Ф. Форкун. – Л. : Новий світ-2000, 2005. – 568 с.
5. Шевчук Н. Ю. Структура видатків місцевих бюджетів України / Н. Ю. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 202–207.

6. Финансы / [под ред. Л. А. Дробозиной]. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 527 с.
7. Величко О. Розвиток соціальної сфери у системі бюджетного забезпечення / О. Величко // Фінанси України. – 1999. – № 11. – С. 24–30.
8. Мельник А. Ф. Муніципальний менеджмент / А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2006. – 420 с.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Синиця С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 336.273

ББК 65.26

Плець І.І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти дослідження формування державного боргу. Проведена оцінка динаміки зовнішнього та внутрішнього державного боргу в Україні в останні п'ять років. На основі дослідження економічної природи державного боргу проведена оцінка економічних наслідків боргу. Розглянуто три основні відмінності в ключових питаннях про теорію формування державного боргу.

Ключові слова: державний борг, державний борг зовнішній, державний борг внутрішній, державний кредит.

Annotation. The theoretical aspects of research of forming of national debt are considered in the article. The conducted estimation of dynamics of external and internal national debt is in Ukraine in the last five years. On the basis of research of economic nature of national debt the conducted estimation of economic consequences of debt. Three basic differences are considered in key questions about the theory of forming of national debt.

Key words: national debt, national debt external, national debt internal, state credit.

Вступ. Більше двох століть ведуться суперечки між представниками різних економічних шкіл щодо доцільності використання державних запозичень з метою покриття надзвичайних витрат держави, бюджетних дефіцитів, для сприяння економічному розвитку країни. У більшості випадків існування державного боргу розглядається як негативне явище, як загроза економічній і фінансовій безпеці держави. Однак світовий досвід демонструє численні приклади нагромадження державних боргів з одночасним динамічним розвитком країн-боржників. Але, незважаючи на різні погляди на державний борг, він існував і буде існувати в кожній сучасній державі. Тому актуальним є питання дослідження теорії формування державного боргу.

Вітчизняні та зарубіжні науковці приділяють значну увагу проблемі державної заборгованості та методам управління державним боргом. Найбільшого поширення набули загальні дослідження сутності економічної категорії державного боргу, початкових етапів еволюції внутрішнього та зовнішнього державного боргу, проблем станов-

лення ринку внутрішніх державних запозичень. Аспекти становлення та розвитку державного боргу досліджували у своїх роботах такі вітчизняні вчені: Г. Асадчий, О. Василик, Т. Вахненко, В. Глущенко, В. Дем'янишин, С. Єрохін, Г. Калач, В. Козюк, В. Корнєєв, Г. Кучер, І. Лютий, М. Макаренко, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосов, К. Швабій, С. Юрій та інші.

Основні складові управління державним боргом у контексті зарубіжного досвіду розглянуті в роботах О. Будякова, В. Вавилова, Є. Гасанова, М. Карліна, Г. Рибалко, В. Тіткова, І. Хакамади та інших учених.

Безумовно, одним з найбільш важливих питань, які ставляться перед науковцями й практиками управління державними фінансами, є питання теорії формування державного боргу, як базису формування державної боргової доктрини. Особливо це питання загострюється під час фінансово-економічних криз. Переважна більшість науковців і практиків відстоює твердження, що існування державного боргу є об'єктивною реальністю і часто супроводжує процеси економічного зростання. Але їх підходи суттєво розбігаються щодо оптимальних розмірів державного боргу, впливу його величин на темпи економічного зростання, рівень державної безпеки тощо.

Постановка завдання. Головна мета статті полягає в розкритті основних специфічних особливостей концептуальних підходів теорії формування державного боргу в контексті становлення державної боргової доктрини як окремої складової загальної бюджетної доктрини держави.

Результати. За своєю суттю загальне поняття боргу асоціюється з декількома органічно пов'язаними складовими, такими як боржник, кредитор, обсяг зобов'язання, дата виникнення, дата погашення, витрати стосовно використання коштів, отриманих у борг, гарантії (забезпечення). При оцінці державного боргу вихідні положення аналогічні. Економісти, фінансисти, юристи – теоретики й практики подавали в різні часи своє бачення і розуміння категорії державного боргу, його суті, змісту, форми, правової бази, механізмів управління ним. Окрему низку концептуальних протистоянь у науковому середовищі щодо державного боргу формують позиціонування його як тягаря для економіки країни, тотожність індивідуальному боргу та поділ на внутрішню і зовнішню складові.

Прихильники позиції, що заперечує твердження щодо тягаря державного боргу, яка була панівною до Другої світової війни й нині підтримується деякими впливовими економістами, вважають, що витрати поточного використання ресурсів, залучених шляхом державних позик, не можуть бути перенесені на майбутні покоління, і тому державний борг – не тягар для них. Їх позиція базується на таких основних аргументах:

- ресурси, які одержує держава, завжди оплачуються її кредиторами у формі зменшення кількості товарів для приватного споживання, яке не може бути оплачене наступними поколіннями. Закрите суспільство не може мати більшу кількість товарів і послуг ніж воно виробляє нині. Суспільство не може збільшити цю кількість, розраховуючись за неї майбутнім випуском. Збільшити теперішній обсяг товарів і платити за них виробленим у майбутньому можливо, лише якщо здійснюване запозичення – зовнішнє, тобто зроблене кредиторами, які надають сьогоденні товари в обмін на пізніший випуск;
- зобов'язання для майбутніх платників податків стосовно відсотків і основної суми боргу, до яких призводить внутрішнє запозичення, не є тягарем для суспільства в цілому, оскільки ці платежі тільки перенесення доходів між майбутніми членами суспільства. Утрати платників податків компенсуються вигодою одержувачів платежів.

Англійська класична політекономія розглядала державний борг як тягар, що накладається на майбутнє покоління, підриває його накопичення. Ця теза міцно закрі-

пилася серед економістів, які займаються проблемою державних фінансів і фінансової політики. Кейнсіанська теорія, навпаки, намагалася довести, що питання перекладення частини боргу на населення країни неможливо розглядати прямолінійно. Розглядаючи суть, наслідки державного боргу, А. Лернер, виділяє дві його частини – внутрішній і зовнішній борг [2]. Він зазначає, що внутрішній борг не можна розглядати як тягар, накладений на майбутнє покоління, “...бо якщо воно буде здійснювати платежі по цьому боргу, то буде платити самому собі. Державний борг не є тягарем для нації, так як кожен цент процентів чи погашення основної суми позики, яка зібрана серед громадян як платників податків для здійснення платежів по державному боргу, повертається громадянам як до власників облігацій державних позик” [2]. Щодо зовнішнього боргу, то, з точки зору А. Лернера, важливим є те, з якою метою робилися позики: для фінансування поточних чи капітальних видатків держави. Якщо позики використовуються для фінансування поточних видатків, то майбутнє покоління зі своїх майбутніх доходів будуть змушені гасити борг і проценти зовнішнім кредиторам. Коли ж позики використовуються для фінансування реальних капітальних державних витрат, то проблема полягатиме в тому, як продуктивно будуть використовуватись отримані кошти. Приріст національного доходу, отриманого в результаті економічного злету, дасть можливість не тільки сплатити проценти, а й збільшити доходи держави й населення.

Але погляди на державний борг як на явище, що не є тягарем для економіки, були різко розкритиковані після Другої світової війни, зокрема, такими економістами, як Дж. Б'юкенен, Е. Меаде, Р. Масгрейв, Ф. Моділіані. Їх мотивація, у цілому, зводиться до такого:

- тягар державних видатків, що фінансуються податками, переноситься на населення, оскільки примусово вилучаються ресурси в теперішніх платників податків. Але видатки, що фінансуються запозиченням – чи то зовнішнім, чи то внутрішнім, як правило, не стають тягарем для поточного покоління, оскільки ресурси надаються заощаджувачами в обмін на державні облігації або інші активи. Для кредиторів змінюється лише форма утримання їх заощаджень;
- тягар покладається на майбутні покоління, які вимушені платити податки для обслуговування боргу. Ці податки – не просте перенесення доходу, а тягар для всього суспільства, бо при відсутності видатків, що фінансуються запозиченням, ці податки не стягувалися б, тоді як інвестори в облігації одержували б такий самий дохід від прибутковості фізичних активів, у які їх заощадження були б інвестовані [6].

Така позиція прихильників класичної обтяжливої позиції державного боргу, тобто ствердження, що тягар державного боргу полягає в додатковому оподаткуванні, необхідному для фінансування процентних зобов'язань. Так, у своїх роботах Дж. Б'юкенен підкреслює, що існування проблеми державного боргу зумовлено приховуванням урядом країни та політичними лобістами інформації про фінансування державних витрат за рахунок випуску грошей.

Свою концепцію державного кредиту й урядової заборгованості Дж. Б'юкенен виводить з закономірностей суспільного вибору. Він відмічає, що “ніхто не може заперечувати більшу схильність політиків до нарощування державного боргу, ніж до збільшення податків”. Позики розширюють фінансові можливості й сприймаються виборцями як менш важкі в порівнянні з податками. Тому депутати законодавчих органів охоче підтримують позичкове фінансування.

Позиція “державний борг – тягар” має ряд важливих аспектів, одним з яких є те, що державні позичкові операції в довгостроковій перспективі неминуче призводять до зменшення споживання внаслідок падіння обсягів інвестицій в основні виробничі

фонди, хоча на короткому проміжку часу одержані позики підвищують споживання [8]. Водночас М. Калберг пояснює допустимість підвищення державною частки запозичення в національному доході в короткостроковій перспективі, оскільки це не впливає на дохід, а споживання на душу населення навіть поліпшується. Але в довгостроковому періоді дохід знижується і, як наслідок, споживання на душу населення падає.

Таким чином, на підставі дослідження концептуальних підходів різних наукових шкіл, течій, а також окремих науковців було виділено два стійких підходи до ролі державного боргу:

- перший – щодо ефективності зовнішнього боргу, яку можна застосувати до сучасних умов: зростання зовнішнього боргу тільки тоді стає кабалою, коли залучені фонди пішли на поточні цілі й не привели до створення нової вартості й багатства. Зовнішні позики, залучені на фінансування об'єктів промислового чи сільськогосподарського будівництва, тобто витрачені продуктивно, створять можливість повернути фонди з процентами, а залишок збільшить вартість і національне багатство;
- другий – державний борг є громадянським активом, складеним із фінансових активів усіх суб'єктів ринку, тобто веде до підвищення попиту й ціни інших активів. Це становище особливо загострилося б під час зниження нових емісій корпорацій. Через це зайві заощадження мають бути залучені в інвестиції державних цінних паперів [4].

У нижчеподаній таблиці згруповано концептуальні відмінності підходів до формування державного боргу за визначеними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Основні концептуальні відмінності підходів щодо суті формування державного боргу*

Ознака стосовно формування державного боргу	Перша концепція	Друга концепція
Державний борг – тягар для економіки країни.	Державний борг – тягар для економіки країни.	Державний борг – не тягар для економіки країни.
Державний борг тотожний приватному, індивідуальному боргу.	Державний борг є тотожним доприватного, індивідуального боргу.	Державний борг не є тотожним до приватного, індивідуального боргу.
Поділ і змістові відмінності внутрішньої і зовнішньої складових державного боргу.	Немає ніякої відмінності, оскільки обидві негативно впливають на національне багатство.	Є досить суттєва відмінність.

*Складено автором самостійно.

На наш погляд, ці підходи заслуговують на підтримку, але з урахуванням певних «вихідних» умов, адже в сучасній вітчизняній практиці вони обидва отримали своєрідну інтерпретацію.

За зіставленням ознаки “державний борг – тягар для економіки країни” виникнення боргу збігається за часом з утилізацією ресурсів за період позиченої купівельної спроможності. Тобто в тій мірі, у якій ресурси вилучаються з приватного користування, уся упущена вигода лягає на тих, хто проживає зараз, у момент позик. (Вважаємо, що такі позики не відрізняються від податків, які є теж уособленням упущеної вигоди для тих, хто проживає зараз). Щодо майбутніх поколінь, то позики фактично є двоходовою операцією:

1 хід. Ресурси зараз вилучаються з приватного сектора.

2 хід. Повертаються в приватний сектор через визначений час.

У податків хід один – надходження в державну казну.

Майбутнім поколінням від теперішніх позик залишатимуться претензії і зобов'язання перед державою. Майбутні покоління мають здійснити сплату податків згідно з податковим законодавством, для того щоб можна було здійснити обслуговування боргу, а держава повинна виплатити їм відсотки й суму за погашеннями. При сплаті платниками податків, держава передає їх іншим платникам. Оскільки претензії дорівнюють зобов'язанням (принаймні, у разі внутрішнього боргу), то чистого тягара для майбутніх поколінь не виникає. Адже внутрішній борг означає, що “ми винні самим собі”. Позики у вигляді форми податків є в багатьох випадках ідеальною формою. “Національний борг не лягає тягарем на нащадків, – писав Лернер. – Якщо нащадкам належить виплачувати борг, то одержувачами стануть ті ж нащадки, які житимуть у момент виплати”.

Тепер розглянемо питання тотожності державного боргу приватному, індивідуальному боргу. Така тотожність може виникнути, якщо ставити державні фінанси на одну вагу з приватними у вигляді такого порівняння: як і будь-який індивід повинен скоротити своє майбутнє споживання, щоб віддати свій борг, так і майбутні покоління повинні змиритися зі зниженим рівнем життя, щоб держава вчасно погасила свій борг, накопичений у ході дефіцитного фінансування.

Але державні фінанси зовсім не виступають тотожністю індивідуальним фінансам, особливо під час дослідження теорії формування внутрішнього боргу. Для приватного позичальника відсотки є реальним тягарем, оскільки скорочуються його заощадження і/або споживання, а позикова купівельна спроможність має бути повернена кредиторіві. У цьому сенсі приватний, індивідуальний борг тотожний зовнішньому боргу держави. Але якщо борг держави – внутрішній, то, кредитори мають те ж громадянство, мешкають у тій самій країні, що й платники податків. Тому ніякий реальний дохід у чистому вигляді не здійснює впливу з країни.

Приватний позичальник усвідомлено здійснює вклад власного капіталу в дохід, який він отримає в майбутньому. Зміщуючи в майбутній тягар платежів за своїми витратами, він змінює термінову структуру свого грошового потоку, а потім проявляє обережність у фінансованих боргом витратах, щоб уникнути банкрутства.

Вищенаведені трактування науковців не торкаються внутрішнього боргу держави. Оскільки всі ресурси, сплачені засобами бюджету, спочатку надходять із внутрішньої економіки й застосовуються зараз, а не потім, зміщення первинного реального тягара в майбутнє неможливе. Тимчасова конфігурація громадського грошового потоку не міняється, і не варто також чекати від держави тієї обережності у витратах, яку проявляє приватний позичальник. Вірогідність банкрутства держави близька до нуля, яким би великим не був внутрішній борг.

Величина боргу не має значення, оскільки борг – це єдність претензій і зобов'язань. Кредитори претендують на дохід й активи держави, а держава має виплатити їм відсотки й суму погашення. Якщо кредитори живуть в одній країні з платниками податків, їх претензії повинні в сумі дорівнювати податкам, які стягуються державою з платників для обслуговування і погашення боргу. Борги приватних осіб – це тільки зобов'язання, а особи, які претендують на їх доходи й активи, живуть в інших країнах.

Поділ і змістові відмінності внутрішньої та зовнішньої складових державного боргу, які розглядаються в ідеях класиків, деякою мірою справджуються: тягар боргу зміщується в майбутнє, оскільки резиденти нічого не втрачають, дивлячись з фінансової точки зору (у чистому вигляді), під час виникнення боргу. Таким чином, тягарем є процентні виплати нерезидентам з національного доходу. Майбутні покоління недоотримують еквівалент цих трансфертів і сума погашення теж належить нерезидентам. Отже, вітчизняні фінансові ресурси на цю суму здійснюють свій відтік за межі держави [6].

Розглянувши вищенаведене наукове обґрунтування економічної природи заборгованості держави, дослідивши теоретичні положення, провівши оцінку позицій наукових шкіл й індивідуальних поглядів окремих учених щодо теорії формування державного боргу, пропонуємо власне визначення: державний борг – це сума коротко-, середньо- та довгострокових фінансово-кредитних зобов'язань держави за випущеними й непогашеними внутрішніми позиками і кредитами та її запозичення в міжнародних фінансових організацій, а також сума прострочених платежів держави за боргами минулих років.

Державний борг поділяється на внутрішній і зовнішній.

Державний внутрішній борг – це економічна категорія, що відображає підсистему економічних відносин між державою (включаючи місцеві органи влади) і кредиторами із числа юридичних і фізичних осіб [3].

З формальної точки зору під державним внутрішнім боргом розуміється вся сума випущених, але не погашених державних позик з нарахованими щодо них процентами. Останні мають бути сплачені власникам державних цінних паперів у визначені державою строки. Крім суто державного внутрішнього боргу, який визначається сумою випущених центральним урядом облігацій та інших видів боргових зобов'язань, а також кредитних цінних паперів, що випущені місцевими органами влади (штати, муніципалітети, окремі великі міста, як правило, адміністративні центри), до внутрішнього державного боргу включається також заборгованість державних підприємств. Проте типовою, можна сказати, класичною формою державного боргу є борг центрального уряду та місцевих органів влади.

Державний внутрішній борг класифікується за видом фінансових інструментів та інституціональними ознаками. Мова йде про види й фінансові характеристики державних боргових зобов'язань або позик з одного боку, і державний статус чи рівень влади тих, хто випускає позики або інші види державних цінних паперів. Звідси державний внутрішній борг, відповідно, поділяється на державний внутрішній борг центрального уряду та борг місцевих органів влади.

Розміри державного боргу залежать від безлічі факторів, причому вони впливають на борг неоднозначно. Це стосується випуску державних боргових зобов'язань як у вартісній, так і в товарній формі, відновлення й захисту заощаджень громадян, як це має відбуватися в Україні, Росії та інших країнах СНД. Усі ці фактори призводять до зростання державного внутрішнього боргу. Цьому сприяє також невиконання зобов'язань національних об'єднань й асоціацій щодо отриманих ними валютних кредитів.

Зовнішній державний борг виникає у зв'язку із залученням державою зовнішніх позик. Державний зовнішній борг класифікується за такими ознаками: за видами кредитів (банківські й фірмові); за формами надання (валютні й товарні); залежно від цільового використання (інвестиційні та неінвестиційні позики); за умовами надання (пільгові, за сплатою високих процентів, на компенсаційній основі); за строками повернення заборгованості (короткострокові – до 1 року, середньострокові – 5–10 років, довгострокові – більше 10 років); за умовами повернення боргу (одночасно, рівними чи не рівними частинами) [3].

Взаємозв'язок і взаємозалежність зовнішнього та внутрішнього боргу характеризуються сукупністю позик, здійснених державою. Тому, як показує досвід західних країн, усе меншу значущість має поділ державного боргу на внутрішній і зовнішній. Цьому сприяє стійка конвертованість національної валюти, а також зближення базових умов на ринках внутрішнього боргу із станом і динамікою світових фінансових ринків. Тим самим забезпечуються умови загального підходу до управління внутрішнім і зовнішнім боргом, що прискорює також процес оперативного ухвалення необхідних рішень [8].

Проте окремі країни дотримуються різних підходів до регулювання співвідношення між внутрішнім і зовнішнім боргом. Уряд, що відмовився від зовнішніх запозичень, стає найбільшим позичальником на внутрішньому фінансовому ринку. Вважається, що при цьому підвищується ліквідність державних облігацій і знижуються витрати з обслуговування боргу. Значення взаємозв'язку зовнішнього та внутрішнього боргу для економіки країни полягає в тому, що приплив капіталу завдяки збільшенню зовнішнього боргу сприяє ефекту витіснення приватних інвестицій, який досить часто призводить до податкової реформи стимулюючого типу, яка націлена на зниження податкових ставок і збільшення податкової бази.

Ефект витіснення інвестиційного попиту припускає, що при заданій кривій інвестиційного попиту приватні інвестиції скорочуються за рахунок підвищення процентних ставок, які виникають у разі боргового фінансування бюджетного дефіциту. Проте, якщо економіка спочатку знаходиться в стані спаду, зростання державних витрат надаватиме їй стимулюючу дію через ефект мультиплікатора [5].

При борговому фінансуванні бюджетного дефіциту відсоткові ставки зростають, особливо в тому випадку, коли стимулююча фіскальна політика супроводжується обмеженням пропозиції грошей з метою зниження рівня інфляції. Боргове фінансування дефіциту державного бюджету збільшує попит на гроші, а Центральний банк обмежує їх пропозицію. Це поєднання заходів економічної політики стимулює швидке зростання процентних ставок.

Підвищення процентних ставок на внутрішньому ринку збільшує попит нерезидентів на цінні папери даної країни, що викликає приплив капіталу та збільшення суми зовнішнього боргу. Обслуговування зовнішнього боргу вимагає передання частини реального випуску продукції в розпорядження інших країн, що може викликати скорочення національного виробництва в майбутньому.

Попит нерезидентів, який швидко зростає на вітчизняні цінні папери, приводить до підвищення загальносвітового попиту на національну валюту, необхідну для їх придбання. У результаті обмінний курс національної валюти підвищується, що сприяє зниженню експорту й збільшенню імпорту. Скорочення чистого експорту надає стримуючу дію на економіку: в експортних і в галузях, що конкурують з імпортом, знижуються зайнятість і рівень виробництва й зростає рівень безробіття.

Тому первинна стимулююча дія бюджетного дефіциту може бути ослаблена не тільки за рахунок ефекту витіснення, але й за рахунок негативного ефекту чистого експорту, який негативно впливає на стан платіжного балансу країни за рахунок поточних операцій. Але одночасно приплив капіталу збільшує внутрішні ресурси та сприяє відносному зниженню процентних ставок на внутрішньому ринку. У результаті масштаби ефекту витіснення порівняно скорочуються [7].

До складу державного внутрішнього боргу України входять позики уряду й позики, здійснені за безумовною гарантією уряду для забезпечення фінансування загальнодержавних потреб. Державний внутрішній борг України складається із заборгованості минулих років і заборгованості, що виникає знову за борговими зобов'язаннями уряду [4].

Державний зовнішній борг – це боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна сума боргу) і відсотків за ними.

Ситуація внутрішнього боргу вважається більш сприятливою, ніж боргу зовнішнього, оскільки за зростання зовнішнього боргу країна може потрапити не тільки в економічну, а й у політичну залежність від країни-кредитора. Тому в розвинутих країнах парламенти встановлюють різні обмеження для зовнішніх запозичень уряду.

Розглянемо ряд статистичних даних із цього дослідження. Оцінка боргового навантаження України за останні п'ять років подана в табл. 2.

Таблиця 2

Державний і гарантований державою борг України за 2005–2009 рр., тис. грн*

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.01.2010
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	78 146 568,00	80 548 517,36	88 744 741,81	189 410 386,82	301 512 736,92	301 538 747,28
Державний борг	63 145 424,80	66 113 786,31	71 294 278,30	130 689 649,38	211 624 191,42	212 133 243,04
Внутрішній борг	19 188 290,90	16 607 712,12	17 806 386,34	44 666 547,59	91 070 076,77	92 193 407,08
1. Заборгованість перед юридичними особами	10 023 470,23	7 695 391,45	9 146 565,67	33 521 860,40	87 631 511,00	88 754 841,50
2. Заборгованість перед банківськими установами	9 164 820,67	8 912 320,67	8 659 820,67	11 144 687,19	3 438 565,77	3 438 565,58
Зовнішній борг	43 957 133,90	49 506 074,19	53 487 891,96	86 023 101,79	120 554 114,65	119 939 835,96
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку	13 328 476,08	12 819 444,50	12 542 576,19	24 555 996,44	67 764 170,74	67 235 901,56
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	11 928 138,90	10 749 723,48	9 778 883,02	13 280 744,66	12 540 707,77	12 466 918,45
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	3 372,90	1 430,65	379,35	555,03	585,37	572,69
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	18 697 146,02	25 935 475,56	31 166 053,40	48 185 805,66	40 248 650,77	40 236 443,26
Гарантований борг	15 001 143,20	14 434 731,05	17 450 463,51	58 720 737,44	89 888 545,50	89 405 504,24
Внутрішній борг	966,25	966,25	1 000 966,25	2 000 966,25	14 062 842,64	14 058 808,21
1. Заборгованість перед юридичними особами	11,60	11,60	1 000 011,60	2 000 011,60	6 366 690,05	6 366 690,05
2. Заборгованість перед банківськими установами	0,00	0,00	0,00	0,00	7 695 197,94	7 691 163,51
3. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	954,65	954,65	954,65	954,65	954,65	954,65
Зовнішній борг	15 000 176,95	14 433 764,80	16 449 497,26	56 719 771,19	75 825 702,86	75 346 696,03
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку	7 117 296,29	5 105 481,59	3 358 706,54	38 656 390,28	51 432 076,94	51 190 722,03
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	118 505,66	91 121,15	56 065,60	15 332,73	0,00	0,00
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	2 929 000,00	4 570 120,39	9 041 016,78	12 985 298,16	5 194 877,82	5 131 578,07
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	4 835 375,00	4 667 041,67	3 993 708,34	5 062 750,02	19 198 748,10	19 024 395,93

*Складено автором за даними Міністерства фінансів України.

За наведеними показниками можна визначити, що більша частка державного боргу України є зовнішнім боргом і це – негативний фактор щодо формування економічної безпеки держави й на основі даної оцінки можна зробити висновок про те, що протягом 2005–2009 років абсолютне значення і сукупного державного боргу, і внутрішнього державного боргу зростало, але темпи зростання були помірними.

Відношення державного боргу до обсягу ВВП за досліджуваний період відображено на рис. 1.

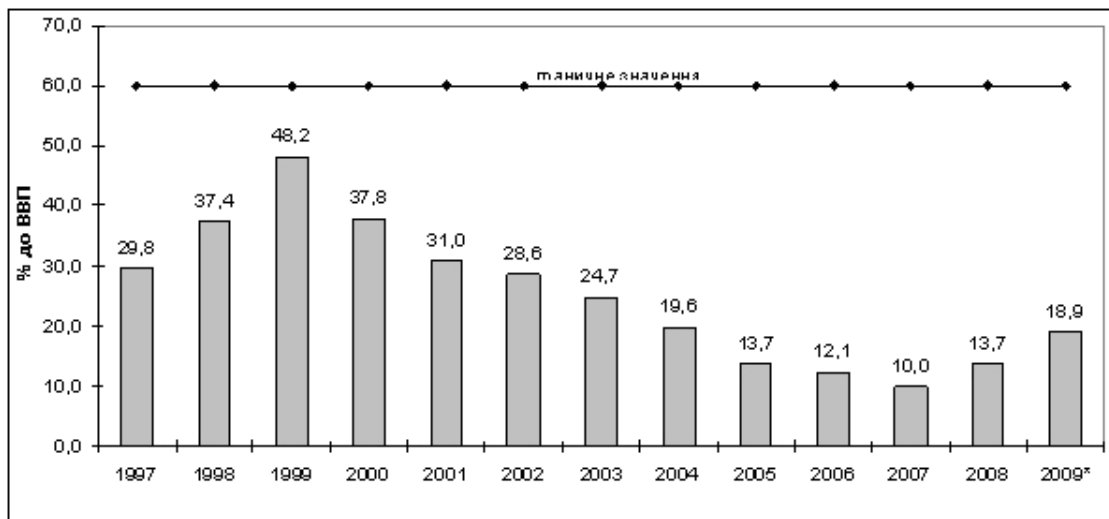


Рис. 1. Відновлення державного боргу до ВВП

* Очікуване значення.

** Побудовано автором за даними Міністерства фінансів України.

Як це видно з рис. 1, до 2007 року відношення державного боргу до ВВП постійно зменшувалося за рахунок підтримки його на порівняно стабільному рівні, з одного боку, і високих темпах економічного зростання – з іншого. Критичне значення показника, яке встановлене в Бюджетному кодексі України [1], складає 60%. Як свідчить наочне відображення цього показника, він в Україні завжди перебував на рівні, далекому від критичного, і мав тенденцію до зменшення, оскільки темпи зростання ВВП перевищували темпи зростання зовнішнього боргу, що дуже позитивно характеризує стан державних фінансів у зазначеному періоді.

Однак, починаючи з 2008 року, сума державного боргу та його відношення до ВВП зростають у зв'язку з розгортанням кризових явищ і, відповідно, зростанням потреб країни в державних запозиченнях, з одного боку, та у зв'язку з пригніченням економічної активності – з іншого.

За умов розгортання кризових явищ вартість державних зовнішніх запозичень для України суттєво зростала до останнього часу. Однак, починаючи з другої декади березня поточного року, дохідність українських єврооблігацій знижується.

Як бачимо, за даними Міністерства фінансів України, у зв'язку з подорожчанням ресурсів на світових ринках капіталу, урядом активізовано співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями. Частина коштів від траншів кредиту Міжнародного валютного фонду спрямовується на покриття дефіциту державного бюджету. Основною причиною активної співпраці з міжнародними фінансовими організаціями є низька вартість їх кредитів і довші строки надання коштів у порівнянні із залученням кредитних ресурсів на ринках капіталу.

Висновки. Теоретичні підходи до визначення державного боргу та сучасних реалій практики його формування потребують подальшого систематизованого вивчен-

ня, а також розробки на основі наукових обґрунтувань цілісної державної боргової доктрини. Така розробка дасть можливість науково обґрунтувати економічну природу заборгованості держави, дослідити теоретичні положення, провести оцінку позицій наукових шкіл й індивідуальних поглядів окремих учених щодо впливу цього явища на фінансову безпеку держави, здійснити комплексний аналіз практичних аспектів, виявити закономірності й основні тенденції формування заборгованості в Україні, зробити прогнозування її наслідків і перспектив у контексті макроекономічних детермінант розвитку держави. Державна боргова доктрина відіграватиме важливу роль у процесі формування доктрини фінансової безпеки України й дасть можливість:

- розв'язати боргову проблему країни, а також сприятиме припиненню обслуговування ОВДП, придбаних Національним банком.
- істотно скоротити обсяг державного боргу України;
- зменшити бюджетні видатки на його обслуговування;
- нормалізувати ситуацію з фінансуванням соціально-економічних програм.

1. Бюджетний кодекс України. Ухвалений Верховною Радою України 8 липня 2010 року № 2456-VI-2010.
2. Бондарук Т. Г. Внутрішній борг України та проблеми його регулювання / Т. Г. Бондарук // Наукові праці НДФІ. – 1998. – № 6. – С.40–45.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України / О. Д. Василик. – К. : Вища школа, 1999. – 383 с.
4. Карлін М. І. Державні фінанси України : навчальний посібник / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2008. – 348 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
5. Агапова Т. А. Макроекономіка : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина ; [под ред. А. В. Сидоровича]. – М. : МГУ, Изд-во “ДИС”, 1997. – 416 с.
6. Алехин Б. И. Государственный долг : пособие для студентов Академии бюджета и казначейства / Б. И. Алехин. – М., 2007. – 302 с.
7. Внешний долг и внешние заимствования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.euro.4-6.htm>.
8. Рыбалко Г. П. Зарубежный опыт управления государственным долгом / Г. П. Рыбалко // Финансы. – 2000. – № 6. – С. 55–58.
9. Bastable Charles. Public Finance / Charles Bastable. – London : Macmillan and Co., Limited, 1917. – Third edition.
10. Buchanan James. Public Principles of Public Debt /James Buchanan. – A Defence and Restatement, Richard D. Irwin, 1958. – P. 4.
11. Lerner Abba. “Interest Theory: Supply and demand for loans or supply and demand for cash?” / Abba Lerner // Review of Economic Studies. – 1944.
12. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 336.144.2

ББК 65.9 (4 Укр) 261.3

Ткачук І.Г.

ПЕРСПЕКТИВНЕ БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ САМОВРЯДУВАННЯ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176, факс: 0342231574

Анотація. Досліджується структурна невідповідність доходів і видатків місцевих бюджетів. Розроблені рекомендації щодо впровадження довгострокового планування розвитку самоврядування та підвищення бюджетних інвестицій.

Ключові слова: бюджет розвитку, інвестиційні програми, бюджетний процес, середньострокове планування, збалансованість бюджетів.

Annotation. The structural disparity of revenues and expenditures of local budgets is investigated. The recommendations concerning the implementation of long-term planning of selfgovernment and increasing budgetary investments are elaborated.

Key words: budget of development, investment programs, budgetary process, medium term planning, budgets balance.

Вступ. Обсяг і структура доходів і видатків місцевих бюджетів відображають пріоритети суспільного розвитку, рівень соціально-економічного розвитку територій та країни в цілому. Структурна невідповідність між доходами й видатками місцевих бюджетів характеризує рівень фінансової залежності органів самоврядування від центральних органів влади, ступінь децентралізації бюджетної системи, економічні аспекти розвитку.

Економічний розвиток України вимагає активізації процесів інвестиційно-інноваційної діяльності. Урахування стратегічних орієнтирів економічного розвитку країни може здійснюватися через стратегію бюджетної політики України, спрямованої на формування нової моделі економічного й соціального розвитку – підтримки національної структурної перебудови економіки, вітчизняного експорту товарів. Бюджетна політика має бути направлена на фінансування програм, які неможливо здійснити без участі держави, забезпечення збалансованості економіки, її виробництв із різноманітними рівнями дохідності, диверсифікації виробництва, зменшення надмірних доходів посередницької сфери. Зазначені проблеми не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових механізмів, потрібне цілеспрямоване державне регулювання таких перетворень через чіткі програми із закріпленими фінансовими ресурсами. Надійними інструментами для підвищення передбачуваності бюджету й ефективності фінансування інвестиційних програм є довгострокове планування розвитку самоврядування.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз економічних і фінансових передумов запровадження довгострокового бюджетного планування розвитку самоврядування, складу та структури видатків місцевих бюджетів України, установлення за результатами аналізу позитивних і негативних тенденцій, надання пропозицій щодо схеми організації бюджетного процесу в умовах нової моделі економічного й соціального розвитку країни.

Результати. Фінансові проблеми місцевого самоврядування не вичерпуються загальною нестачею фінансових ресурсів, зумовлених переважно вертикальною незбалансованістю бюджетної системи. Не менш серйозною проблемою є структурна невід-

повідність місцевих доходів і видатків. Така невідповідність полягає в тому, що в структурі місцевих доходів є значне перегинання на користь коштів закріплених, на долю яких припадає 85% усіх податкових доходів місцевого самоврядування. Для правильної оцінки такої ситуації слід урахувати, що самоврядні утворення значно відрізняються як за рівнем фактичних податкових доходів, так і за податковим потенціалом. Фінансовий стан місцевих органів самоврядування – обласного й республіканського рівня (м. Київ, Севастополь) відрізняється від фінансового стану решти українських місцевих утворень. Органи місцевого самоврядування Києва й Севастополя, як правило, мають бюджети, що зіставлені за розміром з бюджетами власних суб'єктів міст, і вони не отримують кошти з регіональних фондів фінансової підтримки самоврядних утворень. Бюджети обласних міст України складають в основному від 8 до 20 відсотків консолідованих суб'єктів самоврядування. Відмінність між обласними містами та іншими самоврядними утвореннями проявляється і в структурі бюджетних доходів. Більшу частку обласного бюджету складають податкові доходи (36%), тоді коли доходи інших органів самоврядування формуються переважно за рахунок трансфертів (64,8%). Так, в Івано-Франківській області самоврядні утворення є дотаційними, розмір дотацій коливається в межах 64 відсотків доходів відповідного бюджету. Частка видатків обласного бюджету, що направляється для надання фінансової допомоги місцевим бюджетам, перевищує 25%. Нагадаємо, що до податкових доходів належать як місцеві, так і закріплені доходи. За даними аналізу виконання доходів зведеного бюджету Івано-Франківської області за 2010 рік, частка закріплених доходів складала 85%, а частка місцевих податків складає лише 8 відсотків. Закріплені доходи за місцевими органами самоврядування, за рівнем впливу на місцеві фінанси можна прирівняти до трансфертів. Реальний рівень фінансової самостійності місцевих органів самоврядування при діючій податково-бюджетній системі визначається рівнем доходів від місцевих податків (5–8%). Відповідно, переважна більшість місцевих органів самоврядування знаходиться у фінансовій залежності від регіональної влади, що не дозволяє на практиці забезпечити їм самостійне й відповідальне рішення питань місцевого значення.

Інший аспект структурної невідповідності – розподіл видатків між державним і місцевими бюджетами. У структурі видатків місцевих бюджетів переважають видатки, що делегуються державними органами влади для фінансування з місцевих бюджетів. Так, у 2009 році частка таких видатків у місцевих бюджетах України складала 81,9%, а частка видатків, що спрямовуються на фінансування власних повноважень – 18,1%. Такий розподіл видатків на фінансування повноважень різними рівнями державної влади призводить до відсутності зацікавленості місцевих органів самоврядування в якісному фінансуванні видатків, розподілу відповідальності за їх фінансування між центральною і місцевою владою.

Важливою особливістю в структурній невідповідності доходів місцевих бюджетів та їх видатків є поділ видатків на поточні та зв'язані з розвитком.

Так, у м. Івано-Франківськ у 2010 році видатки міського бюджету склали 416,5 млн грн, із них на капітальні вкладення і капітальний ремонт припадало 16,4 млн грн – 3,9% сукупних видатків міського бюджету. Видатки, пов'язані з розвитком, як і поточні видатки, фінансуються переважно за рахунок поточних доходів – податкових надходжень і трансфертів з вищестоящих бюджетів. Через нестачу бюджетних доходів це призводить як до не виправданого скорочення поточних, так і до фінансування не в повному обсязі капітальних видатків.

Очевидно, перехід місцевих бюджетів на траєкторію розвитку вимагає пошуку принципово нових джерел фінансування. Якщо рівень поточних місцевих видатків визначається величиною поточних доходів, тоді залучення позичених коштів дають

змогу органам місцевого самоврядування перейти до цільового планування видатків – приймати нові місцеві програми й фінансувати їх за рахунок місцевих запозичень. Такий підхід видається справедливим, оскільки створені в рамках інвестиційних проєктів об'єкти місцевої інфраструктури функціонують упродовж десятків років, а використання запозичень дає можливість не тільки в короткі строки забезпечити фінансування проєктів, але й рівномірно розподілити борговий тягар між усіма поколіннями жителів, які користуються створеною інфраструктурою.

Задля створення нормальних умов функціонування місцевих фінансів слід переглянути підходи до формування і використання місцевих бюджетів.

Передусім, необхідно забезпечити чітке розмежування видатків місцевих бюджетів на видатки, зв'язані з розвитком, і поточні. Витрати, як інвестиційні, так і поточні, що виникли внаслідок прийняття рішень вищестоящими державними органами й фінансуються з місцевих бюджетів, можуть бути віднесені до групи видатків з реалізації окремих державних повноважень і повинні розглядатися окремо. Кожній категорії видатків мають відповідати достатні доходи, адже поточні видатки місцевого бюджету повинні покриватися звичайними доходами, а надзвичайні видатки покриваються надзвичайними доходами. У рамках бюджетного процесу необхідно використовувати механізм середньострокового, довгострокового планування розвитку місцевого самоврядування і, відповідно, місцевих фінансів. Запровадження середньострокового бюджетного планування дасть змогу складати реальні плани інвестиційного розвитку території з розподілом за ними відповідних ресурсів для повного забезпечення їх упровадження.

Умовами запровадження довгострокового планування державних місцевих видатків є: стабільне економічне зростання, що має тривати в середньо- і довгостроковій перспективі; наявність довгострокових і середньострокових програм розвитку та реформування як на національному, так і регіональному рівні з можливістю їх фінансування з державного та місцевого бюджетів; стійка податкова система; наявність інструментів надійного прогнозування. Перехід до середньострокової програми видатків місцевих бюджетів полягає в необхідності забезпечення гарантій фінансування регіональних програм розвитку, які тривають понад один рік, забезпечення надійного зв'язку програм розвитку з фінансовими ресурсами, консолідації управління і планування місцевих фінансових ресурсів, прозорості бюджетного процесу.

Основою середньострокового планування видатків місцевих бюджетів є введення лімітів фінансування, що спрямовуються на фінансування певного виду діяльності в кожний рік дії довгострокової програми. Обмеження встановлюються переважно на поточні видатки, інвестиційні програми, що реалізуються впродовж кількох років, ліміт із капітальних проєктів, які плануються запровадити, обмеження за новими проєктами й напрямками бюджетних видатків. Модель стратегічного планування підвищує ефективність і транспарентність процесу бюджетування.

Слід відзначити, що методологічна та нормативно-правова база для довгострокового й перспективного бюджетного планування є недосконалою. До прийняття Бюджетного кодексу від 08.07.2010 р. № 2456-VI прогноз показників Зведеного бюджету за основними видами доходів, видатків і фінансування на перспективу схвалювався постановою Кабінету Міністрів, проте не завжди він розглядався як орієнтир бюджетної політики на середньострокову перспективу, оскільки щороку його показники суттєво переглядалися. За таких умов ускладнювалося й унеможлиблювалося довгострокове та перспективне планування видатків державного й місцевих бюджетів. Існувала потреба частішої зміни методик, нормативів, зміни дохідної бази місцевих бюджетів, яка на сьогоднішній день регулюється виключно за рахунок трансфертів. З іншого боку, розмежування між бюджетами видатків за відомчою ознакою призводить до різниці

в доходах на одного працюючого, що фінансують з різних бюджетів, відбувається дублювання одних і тих самих функцій різними органами влади.

З метою забезпечення збалансованості бюджетів різних рівнів, Бюджетним кодексом України, ст. 38, п. 7, передбачено подання “прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди” за основними видами доходів, фінансування видатків, кредитування, а розпорядникам бюджетних коштів слід формувати бюджетні програми на основі довгострокових пріоритетів державної політики. Підходи до розв’язання зазначених завдань повинні максимально відповідати інструментам і механізмам, закладеним у Бюджетному кодексі, який передбачає в місцевому бюджеті утворення поточного бюджету й бюджету розвитку.

Організацію бюджетного процесу можна здійснювати за триступеневою схемою – планом довгострокового розвитку, перспективного бюджету, річного бюджету розвитку. Складені три документи матимуть статус нормативно-правових актів базового рівня. Короткострокові плани повинні в методичному й інформаційному відношенні підпорядковуватися більш довгостроковим, що сприятиме розв’язуванню задач перспективного розвитку.

План довгострокового розвитку розробляється на десятирічний строк і регулярно переглядається, що дає змогу вносити корективи в нього відповідно до ходу виконання із врахуванням нових завдань. За умов заміни представницького органу, для забезпечення переваги важливих інвестиційних рішень необхідно встановити в законодавчому порядку заборону переглядати план на першому році після перевиборів. Довгостроковий план охоплює десятирічний прогноз економічного, фінансового й соціального розвитку самоврядування, включаючи довгострокові економічні програми, сукупність галузевих, територіальних і пооб’єктних програм, а також зведені показники.

Визначення потреби у фінансових ресурсах для впровадження конкретних проектів самоврядних програм базується на результатах проведених технічних й економічних експертиз, унаслідок яких здійснюється:

- оцінка відповідності та взаємодоповнення окремих проектів у технічному й фінансовому планах;
- оцінка можливостей покриття потреби у фінансових ресурсах власними, залученими або позиченими;
- оцінка вартості й розробка перспективної політики щодо запозичень на українському та закордонних фінансових ринках.

У плані довгострокового розвитку визначаються на ряд років основні спрямування інвестицій, формуючи тим самим базову структуру перспективного бюджету й бюджетів розвитку.

Затверджений сесією місцевого органу самоврядування план довгострокового розвитку є основою для розробки середньострокового бюджету – фінансового документа, який щорічно продовжується. Термін, на який складається перспективний бюджет, повинен враховувати середній період інвестиційного циклу місцевих проектів і встановлену законом періодичність оновлення складу представницьких і виконавчих органів влади.

Перспективний бюджет розглядається і затверджується представницьким органом місцевого самоуправління водночас із законом про бюджет на наступний фінансовий рік.

На відміну від плану довгострокового розвитку перспективний бюджет охоплює не всі програми, які підтримуються місцевим органом самоврядування, а лише ті, які потребують його фінансової участі, включаючи фінансові гарантії і запозичення від імені місцевої влади. Крім цього, у перспективному бюджеті мають знайти відображення проекти, що впроваджуються самим місцевим органом влади, які приносять

дохід у бюджет. Іншими словами, в перспективному бюджеті необхідно враховувати не тільки всі очікувані видатки, але й усі очікувані доходи.

У цих умовах у кожній програмі розраховуються сукупні кошторисні видатки та встановлюється розподіл видатків за роками відповідно до прийнятої бюджетної класифікації. Узагальнена інформація повинна включати зведену інформацію кожного року, у тому числі обґрунтування даних про планові доходи й перелік запланованих видатків, виходячи з прийнятих зобов'язань. Особливо важливо виділяти програму запозичень і видатки на обслуговування боргу органів самоврядування.

При необхідності в перспективний бюджет вносять зміни, але вони не повинні виходити за межі, установлені бюджетним законодавством. За умови перевищення лімітів, необхідно провести процедуру перегляду та внести зміни в план довгострокового розвитку. Таку процедуру необхідно також застосовувати при значних відхиленнях бюджетних показників.

Прийнятий перспективний бюджет є базою для розробки річного бюджету розвитку. Бюджет розвитку є частиною бюджету, яка включає асигнування на фінансування інвестиційної й інноваційної діяльності та являє собою “зріз” перспективного бюджету на певний бюджетний рік з урахуванням очікуваних результатів виконання бюджету поточних видатків і внесення пропозицій. Прийнятий бюджет розвитку, як і бюджет базового рівня в цілому, слугує законодавчою основою для касового виконання бюджету й для цього має охоплювати всі необхідні дані.

Виходячи з особливих умов формування доходів, що забезпечують зв'язані з розвитком видатки місцевого органу за рахунок доходів від приватизації комунальної власності й запозичень, розробляються спеціальні умови взаємодії з бюджетом поточних витрат, що дає можливість розглядати бюджет розвитку як інструмент гарантованого фінансування передбачених інвестиційних видатків. В умовах діючого законодавства з метою уникнення прямої руйнації місцевої інфраструктури хронічне недофінансування передано в бюджет розвитку фінансування капітальних ремонтів і реновації життєво важливих для місцевих органів самоврядування об'єктів інфраструктури. Фінансування таких видатків через бюджет розвитку дає змогу захистити нецільове використання бюджетних коштів. Механізмом, що обмежує перерозподіл коштів між бюджетами, є єдиний казначейський рахунок, з якого фінансуються видатки поточного бюджету й бюджету розвитку в рамках прийнятого закону про бюджет на черговий рік, оскільки існує проблема нерівномірності поступлення доходів на бюджетний рахунок.

У цих умовах можна рекомендувати інший підхід у формуванні механізму перерозподілу коштів між бюджетами – відкриття двох казначейських рахунків зі своїми специфічними доходними джерелами.

Звісно, така схема ускладнює бюджетний процес. Але її використання є виправданим, оскільки в доходи бюджету розвитку включаються кошти від запозичень. Відповідно вони збільшують майбутні місцеві видатки, а це означає, що можливе нецільове використання коштів, і очевидно – це призведе до незабезпечених видатків. Ризики та збитки від нецільового використання коштів, призначених для бюджету розвитку, будуть зростати зі збільшенням частки запозичень у його доходах.

Слід зазначити, що при формуванні механізму бюджетної системи треба враховувати можливість фінансування через бюджет розвитку як самоокупних інвестиційних проектів, так і неприбуткових програм соціального характеру. При використанні запозичень у теперішніх умовах втілення цих програм не вимагає безповоротних бюджетних видатків, а при розмежуванні доходних джерел між бюджетами існує необхідність залучення коштів з бюджету поточних витрат для обслуговування і погашення позик. У цьому зв'язку потрібний механізм, який забезпечуватиме поточне обслуговування і сплату боргу.

Отже, при використанні позичених коштів для здійснення самоокупних проектів, включених у довгостроковий план і перспективний бюджет, вони фінансуються відповідно до встановлених правил й умов за рахунок залучених коштів, що акумулюються в бюджеті розвитку.

При фінансуванні соціальних проектів виникає проблема взаємовідносин з бюджетом поточних видатків, акумулюючи кошти від постійних джерел доходів, які будуть використані для повернення планової збитковості цих проектів.

Можливі два підходи в проведенні розрахунків між бюджетом поточних витрат і бюджетом розвитку при формуванні доходів останнього за рахунок запозичень у ході впровадження соціальних проектів. У першому випадку (рис. 1) запозичені кошти передаються на єдиний казначейський рахунок, з якого фінансуються видатки, включені в бюджет розвитку місцевого бюджету. Повернення й обслуговування боргу для фінансування неприбуткових програм здійснюється за рахунок регулярних доходів місцевого бюджету. Для цього в чітко визначений час відповідні кошти знімаються з бюджету поточних видатків.

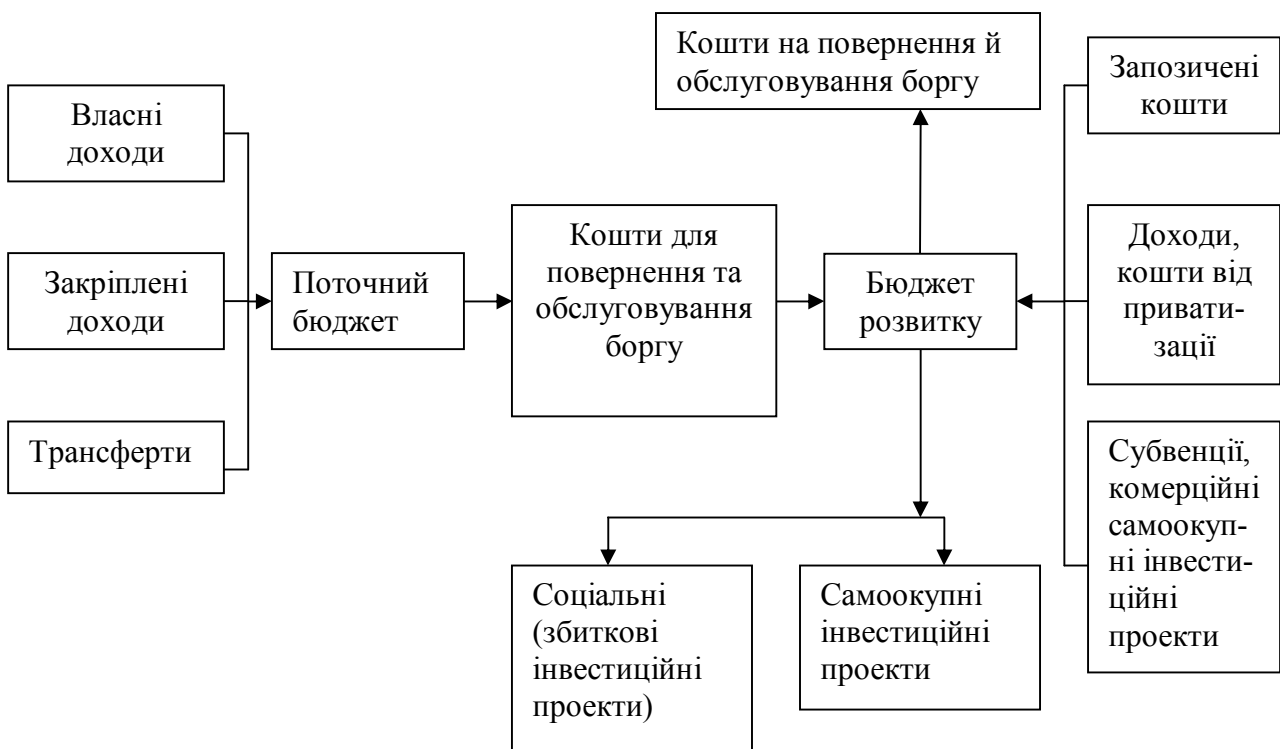


Рис. 1. Схема розрахунків між бюджетом поточних витрат і бюджетом розвитку

Другий підхід (рис. 2) передбачає пряме фінансування всіх видатків, передбачених у бюджеті розвитку з окремого рахунку. У тому разі, коли позичені кошти використовуються для фінансування неприбуткових програм, у бюджеті поточних видатків повинно бути передбачено виділення коштів неприбутковим підприємствам й організаціям на повернення інвестиційних позик, отриманих ними в рамках затвердженого бюджету розвитку.

За першою схемою розрахунки дещо спрощені, проте з них вилучається безпосередній отримувач інвестицій. У результаті погіршується “прозорість” фінансових потоків і зменшується відповідальність отримувачів ресурсів.

Отже, розрахунки з кредиторами місцевих бюджетів необхідно проводити через рахунок запозичень. У тих умовах, коли більша частина позичених коштів направ-

ляється на фінансування прибуткових інвестиційних проектів й обслуговування боргу, пропонується проводити за рахунок доходів цих проектів, тоді обслуговування боргу на початковому стані для спрощення організаційних взаємовідносин доцільно здійснювати через бюджет розвитку. А, як наслідок, обслуговування боргу на початку інвестиційного періоду буде проводитися через бюджет поточних видатків.



Рис. 2. Схема фінансування видатків бюджету розвитку

Висновки. Процес розробки плану довгострокового розвитку й перспективного бюджету виходить за рамки суто технічних процедур, оскільки на кожній стадії необхідно проводити апробацію досягнутих результатів відповідними політичними інститутами й, насамперед, органами представницької влади. Для цього повинні бути прийняті нормативно-правові акти місцевих органів:

- про порядок розробки плану довгострокового розвитку;
- про порядок розробки перспективного бюджету.

У процесі впровадження триступеневої схеми бюджетного планування буде здійснюватися стабільний довгостроковий розвиток місцевого самоврядування, що створить умови для відкритої і прогнозованої фінансової політики, забезпечить жорсткий контроль за використанням фінансових ресурсів, а також дасть можливість адекватно оцінювати фінансові потреби й планувати необхідні доходи, здійснювати ефективне управління боргом.

1. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні". – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
2. Бюджет України за 2009 рік : статистичний збірник / Міністерство фінансів України. – 2010.
3. Бюджетний кодекс України. – К. : Атіка, 2010. – 46 с.
4. Український вибір – огляд політичних подій. – Режим доступу : <http://www.ukranews.com/egi-bin/6/print.pl>.
5. Звіт про виконання місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2010 рік.
6. Впровадження середньострокового планування як механізм узгодження соціально-економічної бюджетної політики (Біла книга) / Центр сприяння інституційному розвитку державної служби при Головному управлінні державної служби України. – Режим доступу : <http://center.gov.ua/>.

УДК 336.14:352:330.56
ББК 65 (4 Укр) 261.34

Хмарук Ю.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “СИСТЕМА ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ”

Національний університет “Острозька академія”,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
35800, Рівненська обл.,
м. Острог, вул. Вереснева, 7, кв. 1,
тел.: 0976627651,
e-mail: yulia.khmaruk@gmail.com

Анотація. У статті визначено сутність системи доходів Державного бюджету України на основі використання системного підходу, дана характеристика основ функціонування системи, а також обґрунтовано структуру доходів Державного бюджету України.

Ключові слова: доходи бюджету, система доходів Державного бюджету України, системний підхід.

Annotation. The author of the article defines the essence of the state budget's of Ukraine income system applying the systemic approach, gives characteristics on the basis of the system functioning and substantiates the structure of the state budget's of Ukraine income system.

Key words: budget income, state budget's of Ukraine income system, systemic approach.

Вступ. З розвитком економіки України все більшої уваги заслуговує використання системного підходу до розгляду проблемних питань. Цей підхід дає можливість комплексно оцінювати стан, взаємозв'язки, чинники впливу та визначати фактори розвитку тих чи інших економічних категорій. Зокрема, це стосується бюджетної системи, її функціонування та регулювання.

Питання наповнення державної казни завжди було й буде актуальним як для України, так і для інших країн. Тому вважаємо, що на нинішньому етапі розвитку доходної бази Державного бюджету України актуальною проблемою є визначення системи доходів бюджету держави з метою визначення основ його функціонування, чинників впливу та вдосконалення регулювання.

Питанням формування доходної бази Державного бюджету України займаються такі вітчизняні науковці, як В.Г. Дем'янишин, Ц.Г. Огонь, Ю.В. Пасічник, Ю.В. Сибірянська, І.Я. Чугунов, проте вони розглядають доходи як базу формування бюджету держави або як об'єкт управління (В.П. Кодацький, Ю.В. Сибірянська). Ю.В. Пасічник та І.Я. Чугунов обґрунтовують важливість застосування системного підходу. Л.П. Стеців та О.І. Копилук подає визначення системи державних доходів і виділяють її елементи, а В.П. Кодацький подає функції її існування. Проте визначення системи доходів Державного бюджету України та засад її функціонування не розглядається вітчизняними науковцями. Вважаємо, що в період гострої незабезпеченості бюджетними коштами важливо розглянути основи функціонування системи доходів бюджету держави для подальшого визначення напрямів удосконалення її функціонування в Україні.

Постановка завдання. Виходячи з актуальності теми, мета дослідження полягає у визначенні сутності системи доходів Державного бюджету України та засад її функціонування.

Результати. Для визначення сутності поняття “система доходів Державного бюджету України” необхідно, насамперед, з'ясувати суть категорії система, основ її функціонування та розглянути можливості застосування цієї категорії і до доходної бази бюджету держави.

І. Кант під системою розумів єдність різноманітних знань, об'єднаних однією ідеєю. За Г. Гегелем, логічний процес пізнання – процес, що розвивається і є органічною системою, цілісність, яка охоплює низку ступенів і моментів. У філософському енциклопедичному словнику за редакцією А. Прохорова термін “система” (походить від грецького слова – ціле, складене із частин) означає сукупність елементів, які знаходяться у відносинах один з одним [8, с.610–613]. С. Мочерний в “Економічній енциклопедії” подає таке розуміння поняття системи – це комплекс елементів та їхніх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно нової цілісності. Розгорнуте визначення системи передбачає складнішу систему, у якій, крім елементів, можуть виникати зв'язки між певними комплексами елементів, що утворюють підсистему. Об'єднуючи різні елементи системи, підсистема сприяє виконанню цілісної програми в розвитку системи. Як елемент системи підсистема, у свою чергу, є системою щодо її складових. В економічних та інших складних матеріальних системах у межах підсистем виділяють не лише елемент (як найпростіше структурне утворення), а й компонент. Ще один важливий аспект наукового розгорнутого обґрунтування категорії “система” полягає в тому, що елементи, а тепер уже й підсистеми, перебувають у відносинах і зв'язках не лише один з одним (одна з іншими), а й із середовищем. З урахуванням цих вимог можна сформулювати розгорнуте визначення системи: система – комплекс підсистем, елементів і компонентів та їм характерних властивостей, взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову інтегративну цілісність [1, с.361].

Щодо функціонування системи, то в ній будь-який складний об'єкт розглядається в ролі відносно самостійної системи із своїми особливостями функціонування і розвитку. Відповідно, будь-яка складна система характеризується: елементним складом, структурою як формою взаємозв'язку елементів, функціями елементів і цілого, єдністю внутрішнього й зовнішнього середовища, законами розвитку системи та її складових [6, с.8–9].

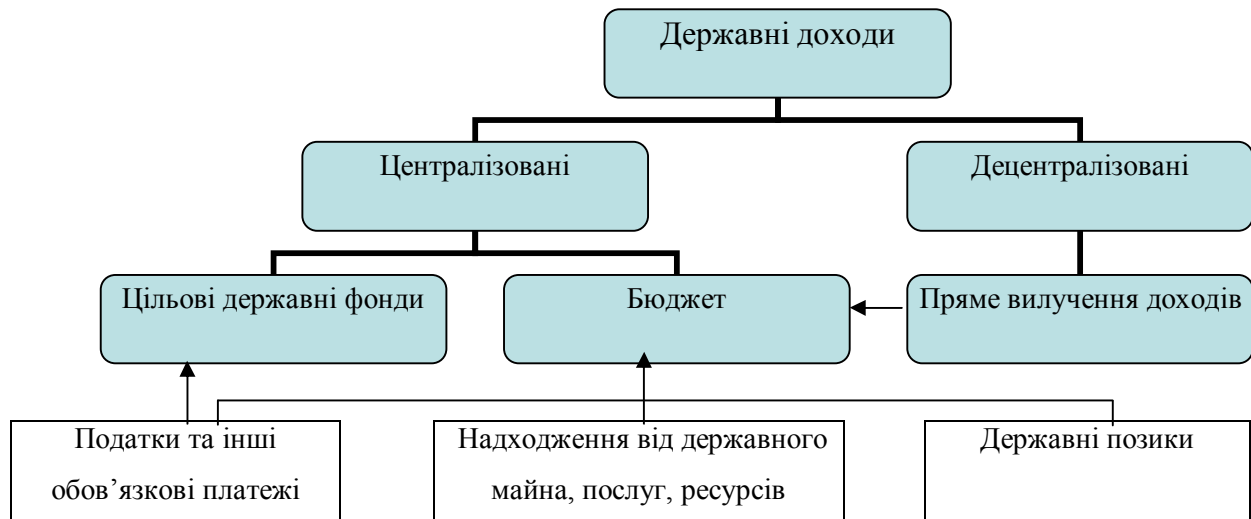
Проведений аналіз існуючих підходів до визначення структури доходів Державного бюджету України дозволяє нам стверджувати, що під системою доходів Державного бюджету України слід розуміти сукупність усіх податків, зборів, цільових внесків та інших обов'язкових платежів, що характеризується єдиними підходами формування дохідної частини бюджету до всіх надходжень. Хоча кожна група доходів характеризується певною особливістю формування та розподілу, але всі платежі мають єдність в обов'язковості сплати, чітким визначенням різних об'єктів, суб'єктів, методів сплати, а також усі надходження використовуються на виконання державою своїх функцій.

Варто зупинитися також на вченні Т. Парсонса про суспільні системи: головна їх властивість – збереження цілісності й меж суспільної системи в результаті взаємодії її частин. Відповідно до існуючих реалій, будь-яка суспільна система, зокрема її підсистеми, є відкритою з точки зору взаємодії з іншими системами й навколишнім середовищем. Усі суспільні системи перебувають у постійному русі, динаміці, збагачуючись досягненнями науково-технічного, економічного, соціального прогресу, запозичуючи все сприятливе від інших систем світового співтовариства [4, с.69]. Вважаємо, що це твердження також відповідає системі доходів Державного бюджету України. А взаємозв'язок з іншими системами можна пояснити взаємозв'язками із системою видатків бюджету держави.

Отже, визначення системи доходів держбюджету відповідає вимогам системного підходу, оскільки система доходів має свої елементи, які, відповідно, у системі мають свою структуру. На неї впливають фактори як внутрішні, так і зовнішні, тому система постійно змінюється під впливом змін бюджетного законодавства, економічного розвитку країни, економічних криз, адаптації міжнародного досвіду ведення бізнесу та

інших чинників. Проте сама система відповідає вимогам єдності функціонування та розвитку.

Л.П. Стеців та О.І. Копилюк визначають, що система державних доходів повинна включати такі елементи (рис. 1):



Джерело: [5, с.85].

Рис. 1. Система державних доходів

Згідно з бюджетним законодавством України, державні позики відносяться до надходжень бюджету, а не до доходів, тому вважаємо схему на рис. 1 недосконалою. Проте об'єктом нашого дослідження є система доходів Державного бюджету України, яка має включати поєднання всіх складових бюджетних доходів, що складаються з податків та інших обов'язкових платежів до бюджету, надходжень від державних ресурсів, підприємств, трансфертів.

На нашу думку, система доходів Державного бюджету України повинна мати таку форму, яка відображена на рис. 2. Зазначена система складається з підсистем доходів, згідно з бюджетною класифікацією (податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансфери). Ми виділяємо ці підсистеми, оскільки кожна з них об'єднує свої елементи, які пов'язані джерелами формування, платниками, методами нарахування, функціями. Разом з тим підсистеми взаємодіють між собою, утворюючи систему всіх доходів бюджету, виконуючи в сукупності роль забезпечення функціонування держави. При зменшенні частки однієї з підсистем, інша або інші підсистеми повинні зрости для досягнення відповідного рівня доходів. Вважаємо це внутрішніми факторами взаємодії підсистем.

На кожну з підсистем діють свої зовнішні чинники, залежно від джерел формування даних доходів і платників. Тому окремо ми визначили для кожної підсистеми свої фактори впливу, щоб відобразити більш комплексно основні чинники впливу на систему доходів держбюджету загалом.

Крім факторів впливу на кожну підсистему, ми виділяємо й загальні чинники впливу на всю систему: макропоказники (ВВП, індекс споживчих цін, індекс цін виробників, прибуток підприємств, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, фонд оплати праці, обмінний курс гривні до долара США, експорт та імпорту товарів і послуг, грошова маса, прямі іноземні інвестиції та ін.) [3, с.60–61] і регулятори системи (органи державної влади).



Джерело: розроблено автором.

Рис. 2. Схема функціонування системи доходів Державного бюджету України

Щодо останніх, то система доходів держбюджету є керована такими органами влади: Міністерством фінансів України (планування доходної частини та контроль за виконанням), Головним Державним казначейством України (облік усіх надходжень і звіт виконання), Рахунковою Палатою України (контроль за виконанням доходної частини), Верховною Радою України та Президентом України (затвердження, зміна елементів системи), Кабінетом Міністрів України (організація бюджетної політики в державі), Податковою службою України та Митною службою України (контроль платників податків і платежів), Державною контрольно-ревізійною службою (контроль за відповідністю перерахованих коштів та їх напрямків).

Оскільки в бюджеті відбувається взаємодія двох систем: доходної та видаткової, то для системи доходів Державного бюджету України важливого розгляду потребує визначення взаємодії цих двох систем через оцінку збалансованості бюджету, а також пріоритетів забезпечення видаткової частини бюджету.

У 1890 році Адольф Вагнер вивів теорію державних витрат, за якою визначив функціональну залежність між економікою, що зростає, і державними витратами. З розвитком суспільства держава перебирає на себе забезпечення все більшої кількості функцій, що пов'язується зі зростанням видатків. Згідно із цим законом, еластична залежність підтверджує, що зміна ВВП викликає зміни державних витрат, якщо ВВП зростає за рахунок доходів, які формуються від зростання попиту на товари й послуги. Тому вважаємо, що варто досліджувати взаємозв'язок цих двох систем при розгляді кожної з них окремо.

Щодо функцій самих елементів і системи в цілому, то В.П. Кодацький стверджує, що система державних доходів призначена вирішувати не тільки фіскальні, але й економічні завдання – стимулювати зростання виробництва та підвищувати рівень його ефективності, впливати на розміщення продуктивних сил на території країни, здійснювати прискорення науково-технічного прогресу. Виконуючи фіскальну функцію, система державних доходів не повинна підривати фінансову стійкість основної складової господарства – підприємництва [2, с.9].

Вважаємо, що система доходів Державного бюджету України за аналогією, хоч є вужчим поняттям, ніж система доходів держави, повинна сприяти фінансовій стійкості держави, забезпечувати необхідними ресурсами економіку та підтримувати економічне зростання країни.

Якщо оцінювати систему доходів бюджету держави з огляду на теоретичні підходи до розгляду поняття “система”, то варто визначити основи функціонування системи (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення функціонування системи доходів Державного бюджету України

Підходи	Визначення	Пояснення
за організованістю	організована	існують чітко визначені елементи
за природою	фінансова	пов'язана з фінансами держави
за регулюванням	управляюча	існують регулятори системи – органи державної влади
за структурою середовища	гомогенна	складається з однорідних елементів – доходів бюджету
за рівнем складності	складна	складається з елементів, які є її підсистемами
за можливістю до змін	динамічна	у структурі відбуваються зміни
за масштабом	макроекономічна	оскільки впливає на державну політику, у ній взаємодіють як платники, так і держава

за ступенем відкритості	відкрита	постійно змінюються джерела надходжень доходів до бюджету, залежно від змін законодавства, умов функціонування економіки та ратифікації міжнародних договорів
за функціонуванням	результативна	має функцію в наповненні бюджету держави, за рахунок системи забезпечується виконання функцій держави через видатки бюджету
за етапом розвитку	на стадії “Молодість”	від незалежності України починається тільки друге десятиліття, тому система зазнає і буде зазнавати змін

Джерело: розроблено автором.

Погоджуємося із Ц.Г. Огнем, що система доходів держбюджету є складним об’єктом з позицій менеджменту, що пов’язано, по-перше, з діалектичним взаємозв’язком доходів із видатками бюджету, по-друге, з неоднорідністю елементів, що їх утворюють, і їх структурним різноманіттям, і, по-третє, з властивою їм внутрішньою єдністю, зумовленою наявністю єдиного механізму формування доходів і обов’язковістю сплати податків [3, с.154]. Ця думка також підтверджує сформовану нами модель.

Висновки. Система доходів Державного бюджету України – це сукупність елементів-підсистем доходів (згідно з бюджетною класифікацією, кожна з них об’єднує свої елементи, які пов’язані джерелами формування, платниками, методами нарахування, функціями), що, взаємодіючи між собою, утворюють систему всіх доходів бюджету, виконуючи в сукупності роль сприяння фінансовій стійкості держави, забезпечення необхідними ресурсами економіку та підтримання економічного зростання країни. На систему впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, а також регулятори системи (органи державної влади), тому вона є динамічною в розвитку. На кожну з підсистем діють і власні фактори. Для комплексного аналізу системи доходів Державного бюджету України важливого розгляду потребує визначення її взаємодії із системою видатків бюджету.

1. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Коцацкий В. П. Проблемы управления доходами государства [Текст] / В. П. Коцацкий. – Х. : Промтехагро, 2008. – 254 с.
3. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика [Текст] : монографія / Ц. Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580 с.
4. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні [Текст] : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 642 с.
5. Стеців Л. П. Фінанси : навчальний посібник / Л. П. Стеців, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 235 с.
6. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ : учебное пособие / Ю. П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
7. Тимченко О. М. Оптимізація структури доходів бюджету: застосування рейтингової оцінки [Текст] / О. М. Тимченко, Ю. В. Сибірянська // Фінанси України. – 2008. – № 7 (152). – С. 17–27.
8. Философский энциклопедический словарь [Текст] : / [под ред. А. М. Прохорова]. – М. : Изд-во “Советская Энциклопедия”, 1983. – 840 с.

Рецензенти:

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

Дем’янчук О.І. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету “Острозька академія”.

УДК 336.14:352:330.56
ББК 65 (4Укр) 261.34

Цюпа О.П.

АНАЛІЗ НАДХОДЖЕНЬ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
факс: 0342231574

Анотація. У статті проведено аналіз надходжень місцевих бюджетів Івано-Франківської області, зокрема, надходжень бюджету розвитку, що є фінансовою базою місцевих органів влади, які закріплюють їхню економічну самостійність, активізують господарську діяльність, дають змогу місцевим органам влади розвивати інфраструктуру на відповідній території, нарощувати економічний потенціал адміністративно-територіальних одиниць.

Ключові слова: бюджет розвитку, соціально-економічний розвиток території, надходження бюджету розвитку.

Annotation. The article analyzes revenues of Ivano-Frankivsk region local budgets, including development budget revenues, which are a financial base of local authorities that reinforce their economic independence, stimulate economic activity, allow local authorities to develop infrastructure on the territory, expand the economic potential of administrative units.

Key words: development budget, socio-economic development of the area, development budget revenues.

Вступ. На сучасному етапі розвитку країни саме місцевим бюджетам приділяється значна увага, оскільки вони є гарантом фінансового забезпечення розвитку регіонів. Донедавна місцевий бюджет підтримував лише процес звичайного функціонування місцевого господарства. У міру розвитку виробництва, розподілу, обміну й споживання з'явилися об'єктивні передумови для відновлення фундаментального відтворювального циклу, що приводить до відновлюючого етапу розвитку. На даному етапі відтворювальної діяльності в місцевому господарстві проявляються елементи розвитку.

Роль місцевих бюджетів як важеля впливу на реальну економіку регіонів і фактора економічного зростання реалізується, головним чином, через бюджет розвитку. Еволюція підходів до формування фінансових джерел місцевого розвитку привела до виділення в складі місцевих бюджетів спеціально зосереджених, навіть централізованих, хоч і в невеликих обсягах, інвестиційних ресурсів, які призначені для підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності.

Бюджет розвитку є складовою місцевого бюджету, тобто це надходження та витрати місцевого бюджету, які утворюються й використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку відповідної території. Бюджет розвитку є фактором прискорення економічного та соціального зростання, оскільки за рахунок коштів цього бюджету забезпечується фінансування процесу розширеного відтворення на відповідній території, однак у сучасних українських реаліях його можливості використовуються недостатньо [3].

Проблемі пошуку шляхів зміцнення фінансової бази місцевих органів влади та реалізації ідеї бюджету розвитку приділяється увага багатьма вітчизняними вченими, зокрема, С. Буковинським, О. Василюком, І. Запатріною, О. Кириленко, В. Кравченком, О. Крайник, І. Луніною, І. Лютим, К. Павлюк, Д. Череваньовим, І. Чугуновим та ін.

Однак практичних напрацювань усе ще недостатньо для повного втілення ідеї бюджету розвитку місцевих бюджетів у життя.

Постановка завдання. Головна мета дослідження полягає в аналізі надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області, пошуку додаткових джерел надходжень бюджету розвитку, які б дали змогу перетворити його в ефективний діючий інструмент соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Результати. Порядок формування та використання бюджету розвитку визначено Бюджетним кодексом України [1]. У цьому законодавчому акті визначено склад надходжень і витрат бюджету розвитку.

Відповідно до статті 71 Бюджетного кодексу України [1] (редакція від 21.06.2001 р. (зі змінами і доповненнями)), джерелами формування бюджетів розвитку місцевих бюджетів є такі надходження: 1) кошти від відчуження майна, яке знаходиться в комунальній власності, у тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення; 2) надходження дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади; 3) кошти від повернення позик, які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності діючого на сьогоднішній день Кодексу, і відсотки, сплачені за користування ними; 4) кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради; 5) запозичення, здійснені в порядку, визначеному цим Кодексом та іншими законами України (крім випадку, передбаченого статтею 73 Бюджетного кодексу); 6) субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів.

Обмеженість джерел бюджетів розвитку стримує зростання їхніх розмірів і посилення їхньої ролі у фінансовому забезпеченні капітальних витрат органів місцевого самоврядування. Обсяг надходжень бюджетів розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області, згідно з переліком, визначеним у статті 71 Бюджетного кодексу України (редакція 21.06.2001р.) за період з 2006 до 2010 рр., зменшився з 135 345,5 тис. грн до 101 250,0 тис. грн, що складає 25,2% (табл. 1).

Таблиця 1

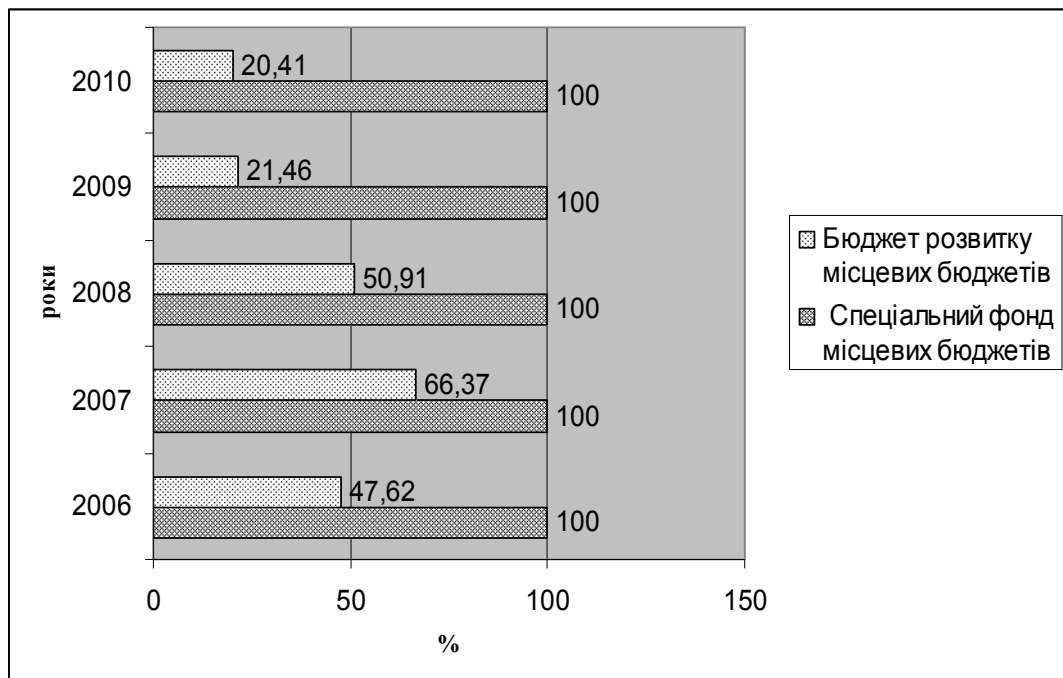
Надходження бюджетів розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області у 2006–2010 рр.
(тис. грн)

№ п/п	Надходження до бюджету розвитку	Роки					
		2006	2007	2008	2009	2010	
1	Кошти від відчуження майна, яке знаходиться в комунальній власності	уточнений план	23 292,1	45 241,3	23 124,1	24 117,2	16 100,4
		виконано	21 303,3	36 341,1	2 089,7	24 040,7	15 729,9
		відсоток виконання	91,46	80,33	86,88	99,68	97,70
		питома вага (%)	15,74	14,31	8,86	25,42	15,54
2	Кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення	уточнений план	30 212,6	90 568,4	99 347,7	47 089,9	43 932,6
		виконано	26 747,2	87 155,1	72 975,5	32 054,7	32 212,6
		відсоток виконання	88,53	96,23	73,45	68,07	73,32
		питома вага (%)	19,76	34,31	32,19	33,89	31,81

3	Кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради	уточнений план	44 130,2	69 038,9	82 039,4	41 120,6	33 174,3
		виконано	43 168,8	65 385,3	78 591,4	38 478,2	31 997,5
		відсоток виконання	97,82	94,71	95,80	93,57	96,45
		питома вага (%)	31,9	25,74	34,67	40,69	31,6
4	Субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів	уточнений план	45 088,4	68 691,4	57 196,4		23 104,4
		виконано	44 126,2	65 108,2	55 042,7		21 310,0
		відсоток виконання	97,87	94,78	96,23		92,23
		питома вага (%)	32,60	25,63	24,28		21,05
5	Усього	уточнений план	142 723,3	273 540,0	261 707,6	112 327,7	116 311,7
		виконано	135 345,5	253 989,7	226 699,3	94 573,6	101 250,0
		відсоток виконання	94,83	92,85	86,62	84,19	87,05
		питома вага (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором за даними Головного фінансового управління Івано-Франківської обласної державної адміністрації.

Проведений аналіз указує також і на тенденцію до зменшення частки бюджетів розвитку в спеціальному фонді місцевих бюджетів відповідно із 47,6% до 20,4% (рис. 1).



Джерело: розраховано автором за даними Головного фінансового управління Івано-Франківської обласної державної адміністрації.

Рис. 1. Питома вага бюджету розвитку в спеціальному фонді місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2006–2010 рр.

Загальний обсяг бюджету розвитку не є показником, що характеризує фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Досить важливим є виокремлення в складі бюджету розвитку місцевих бюджетів власних і залучених джерел надходжень. До власних відносяться ті доходи, на формування яких має безпосередній вплив орган місцевого самоврядування (продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення, відчуження майна, яке знаходиться в комунальній власності, дивіденди, нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності територіальної громади). А залученими є надходження, які отримує бюджет певної адміністративно-територіальної одиниці у вигляді субвенцій і коштів, переданих з іншої частини бюджету відповідно до рішення місцевої ради. Тому набагато важливіше з'ясувати здатність органів місцевого самоврядування формувати бюджет розвитку самостійно, незалежно від органів влади вищих рівнів. Для цього проаналізуємо склад і структуру надходжень бюджетів розвитку. У результаті дослідження встановлено, що внески різних видів надходжень у формування бюджетів розвитку помітно відрізняються (табл.1).

Головну роль у формуванні бюджетів розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківщини відіграють надходження від продажу земельних ділянок та іншого майна комунальної власності, сумарна частка яких у 2006–2010 рр. становила від 35,5% у 2006 р. до 47,4% у 2010 р. (табл. 1). Органи місцевого самоврядування наділені високою самостійністю в питаннях мобілізації названих доходів, тому застосування цих надходжень як джерел формування бюджетів розвитку сприяє забезпеченню фінансової незалежності місцевих рад. Однак зазначені надходження є обмеженими й із часом будуть вичерпані. Про це свідчать результати аналізу: коштів від відчуження майна, яке знаходиться в комунальній власності, до бюджету розвитку за аналізований період надійшло менше у 2010 році на 5 573,4 тис. грн, ніж у 2006 році, що складає 26,2%. Збільшення надходжень від продажу землі на 20,4% (з 26 747,2 тис. грн у 2006 році до 32 212,6 тис. грн у 2010 році) сприяє соціальному й економічному розвитку територій, але при ухваленні рішень щодо відчуження земельних ділянок необхідно враховувати потреби в цьому ресурсі майбутніх поколінь місцевих мешканців, а також обмеження рівня фінансової самодостатності територіальних громад у перспективі.

Оскільки надходження від продажу земельних ділянок та іншого майна комунальної власності є недостатніми для здійснення видатків розвитку, органи місцевого самоврядування поповнюють бюджети розвитку коштами загального фонду місцевих бюджетів. У 2006–2010 рр. обсяг цих надходжень зменшився на 11 171,3 тис. грн, а їхня частка в сукупних надходженнях бюджетів розвитку майже не змінилась: у 2006 році – 31,9% та у 2010 році – 31,6%, що пояснюється зменшенням загального обсягу бюджету розвитку. Таке джерело фінансового забезпечення видатків розвитку є досить привабливим для місцевих рад, котрі, застосовуючи його, не залежні ні від надавачів трансфертів, ні від кредиторів. Однак збільшення видатків розвитку негативно впливає на фінансове забезпечення поточних видатків бюджету.

Важливим джерелом надходжень бюджету розвитку й одночасно інструментом зменшення диспропорцій у розвитку адміністративно-територіальних одиниць є трансферти, зокрема, субвенції на виконання інвестиційних проектів. На жаль, частка їх у загальному обсязі бюджетів розвитку місцевих бюджетів упродовж останніх років зменшилась. Якщо у 2006 році вона становила 32,6%, то у 2010 році – 21,05%, а у 2009 році дорівнювала 0%. Субвенції на виконання інвестиційних проектів, як джерело надходжень бюджету розвитку, мають цільовий характер, цим самим обмежуючи самостійність місцевих органів влади щодо проведення власної політики соціально-економічного розвитку.

З огляду на необхідність продовження бюджетної реформи й унормування на постійній основі в Бюджетному кодексі ряду положень бюджетного законодавства, 8 липня 2010 року прийнято Верховною Радою України та підписано Президентом нову редакцію Бюджетного кодексу України [2], який набирає чинності з 1 січня 2011 року. У новій редакції Бюджетного кодексу України зроблено спробу зміцнити бюджети розвитку місцевого самоврядування, що відображено в порівняльній таблиці (табл. 2).

Таблиця 2

Надходження до бюджету розвитку місцевих бюджетів

Стара редакція Бюджетного кодексу України	Бюджетний кодекс України (редакція від 8.07.2010 р.)
<p><u>2) надходження дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади;</u></p> <p>1) кошти від відчуження майна, <u>яке знаходиться</u> у комунальній власності, в тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення;</p> <p>б) субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів;</p>	<p>{ Пункт 1 частини першої статті 71 вилучено на підставі Закону № 2856-VI (2856-17) від 23.12.2010 }</p> <p>2) єдиний податок, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;</p> <p>{ Пункт 2 частини першої статті 71 із змінами, внесеними згідно із Законом № 2856-VI (2856-17) від 23.12.2010 }</p> <p>3) дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим, комунальна власність;</p> <p>4) плата за надання місцевих гарантій (відповідно до статті 17 цього Кодексу);</p> <p>5) кошти від відчуження майна, що належить Автономній Республіці Крим, та майна, що перебуває в комунальній власності, кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;</p> <p>6) 90 відсотків коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності (крім земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у державній власності, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації), при цьому від продажу земельних ділянок, які знаходяться на території Автономної Республіки Крим:</p> <p>35 відсотків – до бюджету Автономної Республіки Крим;</p> <p>55 відсотків – до сільських, селищних, міських бюджетів Автономної Республіки Крим;</p> <p>7) субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних програм (проектів);</p> <p>8) кошти від повернення кредитів, які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності цим Кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними;</p>

Продовж. табл. 2

3) кошти від повернення <u>позик</u> , які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності цим Кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними;	9) місцеві запозичення, здійснені у порядку, визначеному цим Кодексом та іншими законами України;
5) запозичення, здійснені у порядку, визначеному цим Кодексом та іншими законами України (<u>крім випадку, передбаченого статтею 73 цього Кодексу</u>); 4) кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради.	10) кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради.

Однак новим Бюджетним кодексом України визначено джерела, які радикально не змінять можливості місцевих органів влади фінансувати інвестиційно-інноваційні проекти за рахунок коштів бюджету розвитку. Так, обсяг бюджетів розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області 2010 року (в умовах 2011 року) зростає на 25,7%, а частка бюджетів розвитку в спеціальному фонді місцевих бюджетів – з 20,4% до 25,6%.

Висновки. Підсумовуючи викладене, відзначимо необхідність удосконалення структури надходжень бюджетів розвитку, яка, з точки зору забезпечення фінансової незалежності місцевого самоврядування, є нераціональною. Зі всіх джерел наповнення бюджетів розвитку суттєву роль в їхньому формуванні відіграють, як правило, лише доходи від продажу комунальної власності, ресурс яких із часом буде вичерпаний, субвенції інвестиційного призначення та кошти, передані із загального фонду місцевих бюджетів. З огляду на це, доцільно закріпити за бюджетом розвитку додаткові види надходжень, які дали б змогу перетворити його в ефективно діючий інструмент соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, забезпечили можливість здійснення з нього необхідних витрат інвестиційного призначення. Першим кроком у цьому напрямі має стати перерозподіл джерел доходів місцевого бюджету на користь бюджету розвитку. Так, крім визначених Бюджетним кодексом України джерел надходжень з доходів місцевих бюджетів до бюджету розвитку, слід віднести: доходи від оренди комунального майна; плату за забруднення навколишнього природного середовища; платежі за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення.

Другий напрям збільшення дохідної частини бюджету розвитку місцевих бюджетів – забезпечення надійного та стабільного джерела надходження коштів до бюджету розвитку за рахунок введення нових податків, пов'язаних з нерухомістю.

Третій напрям зростання доходів бюджету розвитку місцевих бюджетів пов'язаний з удосконаленням системи надання субвенцій з державного бюджету на виконання інвестиційних проектів. Для більшості регіонів України цільові трансферти є головним джерелом фінансової підтримки регіонального розвитку за рахунок бюджетних коштів [4].

1. Бюджетний кодекс України. – К. : Велес, 2004. – 64 с.
2. Бюджетний кодекс України. – К. : Алерта, КНТ; ЦУЛ, 2010. – 110 с.
3. Винниченко Н. В. Місцеві бюджети розвитку в системі інвестиційного забезпечення соціальної сфери : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / Н. В. Винниченко ; Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2008. – 23 с.
4. Вінграновський А. М. Підвищення ролі бюджету розвитку місцевих бюджетів у реалізації державної політики регіонального розвитку / А. М. Вінграновський // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 1. – С. 68–77.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Алькеми Віктор Григорович – к.т.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики Університету економіки та права “КРОК”.

Бабій Ірина Віталіївна – аспірант Хмельницького національного університету.

Бай С.І. – д.е.н, доцент, завідувач кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету.

Баланюк Іван Федорович – д.е.н, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Батенко Людмила Павлівна – к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”, директор центру продуктивності Міжнародного інституту бізнесу.

Бечко Петро Кузьмович – к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва.

Белікова Надія Володимирівна – к.е.н., науковий співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Бидик Алла Геннадіївна – к.е.н, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

Білик Ростислав Романович – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича.

Боднарук Оксана Олексіївна – к.ф.-м.н., доцент кафедри вищої математики та інженерно-технічних дисциплін Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Бойчук Руслан Мирославович – к.е.н., доцент, заступник начальника ДПП м. Івано-Франківська.

Бондарчук Наталія Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Василюк Вікторія Василівна – студентка 4 курсу обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Василюк Марія Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Васильченко С.М. – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Вахновська Наталія Андріївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Луцького національного технічного університету.

Витрищук Катерина Олександрівна – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу, асистент кафедри прикладної статистики та економіки праці Луцького національного технічного університету.

Гречаник Наталія Юріївна – к.ф.-м.н., професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Григорів Ольга Орестівна – аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гринів Любов Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гринів Надія Володимирівна – студентка 2 курсу економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Дем’янишин Василь Григорович – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету.

Деркач Микола Іванович – к.е.н., науковий співробітник кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, заступник голови Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства та регіональної політики.

Деркач Тетяна Анатоліївна – аспірант кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва.

Дмитровська Вероніка Степанівна – викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Забедюк Мирослава Сергіївна – аспірант кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету.

Загорняк Володимир Богданович – к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту Приватного вищого навчального закладу “Інституту управління природними ресурсами”.

Іванова Наталія Сергіївна – старший викладач кафедри економічної кібернетики Криворізького факультету Запорізького національного університету.

Івануса Андрій Володимирович – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту деревообробних підприємств Національного лісотехнічного університету України.

Івах Галина Володимирівна – студентка магістратури спеціальності “Фінанси” Львівського національного університету імені Івана Франка.

Калашнікова Євгенія Дмитрівна – к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Качуріна Наталія Миколаївна – аспірант кафедри фінансів, банківської справи та державного управління Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

Кінаш Ірина Петрівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Клівіденко Л.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету.

Кміть Віра Мирославівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Колісніченко Катерина Вікторівна – асистент кафедри фінансів і кредиту Херсонського національного технічного університету.

Кондур Оксана Созонтівна – к.ф.-м.н., професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Копчак Юрій Степанович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Корсакова Ольга Сергіївна – аспірант кафедри фінансів Донбаського державного технічного університету.

Костюк Вікторія Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Кохан Ірина Василівна – аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Креховецька Людмила Геннадіївна – асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кривицька Ольга Романівна – к.е.н., старший викладач кафедри фінансів Національного університету “Острозька академія”.

Кропельницька Світлана Орестівна – к.е.н., доцент Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кулик Петро Любомирович – начальник відділу контролю за відшкодуванням ПДВ Державної податкової адміністрації в Івано-Франківській області, аспірант Національного університету державної податкової служби України.

Кульчицька Надія Євстахіївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

Курець Валентина Степанівна – здобувач ступеня к.е.н. кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Лукан Олександра Михайлівна – бакалавр економіки і підприємництва Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Марчук Любов Василівна – к.е.н., директор Коломийського політехнічного коледжу Національного університету “Львівська політехніка”.

Мартиненко Василь Петрович – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Мацола Михайло Михайлович – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мацьків Володимир Володимирович – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мельник Олександр Павлович – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Білоцерківського національного аграрного університету, провідний економіст управління контролю та валютного ліцензування Головного управління Національного банку України по м. Києву та Київській області.

Мигович Тетяна Михайлівна – аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Михайлина Діана Георгіївна – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Нагайчук Вікторія Валеріївна – здобувач, викладач кафедри “Фінанси і кредит” Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету.

Непран Андрій Володимирович – ст. викладач, кандидат економічних наук Харківського економіко-правового університету.

Орлова В.В. – к.е.н., доцент кафедри туризмознавства і туристичних спеціалізацій, інститут туризму Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Педченко Наталія Сергіївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі.

Перезовова Ірина Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Пилипів Надія Іванівна – д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Пирог Ольга Володимирівна – докторант, к.е.н, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Пілько Андрій Дмитрович – к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Плець Іван Іванович – аспірант, асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Приймак Василь Іванович – д.е.н., професор кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівського національного університету імені Івана Франка.

П’ятничук Ірина Дмитрівна – викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Реверчук Олена Сергіївна – аспірант кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки Львівського національного університету імені Івана Франка.

Римар І.А. – аспірант кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету.

Римар Ольга Григорівна – викладач кафедри фінансів Нововолинського факультету ТНЕУ.

Савчук Тетяна Василівна – асистент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Самойленко Галина Іванівна – здобувач наукового ступеня к.е.н. Запорізького національного університету, викладач Нікопольського інституту Запорізького національного університету.

Сафонова Віра Євгенівна – відділ економіки і управління вищої освіти Інституту вищої освіти НАПН України.

Синиця Світлана Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Скорупка Даріуш – д.е.н. (dr hab.), професор, завідувач кафедри управління Вроцлавської вищої офіцерської школи сухопутних військ.

Сметанко Олександр Васильович – к.е.н., доцент, завідувач кафедри “Облік і аудит” Кримського економічного інституту ДВНЗ “КНЕУ ім. В. Гетьмана”.

Соломаха Анастасія Ярославівна – студентка магістратури спеціальності “Фінанси” Львівського національного університету імені Івана Франка.

Станьковська Ірина Мирославівна – к.е.н., доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Струк Наталія Семенівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Сус Тарас Йосипович – к.е.н., доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Тимченко Ірина Євгенівна – к.е.н., завідувач кафедри фінансів та кредиту Харківського економіко-правового університету.

Тимченко Олена Миколаївна – д.е.н, доцент, професор кафедри фінансів ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”.

Ткач Олег Володимирович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ткаченко Ірина Володимирівна – к.ф.-м.н., старший викладач кафедри вищої математики та інженерно-технічних дисциплін Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Ткачик Леся Петрівна – аспірант, асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Ткачук Ірина Григорівна – д.е.н, професор Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Федулова Любов Іванівна – д.е.н, професор, зав. відділу технологічного прогнозування та інноваційної політики ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”.

Фрунза Світлана Анатоліївна – к.е.н., старший викладач кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

Хмарук Юлія Віталіївна – викладач кафедри фінансів Національного університету “Острозька академія”; аспірант Волинського Національного університету імені Лесі Українки.

Царенко Оксана Вячеславівна – д.е.н, доцент, провідний науковий співробітник відділу інвестиційної політики та розвитку місцевого самоврядування Ради по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України.

Цюпа Оксана Петрівна – ст. викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Чорна Тетяна Іванівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського економіко-правового університету.

Шаварина Марія Петрівна – к.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету.

Шаманська Надія Володимирівна – к.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету.

Шекета Євгенія Юріївна – магістр кафедри обліку і аудиту економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шеленко Діана Іванівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шишковський Сергій Вікторович – студент Національного університету “Львівська політехніка” ІНЕМ МЗДм-12.

Шкроміда Віталій Васильович – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкроміда Надія Ярославівна – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шматько Наталія Михайлівна – ст. викладач кафедри менеджменту Української інженерно-педагогічної академії, аспірант.

Шмиголь Надія Миколаївна – к.е.н, доцент, докторант Національного університету харчових технологій.

Шульгіна Ольга Володимирівна – аспірантка кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

Якимова Лариса Петрівна – к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Донбаського державного технічного університету.

Якимчук Л.В. – магістр V курсу Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету.

Янчишин Анастасія Сергіївна – здобувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

ЗМІСТ

Фінансові підходи у сприянні розвитку підприємництва

Алькеми В.Г. Операційна система продукції як чинник економічної безпеки виробничого підприємства.....	3
Бай С.І., Римар І.А. Соціальна функція підприємства.....	11
Баланюк І.Ф., Шеленко Д.І., Копчак Ю.С. Аудит маркетингової діяльності на підприємстві.....	16
Батенко Л.П. Сучасні підходи до розвитку операційних систем сервісних компаній.....	22
Бечко П.К., Деркач Т.А. Оцінка стану забезпечення оборотними засобами суб'єктів зберігання зерна Черкаської області.....	26
Білик Р.Р., Боднарук О.О., Ткаченко І.В. Динаміка рівнів ризику виникнення аварій або нещасних випадків на підприємствах Чернівецької області.....	33
Василюк М.М., Григорів О.О., Василюк В.В. Особливості проведення аудиту матеріальних витрат і застосування експертних систем.....	39
Гречаник Н.Ю. Маркетингова оцінка ринку дитячого харчування в контексті Програми “Виробництво дитячого харчування з екологічно чистого коров'ячого молока в спеціальній сировинній зоні Рогатинського району”.....	43
Григорів О.О. Бюджетування в управлінні фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів.....	49
Загорняк В.Б., Івануса А.В. Про економічні витрати, пов'язані із забезпеченням промислової безпеки праці.....	53
Іванова Н.С. Сучасні принципи забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства.....	57
Калашнікова Є.Д., Креховецька Л.Г. Напрями реформування системи соціального захисту в умовах трансформаційних перетворень.....	62
Кондур О.С., Марчук Л.В. Роль маркетингу в реструктуризації підприємств.....	68
Корсакова О.С. Визначення економіко-правової сутності й інституційної структури промислово-фінансової групи.....	73
Костюк В.А. Удосконалення системи управління корпоративним бізнесом банку.....	78
Кривицька О.Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення.....	82
Мартиненко В.П. Функції санації промислових підприємств.....	87
Нагайчук В.В. Управління якістю прибутку підприємства.....	91
Орлова В.В. Формування організаційно-економічного забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства.....	95
Педченко Н.С. Аналіз сутнісних підходів до розкриття категорії “потенціал підприємства” та їх упорядкування.....	102
Перезова І.В., Янчишин А.С., Шишковський С.В. Достовірність інформації про необоротні активи, які утримуються для продажу, у контексті детінізації господарської діяльності підприємств України.....	109
Пилипів Н.І., П'ятничук І.Д. Сучасний стан і перспективи розвитку нафтопереробної галузі України.....	113
Реверчук О.С. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб у системі економічної безпеки розвитку банківництва України.....	121
Савчук Т.В. Теоретичні підходи до з'ясування економічного змісту категорій “вартість” і “ціна”.....	125
Самойленко Г.І. “Ефективність” і “продуктивність” праці: відмінності, проблеми оцінки, удосконалення механізму управління.....	131
Синиця С.М., Гринів Л.В., Гринів Н.В. Теоретико-методологічні основи моделювання фінансової діяльності торговельних підприємств.....	140
Сметанко О.В. Інформаційно-технологічні інновації внутрішнього аудиту в системі стратегічного планування і управління акціонерними товариствами.....	149
Станьковська І.М., Кінаш І.П. Дослідження параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	156

Струк Н.С., Курець В.С. Децентралізація повноважень фінансового управління загальноосвітніми школами як нагальна потреба в сучасних умовах господарювання.....	160
Сус Т.Й. Перспективи розвитку екологічного тваринництва в Карпатському макрорегіоні.....	165
Ткач О.В. Моделі валютно-фінансових кризових явищ.....	170
Ткачук І.Г., Кропельницька С.О. Концептуальні підходи до фінансово-економічного механізму функціонування кластера дитячого молочного харчування.....	175
Шекета Є.Ю. Маржинальний підхід в організації управлінського обліку.....	184
Шкроміда В.В., Шкроміда Н.Я. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства.....	188
Шматько Н.М. Сучасні методи управління гнучкістю підприємства.....	192
Шмиголь Н.М. Контроль та оцінка потенціалу загальної фінансової стратегії підприємства.....	200

Промислова політика і структурна перебудова

Бабій І.В. Особливості формування типів і форм реструктуризації промислових підприємств.....	205
Белікова Н.В. Проблеми безпечного функціонування соціальних систем у регіонах України.....	210
Витрищук К.О. Сучасні тенденції регіональної політики розвитку житлово-комунального господарства України в контексті досвіду Польщі та балтійських держав.....	216
Деркач М.І. Проблеми диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах глобальної фінансової кризи.....	221
Забедюк М.С. Передумови формування стратегії ендогенно орієнтованого розвитку регіону.....	225
Качуріна Н.М. Методологічне забезпечення аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону.....	229
Михайлина Д.Г. Сучасні тенденції транснаціоналізації української економіки.....	238
Непран А.В., Тимченко І.Є., Чорна Т.І. Структурні зрушення в промисловості та їх вплив на динаміку показників капіталомісткості продукції.....	243
Пирог О.В. Технологічний розвиток промисловості України.....	248
Пілько А.Д., Лукан О.М. Сучасні тенденції розвитку моделей маркетингових комунікацій.....	253
Приймак В.І., Скорупка Д. Нейронні мережі в управлінні ринком праці.....	260
Сафонова В.Є. Вища освіта як виробник освітнього ресурсу в системі суспільного блага.....	267
Федулова Л.І. Розбудова системи трансферу технологій – важлива умова впровадження кластерної моделі розвитку економіки України.....	275
Фрунза С.А. Проблеми бюджетного фінансування соціального захисту населення в Кіровоградській області.....	285
Шульгіна О.В. Вплив антикризової структурної політики на регіональний розвиток в Україні.....	290

Проблеми оподаткування суб'єктів господарювання

Бидик А.Г. Основні умови використання інструментів митного регулювання в практичній діяльності митних органів.....	294
Бойчук Р.М., Васильченко С.М. Погашення податкового боргу в контексті Податкового кодексу України.....	301
Вахновська Н.А. Реформування податкової системи України в контексті вдосконалення податкового законодавства.....	306
Кміть В.М., Івах Г.В. Роль податкового регулювання в системі державного податкового менеджменту України.....	310
Кміть В.М., Соломаха А.Я. Роль держави у формуванні податкового механізму фінансового оздоровлення підприємств.....	317

Колісниченко К.В. Основні характеристики податкових ризиків.....	325
Кулик П.Л. Ефективність адміністрування ПДВ в Україні.....	328
Кульчицька Н.С. Проблеми митного регулювання операцій з давальницькою сировиною.....	335
Мацьків В.В. Сучасні тенденції податкового регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	341
Мельник О.П. Практика функціонування податкової системи та напрями її реформування в Україні.....	347
Римар О.Г. Податкове регулювання в системі антикризових заходів держави.....	352
Тимченко О.М. Методологічні підходи неокласичної школи в дослідженні податкового боргу.....	356
Ткачик Л.П. Особливості здійснення податкового аналізу на підприємстві.....	363
Царенко О.В. Формування інституціональних регуляторів податкового адміністрування в регіоні.....	370
Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Пенсійне страхування в контексті соціальних ризиків.....	377
Якимова Л.П. Моделювання сценаріїв розвитку солідарної системи пенсійного забезпечення України.....	385

Державні доходи та видатки

Дем'янишин В.Г. Концептуальні засади бюджетного прогнозування в Україні.....	392
Клівіденко Л.М., Якимчук Л.В. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів і шляхи їх вирішення.....	397
Кохан І.В. Бюджетний механізм як суспільно-економічна категорія.....	402
Мацола М.М. Державна соціальна політика: зарубіжний і національний виміри.....	407
Мигович Т.М. Аналіз структури видатків місцевих бюджетів.....	411
Плець І.І. Теоретичні аспекти дослідження формування державного боргу.....	417
Ткачук І.Г. Перспективне бюджетне планування в контексті розвитку самоврядування..	427
Хмарук Ю.В. Теоретичні підходи до визначення поняття “система доходів Державного бюджету України”.....	434
Цюпа О.П. Аналіз надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області.....	440

CONTEXT

Financial approaches in the assistance to development of enterprise	
Alkema V.H. Operating system of products as factors of economic security production company.....	3 11
Balanyuk I.F., Shelenko D.I., Kopchak Yu.S. Audit of the marketing activity of an enterprise.....	16
Batenko L.P. Modern approaches to the foring of the operation systems in service companies	
Bay S.I., Rymar I.A. Social function of enterprise.....	22
Bechko P. K., Derkach T.A. Evaluation of state support current assets at the subjects of grain storage of cherkasy region.....	26
Bilyk R.R., Bodnaruk O.O., Tkachenko I.V. the dynamics of risk levels of the occurrence of disasters or accidents at enterprises in chernivtsi region.....	33
Vasyluk M.M., Grigoriv O.O., Vasyluk V.V. Features of leadthrough of audit of financial charges and application of consulting models are in audit.....	39
Grechanik N.Y. Marketing estimation of market of child's food is in context of program "Production of child's food from an environmentally clean cow milk in the special raw material area of district Rogatin".....	43
Grygoriv O. O. Budgeting in management of financial resources in higher educational establishments.....	49
Zagornyak V.B, Ivanusa A.V. About economic charges, related to providing of industrial safety of labour.....	53
Ivanova N.S. Modern principles of provision of effective system of economic safety of the enterprise.....	57
Kalashnikova E.D., Krekhovetska L.G. Social protection system reforming in the conditions of transformation.....	62
Kondur O.S., Marchuk L.V. A Marketing role is in restructuring of enterprises.....	68
Korsakova O.S. Determination of economic and legal nature and institutional structure of industrial and financial group.....	73
Kostiuk V.A. Perfection of control the system by corporate business bank.....	78
Kryvytska O.R. The essence of profit as an economic category: derivative approach and current view.....	82
Martynenko V.P. Functions readjustment of industrial enterprises.....	87
Naqaichuk V.V. Management of quality of enterprise profit.....	91
Orlova V.V. Forming organization and economical providing of efficiency using of recourse potential entrepreneur.....	95
Pedchenko N.S. Analysis of the essential approaches to disclosure of the category "potential of the enterprise" and their management.....	102
Perevozova I.V., Yanchyshyn A.S., Shyshkovskyy S.M. Authenticity of presentation of information on non-current assets held for sale in context of legitimized economic processes by enterprises of ukraine.....	109
Pylypiv N.I., Pyatnychyk I.D. Current status and prospects of development of oil and gas industry in Ukraine.....	113
Reverchuk O.S. A fund of guaranteing of holdings of physical persons is in the system of economic security of development of банківництва Ukraine.....	121
Savchuk T.V. Theoretical approaches to defining economic content of "value" and "price" categories.....	125
Samoylenko G.I. "Efficiency" and "productivity" labour: differences, problems of the estimation, improvement of the mechanism of management.....	131
Sunuzja S.M., Gruniv L.V., Gruniv N.V. Theoretical and methodological bases of modeling of financial activity of trade enterprises.....	140
Smetanko A.V. Information technology innovation of internal audit in strategic planning and management of joint stock companies.....	149
Stankovska I.M. Kinash I.P. Studying the competitiveness of the enterprise potential parameters.....	156

Struk N.S., Kurets V.S. Decentralization of financial management authority at secondary schools as an urgent need for modern business environment.....	160
Sus T.Y. Prospects of development of ecological stock-raising are in the macroregion of Carpathians...	165
Tkach O.V. Models of currency and financial crisis.....	170
Tkachuk I.G., Kropelnytska S.O. Conceptual approaches to financial and economic mechanism of dairy cluster functioning.....	175
Sheketa Y.U. Organization of management accounting approach using marginal.....	184
Shkromyda V.V., Shkromyda N.Ya. Methodical approaches of realization of monitoring of the financial state of enterprise.....	188
Shmatko N.M. Modern methods of enterprise flexibility.....	192
Shmygol N.M. Assessing potential of the financial strategy of the enterprise.....	200

Industrial policy and structural alteration

Babiy I.V. Features of forming of types and forms of industrial enterprises restructuring.....	205
Belikova N. V. Problems of social system's safe functioning in regions of Ukraine.....	210
Vytryshchuk K.O. Modern tendencies of regional policy of the development of housing and communal services of Ukraine in the context of experience of Poland and Baltic states.....	216
Derkach M.I. Problems of regional social and economic development differentiation in Ukraine in global financial crisis conditions.....	221
Zabedyuk M.S. Background of endogenously oriented development strategy in the region.....	225
Kachurina N.M. Methodological providing of analysis and estimation of region industrial potential.....	229
Mykhaylyna D.G. Modern trends of ukrainian economy transnationalization.....	238
Nepran A.V., Timchenko I.Y., Chorna T.I. Structural changes in industry but their influence on the dynamics of indexes capital-intensiveness products.....	243
Pyrog O.V. Technological development of industry of Ukraine.....	248
Pilko A.D., Lukan O.M. the Modern progress of models of marketings communications trends.....	253
Pryimak V.I., Skorupka D. Neural networks in labour market management.....	260
Safonova V.E. Higher education as a producer of the educational resource in the system of social benefit.....	267
Fedulova L.I. Development of technology transfer as an important condition of cluster model introduction of Ukraine economy.....	275
Frunza S.A. Problems of budgetary financing of social defence of population is of kirovohrad area.....	285
Shulgina O.V. Influence of the anti-recessionary structural policy on regional development in Ukraine.....	290

Problems of taxation of subjects of economy

Bydyk A.G. Basic terms of instruments customs regulation in practice customs authorities...	294
Boichuk R.M. Vasylenko S.M. Repayment of tax debt in context of tax code of Ukraine...	301
Vahnovska N.A. Reformation of tax system of Ukraine is in context of perfection of tax legislation.....	306
Kmit V.M., Ivakh H.V. The role of tax regulation in the system of state tax management of Ukraine.....	310
Kmit V.M., Solomakha A.Y. Role of the state in formation tax mechanism of financial recovery of enterprises.....	317
Kolisnichenko K.V. Basic characteristics of tax risks.....	325
Kulyk P.L. Efficacy of administration vat in Ukraine.....	328
Kulchytska N.Ye. Problems of customs regulation of transfers of raw material.....	335
Matskiv V.V. Modern trends in tax regulation of foreign economic activity.....	341
Melnik O.P. The practice of operation and directions of tax reform in Ukraine.....	347
Rymar O.G. The tax regulation in the system of state anti-crisis measures.....	352
Tymchenko O.M. Methodological approaches of the neoclassical school to the tax debt investigation.....	356

Tkachyk L.P. Features of the implementation of tax analysis on enterprise.....	363
Tsarenko O.V. Forming of institutional regulators of tax administration in region.....	370
Shavaryna M.P., Shamanska N.V. Pension insurance in the context of social risks.....	377
Yakimova L.P. Modeling of scenarios of development of the redistributive system of pension provision of Ukraine.....	385

State revenues and expenditures

Demianyshyn V.G. Conceptual grounds of budget forecasting in Ukraine.....	392
Klvidenko L.M., Jakumchyk L.V. The problems of formation of income assets within local budgets and the ways of their solution.....	397
Kohan I.V. Budgetary mechanism socio-economic category.....	402
Matsola M.M. Public social policy: foreign and national dimension.....	407
Myhovych T.M. Analysis of expenditure local budgets.....	411
Plets' I.I. Theoretical aspects of research of forming of national debt.....	417
Tkachuk I.H. Perspective budgetary planning in the context of Self-government development...	427
Khmaruk Y.V. Theoretical principles of state budgets' of Ukraine income system calculation....	434
Tsupa O.P. Analyzes development budgetrevenues of Ivano-Frankivsk region local budgets...	440

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий збірник

Випуск 7

Том 2

За редакцією ТКАЧУК Ірини Григорівни

В авторській редакції

Головний редактор *Василь ГОЛОВЧАК*
Комп'ютерна верстка *Віра ЯРЕМКО*
Коректор *Надія ГРИЦІВ*

Підп. до друку 18.03.2011 р. Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.
Ум. друк. арк. 53. Наклад 100 пр. Зам. 40.

Видавець
Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
76025, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1
тел.: 71-56-22
*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
від 12.12.2006 серія ДК 2718*