

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 8

Том 2

**Івано-Франківськ
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
2012**

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

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; **Матвійшин 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, 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, 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 менеджменту і маркетингу 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, 2012. – Вип. 8. – Т. 2. – 288 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, 2012. – Issue 8. – V. 2. – 288 p.

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 336.221
ББК 65.9

Десятнюк О.М.

**ІННОВАЦІЇ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ
У КОНТЕКСТІ НОРМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

Тернопільський національний економічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра податків і фіскальної політики,
46000, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11,
тел.: 0679852121,
e-mail: okster@list.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження інновацій у конструкції податку на доходи фізичних осіб у контексті Податкового кодексу України. Виокремлено позитивні й негативні сторони змін у побудові механізму справляння податку на доходи фізичних осіб та окреслено основні напрями усунення проблем системи прибуткового оподаткування населення.

Ключові слова: інновації, податок на доходи фізичних осіб, система оподаткування доходів населення, Податковий кодекс України.

Annotation. The article is directed on research of innovations in the construction of individual income tax in the context of tax code of Ukraine. Selected the positive and negative sides of changes in the construction of mechanism of production of individual income tax and outlined basic directions of removal of problems of the system of profitable taxation of population.

Key words: innovations, individual income tax, system of taxation of profits of population, tax code of Ukraine.

Вступ. Недостатньо ефективний вплив вітчизняної податкової системи на економічне середовище свідчить про неможливість виконувати високоякісно свої функції без здійснення адекватних заходів щодо вдосконалення. Через порушення принципів соціальної справедливості й економічної ефективності, незадовільне вирішення фіскальних завдань та низький рівень податкової дисципліни вона не відповідає класичним для ринкової економіки регулюючим впливам. Постійні спроби поспішного й необґрунтованого вирішення проблем і суперечностей податкового регулювання шляхом постійного коректування податкового законодавства ускладнюють стан справ у вказаній галузі. Тому є очевидним, що вирішення накопичених у сфері оподаткування суперечностей можливе лише шляхом проведення послідовного й продуманого реформування податкової системи.

Важливим етапом податкового реформування в Україні стало впровадження Податкового кодексу з метою уніфікації норм, що регламентують порядок справляння податків і зборів у державі. Якщо доцільність введення в дію цього документа не викликає сумніву, то щодо його досконалості точиться гіперактивна полеміка. До того ж численні правки та зміни до основного податкового законодавчого документа, внесені протягом уже першого року дії, свідчать про наявність у ньому недосконалих положень і суперечливих норм. Це унеможливорює забезпечення ефективності реформування податкової системи.

Проведення податкових реформ завжди пов'язане з великими труднощами. Практично неможливо цілком задовольнити інтереси всіх сторін оподаткування: реалізувати потреби держави, пристосувати фіскальний режим до комерційних інтересів бізнесу, забезпечити соціальні ідеали справедливості та суспільного добробуту. Крім того, ін-

теграційні та трансформаційні економічні процеси вимагають нового теоретичного переосмислення і обґрунтування шляхів практичної розбудови податкової системи.

Звичайно, єдиного підходу до забезпечення ефективності податкових реформ у фіскальній практиці немає, однак напрями й шляхи до їх проведення досліджуються вченими різних наукових світових та вітчизняних шкіл. Проблема, пов'язаним з трансформацією процесів оподаткування, присвячено значну кількість досліджень вітчизняних учених В.Андрущенка, О.Василика, В.Вишневецького, В.Гейца, А.Данилова, В.Загорського, Ю.Іванова, А.Крисоватого, І.Луїної, В.Мельника, В.Опаріна, А.Соколовської, В.Суторміної, А.Тищенко, В.Федосова, С.Юрія та ін.

Разом з тим проблема вибору раціональних форм і методів оподаткування в період реформування податкової системи все ще залишається відкритою, а вітчизняна практика в цьому питанні далека від досконалості. Тому, даючи оцінку Податковому кодексу України в контексті забезпечення загального позитивного ефекту для соціально-економічного розвитку держави, слід визначити, насамперед, його роль у вирішенні ключових напрямів реалізації податкової політики – наповнення бюджету та стимулювання економічної активності.

Важливого значення в цьому плані набуває потреба в з'ясуванні змін механізму справляння податків і зборів, викликаних уведенням кодексу, та, відповідно, оцінці їх можливих ефектів і наслідків. Особливо слід виокремити необхідність аналізу інновацій в оподаткуванні доходів громадян як визначального джерела формування бюджетних доходів усіх країн, з одного боку, та ефективного важеля соціально-економічного розвитку держави, з іншого.

Постановка завдання. Виходячи з вищевикладеного, метою цього дослідження є виокремлення інновацій податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) у контексті норм Податкового кодексу України й оцінка можливих результатів їх дії.

Для досягнення зазначеної мети ставляться завдання дослідити основні зміни в механізмі справляння податку на доходи фізичних осіб, виокремити позитивні й негативні сторони їх запровадження та обґрунтувати напрями подальшого реформування прибуткового оподаткування громадян.

Результати. За період існування України оподаткування доходів громадян зазнало численних трансформацій та перетворень методом апробації як прогресивної, так і пропорційної системи оподаткування особистих доходів. При цьому в різні періоди податок на доходи фізичних осіб (прибутковий податок з громадян) з точки зору фіскальної достатності й економічної ефективності сприймався неоднозначно. Його другорядність у 90-ті роки минулого століття, яка була зумовлена такими причинами, як недосконалість конструкції фіскального механізму, низький рівень доходів переважної більшості громадян, неготовність платників до сплати через низький рівень довіри до держави [1, с.38–39], викликала об'єктивну потребу в реформуванні системи прибуткового оподаткування фізичних осіб.

Принципово диференціював правила й запровадив нові схеми оподаткування доходів громадян у 2004 р. Закон України “Про податок з доходів фізичних осіб”. Із введенням у дію Податкового кодексу України у 2011 р. загальні принципи оподаткування доходів громадян змістовно не змінились і знайшли своє відображення в розділі IV цього документа. Водночас змін у порядку справляння та адміністрування податку на доходи фізичних осіб чимало.

Насамперед статтею 162.1.3 Податкового кодексу до платників податку на доходи фізичних осіб включено податкового агента, який зобов'язаний нараховувати, утримувати та сплачувати податок до бюджету від імені та за рахунок фізичної особи, вести податковий облік, подавати податкову звітність податковим органам і нести відповідальність за порушення встановлених норм [2]. Таке положення звільняє фізичних осіб,

які отримують протягом року доходи винятково від податкових агентів, від подання річної декларації.

Разом з тим невирішеним залишилося питання щодо чіткого визначення резидентства фізичної особи. Згідно зі ст. 14.1.213 Податкового кодексу не зрозумілий зміст “більш тісних особистих чи економічних зв’язків” особи, які визначено критерієм належності її до резидента, якщо вона має місце проживання також в іноземній державі.

Недотримання Податковим кодексом таких принципів оподаткування, як доступність і простота, спостерігаємо в порядку визначення об’єкта оподаткування ПДФО, оскільки формування бази оподаткування, яка є фізичним, вартісним чи іншим характерним його виразом [2], у ст. 164 є незавершеним і конкретизується за окремими видами доходів у ст. 170. Ураховуючи те, що саме податок на доходи фізичних осіб стосується не лише спеціалістів-практиків, а й пересічних громадян, дотримання зазначених принципів є вкрай актуальним. Тому для спрощення адміністрування ПДФО доцільним є групування складових сукупного доходу платника податку за відповідними критеріями (рис. 1).

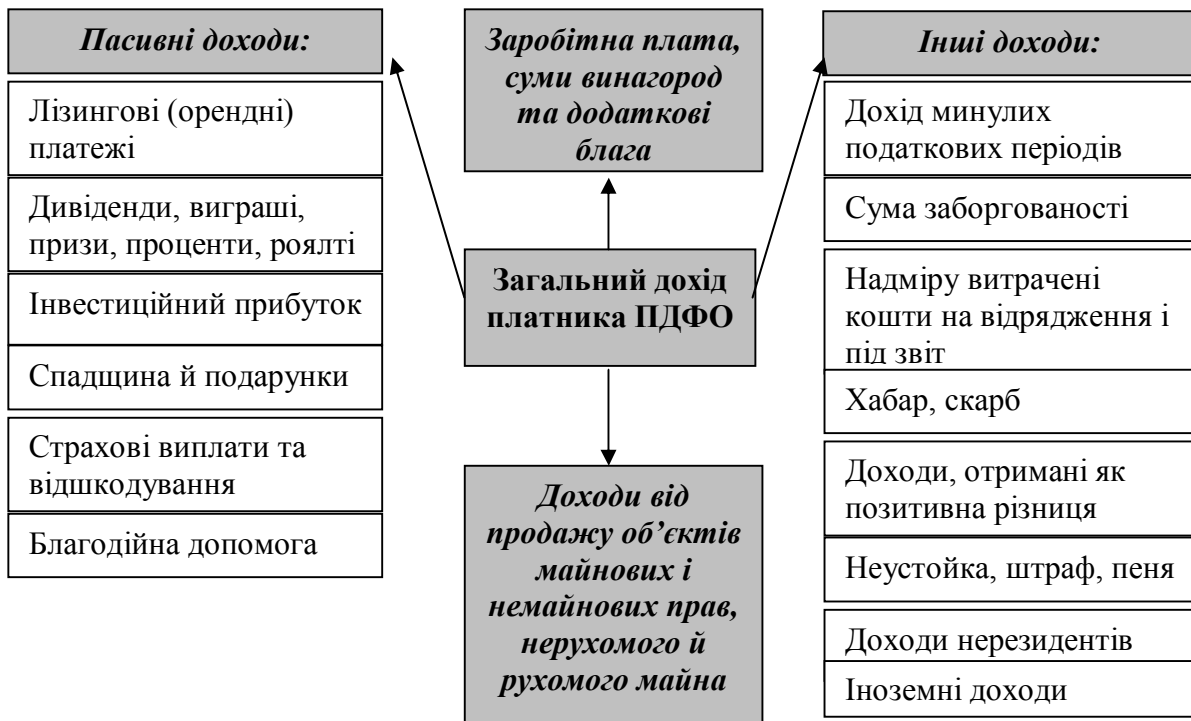


Рис. 1. Структура загального оподаткованого доходу платника податку на доходи фізичних осіб

Як позитивний аспект оподаткування доходів громадян слід відмітити впровадження у 2004 р. поняття “податковий кредит”, назва якого в Податковому кодексі змінена на “податкову знижку”, під якою розуміють документально підтверджену суму (вартість) витрат платника податку – резидента у зв’язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподаткованого доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати [2].

Окрім назви, у Податковому кодексі змінено перелік витрат фізичних осіб, на які може надаватися податкова знижка, який доповнено витратами на переобладнання

власного транспортного засобу паливною системою, що альтернативна системі, яка функціонує на бензиновому паливі.

Разом з тим залишилася невирішеною проблема отримання податкової знижки, яка надається через механізм подачі за підсумками звітного року декларації до податкового органу. Такий порядок призводить до перевантаження як фізичних осіб, так і працівників податкових органів. Крім того, часто через недостатність коштів у місцевих бюджетах на початку року громадянин не може своєчасно отримати належні йому суми повернення податку, що, відповідно, спричиняє зростання соціального напруження в суспільстві та недовіри до податкової служби.

У цьому плані доцільним є надання податкової знижки безпосередньо в джерела отримання фізичною особою доходу на підставі поданих нею документів. Податкові зобов'язання платника податку до бюджету за результатами звітного року слід зменшувати на суму податкової знижки. Відповідно сукупні податкові зобов'язання податкового агента будуть зменшуватися на суму наданої податкової знижки в джерела виплати доходу фізичним особам.

Отримала своє продовження в Податковому кодексі України й принципово нова система надання соціальних пільг, започаткована у 2004 р. Змінено лише основу встановлення розміру пільг – розмір мінімальної заробітної плати на розмір прожиткового мінімуму (у розрахунку на місяць) і внесено незначні зміни в категорії пільговиків.

При цьому кодексом не усунуто проблему обмеження щодо прав користування податковою соціальною пільгою. Так, положення, що нею може скористатися “будь-який платник податку”, є лише декларованим, оскільки пільга для громадян усіх категорій пільговиків (інвалідів, одиноких батьків, Героїв України, учасників бойових дій тощо) застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень [2]. Крім того, у повному обсязі визначена сума пільги буде застосовуватися лише з 2015 р.

У Податковому кодексі продовжено реформування порядку застосування ставок податку на доходи фізичних осіб. У 2004 р. замість п'яти ставок цього податку було встановлено єдину – 15%. Це, з одного боку, спростило механізм справляння податку, проте, з іншого – не відповідало принципу соціальної справедливості в оподаткуванні.

Установлюючи єдину податкову ставку, держава поклала певну надію на виконання податкових зобов'язань з боку суб'єктів тіньової економіки, а отже, на розширення бази оподаткування [3, с.56]. Проте такі зміни не привели до сподіваних обсягів легалізації доходів та не стимулювали в очікуваній мірі їх зростання.

Так, за даними експертних оцінювань і досліджень, обсяги тіньової економіки в Україні перевищують більш як половину внутрішнього валового продукту. Розрахунки професора Фрідріха Шнайдера (університет Лінц, Австрія), проведені у 2007 р. з використанням методів DYMIMIS та оцінювання грошового обігу, свідчать, що наша країна у 2004 р. мала тіньову економіку в обсязі 54,9%, а у 2005 – 55,3% ВВП [4].

Згідно з даними соціологічних опитувань, до 40% молоді у великих містах і прикордонних регіонах України працює в тіньовому секторі. Приблизно для 2,5 млн громадян нашої країни тіньова економіка є основним джерелом прибутків. За оцінюванням Національного банку України, поза офіційною сферою грошового обігу перебуває більш ніж 15 млрд дол., що обслуговують потреби тіньового сектора, який за показниками надходжень коштів (до 50% ВВП) можна зрівнювати з офіційною економікою [5].

Невирішеність зазначеної проблеми сприяла відповідним змінам у Податковому кодексі, яким запроваджено прогресивну дворівневу шкалу та встановлено підвищену ставку ПДФО – 17% суми перевищення з урахуванням податку, сплаченого за ставкою 15% у разі, якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня звітного податкового року. Для оцінки результатів такого нововведення проаналізуємо розподіл частки працівників за рівнями оплати праці в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Частка працівників за рівнями оплати праці в Україні у 2010 р.*

Рівень заробітної плати, грн	Частка працівників, %	Рівень заробітної плати, грн	Частка працівників, %
До 922	7,2	2 000–2 500	11,7
922–1 000	8,8	2 500–3 000	9,5
1 000–1 250	11,2	3 000–3 500	7,3
1 250–1 500	9,2	3 500–5 000	10,1
1 500–1 750	8,4	Більше 5 000	8,2
1 750–2 000	8,4	–	–

* Складено за даними Держкомстату України на кінець 2010 р.

Згідно з даними табл. 1, найбільший відсоток працівників – 11,7% отримує дохід у межах 2 000–2 500 грн. Дохід у розмірі більше 5 000 грн одержує лише 8,2% зайнятого населення України. Зазначимо, що саме заробітна плата складає найбільшу частку в структурі доходів населення (табл. 2).

Таблиця 2

Структура податку на доходи фізичних осіб за видами доходів в Україні у 2004–2010 рр. [6]

Податок на доходи фізичних осіб	Частка ПДФО за видами доходів, %						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
із заробітної плати	96,4	95,7	96,02	93,73	95,1	96,3	96,13
із пасивних доходів	0,52	1,32	1,3	0,75	0,72	0,53	0,72
від продажу рухомого й нерухомого майна	-	-	-	1,19	1,42	0,85	1,06
із доходів від підприємницької діяльності	2,66	2,04	1,89	1,38	1,21	1,31	1,03
з інших видів доходів	0,42	0,94	0,79	2,95	1,55	1,01	1,06

Дані табл. 2 свідчать про те, що тенденція домінування основної частки надходжень ПДФО з трудових доходів населення залишається практично незмінною. При цьому закономірного збільшення надходжень від інших джерел доходу громадян у зв'язку з розширенням бази оподаткування з 2004 р. так і не відбулося.

Відтак нововведення Податкового кодексу щодо встановлення підвищеної ставки ПДФО не зможе суттєво вплинути на зростання обсягу податкових надходжень та підвищення фіскальної ефективності цього податку. Однією з вагомих причин такої ситуації є стримування легалізації заробітної плати високим рівнем зборів до соціальних фондів, платником яких визначено роботодавця, а об'єктом оподаткування – фонд заробітної плати. Недостатньо ефективними є також внутрішні механізми податку на доходи фізичних осіб, оскільки не дають державі здійснити перерозподіл надвисоких доходів [1, с.40]. На відміну від розвинутих країн світу, де громадяни з невисокими

зарплатами звільняються від прибуткового податку, а натомість основний тягар наповнення бюджету лягає на заможні верстви населення, для яких установлена прогресивна шкала оподаткування, в Україні основне податкове навантаження щодо податку на доходи фізичних осіб лягає на громадян, котрі не мають високих доходів.

Із введенням у дію Податкового кодексу України залишилися невирішеними також проблеми в механізмі адміністрування податку на доходи фізичних осіб. Зокрема, не встановлено чіткого терміну подачі податкової декларації, форма якої, у свою чергу, також потребує спрощення, оскільки розділ IV кодексу не містить вимог щодо сукупного оподаткування доходів. Згідно з нормами цього документа, переважна більшість доходів кінцево оподатковуються в джерела їх виплати.

Значно ускладнено порядок подачі податковими агентами відомостей про виплату платникам податків доходів та суму утриманого податку. Податкові агенти зобов'язані крім щоквартального податкового розрахунку подавати ще щомісячну податкову декларацію, причому незалежно від того, чи були виплачені такі доходи.

Такий стан справ свідчить, що досі залишаються не до кінця вирішеними такі основні проблеми податку на доходи фізичних осіб, як недосконалість його конструкції, неефективність адміністрування та неготовність платників до сплати через низький рівень доходів, а також довіри до держави. Вирішення потребують і питання вдосконалення механізму зарахування податку на доходи фізичних осіб до бюджету територіальної громади, що дало б змогу забезпечити задоволення потреб населення.

Висновки. Очевидним є те, що інновації податку на доходи фізичних осіб, регламентовані Податковим кодексом України, не зможуть повною мірою забезпечити виконання цим податком своїх основних функцій. Можливості ПДФО щодо ефективного впливу на економічний цикл та обсяги масового споживання залишаються обмеженими. Крім того, цей податок не справляється із своїм стратегічним завданням перерозподілу доходів між прошарками населення. Відтак подальше вдосконалення конструкції механізму податку на доходи фізичних осіб зможе забезпечити очікувані фінансові результати лише за умови його орієнтації на вирішення проблеми зростання офіційних доходів основної маси громадян і перенесення податкового навантаження на високодохідні верстви населення.

Вирішення зазначених проблем побудови системи прибуткового оподаткування громадян загалом та механізму адміністрування податку на доходи фізичних осіб зокрема є важливим кроком на шляху до підвищення рівня довіри населення України до податкової системи й зменшення конфліктності між платниками податків і контролюючими органами. Домінуючим завданням реалізації податкової політики держави в цьому напрямі має стати комплексне поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами суб'єктів господарювання, що виражається в рівноцінному забезпеченні таких критеріїв оптимізації податкової системи, як фінансова достатність, економічна ефективність та соціальна справедливість.

Проведене дослідження підтверджує, що врахування інноваційних технологій у процесі реформування податкової системи України є багатостороннім і ефективним заходом підвищення ефективності його проведення. Реалізація практичних рекомендацій щодо вчасного усунення проблемних сторін механізму оподаткування сприятиме передбачуваності наслідків конкретних податкових заходів. Цей підхід дасть змогу підвищити рівень добровільності сплати податків, оскільки відповідає потребам часу й вимогам до формування податкової системи європейського зразка. Тому в перспективі потребують дослідження та наукового обґрунтування всі інноваційні заходи податкових реформ і трансформацій.

1. Мельник В. М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 38–41.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Ковалюк О. М. Важливий крок до зменшення податкового тягара в Україні / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 55–62.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epravda.postbox.kiev.ua/publications/499bd4b24a43f/>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
6. Безпалько І. Р. Розвиток системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / І. Р. Безпалько. – Львів, 2011. – 21 с.

УДК 336.2

ББК 65.2

Тимченко О.М.

СУЧАСНІ ІНІЦІАТИВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

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@hotbox.ru

Анотація. Висвітлено зміст ініціатив Євросоюзу стосовно глобальних екологічних податків, виявлено перешкоди їх запровадження, досліджено відповідність екологічного оподаткування в Україні світовим тенденціям.

Ключові слова: глобальні податки, екологічний податок, податок на вуглець, податок на авіаперевезення.

Annotation. In the article the author analyses the European Union initiative concerning the global ecological taxes, reveals the obstacles on the way of their realization, investigates the correspondence of the Ukrainian ecological taxation to the world tendencies.

Key words: global taxes, ecological tax, carbon tax, tax on aviation.

Вступ. Процеси глобалізації ускладнюють сучасний світ, підсилюють ризики й фактори невизначеності, генерують небезпечні явища, які виходять за рамки національних економік. Це зумовлює необхідність пошуку нових підходів до вирішення наднаціональних проблем, зокрема, за допомогою глобальних податків.

Проблема забруднення навколишнього середовища та глобального потепління зумовила ідею глобального екологічного оподаткування, на основі якої виникли податкові ініціативи Євросоюзу з уведення глобальних податків на викиди вуглецю, паливо й авіаперевезення.

Перевагами податку на викиди вуглецю є як висока фіскальна ефективність, так і можливість його використання як інструмента впливу на рівень споживання корисних копалин. Необхідність сплати цього податку має спонукати до використання альтернативних відновлювальних джерел енергії, відтак зменшуватиметься шкідливий вплив викидів вуглецю на клімат планети. Податок на авіаційне паливо або на авіаперевезення також розглядається в контексті зміни клімату. Незважаючи на те, що авіаперевезення генерують лише 3% загальних викидів вуглецю у світі, шкідливий вплив на довкілля саме цього виду транспорту зростає швидкими темпами.

Звернемо увагу, що екологічні податки так і не були введені Директивою ЄС. Отже, необхідно з'ясувати, чому ідея використання глобальних екологічних податків як інструментів впливу на забруднення навколишнього середовища не реалізована і якими є перспективи її реалізації в майбутньому.

Постановка завдання. Ми маємо на меті виявити причини, що перешкоджають запровадженню глобальних екологічних податків, дослідити досвід країн, які вкористають екологічні податки для вирішення національних проблем, з'ясувати відповідність моделі екологічного оподаткування в Україні податковим ініціативам Євросоюзу.

Зауважимо, що проблеми екологічного оподаткування досліджуються вітчизняними науковцями О.В.Безпаловою, М.Т.Бець, Г.М.Бурлуцькою, О.О.Веклич, Л.І.Зятковською, Л.А.Ільків, Т.В.Лісіковою, О.П.Маслюківською. Проте у вітчизняній фаховій літературі бракує праць, у яких проблеми екологічного оподаткування досліджувалися в контексті європейських ініціатив із запровадження глобальних податків.

Результати. Податок на авіап перевезення функціонує у Великобританії, а з 2011 року його ввели Німеччина й Австрія.

В обох країнах розмір податку залежить від дальності польотів. У Німеччині – це трьохступінчастий податок. 8 євро авіакомпанії платять з кожного пасажера щодо рейсів на короткі відстані, 25 євро – на середні (від 2 500 до 6 000 км) і 45 євро – на дальні (понад 6 000 км) [1]. В Австрії цей податок двоступінчастий. При польотах на короткі відстані авіакомпанії Австрії платять так само, як і в Німеччині – 8 євро за кожного пасажера та 40 євро за тих, хто здійснює польоти на дальні відстані [2]. Оподаткуванню не підлягають вантажні перевезення, транзитні маршрути й польоти приватних літаків, оскільки цей сегмент ринку активно відновлюється після кризи.

Запровадження податку на авіап перевезення є частиною урядової програми щодо боротьби з бюджетним дефіцитом (зауважимо, що знову на меті не регулювання, а реалізація фіскальних властивостей податку). За допомогою авіаційного податку уряд розраховує поповнити казну на 1 млрд євро. На думку міністра фінансів Німеччини Вольфганга Шойбле, додаткове навантаження є цілком прийнятним для авіакомпаній. В Австрії очікується, що нововведення принесе австрійській казні 60 млн євро у 2011 році й до 90 млн євро в більш успішні роки [2].

Однак цей захід не підтримують авіакомпанії. Представник Lufthansa висловив думку, що йому не зрозуміло, чому для дальніх рейсів податок збільшується вдвічі. Він припустив, що пасажери через збільшення цін на квитки скористаються послугами з авіап перевезень сусідніх країн. Президент Федеральної спілки авіакомпаній Ральф Текентруп, який одночасно є головою авіакомпанії Condor, вважає, що Німеччина втрапить до 5 млн євро щороку й матиме місце перетік щонайменше 10 тис. робочих місць в аеропорти та авіакомпанії інших країн, де такого податку немає [1].

Як приклад негативного досвіду оподаткування авіап перевезень, можна навести досвід Нідерландів, де подібний податок було скасовано через рік після його введення. Вартість авіаквитка збільшилася на 11,25–45 євро для пасажера, який вилітав з будь-якого голландського аеропорту, що призвело до послаблення попиту з боку клієнтів. Унаслідок запровадження цього податку економіка втратила 312 млн євро [1]. Крім того, голландські пасажери стали уникати місцеві аеропорти, надавши перевагу аеропортам сусідніх держав – Бельгії та Німеччині.

Отже, “авіаційний податок” покликаний зменшити викиди вуглецю в атмосферу. Проте, щоб досягти такого ефекту, треба зменшити кількість авіап перевезень, а це, у свою чергу, може завдати значної економічної шкоди авіаційній галузі.

Очевидно, що введення такого податку в Україні є недоцільним. Ціна на авіаквитки в Україні й без податку є достатньо високою, так що більшість громадян не можуть користуватися цим видом транспорту. Зазначена проблема загострилася під час кризи: зменшився пасажирооборот на авіалініях навіть при зниженні цін на квитки.

Щодо введення загальноєвропейського “вуглецевого” податку, Єврокомісія вирішила відкласти це питання. Згідно з пропозиціями європейських податкових комісарів, передбачається запровадити таку систему оподаткування, яка буде враховувати шкідливі викиди, що не підпадають під дію вже існуючої системи купівлі-продажу квот. Податок пропонується справляти за єдиною ставкою, яка буде встановлена в діапазоні від 4 до 30 євро за тону [3].

Зауважимо, що в ЄС немає єдиної думки з питання введення загальноєвропейського вуглецевого податку. Франція й Італія в цілому підтримують зазначену ініціативу, проте у 2010 році Франція відмовилася від введення цього податку в односторонньому порядку (основний аргумент – це ризики втрати конкурентоспроможності французьких підприємств) і виявила намір передати це питання на рівень Євросоюзу. Великобританія виступає проти надання ЄС додаткових повноважень у сфері оподаткування, проте визнає необхідність законодавчих заходів, спрямованих на захист навколишнього середовища. Ця країна стала однією з перших, яка вводить систему регулювання викидів парникових газів – схема CRC (Carbon Reduction Commitment). Ця схема вже затверджена Британським урядом і активно обговорюється.

Варто звернути увагу, що основним аргументом на користь вуглецевого податку є використання його як інструмента регулювання в боротьбі з глобальним потеплінням і забрудненням навколишнього середовища. Вважається, що збільшення податкового навантаження на технологічні процеси, які забруднюють природу, сприяє швидшому розвитку природоохоронних технологій. Проте є й інші думки щодо цього. Зокрема, біологи вважають, що процеси глобального потепління не пов’язані з діяльністю людини, і оподаткуванням CO₂ навряд чи можна досягти бажаного ефекту. Розглянемо її більш детально.

Існує думка, що поняття “Глобальне потепління” і “Зміна клімату” – це просто добре спланований хід політиків, які грають на науковій необізнаності населення, знайшовши непоганий вихід стягувати вуглецеві податки, які, по суті, не є необхідними ні для кого, окрім самих політиків. Як визначає “вуглецевий цикл” Вікіпедія, це біохімічний цикл, за якого вуглець переміщується в атмосфері, геосфері та гідросфері Землі [4]. Цей цикл відбувався ще задовго до того, як нога людини ступила на Землю і буде відбуватися ще довго, як людей уже не буде на Землі. Усі форми життя на Землі пов’язані з вуглецем. Майже в усіх предметах, що нас оточують, міститься вуглець. Вулиці, якими ми їздимо, асфальтовані – це довгий молекулярний ланцюжок вуглецю, перемішаний з подрібненим вапняком. Пластмаса, що є практично всюди, також містить молекули вуглецю. Метал та фарба на машинах, споруди, металеві знаки, бруківка тощо – усе містить у своєму складі вуглець. Досить важко знайти щось, що не містить вуглецю. Усі живі чи неживі предмети містять у своїй структурі вуглець. Кольорові метали, такі як мідь або алюміній – одні з небагатьох речей, які не містять вуглецю, проте останній використовується, щоб перетворити ці метали на корисні й потрібні людям речі. **Отже, вуглекислий газ – це не зовсім забруднюючий фактор, а природна й життєво необхідна частина життєвого циклу Землі.**

Вважається, що найбільш активними, ефективними й довговічними “хранителями” вуглецю є дерева, які в процесі свого розвитку дуже швидко абсорбують вуглець і згодом здатні утримувати його сотні років. Фактично ми робимо те ж саме, використовуючи енергію для виробництва машин, доріг, споруд. Вуглець у своїх різноманітних формах використовується для виробництва цих речей, які, можливо, утримують його ще краще, ніж ті самі дерева. Вуглець повертається в природний кругообіг різноманітними способами, а не тільки спалюванням органічного пального: через дихання та розкладання тварин і рослин, вулканічну діяльність, ну й, звісно, через нагрівання поверхні океанів.

Одні вчені підтверджують, інші заперечують концепцію глобального потепління, з якою і пов'язують упровадження вуглецевого податку. Наукова думка, виражена Міждержавною групою експертів по зміні клімату ООН, полягає в тому, що середня температура по Землі піднялася на 0,7 градуса, порівнюючи з початком промислової революції (з другої половини XVIII ст.) і припускається, що це викликано більшою мірою викидом газів, що викликають парниковий ефект, таких як вуглекислий газ і метан. Інші стверджують, що проблема глобального потепління сильно перебільшена, у той час, коли проблема вирубування, спасіння лісів, у яких живуть 2/3 усіх видів тварин і рослин на Землі, дійсно, є важливою проблемою. Знову ж таки, дослідивши довгостроковий період зміни температури Землі, дійшли висновку, що в середньому раніше температура була навіть вищою, ніж нині. Отже, обґрунтування необхідності справляння податку на викиди вуглецю як запобіжного заходу глобальному потеплінню є досить сумнівною. Проте, якщо глобальне потепління пов'язане з викидами вуглецю, то механізм справляння цього податку має бути побудований так, щоб спонукати суб'єктів господарювання зменшувати викиди. Дослідимо досвід країн, які вже ввели податок на викиди вуглецю.

Так, Швеція і Норвегія запровадили податок у 1991 р. За період з 1990 до 2006 рр. викиди CO₂ у Швеції скоротилися на 9%, натомість у Норвегії за 1991–2008 рр. збільшилися на 43% на душу населення.

У Данії податок на викиди вуглецю був запроваджений у 1992 р. і поширюється на всіх споживачів енергії в промисловості. Проте промислові підприємства оподатковуються по-різному, залежно від того, як використовується енергія. Ураховується також факт укладання компанією договору добровільного вживання заходів з підвищення ефективності використання енергії. Наслідком запровадження податку стало зменшення викидів двоокису вуглецю на душу населення у 2005 р. на 15% порівняно з 1990 р. [5].

У 2005 році Нова Зеландія ввела вуглецевий податок з метою до 2020 року стати першою у світі країною, що матиме нейтральний баланс викидів вуглецю в атмосферу, й у такий спосіб домогтися визнання статусу найчистішої країни у світі. За словами міністра, відповідального за питання зміни клімату, Піта Ходжсона, новий податок збільшить плату за електроенергію в домогосподарствах на 6%, а на виробництві – на 9%. Це позитивно відіб'ється на економіці країни в довгостроковій перспективі. Розмір податку становить 11 новозеландських доларів (8,07 долара США) за тону вуглецю. Податок має призвести до того, використання “брудних” джерел енергії, таких як вугілля і нафта, стане дорожчим, ніж використання альтернативних – води, вітру та сонця. Незважаючи на те, що новий податок може принести Новій Зеландії 264 мільйони доларів у рік, представник уряду підкреслив, що податок не принесе додаткової вигоди державі, оскільки інші податки будуть знижені [6]. Отже, насамперед ставиться на меті реалізація не фіскальної, а регулюючої функції податку.

Швейцарія ввела стимулюючий вуглецевий податок у 2008 р. Він охоплює всі види корисних копалин, за винятком тих, що не використовуються для виробництва енергії. Швейцарські компанії можуть звільнитися від сплати податку, якщо вони беруть участь у системі торгівлі викидами.

Індія у 2010 році ввела податок на виробників вугілля. Від цього податку очікується 535 млн доларів надходжень до бюджету та зменшення використання палива [5].

Крім податків на авіап перевезення та викиди вуглецю, у ряді країн існують також податки на паливо – нафту, бензин, мазут тощо.

У контексті глобального податкового регулювання варто дослідити питання, чи можна податки на паливо використовувати як регулюючий інструмент. Скористаємося із цього приводу полемікою, яка мала місце в британських засобах масової інформації стосовно податку на авіаційне паливо (табл. 1).

Аргументи “за” і “проти” оподаткування авіаційного палива у Великобританії

<p>- Податок на авіаційне паливо має бути введений, щоб зменшити забруднення навколишнього середовища. Проте цей податок повинен застосовуватися на світовому рівні й відображати обсяги та ефективність використання палива в літаку.</p> <p>- Оподаткування палива буде стримувати людей від легковажних поїздок авіалініями, які субсидуються урядом.</p> <p>- Той факт, що авіаційне паливо не оподатковується, по суті означає, що авіакомпанії отримують значні приховані субсидії, не оплачуючи екологічну шкоду. Необхідно терміново ввести податок на авіаційне паливо, проте його не варто розглядати як плату за забруднення, адже літак може робити дозаправку в інших країнах, де подібний податок не справляється.</p> <p>- Існує гостра необхідність зупинити зростання авіації за багатьох причин. Не останньою з них є захист планети від зміни клімату, збереження запасів нафти для наступних поколінь, а також відшкодування шкоди від торгового дефіциту в розмірі 14 млрд щорічно, спричиненого повітряним туризмом.</p> <p>Потенційний негативний вплив на авіакомпанії від запровадження податку на паливо – це дрібниці, порівняно з означеними проблемами.</p> <p>- Будь-яке використання викопних видів палива має оподатковуватися. Проте податок на авіаційне паливо може працювати тільки тоді, якщо всі країни погодяться запровадити його.</p> <p>- Чому інші види палива оподатковуються, а авіаційне – ні. Так, бідні люди страждають, проте більшість користувачів авіаційного транспорту – це люди середнього класу. Більшість людей не знає про те, що вони не платять податок на авіаційне паливо. Можливо, вони будуть раді робити це, якщо будуть краще інформовані.</p>	<p>- Ми вже сплачуємо 1 млрд ф. ст. у рік пасажирський збір, який вважається екологічним, проте ніхто не використовує його для покращення стану навколишнього середовища. Торгівля квотами на викиди є значно досконалішою системою, оскільки кошти використовуються безпосередньо на зменшення викидів.</p> <p>- Оподаткування бензину й авіапалива не зменшує їх споживання, тому воно навряд чи доцільне.</p> <p>- Здається, що тільки уряд Великобританії одержимий податком на авіаційне паливо. Він постійно рекламує модні теорії про глобальне потепління, проте не витрачає кошти на розробку альтернативних паливних елементів для автомобілів, сонячних автоматизованих систем водного опалення. Замість цього мільярди використовуються на фінансування марнотратних фінансових відомств. Допоки ми не побачимо вигід від витрачання коштів, зібраних у вигляді зелених податків, жодна людина не погодиться добровільно їх платити.</p>
--	--

Примітка. Складено за [7].

За даними табл. 1 можна зробити такі висновки:

1. Аргументів “за” є більше, ніж аргументів “проти”.
2. І аргументи “за”, і аргументи “проти” є слушними й достатньо обґрунтованими.
3. Ми погоджуємося з думкою, що навряд чи оподаткування авіаційного палива приведе до зменшення забруднення навколишнього середовища. Також навряд чи воно запобігатиме процесам глобального потепління.

Зауважмо, що податок на авіаційне паливо так і не був запроваджений у Великобританії. Замість нього був уведений податок на авіаперевезення, про який ішлося вище.

Узагальнюючи досвід країн зі справляння екологічних податків, Організація економічного співробітництва та розвитку у своєму звіті “Податки, інновації і навколишнє середовище” зробила висновок, що будь-які серйозні спроби вирішити проблеми охорони навколишнього середовища не можуть мати позитивних результатів, допоки вони не стануть безпосереднім чинником, що визначає розвиток технологічних рішень. Презентуючи доповідь, генеральний секретар ОЕСР Анхель Гурріа зауважив: “Для того, щоб досягти більш прийняттого, в екологічному сенсі, майбутнього, ми маємо розробити технології, які знизять витрати на спасіння планети... Збільшення податкового навантаження на технологічні процеси, що забруднюють навколишнє середовище, сприяє швидшому розвитку природоохоронних технологій” [8]. Висновки звіту здебільшого витікають з позитивних наслідків природоохоронних податкових рішень у різних країнах світу. Так, наприклад, у Великобританії статистичний аналіз дає змогу побачити прямий зв'язок між кількістю патентів у галузі розвитку технологій, виданих компаніям, і розміром виплат, здійснених ними ж у рахунок податку на протидію зміні клімату (Climate Change Levy). Запровадження податку на забруднення оксидом азоту в Швеції дало змогу створити в країні нові технології, які зменшили подібні забруднення майже на третину від їх колишніх обсягів. Запровадження податку на летючі органічні речовини в Швейцарії спонукало до використання вже доступних технологій і позбавило необхідності витрачати значні кошти на розвиток нових технологічних процесів. У звіті відмічається, що природоохоронні податки, як і раніше, забезпечують у край низькі доходи бюджетів, але при їх правильному застосуванні вони можуть суттєво впливати на поведінку виробників і споживачів. За даними звіту, найвищі податки встановлені нині в Нідерландах. Їх сумарний обсяг становить 4,49% від рівня ВВП. У середньому в розвинутих країнах рівень екологічних податків становить 1,58% ВВП [8]. Звідси робимо висновок, що екологічні податки виконуватимуть свою регулюючу роль, а саме – сприятимуть зменшенню забруднення навколишнього середовища, якщо на їх сплату треба витратити більше коштів, ніж на використання природоохоронних технологій.

З огляду на модель екологічного податку в Україні, можна стверджувати, що підходи до оподаткування в цій сфері загалом збігаються з ініціативами провідних країн ЄС. З прийняттям Податкового кодексу в Україні було запроваджено податок на викиди двоокису вуглецю, що позиціонується як потужний стимул для скорочення викидів. За розрахунками, Україна отримає з вуглецевого податку не більше 60–70 млн грн за рік, що становить не більше 0,01–0,02% ВВП. Отже, фіскальна роль вуглецевого податку дуже слабка. Звідси викликає сумнів можливість використання його використання як регулюючого інструмента. Розрахунки фахівців Ради з вивчення продуктивних сил України (О.О.Веклич, О.П.Маслюківська) доводять, що в умовах України ефективним вуглецевий податок стає при ставці оподаткування 1 грн за тону CO_2 із щорічним підняттям цієї ставки на 90% у 2012–2020 рр. і подальшим зростанням ще на 5% упродовж 2020–2030 рр. При такій ставці оподаткування вуглецевий податок уже у 2011 році становитиме 0,7–0,8% ВВП, у 2015 – до 2% ВВП, у 2020 – від 7 до 14% ВВП,

у 2030 – до 18% ВВП [9]. Тільки тоді вуглецевий податок може стати й серйозним джерелом наповнення бюджету, і важелем впливу на виробництво в бік упровадження чистих технологій.

На думку фахівців, також слід суттєво підняти ставки оподаткування викидів шкідливих речовин та заборонених відходів. Аналогічно, як із вуглецевим податком, слід уже нині передбачити ставки приблизно в 5 разів вищі, аніж зафіксовано в Податковому кодексі, і передбачити подальше щорічне підвищення ставок на 50% [9].

Висновки.

1. Основними перешкодами запровадження глобальних екологічних податків є:

- незбалансованість національних та наднаціональних інтересів. З одного боку, має місце прагнення до вироблення спільних заходів з метою вирішення спільних проблем, породжених глобальними процесами, з іншого боку, до збереження податкового суверенітету. Питання про використання коштів від сплати глобальних податків кожна країна бажає вирішувати самостійно;
- єдина ставка глобального податку може виявитися зависокою для платників певних країн, що негативно позначиться на результатах господарювання.

2. Досвід зарубіжних країн свідчить про неоднозначні результати використання екологічних податків як запобіжних чинників забрудненню навколишнього середовища. Звісно, це не ставить під сумнів регулюючий потенціал екологічних податків, а доводить, що необхідно продумати систему екологічного оподаткування.

3. Регулююча роль екологічного податку в частині оподаткування палива в Україні потребує ґрунтовного осмислення. Якщо споживання палива й зменшиться, то тільки за рахунок того, що громадяни з невисокими доходами вимушені будуть обмежити або відмовитися від користування автомобілями через подорожчання бензину. Щодо громадян із середніми й високими доходами, то підвищення цін на бензин навряд чи суттєво вплине на обсяги його споживання. У зв'язку із цим, виникає питання, чи повинна в соціальній державі (ст. 2 Конституції України) екологічна проблема вирішуватися в такий спосіб, щоб користування автомобілем стало прерогативою лише заможних. На нашу думку, податок на паливо має спонукати до використання більш “економних” марок автомобілів, а не позбавляти можливості користуватися ними взагалі.

1. Авиапассажиры заплатят за налог [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zagran.kiev.ua/article.php?new=463&idart=46317>.
2. Австрия тоже вводит экологический налог на авиаперевозки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aviakvitok.com/rus/news-read/7680>.
3. Еврокомиссия решила отложить решение вопроса о введении общеевропейского “зеленого” налога на выбросы углекислого газа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.taxationinfonews.ru/2010/06/>.
4. Вуглецевий цикл [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
5. Carbon taxes around the world [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sbs.com.au/news/article/1492651/carbon-taxes-around-the-world>.
6. А “углеродный налог” платит не хотите ли? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://arhiv.bb.lv/index.php?p=1&i=3057&s=106&a=112543&v=print>.
7. Should aviation fuel be taxed? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.timesonline.co.uk/tol/comment/article580597.ece>.
8. Taxation, Innovation and the Environment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://books.google.com.ua/books?id=p-i-0_Urhu0C&pg=PA28&lpg=PA28&dq=Taxation,+Innovation+and+the+Environment&source=bl.
9. Концепція екологічної податкової реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tonis.ua/tidings/974.html>.

УДК 339.9
ББК 65.26

Бидик А.Г.

ПРОБЛЕМИ КООРДИНАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ, ЩО ЗАЛУЧЕНІ В РЕАЛІЗАЦІЮ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Тернопільський національний економічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу,
кафедра фінансів та банківської справи,
48500, Тернопільська обл.,
м. Чортків, вул. С. Бандери, 46,
тел. 0355220849; 21397

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність об'єднання державних органів, у компетенцію яких входить реалізація митної політики, у загальну систему з наявністю тісних зв'язків між її складовими елементами та координацією їх взаємодії як важливої умови ефективності такої системи; розроблено модель загальної системи міністерств і центральних органів виконавчої влади, що залучені в реалізацію митної політики; запропоновано виділення органа-координатора, засоби й інструменти реалізації стратегічних і тактичних цілей державної митної політики.

Ключові слова: митна політика, митні органи, правоохоронна функція, система органів влади й управління, взаємодія, спільна діяльність.

Annotation. The article substantiates the necessity of combining state agencies, in whose jurisdiction includes the implementation of customs policy, in the general framework of the close links between its constituent elements and the coordination of their cooperation as a condition for the effectiveness of such a system, developed a model general system of ministries and central executive involved in the implementation of customs policy, offered a selection of organ-coordinator, and tools of strategic and tactical goals of the state customs policy.

Key words: customs policy, customs authorities, law enforcement function, the system of power and administration, communication, joint activities.

Вступ. Однією з важливих передумов модернізації діяльності органів державної влади є чітке розуміння шляхів і завдань наближення до міжнародних норм та стандартів, у тому числі й у галузі митної справи. Тому одним з пріоритетних нині завдань Державної митної служби України є імплементація міжнародних стандартів у галузі митної справи та впровадження їх у практичну діяльність митних органів. Ключовим аспектом у цьому ракурсі виступає оперативне, якісне та збалансоване досягнення в рамках діяльності митної служби двох міжнародних вимог: спрощення митних процедур з одночасним забезпеченням національної безпеки України в умовах відкритості вітчизняної економіки.

У процесі реалізації митної політики митні органи взаємодіють з іншими органами державної влади. Проблема дослідження взаємодії митних органів з правоохоронними органами в боротьбі з порушеннями митного законодавства, з державними органами, що здійснюють фінансовий контроль у сфері митної діяльності, присвячені роботи Г.Ю.Дагаєвої, Є.В.Додіна, С.В.Ківалова, Б.А.Кормича, Т.В.Корневої, Л.О.Копцевої, С.Н.Ляпустіна, В.П.Науменка, Н.Г.Панька, П.В.Пашка, В.М.Плішкіна, Д.В.Приймаченка, С.Г.Христенка та інших авторів. Разом із тим звертає на себе увагу недостатній рівень наукової активності в питаннях визначення проблем координації діяльності загальної системи органів, що беруть участь у реалізації державної митної політики.

Постановка завдання. Сьогодні недостатньо чітко визначено функції кожного державного органу та його місце в загальній організаційній системі, за допомогою якої впроваджується в життя митна політика. При цьому спостерігаються непоодинокі

дублювання повноважень один одного, відсутність чіткого розмежування сфер діяльності та єдиного центру, що здійснює управління спільною діяльністю всіх елементів такого утворення. Виникає потреба координації діяльності державних органів, яка вимагає вдосконалення, що й визначає актуальність нашої публікації. Метою дослідження є розробка моделі загальної системи державних органів, у компетенцію яких входить реалізація митної політики й обґрунтування необхідності координації їх взаємодії як важливої умови ефективності такої системи.

Результати. Митна політика є досить складною, багатогранною та специфічною категорією. Стаття 2 Проекту нового Митного кодексу дає таке визначення митної політики: “Митна політика – це система цілей, принципів, функцій, напрямів, засобів і механізмів діяльності держави, спрямованих на забезпечення національних митних інтересів та безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі та захист внутрішнього ринку, розвиток національної економіки та її інтеграцію до світової економіки, наповнення державного бюджету, які реалізуються через: 1) механізми тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; 2) участь у митних союзах, зонах вільної торгівлі та міжнародних угодах (конвенціях) з митних питань; 3) встановлення порядку переміщення товарів через митний кордон України та здійснення їх митного контролю; 4) законодавство України з питань митної справи” [2].

С.В.Ківалов і Б.А.Кормич під митною політикою розуміють “складову внутрішньої та зовнішньої політики, яка визначає зміст діяльності держави та її компетентних органів у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин та організації митної системи і має на меті захист національних інтересів, національної безпеки і економічного суверенітету держави” [4, с.9]. Отже, наявність компетентних органів у сфері митної діяльності визначає інституціональний зміст реалізації митної політики, яка повинна враховувати національні інтереси, потреби суспільного розвитку, внутрішні проблеми та реалії української економіки, соціального середовища, а також зовнішньополітичні й економічні орієнтири, обрані країною в період інтенсивних інтеграційних процесів і глобалізаційних перетворень.

Механізм реалізації митної політики включає в себе сукупність економічних й адміністративних методів та інструментів впливу на розвиток суспільства в галузі регулювання зовнішньоекономічної діяльності та реалізації митної справи. Дія механізму реалізації митної політики охоплює велику кількість складових, що беруть участь у його належному функціонуванні. До найважливіших таких складових слід віднести різноманітні методи організації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва та фізичних осіб, методи діяльності державних органів і структур, що беруть участь у регламентуванні, регулюванні й оподаткуванні результатів діяльності суб'єктів ЗЕД, важелі впливу на зовнішньоекономічну діяльність, серед яких необхідно виділити умови і порядок проведення митного оформлення та контролю, сплати митних платежів, встановлення митних преференцій, проходження митного постаудиту, нормативно-правове забезпечення суб'єктів ЗЕД і контролюючих органів тощо.

Стан досконалості механізму реалізації митної політики залежить від удалого поєднання та узагальненої дії кожного його складового елемента. Одним з таких важливих елементів є організаційно-інституціональна структура механізму, що являє собою сукупність державних інституцій, у компетенцію яких входить використання різноманітних методів і засобів управління відносинами в митній сфері та які покликані взаємодіяти в процесі реалізації митної політики задля досягнення національних цілей та інтересів у галузі митної діяльності. Важливою умовою ефективності дії механізму реалізації митної політики є злагоджена й закріплена нормативно-правовою базою спільна та взаємоузгоджена діяльність органів державного упорядкування, регулювання й контролю у сфері ЗЕД.

Таблиця 1

Загальна система міністерств та центральних органів виконавчої влади, що залучені в реалізацію митної політики

МИТНІ ОРГАНИ		
<i>У сфері регулятивної діяльності, економічного та законодавчого забезпечення</i>	<i>У сфері проведення митного контролю</i>	<i>У сфері правоохоронної діяльності</i>
Верховна Рада України	Рахункова палата України	
Кабінет Міністрів України		
Національний банк України		
Міністерство аграрної політики і продовольства України	Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України	
Міністерство внутрішніх справ		Міністерство внутрішніх справ
		Служба безпеки України
		Прокуратура України
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	Державна служба експортного контролю України	
	Державна служба статистики України	
Міністерство закордонних справ		
Міністерство інфраструктури України		
Міністерство культури України		
Міністерство оборони України		Державна прикордонна служба України
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України	Державна служба інтелектуальної власності України	
Міністерство охорони здоров'я України	Державна санітарно-епідеміологічна служба України	
	Державна служба України з лікарських засобів	
Міністерство фінансів України	Державна казначейська служба України	
	Державна податкова служба України	
	Державна фінансова інспекція України	
Міністерство юстиції України	Державна архівна служба України	
	Державна реєстраційна служба України	

Державні органи, що тією чи іншою мірою беруть участь у реалізації митної політики, є складним і багатофункціональним системним утворенням, яке динамічно розвивається та виконує комплекс завдань щодо реалізації покладених на нього функцій у цій сфері діяльності на основі індивідуальних і спільних нормативних актів.

Однією з основних проблем успішного функціонування такої системи є проблема взаємодії різних органів, відомств і служб, які утворюють зазначену систему, при виконанні ними регулятивних, управлінських та контрольних функцій у сфері митної справи. Узагальнення нормативно-правових актів, які регламентують питання співробітництва в митній сфері, свідчить, що сьогодні залишаються недостатньо вирішеними питання покращення ефективної взаємодії правоохоронних, контролюючих та інших державних органів, у компетенцію яких входить впровадження в життя митної політики,

Центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері митної справи та безпосередньо втілює в життя митну політику, є Державна митна служба України. Стаття 563 Проекту нового Митного кодексу підкреслює, що митна служба – це єдина загальнодержавна система, яка складається з митних органів та митних організацій. Митними органами є спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи, митниці, митні пости, а також спеціалізовані митні установи [2].

Завдання, які розв'язують митні органи в процесі реалізації митної політики, зумовлені напрямами загальної державної внутрішньої і зовнішньої економічної політики. Діяльність митних органів багатоаспектна, про що свідчить перелік функцій, виконання яких на них покладено. Головними функціями, що виконують митні органи, є: захисна (економічна), фіскальна, правоохоронна та статистична [8, с.28]. Митна діяльність передбачає наявність багатосторонніх відносин в галузі організації державного управління митною системою. Митні органи, є лише важливою частиною державної інфраструктури, за допомогою якої впроваджується в життя стратегічна й тактична економічна політика та досягається дотримання економічної безпеки країни. Крім митних органів, участь у реалізації митної політики беруть інші органи державної влади й управління. Ми пропонуємо створити модель системи міністерств та центральних органів виконавчої влади, що залучені в реалізацію митної політики. Запропоновану нами загальну систему учасників, що наділені відповідними повноваженнями щодо реалізації загальнодержавної, зокрема, митної політики, демонструє табл. 1.

Митні органи є важливим суб'єктом державного фінансового контролю у сфері митної діяльності, де вони взаємодіють із державною податковою службою, державною казначейською службою, державною фінансовою інспекцією, Національним банком України. У галузі виконання фінансового контролю законодавством на митні органи покладено контроль за справлянням своєчасної та в повному обсязі сплати до державного бюджету митних платежів – податків і зборів (обов'язкових платежів) у разі ввезення (пересилання) товарів і транспортних засобів на митну територію України або їх вивезення (пересилання) з митної території України. Митні органи здійснюють валютний контроль за дотриманням правил переміщення валюти та валютних цінностей через митний кордон України.

При виконанні покладених на держмитслужбу України завдань у своїй повсякденній роботі митні органи, спеціалізовані митні установи й організації та їх посадові особи співпрацюють з важливими суб'єктами взаємодії у сфері реалізації митної політики – правоохоронними органами: СБУ, МВСУ, ДПСУ, прокуратурою України. Саме діяльність цих підрозділів пов'язана з припиненням і запобіганням злочинній діяльності у сфері нелегального ввезення, вивезення предметів, товарів, транспортних засобів через державний кордон України, порушеннями в галузі митного оформлення та оподаткування згідно із чинним законодавством.

Реалізація правоохоронної функції митними органами передбачає отримання інформації від відповідних структур, взаємодію при проведенні операцій з протидії митній злочинності, проведення спільних операцій. У своїй діяльності державні органи використовують різноманітні види співпраці та координації спільної діяльності. Найбільш поширеними й відпрацьованими сьогодні є такі форми взаємодії: проведення спільних засідань колегій міністерств і відомств, оперативних нарад їх керівного складу; розробка та реалізація спільних планів і програм; здійснення спільних операцій за єдиним планом та задумом з комплексним використанням сил і засобів; проведення спільних заходів з метою попередження, виявлення і розслідування злочинів, а також усунення причин й умов, які сприяли їх вчиненню; надання практичної допомоги в реалізації запланованих програм; створення спільних оперативних штабів, робочих груп для координації дій; оперативний обмін інформацією, що стосується спільної діяльності на кордоні; видання спільних відомчих нормативних актів, наказів, інструкцій, положень, вказівок, інформаційних листів, що регламентують порядок взаємодії підрозділів різних відомств під час реалізації практичних заходів.

Однак митні органи, на які законодавство безпосередньо покладає завдання боротьби з контрабандою, не мають правоохоронного статусу та відповідних повноважень. Згідно зі статтею 101 Кримінально-процесуального кодексу України, митні органи є органами дізнання в справах про контрабанду й, відповідно, мають проводити оперативно-розшукові заходи, щоб виявляти ознаки злочину й осіб, що його вчинили. Однак відсутність законодавчо закріплених повноважень на проведення оперативно-розшукової діяльності унеможливує здійснення митними органами дізнання в повному обсязі. Це заважає повною мірою задіяти митні органи в системі проведення оперативних заходів, взаємодії та обміну інформацією з іншими органами, які здійснюють боротьбу з організованою злочинністю.

Вітчизняні митні органи без права здійснювати оперативно-розшукову діяльність і проводити досудове слідство позбавлені можливості якісно розкривати кримінальні справи про контрабанду. Всесвітня митна організація, Європейська комісія очікують від України модернізації діяльності її митної служби шляхом розширення правоохоронних повноважень, у тому числі через забезпечення можливості для проведення досудового слідства й оперативно-розшукових заходів.

Серед головних проблем організації боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил митники називають невизначеність як меж повноважень державних органів у боротьбі з контрабандою, так і основного координатора цієї діяльності – державної митної служби, яка не має права на проведення оперативно-розшукової діяльності. За ініціативою та участю держмитслужби готуються законопроекти про надання митним органам права на проведення оперативно-розшукової діяльності та повноважень на здійснення досудового слідства [5, с.6]. Законодавчо обґрунтована правоохоронна діяльність митних органів надасть можливість для здійснення заходів щодо ефективної боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями. Сьогодні правоохоронна діяльність у сфері митної справи здійснюється лише окремими підрозділами митної системи, із чітким розмежуванням їх функцій і повноважень. Такими підрозділами є Департамент боротьби з контрабандою, аналізу ризиків та протидії корупції, затверджений наказом Держмитслужби України від 07.04.11 № 289; митна варта. Одним з головних завдань Департаменту є організація взаємодії та проведення скоординованих дій з правоохоронними та іншими органами державної влади України, структурними підрозділами Держмитслужби, митними органами, спеціалізованими митними установами й організаціями за напрямом боротьби з контрабандою й порушеннями митних правил, контрольно-перевірочної роботи, протидії корупції.

Захист економічних інтересів держави вимагає імплементації міжнародних стандартів у галузі митної справи та впровадження їх у практичну діяльність митних органів України. Правоохоронна функція завжди буде відігравати допоміжну роль у виконанні митними органами головних завдань – реалізації регулятивної та фіскальної функцій своєї діяльності. Слід відмітити, що, на відміну від вітчизняної практики, правоохоронні повноваження мають митні служби всіх країн – учасниць Європейського Союзу, країн СНД – Росії, Молдови, Республіки Білорусь, Казахстану тощо. Надання держмитслужбі повноважень правоохоронного органу підвищить її ефективність як інструмента із забезпечення митної безпеки держави. На жаль, Проект нового Митного кодексу не вирішив питання надання та законодавчого закріплення за митними органами статусу правоохоронних. Отже, робота в цьому напрямі потребує вдосконалення.

Товари, що переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть підлягати санітарно-епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю та контролю за переміщенням культурних цінностей. Митні органи в процесі своєї практичної діяльності взаємодіють з органами державної влади, що здійснюють зазначені види контролю, у порядку, установленому законодавством України.

Важливим вектором реформування в галузі реалізації ефективної митної політики має стати скорочення кількості державних органів та видів державного контролю на кордоні, що можливо лише при делегуванні митним органам права здійснювати екологічний, санітарний, ветеринарний та інші види контролю з виведенням із пунктів пропуску представників зазначених контрольних служб. Такий крок дозволить уникнути дублювання контрольних функцій і скоротити тривалість митного оформлення товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Подальший розвиток взаємодії митної служби з правоохоронними та контролюючими органами України є одним із пріоритетних напрямів діяльності митних органів. Метою такої взаємодії є прийняття узгоджених рішень, реалізація взаємовигідних і найбільш ефективних шляхів довгострокової співпраці в процесах митного контролю, митного оформлення та оподаткування, побудова системи протидії контрабанді й порушенням митних правил на основі єдиного нормативного документа, що чітко регламентує повноваження кожного державного органу та його підрозділів на місцях.

Функціонування митних органів як складового елемента загальної державної інфраструктури передбачає наявність взаємозв'язків між ними, з одного боку, та іншими складовими державної інфраструктури – з іншого, тому пропонуємо функції, компетенцію та взаємодію органів, що здійснюють спільні заходи у сфері митної діяльності, розглядати в системному та взаємодоповнюючому взаємозв'язку. Сукупність державних органів, що мають спільні цілі, напрями діяльності та покликані брати участь у реалізації національної митної політики, повинні являти собою цілісне об'єднання. Кожен елемент цієї загальної системи виконує в процесі практичної діяльності власні, притаманні йому функції. Проте в результаті всі елементи мають взаємодіяти відповідно до стратегічних напрямів економічної загальнодержавної політики й при цьому комплексно впроваджувати в життя митну політику в тих сферах, які стосуються функцій та повноважень окремих органів державної інфраструктури.

Цікавими для вивчення є напрацювання П.В.Пашка, який для організації спільної роботи митної й податкової служб і Міністерства фінансів України пропонував такі основні заходи:

- надати державою митним органам права на здійснення оперативно-розшукової та аудиторської діяльності;

- створити в структурі Міністерства фінансів, або як окрему структуру, фінансову міліцію (на базі податкової міліції та підрозділів з організації боротьби з контрабандою й порушенням митних правил митної служби);
- створити єдину центральну базу даних (ЦБД), за допомогою якої формуються об'єктивні дані для складання та контролю за виконанням державного бюджету;
- створити єдину супутникову систему зв'язку для використання всіма структурами, які координуються Міністерством фінансів;
- створити єдину електронну систему нормативних документів з податкового, митного, фінансового законодавств;
- створити єдину інформаційну службу для суб'єктів і громадян на всій території України з питань оподаткування та митного оформлення;
- створити єдиний аналітичний центр, що відповідає за розробку й супроводження податкової та митної політик, створення методик контролю за критеріями ризику та їх супроводження, забезпечення керівництва держави прогнозними оцінками й оперативною інформацією, підготовку аналітичних оглядів тощо [7, с.154–155].

Деякі із запропонованих напрямів удосконалення взаємодії окремих підрозділів було впроваджено в практичну діяльність. Наприклад, у структурі Міністерства фінансів функціонують Департамент податкової, митної політики та методології бухгалтерського обліку, Департамент зв'язків з органами державної влади, митним органам надано право на проведення митного постаудиту. Але залишилися невирішеними окремі напрями спільної діяльності, які вимагають подальшого опрацювання та втілення в практичну діяльність.

Пропонуємо вдосконалити вказані вище напрями спільної роботи вищезазначених відомств (Міністерства фінансів України, ДПСУ, ДМСУ) і розширити коло дії зазначеного механізму, покращити взаємодію системи державних органів, що відповідають за реалізацію митної політики.

Правильно обрані орієнтири державної митної політики можливо досягти лише за наявності ефективно діючої системи державних органів, яка повинна мати різноманітні тісні зв'язки між складовими елементами системи, що виражають процес і результати взаємодії. Робота учасників системи має узгоджуватися, повноваження раціонально розподілятися, щоб не допустити дублювання функцій і в якнайкращий спосіб забезпечити ефективне співробітництво в митній сфері.

Загальну координацію індивідуальних та спільних заходів з розробки стратегічних і тактичних напрямів митної політики повинен централізовано здійснювати відповідний орган-координатор, що об'єднує заходи, які розробляються та проводяться спільно різними учасниками системи відповідно до єдиної програми діяльності.

Узагальнений алгоритм організації взаємодії державних органів, що залучені в реалізацію митної політики, зображено на рис. 1.

Урядовою постановою за № 1016 від 5 жовтня 2011 року було внесено зміни в ряд нормативних актів, які регулюють діяльність держмитслужби з 1 січня 2012 р. При цьому окремі функції Державної митної служби України Кабінет Міністрів України переклав на Міністерство фінансів.

Для вдосконалення спільної діяльності та взаємодії в загальній системі державних органів, що залучені в реалізацію митної політики, пропонуємо функції головного координатора в галузі митної політики покласти на Міністерство фінансів України, яке виділено в запропонованій нами таблиці. Це дозволить уникнути невизначеності та дублювання окремих повноважень різними державними структурами як у сфері проведення митного контролю, так й у сфері організації правоохоронної діяльності в боротьбі з порушеннями митного законодавства. Необхідною умовою такої централізації координуючих та організаційних повноважень Міністерства фінансів є збереження

тісної співпраці з Держмитслужбою в процесі розробки та досягнення встановлених стратегічних і тактичних цілей державної митної політики.

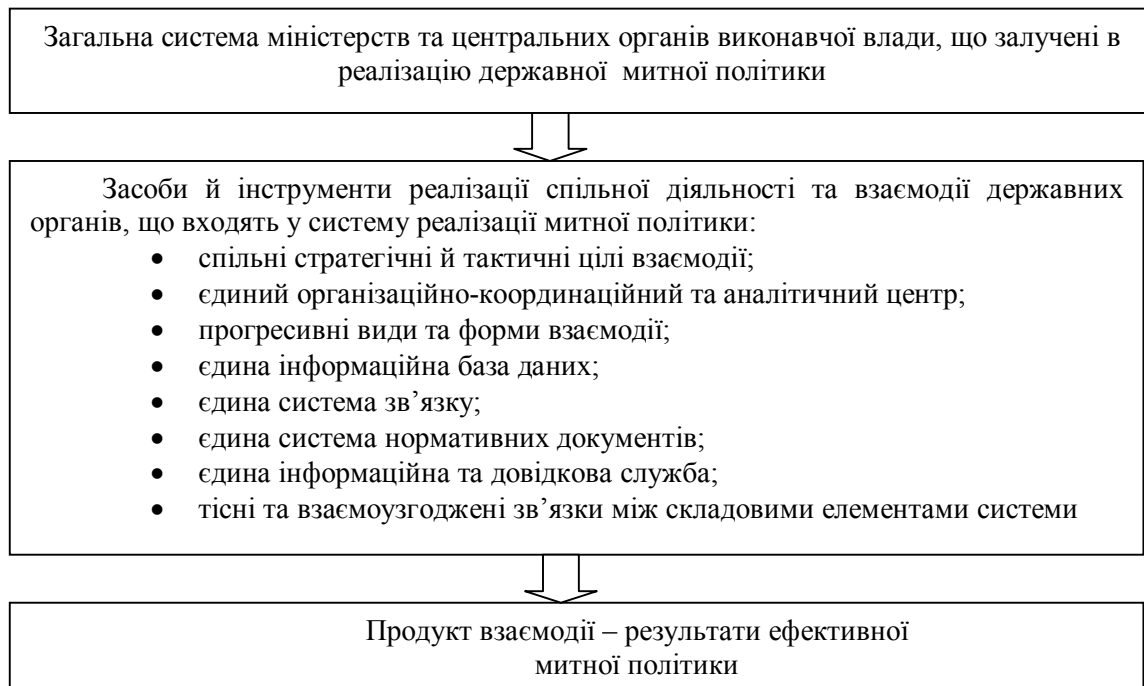


Рис. 1. Алгоритм організації взаємодії державних органів, що залучені в реалізацію митної політики

Висновки. Наявність компетентних органів у сфері митної діяльності визначає інституціональний зміст реалізації митної політики. Важливою умовою взаємодії в галузі митної справи є злагоджена та закріплена нормативно-правовою базою спільна й взаємоузгоджена діяльність органів державного впорядкування, регулювання та контролю у сфері ЗЕД, які у своїй сукупності утворюють організаційно-інституціональну структуру механізму реалізації митної політики. Правильно обрані орієнтири державної митної політики можливо досягти лише за наявності ефективно діючої системи державних органів, яка повинна мати різноманітні тісні зв'язки між складовими елементами системи, що виражають процес і результати взаємодії. Загальну координацію індивідуальних та спільних заходів з розробки стратегічних і тактичних напрямів митної політики повинен централізовано здійснювати відповідний орган-координатор – Міністерство фінансів України за умови збереження тісної співпраці з Держмитслужбою в процесі розробки та досягнення встановлених стратегічних і тактичних цілей державної митної політики.

1. Кримінально-процесуальний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Проект нового Митного кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Постанова КМУ № 1016 від 5 жовтня 2011 р. “Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, актів Кабінету Міністрів України з питань митної справи” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
4. Ківалов С. В. Митна політика України / С.В. Ківалов, Б. А. Кормич. – Одеса : Юридична література, 2001. – 256 с.
5. Колегія Держмитслужби підвела підсумки діяльності відомства у 2009 році // Митниця. – 2010. – № 3 (64). – С. 4–7.

6. Наказ Держмитслужби України від 07.04.2011 р. № 289 “Про затвердження Положення про Департамент боротьби з контрабандою, аналізу ризиків та протидії корупції” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>.
7. Пашко П. В. Інституційний механізм реалізації митної політики / П. В. Пашко // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 153–155.
8. Пашко П. В. Основи митної справи в Україні : підручник / П. В. Пашко. – К. : Знання, 2008. – 651 с.

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.Є. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

УДК 336.13.051: 339.9

ББК 65.26

Глібчук В.М., Кісь Г.Р.

**СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА
ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

ПВНЗ “Галицька академія”
76006, м. Івано-Франківськ
вул. Вовчинецька, 227

Анотація. У статті визначено сутність поняття “державний борг”; проведено аналіз стану державного боргу України та досліджено його вплив на економічний розвиток країни; запропоновано заходи щодо удосконалення механізму управління державним боргом в умовах нестабільної економіки України.

Ключові слова: зовнішня заборгованість, державний борг, стан, проблеми, джерела, наслідки.

Annotation. In the article certainly essence of concept “national debt”; the analysis of the state of national debt of Ukraine is conducted and it is investigational his influence on economic development of country; measures are offered on the improvement of mechanism of management by a national debt in the conditions of unstable economy of Ukraine.

Key words: external debt, national debt, state, problems, sources, consequences.

Вступ. Державний борг є методом мобілізації ресурсів до державного бюджету, інструментом регулювання грошово-кредитної сфери та платіжного балансу країни. Однак великі розміри державного боргу України, а також, відповідно, зростання витрат на його обслуговування стають основним тягарем для державного бюджету та одним із чинників економічної і фінансової нестабільності. Тому визначення впливу державного боргу на економічний розвиток України набуває особливої актуальності.

Важливу роль у теоретичному й емпіричному дослідженнях проблематики державного боргу відіграють праці Т.П.Вахненка [1; 2; 3; 4], О.Д.Заруби [5], Н.О.Кухарської, С.К.Харічкова [8], О.Г.Осауленка [10], І.М.Школа, В.М.Козменко, О.В.Бабінської [13].

Однак слід зазначити, що у вітчизняній фінансово-економічній літературі бракує ґрунтовних науково-практичних розробок про причини, особливості формування, допустимі межі та соціально-економічні наслідки державного боргу.

Постановка завдання. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем світової кризи заборгованості зумовлює постановку таких цілей:

- визначити сутність поняття “державний борг”;
- провести аналіз стану державного боргу України;
- дослідити вплив державного боргу на економічний розвиток країни-боржника.

Результати. Проблема економічного відставання країн, що розвиваються, особливо проявляється в кризі заборгованості. Глобальна заборгованість – одна з характерних особливостей сучасної світової економіки. Сьогодні у світі неможливо знайти державу, яка спроможна була б обходитися без боргів: внутрішніх чи зовнішніх. До перших, як правило, вдаються індустріально розвинуті країни, до других – країни, що розвиваються.

Сьогодні серед учених-економістів немає єдиної думки щодо визначення сутності державного боргу. Так, В.Федосов, С.Огородник і В.Суторміна вважають, що “державний борг – це сума заборгованості за випущеними й непогашеними внутрішніми позиками, а також сума фінансових зобов’язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату” [12].

І.Ключников, Ю.Пашкус і Н.Расков убачають суть державного боргу в сукупності кредитно-фінансових відносин, що виникають у зв’язку з переміщенням капіталів із національного приватного сектора чи внаслідок кордону в державний бюджет на основі запозичення [6].

А.Панчук стверджує: “Державний борг – це сума накопичених зобов’язань держави, враховуючи відсотки за користування позиченими коштами” [11].

На нашу думку, найбільш повним є визначення, наведене в [1]: “Державний борг – це сума фінансових зобов’язань сектора загального державного управління, які мають форму договірних, стосовно внутрішніх і зовнішніх кредиторів, щодо відшкодування залучених коштів (одержаних товарів, виконаних робіт, наданих послуг) та виплати відсотків (чи без такої виплати)”.

Порядок формування державного боргу України здійснюється шляхом здійснення зовнішніх і внутрішніх запозичень та обслуговування вже існуючого боргу. Відповідно за типом кредитора державний борг поділяється на:

- внутрішній – заборгованість перед кредиторами всередині держави: Національним банком України (за позиками, одержаними для фінансування дефіциту бюджету, за компенсаційними виплатами населенню в Ощадбанку, сільськогосподарських підприємств, за показниками, віднесеними на державний борг); перед іншими банками; перед юридичними особами; перед іншими органами управління; інша заборгованість;
- зовнішній – заборгованість перед кредиторами за межами держави: за позиками міжнародних організацій; за позиками, наданими іноземними державами під гарантії уряду; за позиками, наданими іноземними банками; за позиками, наданими іноземними юридичними особами; інша заборгованість.

Розмір державного боргу України наведено в табл. 1.

Отже, як видно з табл. 1, Україна активно нарощує розмір державного боргу. Велетенська державна заборгованість важким тягарем лягає на економіку країни. Щоб розрахуватися з кредиторами, вона вимушена все більше ресурсів відволікати від потреб соціально-економічного розвитку. Це, у свою чергу, веде до скорочення витрат державного бюджету, згортання капіталовкладень і, як підсумок, до уповільнення процесів відтворення.

Таблиця 1

Державний і гарантований державою борг України [18]

Рік	Внутрішній борг, млн грн	Зовнішній борг, млн грн	Гарантований державою борг, млн грн		Загальна сума державного та гарантованого боргу
			внутрішній борг	зовнішній борг	
2005	19 188	43 956	0,1	15 000	78 144
2006	16 607	49 506,0	0,1	14.432	80 547
2007	17 806	53 487,9	1 000	16 449	88 744
2008	44 666	86 023	2 000	56 719	189 410
2009	91 070	135 926	14 062	75 825	316 884
2010	141 662	181 813	13 827	94 932	432 235

Згідно з міжнародними стандартами (Маастрихтською угодою), критичними вважаються боргові зобов'язання держави, які перевищують 60% від ВВП. Відношення державного боргу до ВВП України подано в табл. 2.

Таблиця 2

Відношення державного боргу до ВВП України [18]

Рік	Загальна сума державного та гарантованого боргу, млн грн	ВВП, млн грн	% ВВП
2005	78 144	441 452	17,7
2006	80 547	544 153	14,8
2007	88 744	720 731	12,3
2008	189 410	948 056	20,0
2009	316 884	913 345	34,7
2010	432 235	951 705	45,4

Як бачимо з табл. 2, залишаючись достатньо високим, рівень державного боргу України водночас не є критичним.

Зарубіжною економічною думкою проблеми державного боргу і його наслідків досліджуються вже більше 200 років. Причому донині вченими-економістами не сформовано єдиного погляду щодо впливу державного боргу на економічний розвиток країни-боржника. Однак більшість західних учених (Дж.Б'юкененом [6], Е.Меаде [15], Р.Масгрейв [17], Ф.Модільяні [16]) вважають, що державний борг є тягарем для суспільства, бо тягар державних видатків покладається на майбутні покоління, які вимушені платити податки для обслуговування боргу. Ці податки – не прості переноси доходу, а тягар на суспільство, оскільки за відсутності видатків, що фінансуються запозиченнями, вони не накладалися б, тоді як інвестори в облігації одержували б такий самий дохід від прибутковості фізичних активів, у які їх заощадження були інвестовані.

Тягар державного боргу визначається не стільки абсолютним обсягом боргу, скільки сумою платежів з його погашення, його відношенням до валового національного продукту.

Якщо державний борг зростає швидше, ніж зростає валовий внутрішній продукт, то обслуговування державного боргу може здійснюватися й за рахунок накопичення і споживання, тобто за рахунок зниження життєвого рівня населення.

Коли державний борг зростає в умовах припинення зростання ВВП або його падіння, то наслідки для країни-боржника можуть бути більш негативними. Накопичення

боргів з року в рік може призвести до поступового сповзання країни в боргову кабалу й навіть поставити на порядок денний питання про майбутню економічну незалежність та втрату політичних позицій у світовому співробітництві.

Для України наявність значного державного боргу й темпи його зростання, висока вартість державних запозичень становлять одну з найбільш гострих і невирішених проблем. Так, темп зростання державного боргу у 2010 стосовно 2005 р. становив 553%, у той час як темп зростання ВВП у 2010 відносно 2005 р. становив 215%. Якщо держава продовжить залучати позики такими ж темпами, то вже через кілька років настане момент, коли Україна буде не в змозі виплачувати відсотки й повертати кредити, які не зможе пролонгувати.

Основними чинниками, що активізували зростання державного боргу в Україні, є: незбалансованість державних фінансів з початку незалежності й хронічний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу; нестабільність грошової одиниці; відсутність ефективної енергозберігаючої політики та надмірна імпортна енергетична залежність; суттєва потреба в інвестиціях на фоні тотального зниження інвестиційної активності; неможливість залучення коштів населення в банківський сектор; значний відтік капіталу за межі України й, відповідно, брак коштів для реалізації соціально-економічних перетворень.

Тому органи державної влади терміново повинні вжити заходів щодо недопущення безконтрольного зростання державного боргу. Зовнішні фінансові джерела потрібно розглядати з точки зору їх обсягу й з позицій ефективності використання. Питання подальшого залучення зовнішніх фінансових ресурсів потрібно вирішувати, насамперед, з позицій ефективного їхнього використання для економічного розвитку країни.

В Україні відсутність єдиної методології обліку умовних зобов'язань держави та єдиної інтегрованої бази даних істотною мірою перешкоджає проведенню ефективної бюджетної політики та не створює надійних підстав для уникнення боргових ускладнень. Пріоритетами фінансової політики держави повинні виступати здійснення зваженої боргової політики та утримування стабільного співвідношення державного боргу й ВВП, зведення бюджету з помірним дефіцитом і контролювання умовних зобов'язань держави. Для забезпечення керованості боргових процесів в Україні слід дотримуватися економічно безпечного дефіциту бюджету та обмежити зростання умовних зобов'язань держави. З метою забезпечення стабільності державних фінансів України в середньостроковій перспективі та запобігання різкому зростанню боргових зобов'язань уряду в період економічного спаду необхідно запровадити моніторинг й оперативний облік усіх видів фінансових зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на розмір державного боргу України, а також систему заходів, спрямованих на зменшення обсягу позикового фінансування ризикових і потенційно небезпечних форм.

Висновки. Сучасний етап формування боргових зобов'язань характеризується низкою специфічних особливостей. По-перше, в умовах глобалізації фінансових потоків, здійснення політики необмеженої відкритості щодо іноземних інвестицій певною мірою відбувається нівелювання меж між внутрішнім і зовнішнім боргом. По-друге, дедалі яскравіше унаочнюється посилення взаємозв'язку державних зобов'язань і зобов'язань господарюючих суб'єктів. Так, наприклад, попри те, що держава не має відповідати за зобов'язаннями недержавних фінансових структур, банкрутство провідних системоутворювальних кредитних установ може спричинити катастрофічні наслідки для платіжної системи країни, а відтак і для фінансової безпеки держави. По-третє, простежується практика перекидання боргових зобов'язань щодо кредитів, залучених під гарантії уряду, з господарюючих суб'єктів на державу.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є питання формування стратегії і тактики боргової політики України.

1. Вахненко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. П. Вахненко. – К. : Альтерпрес, 2000. – 152 с.
2. Вахненко Т. Государственный долг Украины: пути выхода из кризиса / Т. Вахненко // Экономика Украины. – 2000. – № 8. – С. 22–30.
3. Вахненко Т. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності / Т. Вахненко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 6. – 16 лютого. – С. 9.
4. Вахненко Т. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України / Т. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 14–24.
5. Заруба О. Д. Моделювання взаємозв'язку дефіциту бюджету та економічної динаміки / О. Д. Заруба // Фінанси України. – 1997. – № 12. – С. 5–18.
6. Ключников И. К. Долги и кредиты в современной капиталистической экономике / И. К. Ключников, Ю. В. Пашкус, Н. В. Расков. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1989. – 234 с.
7. Кравчук Н. Я. Реструктуризація зовнішнього боргу / Н. Я. Кравчук // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 63–71.
8. Кухарська Н. О. Міжнародна економічна діяльність України / Н. О. Кухарська, С. К. Харічкова. – Х. : Одиссей, 2006. – 456 с.
9. Кучер Г. В. Державний борг: історія і сьогодення / Г. В. Кучер // Фінанси України. – 1999. – № 2. – С. 16–22.
10. Осауленко О. Г. Проблема неплатежів в державному управлінні та шляхи її вирішення / О. Г. Осауленко. – К. : КНЕУ, 2001. – 48 с.
11. Панчук А. В. Державний кредит / А. В. Панчук – К. : Держ. торг.-екон. ун-т, 1995. – 20 с.
12. Федосов В. М. Государственные финансы / Федосов В. М., Огородник С. Я., Сутормина В. М. – К. : Лыбидь, 1991. – 342 с.
13. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 544 с.
14. Buchanan J. Public Principles of Public Debt / J. Buchanan. – Irwin : Homewood IL, 1958. – 346 p.
15. Meade J. Is National Debt a Burden? / J. Meade // Oxford Economic Paper. – 1958. – № 10. – P. 163–183.
16. Modigliani F. Long-Run Implications of Alternative Fiscal Policies and the Burden of the National Debt / F. Modigliani // Economic Journal. – 1961. – № 71. – P. 730–755.
17. Musgrave R. The Theory of Public Finance: a Study in Public Economy / R. Musgrave. – New York ; Toronto ; London : McGraw-Hill Book Company, 1959. – 628 p.
18. Режим доступу : www.minfin.gov.ua.

Рецензенти:

Савич В.І. – доктор економічних наук, професор ПВНЗ “Галицька академія”;

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

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПРОВЕДЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИХ І КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР У СИСТЕМІ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ

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. У статті проаналізовано проведення інформаційно-аналітичних та контрольних процедур у системі адміністрування митних платежів. В умовах сьогодення основним інструментом, який дозволяє використовувати позитивні моменти максимальної мобілізації грошових ресурсів до бюджету всіх рівнів є вивчення проблем ефективного адміністрування митних і податкових платежів.

Ключові слова: митні платежі, митні органи, митне адміністрування, оподаткування, контрольні процедури.

Annotation. The paper analysed the information-analytical and control procedures in the system of administration of customs duties in the face of the present main tool, which allows you to use the positive points of maximum mobilization of resources to the budget at all levels is to study the problems of efficient administration, customs and tax payments.

Key words: customs payments, customs authorities, customs administration, taxation, control procedures.

Вступ. Митне адміністрування дозволяє не тільки чітко визначити об'єкти оподаткування митними платежами, але й суб'єкти системи митного оподаткування, до яких належать, крім держави та митних органів, безпосередні платники податків та зборів, тобто юридичні й фізичні особи, які здійснюють зовнішньоторговельну діяльність.

Належне місце в дослідженні процесу адміністрування митних платежів займають наукові праці провідних учених і практиків, зокрема, О.Десятнюк, А.Крисоватого, І.Бережнюка, А.Войцешука, О.Гребельника, П.Гончарова, Ю.Іванова, М.Каленського, П.Пашка, Т.Проценка, О.Годованця, А.Мостового та інших [5, с.22].

Усе це зумовлює актуальність значення митних платежів у сучасних умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Постановка завдання. Метою є дослідження інформаційно-аналітичних та контрольних процедур у системі проведення митного адміністрування, розробка заходів щодо їх удосконалення. Відповідно до визначеної мети необхідно: проаналізувати надходження до держбюджету за 2009–2010 роки в розрізі податків і зборів, суму недоборів митних платежів за результатами перевірок, суму податків за погашеними податковими повідомленнями за даними Тернопільської митниці.

Результати. Механізм справляння митних платежів залежить від ефективності процесу їх адміністрування, загальні принципи якого закладені в чинному законодавстві України та, в основному, відповідають тим, що діють у багатьох країнах. У практичній діяльності контролюючі органи накопичили значний досвід у сфері адміністрування податків у контексті проведення інформаційно-аналітичних та контрольних процедур стосовно механізму їх справляння.

Упродовж останніх років в Україні актуалізується застосування різноманітних митних інструментів, за допомогою яких забезпечується захист національних інтересів

держави. Головними серед них є митні платежі – одні з найважливіших важелів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків та головне джерело наповнення доходної частини Державного бюджету України.

Під митними платежами, як основою системи митного оподаткування, розуміють ті види податків і зборів, які нараховуються в установленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб.

Це дозволяє не тільки чітко визначити об'єкти оподаткування, але й суб'єкти системи митного оподаткування, до яких належать, крім держави та митних органів, безпосередні платники податків і зборів, тобто юридичні та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоторговельну діяльність.

Усе це зумовлює актуальність значення митних платежів у сучасних умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності, митний орган має право прийняти рішення про неможливість використання вибраного декларантом методу митної оцінки. У разі виникнення потреби в уточненні заявленої декларантом митної вартості товарів або в разі незгоди декларанта з митною вартістю, визначеною митним органом, декларант має право звернутися до митного органу з проханням надати йому товари, що декларуються, у вільний обіг під гарантію уповноваженого банку чи сплатити податки й збори відповідно до митної оцінки цих товарів, здійсненої митним органом. Гарантією також може виступати простий вексель, виданий декларантом митному органу й авальований уповноваженим банком, або депозит у банку.

З метою контролю за діями суб'єктів підприємницької діяльності в частині дотримання ними вимог законодавства з питань митної справи, а також виявлення фактів ухилення від сплати митних платежів у повному обсязі, митним органам, згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2004 р. № 1730 "Про затвердження Порядку проведення митними органами на підприємствах перевірок системи звітності та обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України" (із змінами та доповненнями), надано повноваження на здійснення на підприємствах перевірок системи звітності й обліку товарів і транспортних засобів як у процесі митного оформлення товарів і транспортних засобів, так і після його закінчення [4].

Перевірки проводяться в плановому та позаплановому порядку. План перевірок складається митними органами на кожний квартал, виходячи з результатів аналізу імпортно-експортних операцій, що здійснюються підприємствами. У разі планування органами державної податкової служби та митними органами у звітному періоді проведення перевірки одного й того самого платника податків така перевірка проводиться зазначеними органами одночасно.

Держмитслужбою на виконання вимог наведеної вище постанови Кабінету Міністрів України й відповідно до вимог статей 41, 60 і 69 Митного кодексу України розроблено Порядок проведення перевірок, яким установлюється порядок, підстави й основні принципи проведення перевірок. На рис. 1 наведені права посадових осіб митних органів під час проведення перевірок.

Право на проведення перевірки надається посадовим особам митного органу відповідно до законодавства України за наявності посвідчення встановленої форми на право проведення перевірки. Посвідчення завіряється гербовою печаткою та підписом керівника митного органу й реєструється в журналі обліку видачі посвідчень на право проведення перевірки посадовими особами митного органу [1].

У 2010 році, згідно з вимогами постанови КМУ від 23.12.04 № 1730, Тернопільською митницею було проведено 16 документальних перевірок (11 планових та 5 позапланових) і 6 камеральних перевірок на підприємствах системи звітності й обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

ДІЇ МИТНИХ ОРГАНІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР	
	перевірка грошових, фінансових і бухгалтерських документів, звітів, контрактів, декларацій, калькуляцій, інших документів, пов'язаних з товарами й транспортними засобами, що переміщуються через митний кордон України, у тому числі відповідної інформації, що є в розпорядженні підприємств в електронній формі
	одержувати від посадових осіб та інших працівників підприємств у письмовій формі необхідних пояснень і довідок з питань, що стосуються предмета перевірки
	одержувати довідки та копії документів про фінансово-господарську діяльність, інші відомості, пов'язані з обчисленням і сплатою податків, зборів (обов'язкових платежів)
	обстежувати виробничі, складські, торговельні та інші приміщення підприємств, якщо це необхідно для з'ясування питань, що стосуються предмета перевірки
	проводити в разі потреби контрольний обмір обсягів будівельних, монтажних, ремонтних та інших робіт, контрольні запуски сировини й матеріалів у виробництво, контрольний аналіз сировини, матеріалів, готової продукції тощо
	вимагати від керівників та інших посадових осіб підприємств усунення виявлених порушень законодавства з питань митної справи, а також припинення дій, що перешкоджають здійсненню повноважень посадовими особами митних органів
	вилучати документи у випадках і в порядку, передбачених законом
	вимагати, якщо це пов'язано з товарами й транспортними засобами, що переміщуються через митний кордон України, від керівників підприємств проведення інвентаризації основних фондів, товарно-матеріальних цінностей і коштів
	опечатувати в необхідних випадках виробничі, складські, торговельні та інші приміщення підприємств

Рис. 1. Права посадових осіб митних органів під час проведення перевірок [1]

За результатами цих перевірок виявлені такі результати адміністрування митних платежів (рис. 2; рис. 3):

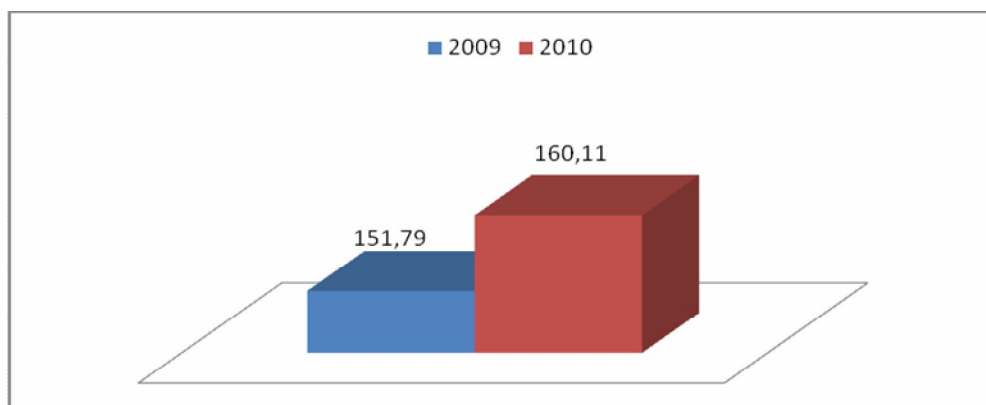


Рис. 2. Сума недоборів митних платежів за результатами перевірок Тернопільської митниці (тис. грн)

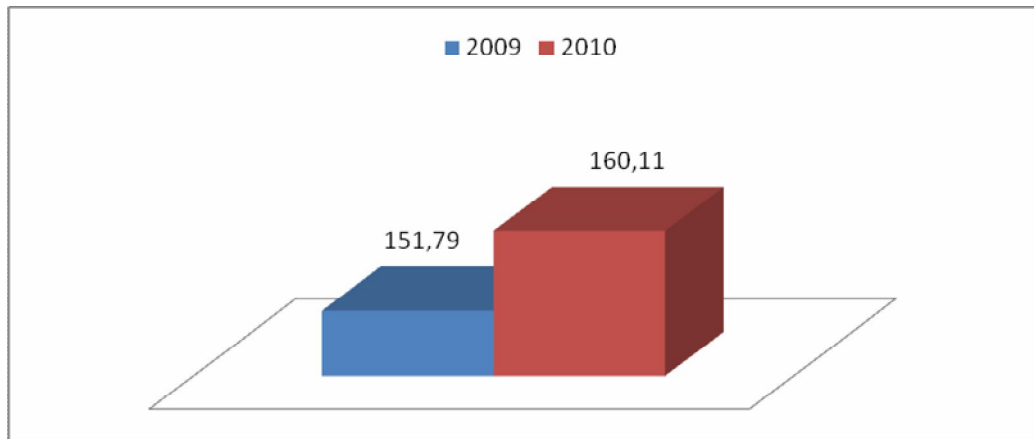


Рис. 3. Сума податків за погашеними податковими повідомленнями Тернопільської митниці (тис. грн)

Відділ адміністрування митних платежів Тернопільської митниці, згідно з Типовим положенням, складається з: начальника відділу та головних інспекторів [3].

До функцій відділу адміністрування митних платежів належать:

- здійснення обліку сум:
 - коштів передоплати, які надходять на відповідні рахунки митного органу, на підставі банківських виписок;
 - за податковими векселями, які надані суб'єктами ЗЕД у рахунок оплати податку на додану вартість;
 - за простими векселями;
 - митних та інших платежів, звільнення від сплати яких передбачено чинними законодавчими актами;
 - наданих платникам податків відстрочок і розстрочок зі сплати митних та інших платежів;
 - коштів, що обліковуються на відповідних рахунках митного органу як передоплата та повертаються на вимогу платника податків;
 - митних та інших платежів, помилково та/або надмірно сплачених до бюджету, контроль за справлянням яких здійснюється митними органами, що підлягають поверненню;
 - податкових зобов'язань та податкових боргів платників податків;
 - погашених податкових зобов'язань і податкових боргів;
- підготовка й подання відповідно до затвердженого графіка звітування до Служби фінансів, бухгалтерського обліку та звітності зведені по митному органу щоденні реєстри належних до перерахування сум митних та інших платежів, нарахованих у торговому й неторговому обігу за оформленими в повному обсязі ВМД, квитанціями МД-1, оглядовими розписами М-15 та М-16;
- здійснення звіряння зі Службою фінансів бухгалтерського обліку й звітності сум митних та інших платежів, справлених у торговому й неторговому обігу, які підлягали перерахуванню та фактично перераховані до держбюджету. Результати звірки оформлюються відповідним актом;
- здійснення звіряння з відділом інформаційної роботи та митної статистики митного органу сум митних та інших платежів, що були нараховані за ВМД і фактично списані з особових рахунків платників податків;
- забезпечення контролю за повнотою й достовірністю інформації щодо митних та інших платежів, яка направляється до Держмитслужби;

- здійснення підготовки звітів про митні та інші платежі в зоні діяльності митного органу в порядку, за формами та в терміни, що визначаються Держмитслужбою;
- забезпечення проведення щорічної інвентаризації залишків коштів передоплати платників податку;
- здійснення контролю за строком перебування коштів суб'єктів ЗЕД на відповідному рахунку митного органу та їх перерахуванням до держбюджету в разі прострочення терміну позовної давності;
- забезпечення проведення щомісячної звірки даних митного органу щодо обсягів оформлених податкових векселів.

Подання звітності та здійснення аналітичної роботи передбачено наказом Держмитслужби від 30.12.09 № 1260 “Про затвердження форм відомчої статистичної звітності Держмитслужби України й Табеля форм статистичної звітності” [2].

Аналітична робота митниці відображається у звіті форми ДМП–13 “Звіт про стан роботи зі справляння податків і зборів”. В аналітичній довідці обов'язково вказуються фактори, що вплинули на виконання (причини невиконання) помісячних завдань щодо стягнення податків та зборів з початку року (у порівнянні з аналогічним періодом минулого року) і звітному місяці (у порівнянні з аналогічним місяцем минулого року та попереднім місяцем поточного року). Обов'язково зазначаються суми податків і зборів, сплачених при митному оформленні найвагоміших разових поставок товарів; зміни чинного законодавства, у тому числі й суміжної держави, що мали вплив на базу оподаткування, тощо. Указуються причини збільшення (зменшення) сум розрахунків векселями із зазначенням суб'єктів господарювання, що сплатили найбільші суми ПДВ у вексельній формі, зазначаються товари, митне оформлення яких із застосуванням вексельних форм розрахунків вплинуло на суттєве збільшення сум таких розрахунків. При значних змінах в обсягах умовних нарахувань обов'язково зазначаються законодавчі акти, на підставі яких надавалися пільги, і вказується, при оформленні яких товарів були умовно нараховані найбільші суми податків і зборів. Акцентуються причини зміни рівня стягнення мита, акцизного збору, ПДВ (за наявності значних змін). У разі значних змін у товарній номенклатурі зазначити причини, що вплинули на ці зміни. При зміні співвідношення сум, сплачених громадянами під час ввезення товарів і транспортних засобів та запасних частин, надаються відповідні пояснення. Указується перелік товарів, оформлення яких склало основну частину стягнутих у неторговому обігу податків і зборів. Робляться висновки щодо стану справляння податків і зборів та вказуються заходи, що проводилися в митниці з метою підвищення ефективності роботи зі справляння податків і зборів [2].

Узагальнені результати роботи Тернопільської митниці в напрямі забезпечення надходжень податків і зборів до Держбюджету України впродовж 2010 року в порівнянні з 2009 роком наведено в табл. 1.

Протягом 2010 року Тернопільською митницею перераховано митних платежів до Держбюджету України в сумі 338 134,80 тис. грн, що становить 96,0% від суми очікуваних надходжень (доведено очікувані надходження на 2010 рік у сумі 352 090,50 тис. грн). У тому числі показник розпису доходів загального фонду держбюджету виконано на 96,1% – перераховано 337 550,20 тис. грн при плані 351 392,50 тис. грн; показник спеціального фонду держбюджету виконано на 83,8% – перераховано 584,60 тис. грн (при плані 698,00 тис. грн).

У порівнянні з 2009 роком відбулося зростання митних надходжень на 2,8% або 9 222,00 тис. грн. (За 2009 рік сума перерахувань склала 328 912,80 тис. грн). У порівнянні з минулим роком до держбюджету перераховано податків і зборів на 2,8% більше. У т. ч. збільшилися надходження за такими видами митних платежів:

**Надходження до держбюджету за 2009–2010 роки
в розрізі податків і зборів (тис. грн)**

	2009 рік	2010 рік	Відхилення	
			+/-	%
ПДВ	267 007,8	288 696,6	21 688,8	8,1 %
Акциз	354,5	506,4	151,9	42,8 %
Мито	59 027,2	46 848,7	-12 178,5	-20,6 %
Єдиний збір	6,2	11,8	5,6	90,3 %
Плата за м/о	1 961,1	1 917,8	- 43,3	-2,2 %
Інші	556,0	153,5	-402,5	-72,4 %
Разом	328 912,8	338 134,8	9 222,0	2,8 %

- ✓ з ПДВ – на 21 688,8 тис. грн (на 8,1%);
 - ✓ з акцизного податку – на 151,9 тис. грн (на 42,8%);
 - ✓ з єдиного збору – на 5,6 тис. грн (на 90,3%);
- разом з тим зменшилися надходження:
- ✓ з мита – на 12 178,5 тис. грн (на 20,6%);
 - ✓ з плати за митне оформлення – на 43,3 тис. грн (на 2,2%);
 - ✓ інші платежі – на 402,5 тис. грн (на 72,4%).

Тернопільською митницею очікувані показники виконані в січні – 100,0% (за рахунок коригування показників) і, починаючи із червня, щомісячно – від 101,4% у червні до 150,6% у листопаді та 136,1% у грудні (рис. 4):

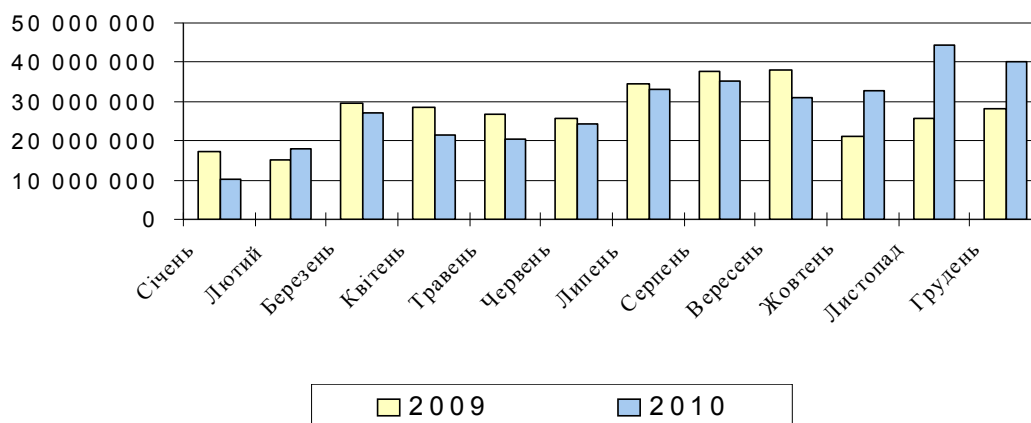


Рис. 4. Динаміка надходжень митних платежів (тис. грн) до держбюджету протягом 2009–2010 років по Тернопільській митниці

Найменший відсоток виконання очікуваних показників у лютому – 41,5% (-25,3 млн грн) і в березні – 65,3% (-14,4 млн грн), що призвело до невиконання очікуваних показників. У результаті: за 1-ше півріччя виконання очікуваних показників – 69,0% та сума відставання -54,7 млн грн.

Починаючи із червня 2010 р., митниця поступово щомісячно зменшувала відставання від суми доведених Держмитслужбою очікуваних показників, яка накопичила-

ся за 5 місяців поточного року. Так, коли в лютому – травні сума відставання становила 55,0 млн грн, то станом на 31.12.2010 року цей показник зменшився до -14,0 млн грн.

Динаміка надходжень митних платежів ілюструється графіком на рис. 5.



Рис. 5. Динаміка надходжень митних платежів у 2009–2010 рр. за даними Тернопільської митниці (тис. грн)

Оскільки Тернопільська митниця – внутрішня митниця, то 95,5% (323,0 млн грн) перераховано в торговому обороті й 4,5% (15,2 млн грн) – у неторговому. У порівнянні з 2009 роком митні платежі в неторговому обігу зросли на 53,5% (5,3 млн грн), у зв'язку із збільшенням кількості транспортних засобів, що імпортуються громадянами, і в торговому збільшилися на 1,2 % (3,9 млн грн).

При збільшенні надходження податків та зборів збільшувались і середньоденні перерахування митних платежів.

Середньоденні перерахування зростали прямо пропорційно в ті періоди, коли проводилося митне оформлення сільськогосподарської техніки: березень – середньоденні перерахування 1,2 млн грн, (податки від с.-г. техніки становили 31,4% від усіх перерахованих), липень – 1,5 млн грн (податки від с.-г. техніки становили 27,0% від усіх перерахованих), серпень – 1,7 млн грн (податки від с.-г. техніки становили 21,0% від усіх перерахованих), жовтень – 1,6 млн грн (податки від с.-г. техніки становили 28,6% від усіх перерахованих), листопад – 2,0 млн грн (податки від с.-г. техніки становили 26,2% від усіх перерахованих).

Аналізуючи статистичні показники, необхідно відмітити, що:

- Обсяги оподаткованого імпорту в порівнянні з 2009 роком збільшилися:
 - щодо ваги на 17,9% (з 73,96 тис. тонн у 2009 році до 87,19 тис. тонн у 2010 році);
 - стосовно вартості на 7,2% (з 164,85 млн дол. США у 2009 році до 176,79 млн дол. США у 2010 році);

- за сумою нарахованих податків на 2,2% (з 327,70 млн грн у 2009 році до 335,1 млн грн у 2010 році).

Темпи зростання податків менші від темпів зростання оподаткованого імпорту на 5,0 відсоткових пункти.

2. Податкове навантаження оподаткованого імпорту зменшилося на 1,6% (у 2009 р. податкове навантаження становило 25,5%, у 2011 – 23,9%).

Це пояснюється зміною у 2010 році структури оподаткованого імпорту товарів у частині збільшення імпорту товарів, що оподатковуються за “0” ставкою ввізного мита на 18,5%. Так, коли в минулому році основними бюджетоутворюючими товарами були проводи ізольовані та інша провідникова продукція із ставкою мита 10%, арматура ізольовальна із ставкою мита 5%, і які сплатили 37,8% податків від загальної суми, а у ваговому еквіваленті займали лише 3% і щодо вартості 34,0% від загального обсягу, то в минулому році основними платіжосемними товарами були комбайни зернозбиральні, сівалки та інша сільськогосподарська техніка ставки ввізного мита яких становлять 0% та які сплатили 16,0% податків від загальної суми й у ваговому еквіваленті займали також 3%, а стосовно вартості лише 19,0% від загального обсягу.

3. Збільшення обсягів імпорту, що підлягали оподаткуванню ввізним митом, на 13,7%.

4. Збільшення обсягів імпорту, що підлягали оподаткуванню акцизним податком, на 100,0 %.

У 2010 році не сплачено за рішеннями судів митних платежів на суму 2 024,8 грн, що в 130,6 раза (на 262 509,0 грн) менше, ніж минулого року (рис. 6):

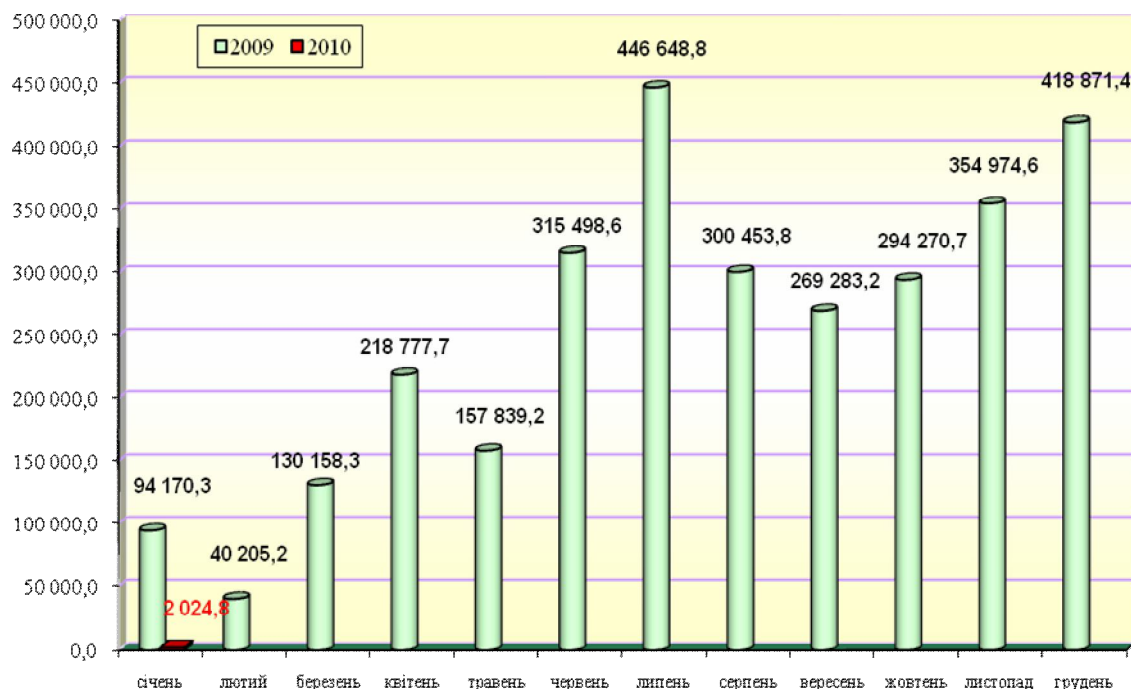


Рис. 6. Суми митних платежів, нарахованих за ВМД, але не сплачених суб'єктами ЗЕД до держбюджету на підставі рішень судів, у 2009–2010 роках за даними Тернопільської митниці

У зв'язку з тим, що Кабінетом Міністрів України прийнято розпорядження “Деякі питання діяльності контролюючих органів” від 23.01.08 № 88-р, яким зобов'язано митні органи здійснювати контроль за застосуванням пільг із сплати податків, зборів

(обов'язкових платежів), що надаються суб'єктам підприємницької діяльності та фізичним особам, виключно на підставі норм законів з питань оподаткування, митницям звернено увагу на неухильність виконання вищезазначеного розпорядження Кабінету Міністрів України та дотримання норм податкового законодавства при розгляді справ судовими органами за позовами платників.

Сума податків і зборів, умовно нарахованих відповідно до пільг, наданих законодавчими та іншими нормативно-правовими актами України, за 2010 рік складала 31,40 млн грн. У 2009 році зазначена сума становила 31,80 млн грн, тобто відслідковується спад умовно-нарахованих митних платежів на 0,40 млн грн, або на 1,3%. Щодо товарів, увезених юридичними особами, умовно нараховано 27,50 млн грн, що на 2,4% (на 0,60 млн грн) більше у порівнянні з 2009 роком; стосовно товарів фізичних осіб умовно нараховано 3,90 млн грн, що на 21,4% (на 1,1 млн грн) менше у порівнянні з 2009 роком.

Динаміка умовних нарахувань митних платежів за 2009–2010 роки в загальному обсязі умовних нарахувань: мито імпортне складає 3 893,40 тис. грн (12,4%); акцизний податок – 2 846,70 тис. грн (9,1%); ПДВ – 24 609,80 тис. грн (78,5%) (рис. 7).



Рис. 7. Динаміка умовних нарахувань митних платежів за ВМД Тернопільської митниці

Як видно з наведених даних, загальна сума умовно нарахованих податків та зборів протягом 2010 року зменшилася на 425,2 тис. грн у порівнянні з минулим роком.

Найвагоміші суми умовно нарахованих податків у торговому обігу здійснені:

1) при митному оформленні лікарських засобів і виробів медичного призначення за 2010 рік на загальну суму 20,70 млн грн, що становить 75,3% від усіх умовно нарахованих платежів у торговому обігу. Сума пільг, наданих при митному оформленні товарів, зменшилася порівняно з відповідним періодом 2009 року на 0,50 млн грн, або на 2,4%;

2) при митному оформленні товарів, що ввозяться в режимі тимчасового ввезення, за 2010 рік сума пільг складала 3,10 млн грн, що становить 11,2% від усіх умовно нарахованих платежів у торговому обігу. Сума пільг, наданих при митному оформленні товарів, збільшилася порівняно з відповідним періодом 2009 року на 0,60 млн грн, або на 26,7%;

3) при митному оформленні товарів, увезених згідно з угодами про вільну торгівлю з країнами СНД та Македонією, за 2010 рік умовно нараховано 2,80 млн грн, що становить 10,2% від усіх умовно нарахованих платежів у торговому обігу. Сума пільг, наданих при митному оформленні таких товарів, збільшилася порівняно з відповідним періодом 2009 року на 1,20 млн грн, або на 79,0%.

Таке збільшення спричинене зростанням зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД при ввезенні товарів на умовах угод про вільну торгівлю, зокрема, увезенням з Республіки Білорусь (збільшення на 56 преференційних сертифікатів та сума умовних платежів зросла на 0,50 млн грн, або на 174,7%), з Молдови (збільшення на 38 преференційних сертифікатів та сума умовних платежів зросла на 0,70 млн грн, або в 13 разів);

4) при митному оформленні товарів, увезених з наданням інших пільг (товари, що походять з митної території України; гуманітарна допомога в грошовій або натуральній формі, яка ввозиться, пересилається в Україну), за 2010 рік умовно нараховано 0,90 млн грн, що становить 3,3% від усіх умовно нарахованих платежів у торговому обігу.

Імпорт, що оподатковується митом, у 2010 році склав 5 230,61 тис. дол. США, питома вага в загальному статистичному імпорті – 52,2%, зменшення до 2009 року на 5,1%. Із зазначеного імпорту нараховано ввізного мита на 12 178,5 тис. грн (на 20,6%) менше, ніж у 2009 році.

Імпорт, що оподатковується ПДВ, склав у 2010 році 34 928,34 тис. дол. США, питома вага в загальному статистичному імпорті – 77,3%, спад до 2009 року на 7,9%. Із зазначеного імпорту нараховано ПДВ на 21 688,8 тис. грн (на 8,1%) більше, ніж у 2010 році.

Імпорт, що оподатковується акцизом, склав 14,37 тис. дол. США, питома вага в загальному статистичному імпорті – 24,3%, зростання до аналогічного періоду минулого року на 31,0%. Із зазначеного імпорту нараховано акцизу 506,40 тис. грн. Збільшення акцизного податку – на 151,9 тис. грн (на 42,8%).

Загальні обсяги імпорту в цілому по Тернопільській митниці збільшилися у 2010 році на 21,4% від показника попереднього року.

Виходячи з проведеної аналітичної оцінки адміністрування митних платежів, за даними Тернопільській митниці, свідчить про те, що пріоритетними напрямками подальшого вдосконалення процесу адміністрування митних платежів залишається розробка системи контролю оцінки митної вартості товарів, їх правильної класифікації та визначення країни походження товарів.

Також важливе значення має правильна класифікація товарів під час митного оформлення, що приводить до повного нарахування митних платежів та забезпечує від неприємностей, які виникають при виявленні недостовірного декларування товарів і пов'язаних із складанням протоколу про порушення митних правил, стягненням суми недоплачених платежів і штрафу.

Так, митні органи повинні намагатися чітко контролювати факти ухилення від сплати митних платежів, застосовуючи конкретні заходи, що сприятимуть усуненню фактів заниження митної вартості за допомогою розробленої методики її визначення на базі єдиних підходів з урахуванням індивідуальних характеристик товарів та формування цінових показників стосовно товарів, які потрапляють у групи ризику. Послідовне виконання дій із коригування митної вартості та контролю кодування товарів зумовить значне зростання додаткових надходжень.

Висновки. Результати проведення такого детального аналізу стану забезпечення надходжень податків і зборів до Держбюджету України враховуються при прогнозуванні надходжень митних податків та зборів у наступних періодах, а також при наданні практичної та методичної допомоги митницям, які не виконують доведені до них Держмитслужбою показники очікуваних надходжень до держбюджету. З метою виконання завдань зі справляння податків і зборів робота зазначених, а також усіх інших митних органів, зосереджена на вжитті організаційних заходів, спрямованих на пошук внутрішніх резервів щодо законодавчого збільшення кількості об'єктів та бази оподаткування.

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.12.2004 р. № 1730 “Про затвердження Порядку проведення митними органами на підприємствах перевірок системи звітності та обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net/>.
2. Наказ Державної митної служби України від 30.12.2009 р. № 1260 “Про затвердження форм відомчої статистичної звітності ДМСУ і Табеля форм звітності Держмитслужби” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net/>.
3. Наказ ДМСУ від 27.05.2010 р. № 528 “Про затвердження Примірного положення про відділ адміністрування митних платежів регіональної митниці” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net/>.
4. Годованець О. Проблемні аспекти адміністрування митних платежів і напрями їх усунення / О. Годованець // Світ фінансів. – 2008. – № 4 (17). – С. 147–153.
5. Мостовий А. Порядок справляння митних платежів / А. Мостовий // Митна справа. – 2010. – № 2 (68). – С. 22–26.

Рецензенти:

Десятьнюк О.М. – доктор економічних наук, професор, в. о. завкафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ;

Бидик А.Г. – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

УДК 336.14/.25 352

ББК 65.9 (4 Укр)

Олійник Л.А.

**ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ НА ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
Кабінет Міністрів України,
кафедра фінансів,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 11,
тел.: 0445278890,
e-mail: kafedfin@ukr.net

Анотація. Проведено аналіз формування доходів місцевих бюджетів до податкової реформи та після, запропоновано основні напрями оптимізації формування дохідної бази місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, власні доходи, податкова реформа, формування доходів, місцеві податки й збори.

Annotation. This article deals with the analysis of income formation local budgets before tax reform and after. Ways to optimization income formation of local budgets are offered.

Key words: local budgets, own income, tax reform, income formation, local taxes and dues.

Вступ. В Україні досить гостро постає проблема забезпечення достатнім фінансовим ресурсом місцевих бюджетів. Особливо вирішення цієї проблеми стало актуальним після реформування бюджетної і податкової систем у зв'язку із впровадженням у дію з 2011 року норм Податкового кодексу. Проблемі формування дохідної бази місцевих бюджетів присвячено праці багатьох вітчизняних учених економістів І.О.Цимбалюк [10], І.М.Лопушинського [4], І.О.Луїної [5], Л.В.Панасюк [7], Ю.В.Петленко [8], О.Д.Рожко [8], Л.В.Фещенко [9] та ін.

Проте, незважаючи на масштабність досліджень у цій сфері, у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу й адаптації України до вимог і стандартів розвинених країн, є потреба в проведенні аналізу структури доходів місцевих бюджетів до та після подат-

кової реформи, щоб визначити подальші напрями розвитку процесу наповнення дохідної бази місцевих бюджетів. Від цього залежить самостійність місцевих бюджетів у сучасній бюджетній системі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу реформування податкової системи на формування дохідної бази місцевих бюджетів в Україні та на прикладі місцевих бюджетів Кіровоградської області, обґрунтування основних напрямів оптимізації формування дохідної бази місцевих бюджетів.

Результати. Доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність доходів місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати фінансовий потенціал регіону, виявляти й використовувати резерви фінансових ресурсів, що розширює можливості місцевих органів влади в більш повному задоволенні потреб населення.

В Україні основним способом формування доходів місцевих органів влади до 2000 року були відрахування від регульованих доходів, що становили 53%, і закріплені доходи – 28%. У 2002 році головним джерелом наповнення бюджетів були: закріплені доходи – 56,5% та власні доходи – 16,1%. З 2004 р. спостерігається тенденція до зменшення закріплених доходів, що у 2007 році становили 35,1%, і зростання частки трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів до 43,8%. За січень-березень 2011 року частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів складала 52%, що на 4,9 в. п. більше, ніж відповідний показник попереднього року.

За даними Державного казначейства України, до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за січень-жовтень надійшло 62,10 млрд грн, що на 8,4% більше за відповідний показник 2010 р. [3]. Однак частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті на 01.10.2011 р. становила 24,68% [6], що на 6,3% менше за відповідний показник 2010 року.

Водночас частка доходів загального фонду місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету зменшилася на 6,3% і склала 21,5%. За питомою вагою доходів спеціального фонду місцевих бюджетів відмічається збільшення на 7,7 в. п. до 24,9% у 2010 році. Це в основному пов'язано із зарахуванням, відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України [1], єдиного податку до доходів бюджету розвитку.

Для детальнішого аналізу впливу податкової та бюджетних реформ дослідимо структуру місцевих бюджетів. Основою формування закріплених доходів у структурі місцевих бюджетів України до прийняття Податкового кодексу й нині є податок з доходів фізичних осіб [10]. У 2011 році [3] у структурі податкових надходжень загального фонду порівняно з даними 2010 року відмічається зростання частки податку з доходів фізичних осіб на 1,2 в. п., що становила 77,7%. Серед власних доходів у структурі загального фонду місцевих бюджетів переважає плата за землю, яка за січень-березень 2011 р. складала 16,9%, що на 1,0 в. п. зросла порівняно з відповідним періодом у 2010 р. Вищезазначене свідчить про збільшення закріплених і власних доходів місцевих бюджетів після податкової реформи, що є позитивною тенденцією.

Ключовим інститутом у сфері формування доходів місцевих органів влади повинні бути місцеві податки й збори.

Місцеві податки та збори в Україні відіграють незначну роль і займають у структурі доходів місцевих бюджетів [3; 6]: 1,4% – 2004 рік; 1,1% – 2005 рік; 0,8% – 2006 рік; 0,9% – 2007 рік; 1,5% – 2008 рік; 1,4% – 2009 рік; 1,3% – січень-березень 2010 рік; 1,0% – січень-березень 2011 рік.

Як бачимо, місцеві податки займають дуже низьку питому вагу в структурі місцевих бюджетів, а у 2011 році вони становили найнижчу частку за останніх 8 років.

Така сама тенденція спостерігається в структурі місцевих бюджетів Кіровоградської області. До місцевих бюджетів Кіровоградської області за січень-жовтень 2011 року надійшло 29,18 млн грн місцевих податків і зборів, що становить 2,6% в структурі місцевих бюджетів. До загального фонду за відповідний аналізований період надійшло 6,24 млн грн місцевих податків і зборів, що складає 0,7% в структурі доходів загального фонду зведеного бюджету області. Така низька питома вага місцевих податків і зборів у структурі місцевих бюджетів за 2011 р. пов'язана із запровадженням податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки тільки з 01.01.2012 року. Тому реальний аналіз впливу податкової реформи буде результативнішим, урахувавши дані виконання місцевих бюджетів за 2012 рік. До спеціального фонду місцевих бюджетів Кіровоградської області надійшло 22,94 млн грн місцевих податків і зборів, що становить 9,5% в структурі доходів спеціального фонду. Перевага надходжень по спеціальному фонду місцевих бюджетів це позитивна тенденція, що є результатом розширення переліку джерел спеціального фонду, у тому числі бюджету розвитку.

Закономірність функціонування місцевих фінансів у більшості зарубіжних країн у тому, що основним способом формування доходів місцевих органів влади є місцеві податки й збори. Наприклад, у США за рахунок місцевих податків і зборів забезпечується 58% прибутків місцевих бюджетів, у Великобританії – 38%, Франції – 48%, Японії – 55%.

Аналіз доходної бази місцевих бюджетів і практика роботи органів місцевого самоврядування показують, що для розширення доходної бази регіону з метою вирішення проблем економічного й соціального розвитку слід ширше впроваджувати місцеві податки та збори. Безпідставним є побоювання щодо недоцільності надзвичайного збільшення кількості податків, яке ще не означає збільшення загального рівня податкового тягара. Численність невеликих за розмірами податків, які всі одночасно не сплачує ні один з платників, створює уявлення про невеликий податковий тягар. У деяких зарубіжних країнах кількість місцевих податків сягає 50–100 видів, наприклад, у Франції – понад 50, Італії – понад 70, Бельгії – понад 100 [8].

У зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України з 2011 року структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. Так, відбулося скорочення місцевих податків і зборів з 14-ти до 5-ти, серед яких – податок на нерухоме майно, єдиний податок і три збори: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір.

Місцеві органи влади відповідно до положень Податкового кодексу України отримали нові повноваження у сфері місцевого оподаткування стосовно встановлення місцевих податків і зборів відповідно до переліку й у межах граничних розмірів ставок рішеннями сільських, селищних і міських рад. Разом із тим особливої свободи в рад немає. Пункт 10.3 ПКУ вимагає [2], аби місцеві ради обов'язково встановили податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок і збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Тож право вирішувати органам місцевого самоврядування надано лише щодо збору за місця паркування транспортних засобів і туристичного збору. До речі, установлювати інші місцеві податки та збори, не передбачені Податковим кодексом, заборонено.

Висновки. Більшість положень Податкового кодексу України в місцевому оподаткуванні спрямовані на підвищення інвестиційної діяльності місцевих органів самоврядування, оскільки збільшилося наповнення спеціального фонду місцевих бюджетів, у тому числі доходи бюджету розвитку. Це означає покращення соціально-економічного розвитку регіонів; виконання інвестиційних програм; збільшення фінансування будівництва, капітального ремонту та реконструкції об'єктів соціально-культурної сфери й житлово-комунального господарства та інших витрат.

Водночас слід відмітити, що хоча владою декларується децентралізація доходів і видатків місцевих бюджетів, після прийняття Податкового кодексу відмічається, навпаки, централізація міжбюджетних відносин не на користь місцевих органів самоврядування. Це підтверджується зменшенням частки доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті у 2011 році порівняно з 2010 роком.

Аналіз впливу податкової реформи показав, що ще нижчою залишилася частка місцевих податків і зборів. Це свідчить про другорядну, допоміжну роль місцевих податків і зборів, суттєву залежність дохідної частини місцевих бюджетів від рішень центральних органів влади, недостатню самостійність місцевої влади. Тому потрібно запроваджувати такі місцеві податки та збори, які є платою за певні місцеві послуги й відображають політику місцевих органів влади: збір за прибирання та освітлення вулиць, за збирання сміття, упорядкування парків, зон відпочинку тощо.

В Україні основними джерелами наповнення дохідної бази місцевих бюджетів є закріплені доходи й офіційні трансферти. Тому, як показало проведене дослідження, місцевим органам влади необхідно впливати на розвиток бази надходжень закріплених доходів і збільшення частки власних доходів. Виходячи із цього, основними напрямками зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів через податкову реформу є:

- впровадження ефективної політики у сфері управління земельними ресурсами;
- підтримка підприємств, що створюють нові робочі місця і збільшують фонд оплати праці;
- чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади;
- збільшення можливості впливу органів місцевого самоврядування на наповнюваність місцевих бюджетів;
- розширення прав місцевих фінансових інститутів влади у сфері господарської діяльності, податкового законодавства;
- надання більшої самостійності органам місцевого самоврядування в місцевому оподаткуванні;
- посилення фіскального значення місцевих податків і зборів через розширення їх переліку;
- сприяння розвитку малого й середнього бізнесу.

Вищезазначені пропозиції сприятимуть наповненню місцевих бюджетів, скороченню їх видатків на цілі, що не віддзеркалюють суті бюджетного процесу; підвищенню життєвого рівня населення регіону, що є інтегральним показником ефективності економічної політики регіону та держави.

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // *Голос України*. – 2010. – № 143 від 04 липня 2010 року.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за січень – березень 2011 року / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В. та ін.] ; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К., 2011. – 121 с.
4. Лопушинський І. М. Бюджет і бюджетний процес на рівні місцевого самоврядування в Україні : навчальний посібник / І. М. Лопушинський, А. В. Странніков. – К. : ІПО, 2011. – 292 с.
5. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І. О. Луніна // *Фінанси України*. – 2010. – № 9. – С. 14–19.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.
7. Панасюк Л. В. Формування доходів місцевих бюджетів / Л. В. Панасюк // *Науковий вісник Академії ДПС України*. – 2006. – № 4–5 (35). – С. 63–71.
8. Пеленко Ю. В. Місцеві фінанси: опорний конспект лекцій / Ю. В. Петленко, О. Д. Рожко. – К. : Кондор, 2003. – 282 с.

9. Фещенко Л. В. Зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів в умовах бюджетної реформи / Л. В. Фещенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 157–159.
10. Цимбалюк І. О. Податкові надходження місцевих бюджетів / І. О. Цимбалюк, Н. В. Вишневська // Наукові записки. – 2011. – № 16. – С. 92–97.

Рецензенти:

Савчук В.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та економічного аналізу Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Терещенко В.К. – доктор економічних наук, академік УААН, професор, завідувач кафедри аграрної соціології та розвитку села Національного університету біоресурсів і природокористування України.

УДК 336.14: 352

ББК 65.9 (4 Укр) 26

Румянцева Г.І.

СТАН ТА ШЛЯХИ ПОСИЛЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Нововолинський факультет Тернопільського
національного економічного університету,
45407, м. Нововолинськ, Волинська обл.,
бульвар Шевченка, 29,
тел.: 334440291, 32409, факс: 32409,
e-mail: rgi305@mail.ru

Анотація. Розглянуто сутність і структуру фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Проаналізовано роль податків, неподаткових надходжень та трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів України. Запропоновано основні напрями диверсифікації доходів місцевих бюджетів України.

Ключові слова: диверсифікація, доходи, місцевий бюджет, органи місцевого самоврядування.

Annotation. The concept and the structure of financial resources of the local government are considered. Contribution of tax, non-tax revenues and transfers to local revenues in Ukraine is analyzed. Basic trends of local revenue diversification in Ukraine are proposed.

Key words: diversification, profits, local budget, local government.

Вступ. Проблема формування дохідної бази місцевих бюджетів останніми роками перебуває в центрі уваги науковців, працівників органів виконавчої влади й місцевого самоврядування та фінансових органів. Сьогодні діюча система акумулювання доходів бюджетів України характеризується низьким рівнем частки власних доходів місцевих бюджетів, що породжує збільшення обсягів міжбюджетних трансфертів. Постійна нестача фінансових ресурсів в органів місцевого самоврядування та нестабільність структури доходних джерел стали проблемою національного значення. Тому вдосконалення процесів організації міжбюджетних відносин у частині формування фінансових ресурсів регіонів залишається дуже актуальним питанням. Проблеми реформування та вдосконалення системи формування дохідної частини місцевих бюджетів розглядалися та досліджувалися в працях багатьох учених, а саме: І.Демків, О.Василика, В.Зайчикової, І.Луніної, В.Опаріна, Г.Огня, В.Павлюк, І.Проніної, В.Слухая, Я.Чугунова. Належне місце в розробці цих проблем займають роботи західних учених А.Вагнер, Р.Гнейста, Л.Штейна. Проте пошук оптимальних інструментів та механізмів комплексного вирішення проблем наповнення місцевих бюджетів продовжується.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів наповнення місцевих бюджетів та обґрунтування шляхів оптимізації формування фондів грошових коштів органів місцевого самоврядування, розробка практичних рекомендацій щодо резервів їх зростання в сучасних умовах.

Постановка завдання. Питання оптимізації формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування набувають особливої актуальності в умовах ринкової трансформації українського суспільства та в контексті прийняття нового Бюджетного кодексу. Діюча система акумулювання доходів місцевих бюджетів характеризується низьким рівнем частки власних доходів місцевих бюджетів, що відображається нарощуванням обсягів міжбюджетних трансфертів. Реальні фінансові можливості місцевих органів влади значно обмежуються, що, у свою чергу, є гальмівним фактором демократичних перетворень у державі. Відносний характер фінансової незалежності місцевого самоврядування актуалізує проблему диверсифікації доходів місцевих бюджетів в Україні.

Наукові дослідження оптимізації фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, зважаючи на вищесказане, є важливими та актуальними з огляду на пошук дієвих механізмів зміцнення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Проблематиці формування доходів місцевих бюджетів присвячені праці вчених-економістів Й.Бескида, А.Буряченка, О.Василика, В.Дем'янишина, О.Кириленко, В.Кравченка, І.Луїної, І.Лютого, П.Мельника, К.Павлюка, О.Романенка, В.Федосова, С.Юрія та ін.

Більшість наукових праць зазначених учених орієнтована на виявлення загальних тенденцій функціонування місцевих бюджетів, їх формування та використання. Однак поки що залишаються недостатньо висвітленими проблематика та напрями диверсифікації доходів місцевих бюджетів України.

Відтак метою публікації є розкриття сутності та структури фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, виявлення ролі податків, неподаткових надходжень і трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів та визначення основних напрямів диверсифікації доходів місцевих бюджетів України.

Результати. Вагомий вплив на стан вітчизняної економіки здійснює регіональний рівень, де головною економічною складовою є місцеві фінансові ресурси. Фінансова незалежність органів місцевого самоврядування значною мірою залежить від величини й ефективності використання на даній території фінансових ресурсів. Нами сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування розглядається як фонди грошових коштів адміністративно-територіальної одиниці, що формуються в результаті надходжень у різних формах у процесі перерозподілу ВВП і забезпечують фінансування власних та делегованих функцій місцевої влади.

На обсяги фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування впливає багато чинників, головні серед яких:

- розподіл повноважень між органами державної влади й місцевим самоврядуванням;
- розподіл дохідних джерел державного та місцевого бюджетів;
- чинна система оподаткування, перелік податків і внесків, їх ставки, пільги;
- організація міжбюджетних відносин і порядок надання трансфертів місцевим бюджетам з державного бюджету;
- стан фінансового ринку країни й реальні можливості органів місцевого самоврядування у сфері використання запозичених (кредитів) і залучених коштів (місцевих позик);
- склад і фінансовий стан підприємств та інших суб'єктів господарювання, які належать до місцевого господарства;

- конкретні зусилля органів місцевого самоврядування, спрямовані на забезпечення соціально-економічного стану територій, населених пунктів, пошук альтернативних джерел доходів.

Нами структура фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування розглядається як система, що складається із складових: доходи місцевих бюджетів, кошти цільових фондів, фінансові ресурси підприємств комунальної власності, благодійні й спонсорські внески, пожертвування, інші ресурси, передбачені законодавством.

Фінансові ресурси місцевої влади повинні відповідати обсягам її повноважень, установленим конституцією або законодавством. Зважаючи на значущість доходів місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні розвитку адміністративно-територіальних одиниць (АТО), нами саме акцентовано увагу на диверсифікації доходів місцевих бюджетів.

Так, аналіз доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 1999–2009 рр. показує, що в останні роки спостерігалось збільшення не лише номінального рівня показників, але й щорічних темпів його зростання. Це підкреслюється такими показниками приросту доходів. Зокрема, якщо доходи місцевих бюджетів упродовж 1999–2000 рр. зростали в середньому за рік на 20,7%, то у 2005–2009 рр. – на 34% порівняно з 12,6% у період 2001–2004 рр. [2, с.48].

Розгляд структури та ключових проблем формування доходів місцевих бюджетів показав, що впродовж 2001–2009 рр. рівень податкових надходжень (як частки ВВП) знизився практично за всіма податками з 7,2% до 6,2%, за винятком податку з доходів фізичних осіб.

При цьому відстежено динаміку падіння неподаткових надходжень з 1,1% до 0,8% [2; 4].

Водночас, упродовж 2001–2010 рр., показники інших складових у структурі надходжень доходів місцевих бюджетів України характеризуються позитивною динамікою. Приріст доходів від операцій з капіталом становив 0,4%; державних цільових фондів – 0,1%; офіційних трансфертів – 2,7% [2; 4].

Зниження рівня податкових надходжень зумовлено такими причинами:

- значним погіршенням фінансово-економічного становища підприємств комунальної власності;
- збереженням максимального розміру єдиного податку для фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва на рівні 200 грн;
- прив'язкою максимального розміру ставок декількох місцевих податків і зборів до показника неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

Аналіз структури доходів місцевих бюджетів показує, що в різні роки податки в доходах місцевих бюджетів посідають значну частку (відповідно: у 1999 р. – 68%; у 2010 р. – 47%). Друге місце посідають офіційні трансферти (відповідно: 17% у 1999 р. і 32% у 2010 р.). Зростання обсягів офіційних трансфертів пояснюється фінансовою неспроможністю переважної більшості адміністративно-територіальних одиниць. Так, у 2009 році до фінансово спроможних регіонів віднесено: м. Київ, Дніпропетровську, Запорізьку, Чернігівську області [3, с.30].

Разом з тим досвід формування місцевих бюджетів після набуття чинності положень нового Бюджетного кодексу не підтверджує повної фінансової самостійності місцевих бюджетів. Так, згідно із Законом України “Про Державний бюджет України на 2011 рік”, лише обмежена кількість бюджетів АТО визнана фінансово спроможними (10). При цьому, конкретизуючи фінансовий потенціал м. Нововолинськ (Волинська область), слід зазначити, що міський бюджет є дотаційним, оскільки за рахунок власних коштів формується лише 33% доходів бюджетів, а 67% – це міжбюджетні транс-

ферти. Водночас виявлено, що бюджетоутворюючим податком є податок на доходи фізичних осіб, який становить 22,3% у доходах бюджету міста [5].

Аналіз практики процесів формування та мобілізації доходів місцевих бюджетів територіальної громади м. Нововолинськ дав можливість виявити:

- місцеві податки й збори не відіграють істотної ролі у формуванні міського бюджету, а є доповненням до загальнодержавних податків;
- трансферти посідають найбільшу частку (67%) у структурі доходів бюджету міста;
- частка податкових надходжень складає 32,5%, неподаткових – лише 0,42%;
- обмеженість повноважень органів місцевого самоврядування в питаннях розширення переліку неподаткових надходжень;
- незважаючи на існування законодавчої бази щодо бюджетної сфери, не створено чіткого механізму формування доходів місцевих бюджетів, про що свідчать проблеми їх наповнюваності;
- відсутність практики органів місцевого самоврядування (ОМС) з випуску місцевих позик з метою формування доходної частини бюджетів на регіональному рівні;
- низький рівень дієвості ОМС у частині мобілізації фінансових ресурсів шляхом розміщення коштів бюджету міста на депозитних рахунках в установах банків, про це свідчить незначна частка таких доходів у структурі доходів місцевих бюджетів (лише 0,07%);
- за умов прийняття нового Бюджетного кодексу України продовження практики визначення обсягів трансфертів місцевим бюджетам без урахування показника результативності трансфертної політики, зокрема, середньодушового показника валової доданої вартості регіонального продукту;
- приналежність територіальної громади міста до регіонів-реципієнтів, що підкреслюються обсягами дотацій вирівнювання, частка якої у 2011 році склала 34,83% [5];
- недосконалість методики оцінювання соціально-економічного розвитку міста (регіону) при виділенні трансфертів, зокрема, неврахування показників щодо оцінювання діяльності місцевих органів влади в частині наповнення бюджетів на регіональному рівні.

Крім цього, сьогодні в Україні існує низка суттєвих проблем щодо формування доходної бази місцевих бюджетів:

- низький рівень ресурсної забезпеченості;
- слабка мотивація місцевої влади;
- низький рівень виконавчої дисципліни;
- недосконалість бюджетного процесу.

Отже, у контексті прийняття нового Бюджетного кодексу (2010 р.) важливою особливістю фінансової незалежності місцевого самоврядування залишається її відносний характер. Проте, на нашу думку, трансферти є економічно виправданими за умов неспроможності органів влади різних рівнів рівномірно організувати корисність місцевих суспільних благ і послуг, а через оподаткування досягти фіскальної еквівалентності, тобто привести у відповідність коло користувачів благами і послугами і тих, хто платить податки до бюджету відповідного рівня.

Разом з тим забезпечення фінансової незалежності дало б змогу підвищити ефективність діяльності місцевого самоврядування з метою більш повного задоволення потреб і реалізації інтересів територіальних громад.

Висновки. Узагальнення практики та проблематики існуючої системи формування місцевих бюджетів України дозволяє зробити висновки про те, що для зміцнення їх доходної частини необхідно:

- урахувати рівень податкових надходжень у розрахунку на одиницю виробленої в регіоні валової доданої вартості;
- підвищити роль органів місцевого самоврядування та податкової служби в легалізації доходів місцевих підприємців з метою наповнення доходної частини місцевих бюджетів податковими надходженнями;
- удосконалити порядок мобілізації доходів до місцевих бюджетів шляхом спрощення процедури сплати податків до бюджету. Зокрема, припинення практики щорічного перевідкриття органами Державної казначейської служби рахунків, призначених для зарахування бюджетних надходжень та зменшення кількості таких рахунків;
- розширити перелік неподаткових платежів, які запроваджуються за рішенням місцевих рад, і дати органам місцевого самоврядування право регулювати їх розміри та встановлювати порядок їх справляння;
- удосконалити практику справляння податку на нерухомість, який є потенційним джерелом диверсифікації доходів місцевих бюджетів в Україні;
- збільшити вплив органів місцевого самоврядування на наповнення місцевих бюджетів шляхом надання самостійних прав у місцевому оподаткуванні;
- розвинути інститут місцевих податків і зборів у напрямі, який відображатиме політику органів місцевого самоврядування в галузі зайнятості, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища;
- запровадити дієвий контроль за сплатою місцевих податків і зборів, їх правильним обчисленням та своєчасним нарахуванням шляхом закріплення функції з його здійснення за відповідними контролюючими органами [3].

Хочемо також наголосити, що ми торкнулися лише окремих аспектів формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Потребують подальших наукових розвідок перспективні напрями диверсифікації доходних джерел регіональних органів влади.

1. Бюджетний кодекс України. – Х. : Одіссей, 2010. – 128 с.
2. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.] ; за ред. І. О. Луніної; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 320 с.: табл., рис.
3. Особливості формування доходної частини місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kraina.org.ua/ua/module/Budget_expenses/conception/496/.
4. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 26–34.
5. Показники виконання Державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main>.
6. Рішення Нововолинської міської ради Волинської області № 4/37 від 30.XII.2010 року «Про міський бюджет на 2011 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.novovolynsk-rada.gov.ua/download/pish_rady/2010/4/34.30.12.2010.htm.

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 316.336.2.

ББК 93.65

Струк Н.С., Курець В.С.

ШКІЛЬНІ ОСВІТНІ ОКРУГИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ ШКІЛ УКРАЇНИ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18

Анотація. У статті розглядається актуальне питання в освітянській сфері – створення шкільних освітніх округів задля вирішення проблеми малокомплектності загальноосвітніх шкіл України. Авторами опрацьовано значну кількість фахової літератури.

Ключові слова: бюджет, видатки, загальноосвітні школи, шкільні освітні округи.

Annotation. This paper reviews the relevant issues in the educational – the creation of school districts in addressing educational problems malokomplektnosti secondary schools in Ukraine. The authors worked out a number of professional literatures.

Key words: budget, expenditures, general schools, school educational districts.

Вступ. Актуальними на сьогоднішній день в освітянській сфері постають питання реформування не тільки змістовної сторони навчання, форм і методів педагогічного процесу, а й економічної діяльності загальноосвітніх шкіл, що має велике значення в період трансформаційних процесів в Україні. На цей процес впливають зміни, що відбуваються в системі освіти й поза її межами.

Характерною ознакою загальноосвітніх шкіл сільської місцевості є їх малокомплектність і, відповідно зі збільшенням малокомплектності, постала проблема створення шкільних освітніх округів. Ґрунтовні дослідження в цій сфері здійснюють багато вітчизняних учених, зокрема, О.Коловіцкова, Ю.Луковенко, В.Нікітін, І.Осадчий, Н.Слухай, С.Слухай, В.Якушик та інші. Вони виділяють три групи проблем, які існують у малокомплектній сільській школі, у т. ч.:

- віддаленість більшості сільських закладів шкільної освіти від районних центрів;
- матеріальне становище малокомплектних закладів освіти. У цих закладах важко створити сучасну матеріально-технічну базу навчального процесу;
- значна кількість учителів у малокомплектних закладах шкільної освіти через відсутність паралельних класів не має повного навантаження за своєю спеціальністю та вимушена викладати інші предмети без відповідної освіти.

Проте, незважаючи на наукову та практичну цінність опублікованих праць, ситуація у сфері освіти суттєво не покращилася, що потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Шкільні освітні округи як новий підхід до управління і розвитку шкільної освіти на місцевому рівні – ключова проблема майбутнього, тому метою статті є обґрунтування й визначення актуальних проблем малокомплектних закладів шкільної освіти та створення освітніх округів в Україні. Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- проаналізувати переваги шкільних освітніх округів і представити напрями створення освітніх округів на місцевому рівні;
- надати пропозиції щодо вирішення проблем у фінансово-господарській діяльності малокомплектних закладів шкільної освіти.

Результати. Унаслідок демографічних змін, що відбулися в Україні, кожна четверта сільська школа, у порівнянні з проектною потужністю, заповнена учнями менше

ніж наполовину. У значній кількості сільських шкіл слабким є матеріальне забезпечення навчально-виховного процесу, відсутній сучасний інформаційний супровід, немає водопроводу, каналізації, у результаті чого не забезпечуються належний санітарно-гігієнічний режим та гаряче харчування.

Зменшення кількості учнівського контингенту шкіл не зменшує їхніх потреб на утримання приміщень, навпаки, становище ускладнюється, адже побудовані за радянськими технологіями сьогодні напівпорожні приміщення не забезпечують збереження тепла й енергоресурсів, а надлишкові площі, в умовах морального й фізичного зношення, створюють додаткові проблеми щодо їх експлуатації, обтяжують місцеві бюджети та проблеми збереження здоров'я школярів. Нинішня ситуація особливо складна, бо освіта потребує одночасного оновлення всіх навчальних ресурсів, проте через необхідність утримувати надлишкову мережу навчальних закладів коштів для цього не вистачає. Звісно, що діти мають можливість ходити до школи, але здобуття якісної освіти практично унеможлиблюється через відсутність відповідного навчального обладнання, професійних учителів та конкуренції між ними. Відтак маємо масову школу, що відповідає потребам аграрно-промислового, але не сучасного інформаційно-технологічного суспільства [5].

Сільська школа завжди виокремлювалася поліфункціональністю: забезпечуючи конституційне право громадян на освіту, вона разом з тим виступала духовним і культурним чинником у житті громадян.

Соціально-економічні реформи, які відбуваються в сільському господарстві, зумовлюють появу проблем, що суттєво впливають на стан і розвиток сільської освіти. Найвагомішими з них є:

- недостатня наявність бюджетних ресурсів для утримання все менш ефективної мережі та підтримки належного рівня якості освітніх послуг. За таких умов бракує не лише бюджетних коштів, а й спроможності управляти наявними ресурсами освіти на місцевому рівні;
- застаріла матеріально-технічна база закладів шкільної освіти;
- погане оснащення сільських шкіл сучасними комп'ютерами з відповідним програмним забезпеченням або його повна відсутність;
- погіршення демографічної ситуації та скорочення чисельності учнів, що призводить до низької наповнюваності класів, які разом із великою кількістю вчителів і високими видатками на утримання стають додатковим тягарем для місцевого бюджету;
- вплив кваліфікованих педагогічних кадрів із закладів освіти;
- пасивна позиція батьків у діяльності школи, відокремленість закладів освіти від місцевої територіальної громади та потенційних соціальних партнерів;
- існуюча система підвищення кваліфікації сільських учителів часто не задовольняє їхні потреби.

Аналіз перелічених проблем дає підстави стверджувати, що ключем до вирішення завдань системи освіти сільського району є подолання розриву між реальними освітніми результатами сільських школярів та їх сподіваннями й потребами в одержанні якісних освітніх послуг.

Стратегічний документ розвитку вітчизняної освіти – Національна доктрина розвитку освіти (затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 року № 347/2002) визначає, що сьогодні стан фінансування освіти є критичним, потребує особливої підтримки освіта в сільській місцевості, постала необхідність докорінної зміни й оновлення матеріальної бази, комп'ютеризації навчальних закладів, впровадження інформаційних технологій, забезпечення сучасних підходів до підтримки й підвищення кваліфікації педагогічних кадрів тощо. Доктрина передбачає реалізацію важ-

ливого завдання визначення фінансування освіти як пріоритетного напрямку державних видатків, ставить за мету досягнення таких обсягів фінансування освіти, які б задовольняли потреби суспільства й особистості в якісній освіті [3].

Фінансування видатків на утримання закладів шкільної освіти здійснюється відповідно до формульного розрахунку на одного учня, тих коштів, які одержують малокомплектні школи, вистачає на покриття захищених статей видатків: “Заробітна плата”, “Нарахування на заробітну плату” й “Оплата комунальних послуг та енергоносіїв”, що становить 85–90 відсотків загального обсягу видатків. Оскільки зі збільшенням малокомплектності закладів шкільної освіти значна частина державних коштів скеровується не для здійснення навчального процесу, а на утримання мережі цих закладів освіти, то доцільним є об’єднувати сільські заклади шкільної освіти в окремі освітні округи.

Наприклад, у Рогатинському районі Івано-Франківської області переважає мережа малокомплектних шкіл, у 2006/2007 навчальному році нараховувалося загальноосвітніх шкіл: I ступеня – 16 (у т. ч. 15 малокомплектних), I–II ступенів – 29 (з них 18 малокомплектні), I–III ступенів – 14 (з них 5 малокомплектні), у 2007/2008 навчальному році: I ступеня – 14, які є малокомплектні, дві самоліквідувалися через відсутність учнів, I–II ступенів – 29 (з них 19 малокомплектні), I–III ступенів – 14 (з них 5 малокомплектні). У 2010/2011 навчальному році: I ступеня – 12, які є малокомплектними, I–II ступенів – 29 (з них 20 малокомплектні), I–III ступенів – 14 (з них 5 малокомплектні) [9].

Для вирішення проблеми малокомплектності шкіл у таких депресивних районах, як Рогатинський, доцільно створити шкільні освітні округи, оскільки дешевше утримувати одну школу-комплекс, ніж декілька малих. Створення округів (кущів шкіл навколо базової школи) дозволить максимально зосередити інфраструктуру шкіл біля сімей, громади, зробити її більш гнучкою, що відповідатиме інтересам учнів.

Метою створення освітніх округів є надання якісних та різноманітних освітніх послуг кожній дитині незалежно від місця її проживання.

В ексклюзивному інтерв’ю LA “Світ освіт” міністр освіти і науки, молоді та спорту Дмитро Табачник заявив, що створення загальноосвітніх округів – це шлях до формування якісної мережі навчальних закладів, оскільки їхня робота спрямована на задоволення освітніх запитів громадян, які проживають на конкретній території [6].

Освітній округ створюється на підставі установчої угоди про спільну діяльність між суб’єктами округу, яка визначає особливості організації навчально-виховного процесу; права й обов’язки учасників навчально-виховного процесу; організацію підвезення учнів і педагогічних працівників до місця навчання та додому.

Відділом (управлінням) освіти на підставі рішення ради округу виділяються одна чи кілька опорних загальноосвітніх шкіл I–III ступенів. Опорний заклад визначається з урахуванням профільного навчання, ефективного менеджменту й кадрового забезпечення, наявного стану матеріально-технічної бази, зручності розташування та відповідного транспортного забезпечення, а також проведення на своїй базі навчальних занять, що відповідають спеціалізації, профільному навчанню; факультативних занять, спецкурсів для учнів шкіл-суб’єктів округу; культурно-просвітницької роботи з батьківською громадськістю [7].

Запровадження шкільних освітніх округів допоможе вирішити проблеми малокомплектних шкіл шляхом організації профільного навчання в сільських школах із малою кількістю учнів й дешевше утримувати одну школу-комплекс, ніж декілька малих. Тобто є великі I–III ступенів і малі I–II ступенів заклади шкільної освіти. У великій школі можна отримати широкий обсяг освітніх послуг, у малій – вузький, але ці послуги будуть менш якісні. У кожному окрузі вибирають одну-дві найпотужніші школи, які стають базовими (опорними). Це означає, що вони зміцнюються висококвалі-

фікованими кадрами, повинні бути добре оснащені новітніми навчальними технологіями, мати комп'ютерні класи, аудіо- та відеоапаратуру, копіювальну техніку тощо.

Здобуваючи освіту за місцем проживання, дитина за особистим розкладом може відвідувати заняття з поглибленого вивчення окремих предметів в опорному навчальному закладі та брати участь в освітніх, спортивних, культурних програмах інших установ, що входять до складу освітнього округу. Формується цілісна освітня система, яка дозволяє розвивати здібності кожної дитини [6].

Адже, коли є шкільний округ з базовою школою, біля якої, наприклад, декілька неповних середніх і початкових навчальних закладів, формується взаємна вимогливість, взаємний контроль і допомога.

Необхідність запровадження освітніх округів як нового підходу до управління та розвитку середньої освіти на місцевому рівні аргументується:

- застарілою матеріально-технічною базою закладів шкільної освіти й скороченням чисельності учнів;
- демографічною ситуацією, іншими чинниками скорочення чисельності учнів, що приводить до вивільнення приміщень, які разом із великою кількістю вчителів і високими податками на утримання, стають додатковим тягарем для місцевого бюджету;
- недостатніми бюджетними ресурсами для утримання мережі та підтримання належного рівня якості освітніх послуг.

Для створення освітнього шкільного округу необхідно вирішити питання оптимізації шкільної мережі. Саме органи місцевої влади разом з громадами прийматимуть спільне рішення. Керуватися в цій ситуації треба, передусім, інтересами дітей, де вони зможуть отримати якіснішу освіту, де створено кращі умови для збереження їхнього здоров'я.

Шкільні освітні округи виправдовують своє існування, оскільки:

- мають свій механізм оперативної розбудови власної структури відповідно до освітніх вимог регіону;
- надають широкий спектр освітніх послуг високої якості;
- дають можливість кожній молодій людині реалізувати свої можливості у сфері освіти [2].

Наприклад, система шкільних округів у США є базовою ланкою в структурі освіти кожного штату, діє ефективно та не виникає потреби в її заміні. Шкільний район чи округ не збігається з межами адміністративного, який може включати кілька шкільних округів або ж навпаки. Створення шкільних округів підпорядковане суто освітнім потребам населення. Округом керує шкільна рада, яку обирають таємним голосуванням. Шкільна рада наділена значними повноваженнями в розподілі бюджетних коштів на освіту. Отже, територіальна громада, делегуючи повноваження шкільній раді, через обраних уповноважених представників здійснює ефективний контроль за діяльністю школи, які протягом 5 років вирішують усі питання, пов'язані з освітою в їхньому регіоні – починаючи від освітньої політики й завершуючи фінансуванням.

Важливу роль у фінансуванні освіти в США відіграє відсоток від місцевих податків на майно, який сплачують жителі шкільних округів. Місцеві уряди, через податки на майно, які ґрунтуються на періодичній оцінці об'єктів власності, акумулюють освітні фонди. Ці надходження є доволі вагомою і стабільною формою оподаткування. Однак окремі шкільні округи можуть відрізнитися за обсягами їх оподаткованої власності, а також ставками податку. Батьки знають, на оплату чого спрямовуються їхні податки, тому часто, будуючи нові школи й здійснюючи важливі освітні програми, добровільно збільшують відрахування. Використовуючи ці податки, американські школи в сільській місцевості мають набагато кращу матеріальну базу, ніж міські.

Більшість штатів використовує схему вирівнювання можливостей місцевих шкільних округів в їх здатності фінансувати освіту. Штати, як правило, асигнують певну суму, згідно із чисельністю учнів (в еквіваленті повного часу), усім школам. Для компетенції відмінностей для округів, у яких невеликі ресурси, штати забезпечують додаткове фінансування, яке може надаватися за категоріальними програмами. Таким чином, незалежно від рівня добробуту місцевої спільноти шкільним округам гарантується базовий рівень фінансування [1].

В Україні запровадження такого механізму дало б можливість значно розширити освітні послуги в шкільних округах, а прозорість і цільове призначення оподаткування підвищили б зацікавленість громади у вирішенні власним коштом матеріальних потреб школи. Важливо також зі стратегічних міркувань установити найнижчі ставки оподаткування діяльності шкіл усіх типів. Певний імпульс до співпраці дало б визначення пільг на оподаткування прибутку підприємств, які уклали угоди про партнерство зі школами й регулярно надають їм допомогу.

Функціонування освітянських округів в Україні із серпня 2010 року законодавчо унормовано ст. 9 Закону України “Про загальну середню освіту”. Постановою Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 777 затверджено Положення про освітній округ [8]. Сьогодні мережа освітніх округів є достатньо розгалуженою. В Україні функціонує понад 1,5 тисячі таких об’єднань [6].

Завідувач відділу освіти Ставищевської райдержадміністрації Київської області І.Осадчий запропонував концепцію проектно-модульної організації системи загальної середньої освіти сільського адміністративного району. Основні заходи, які могли б наблизити сільську школу до сучасних суспільних потреб, такі:

- створення сільських шкільних округів та визначення місця кожного конкретного освітнього закладу в них;
- уведення громадсько-державної форми управління навчальними закладами (на всіх рівнях);
- реорганізація системи фінансування освітніх закладів;
- формування національної школи-родини як освітнього закладу в селі [2].

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки необхідним є формування шкільних освітніх округів у районах України, у яких переважає мережа малокомплектних закладів шкільної освіти, що допоможе знайти необхідні резерви для підвищення якості освітніх послуг, окрім цього, за рахунок економії витрат і “здешевлення” утримання інфраструктури створюватиметься можливість закупівлі обладнання, залучення нових освітніх технологій для покращення навчально-виховного процесу в закладах шкільної освіти відповідно до вимог ринку праці й стандартів європейської освіти.

Для успішної діяльності шкільних освітніх округів доцільно змінити підходи до фінансового забезпечення загальноосвітніх шкіл, зокрема:

- застосувати два рівні фінансування освіти – державний і місцевий, на правовій основі залучити такі джерела фінансування, як кошти благодійників і батьків;
- виробити цілісну освітню політику окремих сільських регіонів і запровадити громадсько-державну форму управління шкільними закладами.

Перспективою подальших досліджень визначено обґрунтування напрямів розвитку освітніх шкільних округів, економічні, соціальні наслідки від їхнього запровадження.

1. Каленюк І. С. Економіка освіти : підручник / І. С. Каленюк. – К. : Знання України, 2003. – С. 151–152.
2. Костюк Г. Сільська школа: пошук нових шляхів розвитку / Галина Костюк // Директор школи, ліцею, гімназії. – 2002. – № 6. – С. 34–37.

3. Красняков Є. Державне фінансування освіти не має бути залишковим / Євген Красняков // Рідна школа. – 2004. – № 7. – С. 3–5.
4. Курець В. С. Освітні шкільні округи – майже не єдине вирішення проблеми малокомплектних закладів шкільної освіти в регіонах України : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. [“Інвестиційні проекти епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес”], (Дніпропетровськ, 5–6 берез. 2009 р.). – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 90–93.
5. Огнев’юк В. Першооснова розвитку / Віктор Огнев’юк // Рідна школа. – 2007. – № 5 (928). – С. 18–21.
6. Березюк Н. Освітні округи сприятимуть розвитку якісної освіти – МОНмолодьспорту [Електронний ресурс] / Наталія Березюк // Інформаційне агентство “Світ освіт”, 2011. – Режим доступу : <http://www.osvita.com/news/18-04-2011/1303117263/> - Кеш.
7. Панкевич А. Освітні округи як один із напрямів реалізації державної політики в галузі середньої освіти / Алла Панкевич // Обрії. – 2008. – № 2 (27). – С. 8–10.
8. Положення про освітній округ: Постанова від 27 серпня 2010 р. № 777, Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main/cgi?nreg=777-2010-%EF>.
9. Фактична мережа навчальних закладів Рогатинського району // Статистичні дані відділу освіти районної державної адміністрації Івано-Франківської області за 2006/2007 н. р., 2007/2008 н. р., 2010/2011 н. р.

Рецензенти:

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка;

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

УДК 330.46

ББК 65.05 (4 Укр)

Якимова Л.П.

**МОДЕЛЮВАННЯ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ ДО ІНСТИТУТІВ
ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ**

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. Проведено аналіз, здійснено моделювання та прогноз довіри населення до інститутів пенсійної системи. Запропоновані моделі довіри населення враховують вплив потоку кризових подій.

Ключові слова: система недержавного пенсійного забезпечення, фінансовий інститут, довіра, модель, прогноз.

Annotation. An analysis is conducted, a modeling and forecasting of trust of population to the institutes of the pension system is carried out. Models of trust of population, taking into account the impact of flow crisis events, are offered.

Key words: system of the non-state pension provision, financial institute, trust, model, forecast.

Вступ. Концепція пенсійної реформи України передбачає запровадження трирівневої системи пенсійного забезпечення. Перший рівень – солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, заснована на принципах солідарності поколінь і здійснення виплат пенсій за рахунок коштів Пенсійного фонду України

(ПФУ). Другий рівень – загальнообов’язкова накопичувальна система, заснована на принципах накопичення коштів на персональних рахунках застрахованих осіб у Накопичувальному фонді. Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ), створена на засадах добровільної участі громадян та роботодавців у формуванні пенсійних накопичень. Інститутами системи НПЗ є недержавні пенсійні фонди (НПФ), банківські установи, що уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків, і страхові організації, що уклали договори страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, страхування довічної пенсії, ризику настання інвалідності (смерті) учасника НПФ.

Сучасний стан пенсійної системи характеризується фінансовою розбалансованістю солідарної системи, що спричиняє неможливість впровадження другого рівня, і надто повільним розвитком третього рівня. Одним з головних чинників такого стану, поряд з несприятливою демографічною ситуацією та економічною кризою, є низький рівень довіри населення до пенсійної системи, її фінансових інститутів, що зумовлює ухилення від сплати пенсійних внесків до ПФУ та небажання подбати про власну старість шляхом накопичення коштів через інститути системи НПЗ.

Пенсійна проблематика останнім часом є предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, Е.Лібанової, Г.Назарової в аспекті формування національної концепції пенсійного забезпечення та інституціональних реформ, Т.Меркулової, О.Ткача в аспекті моделювання накопичувальних пенсійних систем. Разом з тим у площині моделювання пенсійної поведінки, довіри населення до пенсійної системи дослідження практично не здійснюються.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження фінансової поведінки та розробка моделей довіри населення до інститутів пенсійної системи з урахуванням впливу потоку кризових подій.

Результати. Для визначення рівня довіри населення до фінансових інститутів пенсійної системи доцільно використати два види оцінок: отримані на підставі соціологічних опитувань оцінки настроїв та визначені за емпіричними дослідженнями фінансової поведінки населення позитивістські факти. Дослідження суспільної думки [1] свідчать про надто низький рівень довіри населення до інститутів пенсійної системи (рис. 1): найбільше довіряють ПФУ (55% респондентів), найменше – недержавним пенсійним фондам (5%) як наймолодшим з інститутів. У той самий час спостерігається вікова неоднорідність соціуму із цього питання: чим старші респонденти, тим більше вони довіряють ПФУ та менше – недержавним інститутам системи. Причинами цього є не тільки й не стільки вік респондентів, скільки їх негативний досвід відносин з радянською та національною фінансовими системами, потік подій, свідками яких вони були.

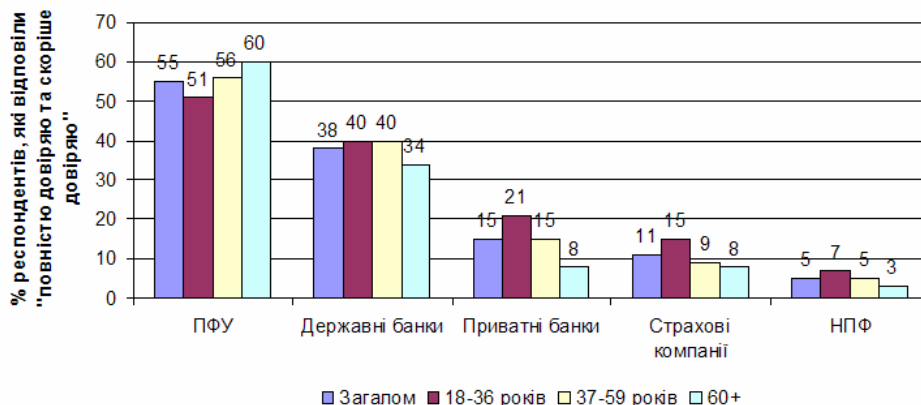


Рис. 1. Рівень довіри населення до інститутів пенсійної системи

Розглянемо, як кризові події впливають на фінансову поведінку, довіру населення до інститутів пенсійної системи. По-перше, це банківський сектор. Аналіз динаміки банківських вкладів населення України за 2000–2011 рр. показав достатньо сталу тенденцію зростання, яка порушується двома “стрибками” активності фінансової поведінки населення (рис. 2).

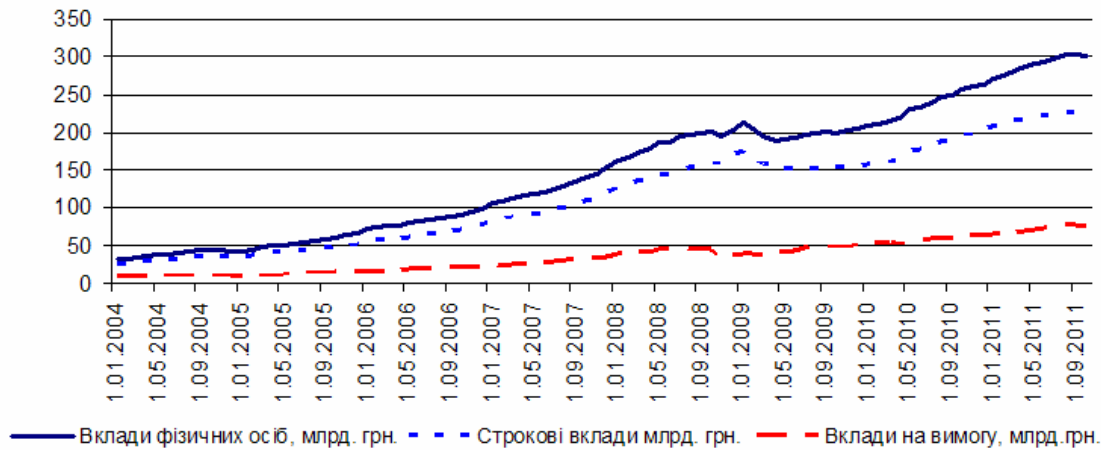


Рис. 2. Динаміка структури банківських вкладів населення з точки зору строковості за 2004–2011 рр.*

* Побудовано автором за статистичними даними [2].

Перший припадає на жовтень-грудень 2004 р. Політична криза, довготривалі вибори президента України, “помаранчева революція” спричинили девальвацію довіри населення до банківської системи і, як наслідок, масовий відтік банківських вкладів. Населення, яке пережило втрату вкладів Ощадбанку СРСР, в умовах кризової політичної ситуації охопила масова паніка. За три місяці сума вкладів на вимогу впала на 20,9%. Проте банківська криза 2004 р. не переросла в катастрофу, перш за все, завдяки Постанові НБУ № 576 від 30.11.2004 року, де серед іншого було введено тимчасовий мораторій на дострокове вилучення депозитних вкладів. Суперечливий з юридичної точки зору пункт урятував банківську систему України. У січні 2005 р. населення почало повертати гроші до банків, а 01.05.2005 р. сума вкладів на вимогу (11,2951 млрд грн) досягла передкризового рівня. Довіра населення відновилася за сім місяців (чотири після зупинки).

Строкові вклади знімали протягом листопада та грудня 2004 р., тобто майже на місяць пізніше, що зумовлено втратою відсотків, але потім і це гальмо відмовило, процес призупинився в січні. Максимальне падіння склало 7,6%, а станом на 01.02.2005 їх сума перевищила передкризовий рівень. Отже, загальний період девальвації довіри населення до довгострокової надійності банків склав три місяці.

Другий, більш тривалий сплеск фінансової активності населення, спричинений світовою фінансовою кризою 2008 року (рис. 2). Відтік вкладів на вимогу починається вже з липня 2008 р. і 1 листопада досягає свого максимуму, за чотири місяці скорочення склало 22,3%, а відновлення докризового рівня (46,7 млрд грн – 01.07.2008 р.) спостерігається лише на початку липня 2009 р., тобто через рік.

Строкові вклади почали знімати лише в січні 2009 р., тут спрацював позитивний досвід осені 2004 р., населення вже не так піддавалося паніці. Проте затяжний характер глобальної фінансової кризи все ж таки змусив населення піти на цей крок. Відтік

депозитів спостерігався до червня 2009 р., а докризовий рівень був досягнутий лише через сімнадцять місяців з початку першого падіння суми строкових вкладів (на 01.01.2009 р. – 175,2 млрд грн, на 01.06.2010 р. – 176,5 млрд грн).

Аналогічну реакцію населення помічаємо й під час аналізу фінансової поведінки в системі НПЗ. Систему НПЗ запроваджено 1 січня 2004 р. і до 2008 р. спостерігаються сталі додатні тренди її показників: кількості учасників НПФ, суми пенсійних внесків до НПФ (рис. 3), які стають від’ємними у 2009 р. Наступного 2010 р. суми пенсійних внесків від юридичних осіб і надалі скорочуються, а від фізичних осіб, навпаки, почали збільшуватися. Тобто, з одного боку, в умовах поглиблення економічної кризи роботодавці-платники не спроможні відновити докризові потоки пенсійних внесків, а з іншого, – дефіцит ПФУ та його дії стосовно “спрошенців” підштовхують фізичних осіб і фізичних осіб-підприємців здійснювати добровільні накопичення на старість.

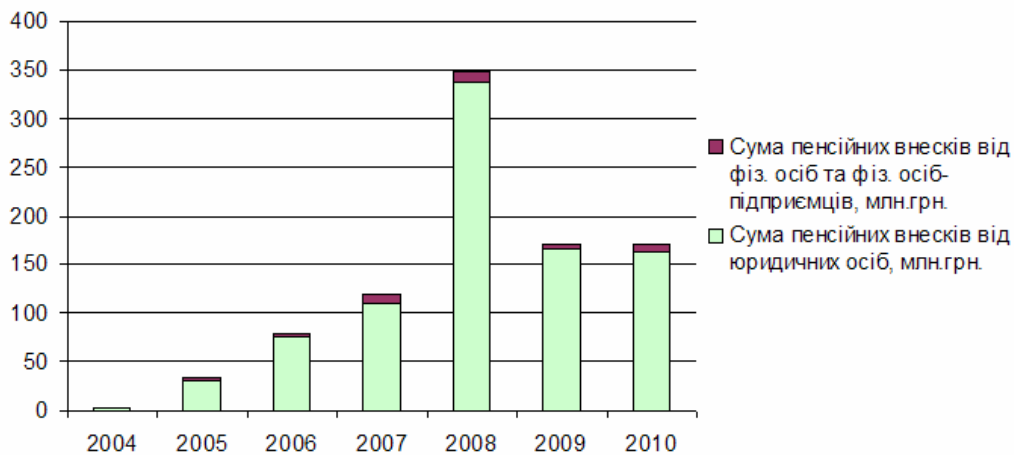


Рис. 3. Динаміка пенсійних внесків до НПФ за 2004–2010 рр.*

* Побудовано автором за статистичними даними [3].

Таким чином, аналіз показав, що, по-перше, довгострокової довіри до фінансових інститутів НПЗ у населення немає: частка депозитів на строк більше 2-х років складає лише 6,2% від усіх депозитів фізичних осіб (на 31.01.2011), проте приріст таких депозитів за рік склав 52,3%; загальна сума пенсійних внесків до НПФ від фізичних осіб за підсумками 2-го кварталу 2011 року складає 0,0455 млрд грн, тоді як банківські вклади фізичних осіб на цю ж дату – 297,9 млрд грн. По-друге, аналіз впливу кризових подій 2004 та 2008 рр. на фінансову поведінку населення показав, що максимальний відсоток падіння сум банківських вкладів на вимогу складав, відповідно, 20,9 і 22,3%, період падіння довіри населення до фінансової системи – 3 і 4 місяці, період відновлення довіри – 4 і 8 місяців. Значна різниця в тривалості періоду відновлення довіри зумовлена характером кризових подій: у 2004 р. – локальна політична криза, у 2008 р. – глобальна фінансово-економічна криза, яка ще не закінчилась, і світ живе в передчутті другої її хвилі.

Для оцінки довіри населення до інститутів НПЗ (НПФ, банків і страхових компаній) введемо показники рівнів довіри як частки вкладів (внесків) до інститутів у загальній сумі витрат та заощаджень населення:

- загальний рівень довіри до НПФ (фізичних та юридичних осіб):

$$TRUST_{npf} = \frac{PS_{npf}}{CS}, \quad (1)$$

де PS_{npf} – загальна сума пенсійних внесків (pension contributions);

CS – витрати та заощадження населення (costs and savings);

- рівень довіри до НПФ фізичних осіб:

$$TRUST_{npf_ind} = \frac{PS_{npf_ind}}{CS}, \quad (2)$$

де PS_{npf_ind} – сума пенсійних внесків від фізичних осіб і фізичних осіб-підприємців.

- загальний рівень довіри до банків (trust to the banks):

$$TRUST_{bank} = \frac{D_{ind}}{CS}, \quad (3)$$

де D_{ind} – депозити фізичних осіб (deposits of individuals);

- рівень довіри до довгострокової (long-term) надійності банків:

$$TRUST_{bank_long} = \frac{DT_{ind}}{CS}, \quad (4)$$

де DT_{ind} – строкові вклади (time deposit);

- рівень довіри до поточної (short-term) надійності банків:

$$TRUST_{bank_short} = \frac{DC_{ind}}{CS}, \quad (5)$$

де DC_{ind} – вклади на вимогу (deposit on call);

- загальний рівень довіри до страхових компаній (insurance company), що здійснюють страхування в системі НПЗ:

$$TRUST_{ins_pens} = \frac{IP_{pens}}{CS}, \quad (6)$$

де IP_{pens} – страхова премія (внесок, платіж) (insurance premium) за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, страхування довічної пенсії та ризику настання інвалідності або смерті учасника НПФ.

Моделі довіри населення до інститутів НПЗ будуються на підставі таких загальних гіпотез, запропонованих, виходячи з емпіричних досліджень. Довіра населення залежить від тривалості періоду стабільності фінансової системи. Як правило, чим триваліший цей період, тим вища довіра. Криза ж руйнує накопичений рівень. Після закінчення кризи рівень довіри поступово відновлюється. Ступінь падіння та період відновлення залежать від характеру й глибини кризи. Отже, нехай швидкість зростання рівня довіри до інститутів НПЗ пропорційна досягнутому рівню $\frac{dy}{dt} = ky$ (для наочності

викладу рівні довіри позначено через y). Рішенням цього рівняння є функції виду e^{kt+C} , тобто рівень довіри населення до інститутів пенсійної системи зростає експоненціально. Але, ураховуючи зміст показника, очевидно, що при деякому $t = t^*$ наступить етап насичення і, оскільки $y \in (0;1)$, то границею зростання є $y = 1$, тобто $\frac{dy}{dt} = ky(1-y)$.

Розв'язанням цього диференційного рівняння є логістична функція $y_t = (1 + c \cdot e^{-kt})^{-1}$ або в універсальних позначеннях регресійних коефіцієнтів

$$y_t = (1 + \exp(a_0 + a_1 t))^{-1}. \quad (7)$$

Для оцінки параметрів моделі (7) за наявності попередньої лінеаризації та виконання передумов класичного регресійного аналізу [4] використовується однокроковий метод найменших квадратів (МНК). Але в разі, коли рівень довіри підлягає

впливу кризових подій, передумова стосовно сталості структури моделі (незмінності регресійних коефіцієнтів у часі) порушується, тобто $a_{1t} \neq const$ для $t = \overline{1; n}$. Проте шляхом включення до моделі фіктивних чинників (dummy variables) [4] стає можливим урахування структурних змін без порушення передумови.

Нехай коефіцієнт a_{1t} описується функцією, яка відбиває “стрибки” і зміни тенденцій у первинному регресійному коефіцієнті a_1 :

$$a_{1t} = a_1^0 + a_1^1 \cdot D_t^1 + \dots + a_1^k \cdot D_t^k + \dots + a_1^K \cdot D_t^K, \quad (8)$$

$$\text{де } D_t^k = \begin{cases} 0, & \text{для } t \text{ до } k - \text{ї кризи, } k = \overline{1; K}; \\ 1, & \text{для решти } t, \end{cases}$$

K – кількість криз за період, що аналізується.

Помножимо вираз (8) на чинник часу t та для нових фіктивних чинників уведемо позначення $d_{kt} = D_t^k \cdot t$ ($k = \overline{1; K}$). Тоді економетрична модель, коефіцієнти якої задовольняють передумовам 1МНК, набере вигляд: $y_t = (1 + \exp(a_0 + a_1^0 \cdot t + a_1^1 \cdot d_{1t} + \dots + a_1^K \cdot d_{Kt}))^{-1}$. Далі, уводячи позначення $a_1^0 := a_1$, $a_1^1 := a_2, \dots, a_1^K := a_{K+1}$, отримаємо остаточний вигляд моделі довіри населення до інститутів системи НПЗ у момент часу t :

$$TRUST_t = (1 + \exp(a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot d_{1t} + \dots + a_{k+1} \cdot d_{kt} + \dots + a_{K+1} \cdot d_{Kt}))^{-1}, \quad (9)$$

$$\text{де } d_t^k = \begin{cases} 0, & \text{для } t \text{ до } k - \text{ї кризи, } k = \overline{1; K}; \\ t, & \text{для решти } t. \end{cases}$$

Апробацію запропонованих моделей було здійснено за даними [2; 3]. Результати оцінювання параметрів моделей довіри населення до довгострокової надійності банків та загальної довіри до НПФ, відповідно,

$$TRUST_{bank_long} = (1 + \exp(3,552 - 0,3596t + 0,191d_1 + 0,047d_2))^{-1}, R^2 = 0,983,$$

$$TRUST_{npf} = (1 + \exp(10,740 - 0,589t + 0,273d_1))^{-1}, R^2 = 0,933$$

свідчать про адекватність моделей статистичним даним та можливість прогнозування за ними (рис. 4). Отримані прогнози рівнів довіри задовільно узгоджуються з поточною динамікою 2011 р. і на кінець року, за прийнятих умов, складатимуть 0,00027 до НПФ, що нижче від рівня 2008 р. (0,00041) і до довгострокової надійності банків 0,2085, що в декілька разів перевищують рівень 2008 р. (0,2072).

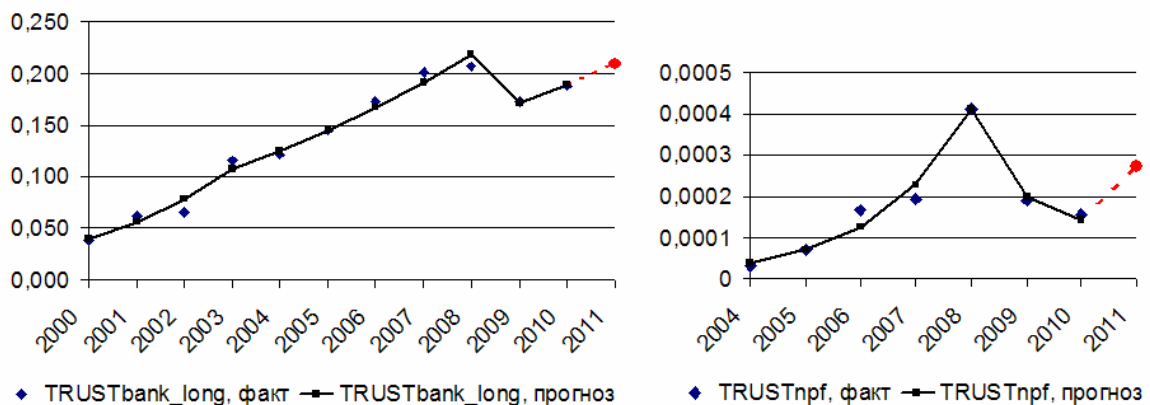


Рис. 4. Моделивання рівня довіри населення до банків і НПФ

Висновки. Запропоновані показники довіри населення до окремих фінансових інститутів пенсійної системи й моделі, що враховують вплив потоку кризових подій на їх рівень, складають необхідний інструментарій для аналізу та прогнозування розвитку пенсійної системи.

1. Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010 [Електронний ресурс] // Проект розвитку ринків капіталу. – Режим доступу : http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/pension_survey_22jul2010_ua.pdf.
2. Матеріали банківського нагляду. Попередні підсумки діяльності банків України (за даними щоденного балансу) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup.htm.
3. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/732.html>.
4. Магнус Я. Р. Эконометрика : начальный курс [Текст] / Я. Р. Магнус, П. Л. Катышев, А. А. Перецкий. – М. : Дело, 1997. – 248 с.

Рецензенти:

Коваленко Н.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки і управління Донбаського державного технічного університету;

Зайцев І.С. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Донбаського державного технічного університету.

УДК 336.132.11
ББК 65.26

Дмитровська В.С.

**ОСОБЛИВОСТІ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76018, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
e-mail: dmitrovska_veronika@mail.ru

Анотація. У статті розглянуто особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів гірських територій. Визначено напрями вдосконалення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування гірських населених пунктів в Україні (на прикладі Івано-Франківської області).

Ключові слова: місцеві бюджети гірських територій, доходи бюджету, місцеві органи самоврядування.

Annotation. The article examines the especial forming of revenues of mountain territories local budgets. Trends of improving of the financial support of mountain territories local governments (for example Ivano-Frankivsk region) are identified.

Key words: mountain territories local budgets, revenues of local governments, 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. Питання формування

місцевих бюджетів гірських населених пунктів пов'язане з адміністративною реформою, що має брати до уваги ознаки геодемографічного простору, з удосконаленням показників рейтингу розвитку регіонів з урахуванням їх географічних особливостей, приведення у відповідність з типологією євро регіонів показників інвестиційної привабливості, взаємозв'язку процесів регіональної диференціації з територіальним розподілом ресурсів та врахування цих зв'язків у системному підході до подолання регіональної асиметрії з метою стійкого економічного розвитку, міжрегіональної взаємодії на основі поєднання підходів нових економічних теорій – економічної географії та інституціональної економіки.

Набуття територіями зі спеціальним статусом окремих автономних прав у вирішенні фінансових питань щодо залучення додаткових фінансових ресурсів, тобто зростання відносної автономії таких адміністративно-територіальних одиниць, може супроводжуватися негативними ефектами та негативними тенденціями в процесі ухвалення рішень з питань фінансування, тому для їх подолання законодавчо встановлюються обов'язкові бюджетні процедури, які передбачають необхідність надання альтернативних пропозицій та їх урахування.

Тому сьогодні для України особливо актуально постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, особливо гірських територій, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і, що найголовніше, – доходів між різними ланками бюджетної системи.

Дослідженню проблеми формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні присвячені наукові роботи відомих вітчизняних учених О.П.Кириленко, В.І.Кравченка, І.О.Луніної, І.Л.Сазонця, О.О.Сундової, І.Г.Ткачук, Ц.Г.Огонь, В.Я.Швеця, С.І.Юрія та ін.

Постановка завдання. Із збільшенням функцій і завдань органів місцевого самоврядування зріс тягар їх фінансових проблем, зокрема, пов'язаних із нечітким розподілом компетенцій між різними рівнями державної та місцевої влади, а також недостатнім обсягом фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць. Реалізація бюджетних прав органів місцевого самоврядування забезпечується не в повному обсязі, включаючи питання наповнення місцевих бюджетів. У зв'язку із скороченням частки власних доходів та збільшенням міжбюджетних трансфертів обмежуються бюджетні права базових органів місцевого самоврядування. У структурі трансфертів зростає частка субвенцій, що свідчить про активізацію ручного управління та зниження рівня прозорості при наповненні місцевих бюджетів. Наявність цих та інших проблем потребує стратегічних напрямів реформування процесу наповнення місцевих бюджетів відповідно до засад адміністративно-територіальної реформи в Україні.

Результати. В умовах ринкової економіки держава змушена активніше використовувати функцію перерозподілу фінансових ресурсів через фінансову систему для забезпечення соціальних гарантій населення, фінансування соціально-культурної сфери, оборони й управління, міжрегіональних і міждержавних зв'язків. Мобілізація фінансових ресурсів до бюджету стала однією з проблем, що вимагає додаткових заходів з акумулювання фінансових ресурсів для стабілізації економіки та переходу до її зростання.

Склад доходів місцевих бюджетів загалом, форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів залежать від систем і методів господарювання, а також від завдань, що вирішуються суспільством у той чи інший період. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, які формуються різними методами, і їх взаємозв'язок становлять систему доходів місцевих бюджетів. Така система покликана вирішувати не тільки фіскальні, а й регулюючі завдання: стимулювати зростання виробництва й підвищення

його ефективності, забезпечувати соціальний захист населення та розвиток соціальної сфери.

Формуванням складу й обсягів доходів бюджетів гірських територій, форм їх мобілізації до державного й місцевих бюджетів, як і доходів місцевих бюджетів у цілому, є відносини власності, рівень соціально-економічного розвитку національної економіки, обсяг бюджетних видатків.

Доходи місцевих бюджетів гірських територій створюються так само, як і доходи місцевих бюджетів України й складаються з податкових і неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, цільових фондів і трансфертів. Якщо проаналізувати структуру доходної частини місцевих бюджетів Івано-Франківської області та бюджетів її гірських територій, то видно, що основну питому вагу займають трансферти – від 61,8 до 70,2% по області та від 62,5 до 72,5% по гірських територіях, при цьому частка трансфертів по гірських територіях більша у 2009 році на 4,6 відсоткових пункти (максимальне значення) та у 2007 році – на 0,7 відсоткових пункти (мінімальне значення).

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області, у тому числі гірських територій, %

Доходи	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	8 місяців 2011 року
Податкові надходження	28,2	22,9	27,2	24,5	27,1
<i>у тому числі гірських територій</i>	<i>30,8</i>	<i>19,1</i>	<i>25,4</i>	<i>26,2</i>	<i>30,7</i>
Неподаткові надходження	3,9	4,1	4,3	4,0	3,6
<i>у тому числі гірських територій</i>	<i>1,1</i>	<i>3,5</i>	<i>1,7</i>	<i>1,3</i>	<i>0,9</i>
Доходи від операцій з капіталом	4,4	2,1	1,4	1,0	0,8
<i>у тому числі гірських територій</i>	<i>5,5</i>	<i>4,9</i>	<i>2,4</i>	<i>1,8</i>	<i>0,9</i>
Офіційні трансферти	61,8	70,2	65,8	69,7	68,5
<i>у тому числі гірських територій</i>	<i>62,5</i>	<i>72,5</i>	<i>70,4</i>	<i>70,5</i>	<i>67,4</i>
Цільові фонди	1,6	0,7	1,2	0,8	0,1
<i>у тому числі гірських територій</i>	<i>0,1</i>	<i>0,04</i>	<i>0,1</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>

Планування якісних і кількісних показників наповнення місцевих бюджетів відображає можливість органів місцевої влади своєчасно та в повному обсязі виконувати покладені на них функції й завдання. При формуванні бюджетів однією з важливих проблем – дотримання принципу соціальної справедливості розподілу наявних фінансових ресурсів. Частина фахівців фінансової сфери стверджує і віддає перевагу принципу бюджетної еквівалентності, коли місцеві бюджети зростають із збільшенням податків, частина – зростанню темпів виробництва й на їх основі одержаних додаткових доходів до бюджету. Ураховуючи принципи публічності та прозорості бюджетного процесу, звіти про виконання місцевих бюджетів повинні бути доступними та зрозумі-

лими. Проте нині в офіційній звітності органів, які забезпечують виконання бюджету, що є інформаційною базою бюджетного планування, відсутній чіткий розподіл доходів на власні, закріплені, але ті, що беруться до уваги при визначенні міжбюджетних трансфертів. Відсутність таких даних ускладнює процес оцінки фінансової самостійності місцевих бюджетів.

З проведенням адміністративної реформи потреби місцевого самоврядування в бюджетних коштах зростатимуть, чим зумовлюється доцільність розширення бюджетних прав, особливо на місцевому рівні. Соціально-економічний розвиток держави вимагає пошуку нових підходів до визначення місця й ролі місцевих бюджетів, формування їх дохідної бази, зокрема, у депресивних гірських районах.

Формування фінансових ресурсів великою мірою залежить від масштабів ефективності господарського комплексу країни та її регіонів. Серед головних чинників, які безпосередньо визначають обсяги фінансових ресурсів, утворених на рівні регіонів, є:

- виробнича структура регіональних комплексів та їхня дохідність, що визначає обсяги податкової бази;
- відмінності між регіонами в рівнях соціально-економічного розвитку; ефективність використання місцевих ресурсів багатоцільового призначення (трудових, земельних, водних);
- рівень розвитку соціальної та виробничої інфраструктур сільської місцевості;
- рівень забруднення навколишнього середовища, що призводить до диференціації обсягів витрат у сфері надання державних і громадських послуг.

Наприклад, в Івано-Франківській області гірська місцевість займає понад 70% її території. Цим пояснюються специфіка виробництва, переважання в ньому випуску товарів з незначною часткою доданої вартості, отже, з нижчими якісними показниками господарювання. Розглядаючи питання розвитку гірської місцевості в контексті загальноєвропейських процесів, учені-економісти Європи дійшли висновку про недоцільність поширення глобалізації на ці території. Гірські райони мають самобутню культуру, специфічні традиції не тільки в побуті, а й у сферах виробництва, тому під егідою Європейської Комісії з метою збереження унікальності цих територій проводиться альтернативна процесові глобалізації гірська політика. Якщо розглядати аналогічну політику щодо Українських Карпат, то стає очевидним, що на відносно невеликій території слід поєднувати різні за своєю спрямованістю стратегії економічного зростання.

Аналіз системи адміністративно-територіального устрою Івано-Франківської області через призму її раціональності й доцільності свідчить, що в основному на рівні районів і міст ці критерії витримуються. Станом на 1 січня 2011 року із 14 районів області 13, за винятком високогірного Верховинського, мають чисельність населення понад 50 тис. чол., Коломийський і Надвірнянський райони – понад 80 тис. чол., а Снятинський і Тисменицький – понад 100 тис. чол. За територією переважна більшість районів має площу 0,6; 0,9 тис. кв. км (9 із 14), а Верховинський, Долинський, Коломийський, Надвірнянський і Рожнятівський райони – понад 1 тис. кв. км. Що стосується принципу самодостатності, то, ураховуючи те, що область є дотаційною, а відповідно й переважна більшість її адміністративно-територіальних одиниць також дотаційні, можна вести мову тільки про соціальну самодостатність. За період існування нині діючої системи адміністративно-територіального устрою області (із середини 60-х років) уже склалася стійка мережа всіх установ: органів виконавчої влади й місцевого самоврядування, територіальних органів міністерств і відомств, установ соціальної сфери. Установилася й відповідна мережа інженерних, комунікаційних, транспортних мереж.

Економіка Івано-Франківської області має індустріально-аграрний характер. Провідна роль в ній належить промисловості. Її внесок у створення валової доданої вар-

тості складає понад 24%. Частка Івано-Франківщини у валовій доданій вартості в промисловості держави становить 1,8%. У промисловості області спостерігається нарощування обсягів виробництва. За останні шість років (2003–2009) промислове виробництво зросло у 2,4 раза.

Промислове виробництво області відзначається різноманітністю видів діяльності. У 2010 р. у структурі реалізації майже 63,1% обсягів складала продукція добувної і переробної промисловості. У переробній промисловості провідні місця за обсягами реалізації належать підприємствам з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 15,1%, хімічної й нафтохімічної промисловості – 9,2%, оброблення деревини та виробів з неї – 9,1%, з виробництва продуктів нафтопереробки – 6,7%, машинобудування – 2,1%, целюлозно-паперове виробництво – 3,1%.

В області статус гірських територій мають 238 населених пунктів, або 168 місцевих бюджетів, по 7 районах та двох містах обласного значення, зокрема: 23 бюджети з 33 у Богородчанському районі, 23 з 23 – у Верховинському, 27 із 32 – у Долинському, 10 із 51 – у Коломийському, 31 із 41 – у Косівському, 20 із 32 – у Надвірнянському, 24 з 29 – у Рожнятівському, 6 із 6 – у м. Яремче, 4 із 7 – у м. Болехів. Головним видом економічної діяльності тривалий час була лісова промисловість, тому її пріоритетний розвиток мав значний економічний зміст. Водночас протягом останнього десятиріччя лісовий сектор області зазнав численних і суттєвих змін. Кризовий стан економіки, реорганізація структури лісових підприємств, наслідки катастрофічних вітровалів у 90-х роках, запровадження нової законодавчої та нормативної бази – усе це наклало відбиток на ведення лісового господарства.

Таблиця 2

Аналіз показників економічного розвитку по гірських територіях Івано-Франківської області за 2010 рік

	Обсяг реалізованої продукції*	Отриманий прибуток*	Сплачено до бюджету	У тому числі:		
				ПДФО	податок на прибуток	єдиний податок
Богородчанський	152 369,4	52 352,9	4 768,6	2 320,0	0,2	543,8
Верховинський	7 565,1	880,3	12 547,1	9 245,8	31,7	516,6
Долинський	798 381,2	34 749,4	33 531,5	16 041,4	3,3	1 617,9
Коломийський	166 754,4	35 233,1	3 046,9	1 164,5	-	398,3
Косівський	40 680,2	2 779,5	12 322,0	5 844,7	16,4	1 550,1
Надвірнянський	1 712 665,3	81 174,3	28 346,5	15 834,5	19,1	2 103,0
Рожнятівський	780 754,4	16 673,3	6 905,9	2 772,0	2,6	587,8
м. Болехів	102 663,9	3 760,7	8 420,6	5 575,5	11,2	517,6
м. Яремче	1 321,9	551,2	26 274,5	11 647,0	32,4	667,9
Разом по гірських територіях	3 763 155,8	225 375,2	136 163,6	70 445,4	116,9	8 503,0
Усього по області	13 137 942,3	1 196 890,5	1 466 366,6	859 574,2	1 990,3	43 524,7
Питома вага гірських усього по області, %	28,6	18,8	9,3	8,2	5,9	19,5

* Дані наведено в цілому по району.

Для всіх гірських територій є характерним те, що зниження обсягів переробної промисловості компенсується необґрунтовано великими масштабами експлуатації природних ресурсів та їх експортом без подальшої переробки на вітчизняних підприємствах. Отже, в обсязі реалізованої продукції добувної й переробної промисловості переважаючою залишається сировинна продукція – майже 80%.

Значною є частка сировинної продукції порівняно з іншими групами продукції, що виробляється в м. Болехів – 100%, м. Яремче – 100%, у Верховинському – 100%, Рожнятівському – 98,6%, Надвірнянському – 98,1%, Долинському – 96,9% районах.

Найнижча частка товарів широкого та тривалого використання в обсягах реалізованої продукції добувної й переробної промисловості у 2009 р. спостерігалася в Долинському, Надвірнянському та Рожнятівському районах (0,9–3,1%).

Аналіз фактичних даних свідчить, що попри всі негаразди вагому частку місцевого бюджету мають ті галузі, що розвинені в районах, які мають статус гірських по Івано-Франківській області. За рахунок цих районів у 2010 році одержано прибуток у розмірі 225 375,2 тис. грн (18,8% у загальній сумі по області), а обсяг реалізації становив 3 763 155,8 тис. грн (28,6%). Це, у свою чергу, сприяло наповненню дохідної частини бюджету цих районів за рахунок податку з доходів фізичних осіб, податку на прибуток, єдиного податку і підприємницьку діяльність.

Слід зауважити, що разом із визначеними пріоритетами окреслились і нові проблеми. Більшість підприємців, що зайнялися розвитком таких видів діяльності, здійснюють їх неофіційно. Це, звичайно, загострює ще більше проблеми наповнення місцевих бюджетів, оскільки тіньовий сектор економіки податки не платить.

Так, якщо проаналізувати структуру доходної частини загального фонду бюджетів гірських територій за 2007–2010 роки та 8 місяців 2011 року, то бачимо, що основними джерелами доходів є податок з доходів фізичних осіб, плата за землю та єдиний податок на підприємницьку діяльність (табл. 3).

Таблиця 3

Структура доходів загального фонду місцевих бюджетів гірських територій Івано-Франківської області (млн грн)

	2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік		8 місяців 2011 року	
	Факт	% у заг. сумі	Факт	% у заг. сумі	Факт	% у заг.	Факт	% у заг. сумі	Факт	% у заг. сумі
Податок з доходу фіз. осіб	49,2	63,2	61,5	60,6	59,0	60,9	70,4	59,5	52,9	63,1
Податок на прибуток п-тв комун. власн.	0,2	0,3	0,5	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Плата за землю	12,1	15,6	15,1	14,9	15,6	16,1	25,0	21,1	22,2	26,5
Плата за торгов. патент	2,8	3,6	3,5	3,4	1,9	2,0	1,9	1,6		

Місцеві податки й збори	2,3	3,0	2,6	2,6	2,2	2,3	3,0	2,5	2,6	3,1
Єдиний податок	6,6	8,5	8,5	8,4	7,2	7,4	8,5	7,2		
Державне мито	1,0	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,1	0,9	1,1
Інші доходи заг. фонду	3,6	4,6	8,5	8,4	9,5	9,8	8,2	6,9	5,1	6,1
Разом доходів заг. фонду гірських територій	77,8	100,0	101,5	100,0	96,9	100,0	118,4	100,0	83,9	100,0
Разом доходів заг. фонду бюджету області	768,7		1 026,5		1 057,9		1 160,4		843,6	
Частка гірських територій у бюджеті області, %	10,1		9,9		9,2		10,2		9,9	

У 2007 році частка цих податків складала 87,3% (відповідно – 63,2; 15,6 та 8,5%, у 2008 році – 83,8% (60,6; 15,1 та 8,4%), у 2009 році – 84,4% (60,9; 16,1 та 7,4%), у 2010 році – 87,8% (59,5; 21,1 та 7,2%). У 2011 році, у зв'язку зі змінами в Бюджетному кодексі, зокрема, у частині 100-відсоткового зарахування плати за землю до місцевих бюджетів і віднесення єдиного податку до доходів бюджету розвитку спеціального фонду, частка податку на доходи фізичних осіб та плати за землю склала 89,5% (63,1 та 26,1%), що більше, ніж у 2010 році, на 8,9 відсоткових пункти.

Частка місцевих податків і зборів коливалася від 2,3% (мінімальна) у 2009 році до 3,1% (максимальна) у 2011 році, плати за торговий патент від 1,6% (мінімальна) у 2010 році до 3,6% (максимальна) у 2007 році, державного мита від 1,1% (мінімальна) у 2011 та 2010 роках до 1,3% (максимальна) у 2007, 2008 та 2009 роках, податку на прибуток підприємств комунальної власності від 0,1% (мінімальна) у 2010 році до 0,5% (максимальна) у 2008 році. Це свідчить про те, що в гірських районах і містах області підприємці є здебільшого суб'єктами малого бізнесу, а отже, працюють на спрощеній системі оподаткування.

Загальна сума доходів щодо загального фонду гірських територій у 2007 році дорівнювала 77,8 млн грн, або 10,1% до обсягу бюджету області, у 2008 році – 101,5 млн грн, або 9,9%, у 2009 році – 96,9 млн грн (9,2%), у 2010 році – 118,4 млн грн (10,2%), за 8 місяців 2011 року – 83,9 млн грн (9,9%).

Такий обсяг доходів, звичайно, не забезпечує видаткової частини гірських населених пунктів. Тому виникає необхідність в одержанні дотацій з державного й обласного бюджетів. Яку суму коштів одержить кожен район, залежить, зокрема, від того, які фінансові ресурси мають державний і обласний бюджети.

У табл. 4 наведено динаміку доходів місцевих бюджетів гірських територій Івано-Франківської області і отриманих трансфертів: дотацій і субвенцій.

Таблиця 4

Динаміка доходів місцевих бюджетів гірських територій Івано-Франківської області (млн грн)

Доходи	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	8 місяців 2011 року
Загальний фонд	77,8	101,5	96,9	118,4	83,9
Спеціальний фонд	19,8	45,2	14,3	17,7	15,0
Дотації	107,6	135,8	170,1	210,3	126,6
Субвенції	55,5	250,5	93,6	115,0	78,3
Разом по бюджетах гірських територій	260,7	533,0	374,9	461,4	303,8
Відношення обсягу дотації до доходів загального фонду, %	138,3	133,8	175,5	177,6	150,9

Так, дотації бюджетам гірських територій Івано-Франківщини у 2007–2010 роках і за 8 місяців 2011 року склали, відповідно, 107,6 млн грн, 135,8 млн грн, 170,1 млн грн, 210,3 млн грн та 126,6 млн грн, що перевищує суми доходів загального фонду, відповідно на, 38,3; 33,8; 75,5; 77,6 та 50,9%, (рис. 1). Крім цього, надавалися ще й субвенції на суму 55,5 млн грн, 250,5 млн грн, 93,6 млн грн, 115,0 млн грн та 78,3 млн грн.

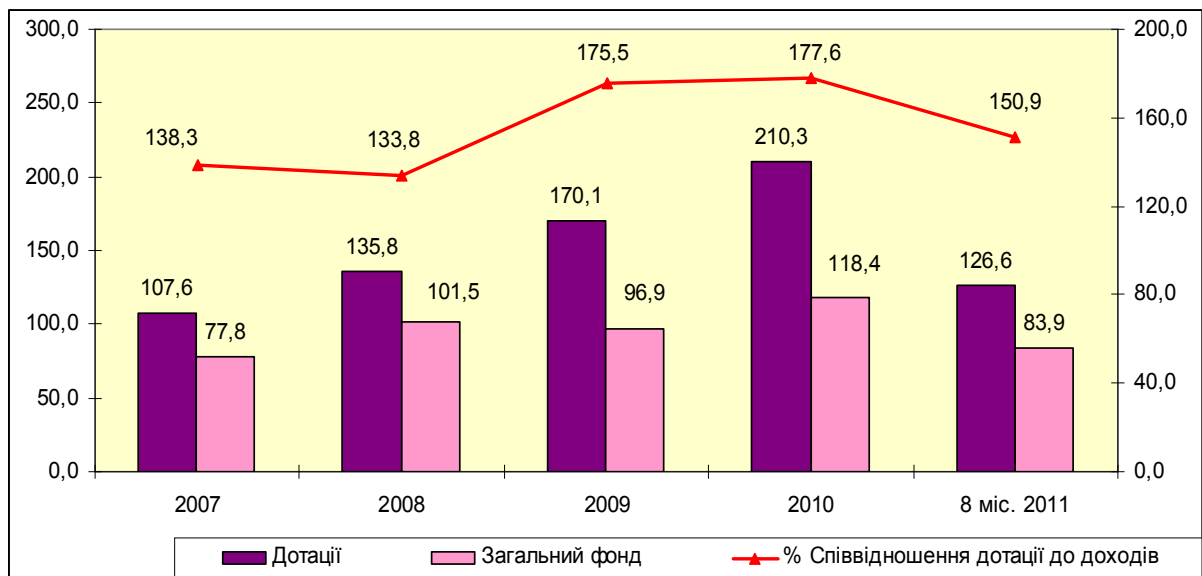


Рис. 1. Співвідношення обсягу доходів загального фонду (без трансфертів) до обсягу дотації по місцевих бюджетах гірських територій Івано-Франківської області

Таким чином, загальні суми доходів із врахуванням трансфертів у 2007 році склали 260,7 млн грн, у 2008 році – 533,0 млн грн (+272,3 млн грн до 2007 року, в основному за рахунок субвенції з державного бюджету на ліквідацію наслідків стихійного лиха), у 2009 році – 374,9 млн грн, у 2010 році – 461,4 млн грн (+86,5 млн грн до 2009 року, переважно за рахунок збільшення трансфертів), за 8 місяців 2011 року – 303,8 млн грн.

При розподілі бюджетних коштів варто було б урахувувати специфіку цих районів, що, у свою чергу, закріплено Законом України “Про статус гірських населених пунктів в Україні”.

Особливості структури фінансових ресурсів із точки зору їх територіального розподілу та способів розміщення й використання залежать від економічної політики держави, а саме – від розподілу функцій між центром, регіоном і місцевими органами самоврядування. Загальне правило в розподілі функцій і ресурсів полягає в тому, що проблеми треба розв’язувати на рівні їхнього виникнення. Тому постає питання достатності фінансових ресурсів, переданих до органів місцевого самоврядування, та їх самостійності у вирішенні питань, пов’язаних із соціально-економічним розвитком території.

Висновки. Для досягнення оптимальної забезпеченості загальнодержавного та місцевих бюджетів і пропорційності між ними мають бути дотримані такі умови:

1. Єдність бюджету та державного плану економічного й соціального розвитку.
2. Забезпечення кожного бюджету стійкими доходами, які тісно пов’язані з економічною, соціальною й екологічною ситуацією регіону.
3. Збалансованість кожного бюджету незалежно від обсягів закріплених за ним дохідних джерел.
4. Зацікавленість державних і місцевих органів влади в успішному виконанні планів загальнодержавних доходів (податкових і неподаткових) на території конкретного регіону.
5. Забезпечення рівномірності надходжень коштів й усунення будь-яких затримок через незбіг термінів здійснення видатків і отримання доходів.

Основною фінансовою базою місцевих органів влади є дохідні надходження до місцевих бюджетів, які закріплюють їхню економічну самостійність, активізують їхню господарську діяльність, дають змогу місцевим органам влади розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширяти економічний потенціал регіону.

Тенденція, що склалася в регіонах, суперечить необхідності зростання ролі місцевих бюджетів і не відповідає потребам зміцнення місцевого самоврядування. Ігнорується бюджетна автономія регіональної влади й існує значна залежність дохідної частини регіональних і місцевих бюджетів від центру.

1. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.] ; за ред. І. О. Луніної ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 320 с. : табл., рис.
2. Особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kraina.org.ua/ua/module/Budget_expenses/conception/496/.
3. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 26–34.
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. Долішній М. І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М. І. Долішній // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 9–17.

Рецензенти:

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

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

УДК 336.132.11

ББК 65.26

Кохан І.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ПРИКЛАДІ 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.: 596176,
e-mail: iren-k60@bk.ru

Анотація. У статті розглянуто сутність та структуру фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Проведено аналіз надходжень і видатків місцевих бюджетів Івано-Франківської області.

Ключові слова: фінансові ресурси, місцеві бюджети, доходи й видатки місцевого самоврядування, місцеві органи влади.

Annotation. The article examines the essence and structure of the financial support of local governments. The analysis of revenues and expenditures of local budgets Ivano-Frankivsk region.

Key words: financial resources, local budgets, revenues and expenditures of local governments, local authorities.

Вступ. В умовах демократичних перетворень у нашій державі на органи місцевого самоврядування покладається важлива роль у суспільному житті, оскільки місцеві бюджети є основним інструментом, за допомогою якого реалізується на практиці програма соціально-економічного розвитку регіону й держави в цілому.

Передумовою становлення демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування, що реалізується в можливості самостійного забезпечення власної ресурсної бази, у контексті делегованих їй повноважень і реальних владних функціях. Сьогодні актуальним питанням є формування оптимального обсягу й структури доходів і видатків органів місцевого самоврядування, що визначають пріоритети суспільного й економічного розвитку територій. 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.

Дослідження теоретичних і прикладних аспектів механізму формування і використання фінансової бази місцевих органів влади є науковим напрямом, що відображається в працях таких відомих учених, як: І.Г.Ткачук, О.Д.Василик, Т.Г.Затонацька, О.П.Кириленко, В.М.Федосов, С.І.Юрій, В.М.Родіонова, І.О.Луніна.

Проте в економічній науці відчувається обмеженість науково-теоретичних розробок, зокрема, теоретичних основ і сучасної практики формування і реалізації фінансових ресурсів бюджету на регіональному рівні, у результаті чого виникає необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей формування доходів і видатків місцевих бюджетів та обґрунтування напрямів зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування.

Результати. У сучасних умовах підвищення значимості місцевих фінансів у реалізації соціальних та економічних реформ є визначальним чинником подальшого розвитку країни. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці та суспільному житті України, супроводжуються розширенням прав місцевого самоврядування, що вимагає пошуку відповідних їм джерел фінансування. Таким чином, наділення органів

місцевої влади стабільними й достатніми фінансовими ресурсами стає запорукою становлення дієздатної та ефективної місцевої влади, спроможної на належному рівні забезпечити вирішення місцевих проблем [2, с.55].

Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з використанням бюджетних коштів, що в економічній літературі називається бюджетним фінансуванням [3, с.138]. Саме в процесі фінансування розкриваються призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави й органів місцевого самоврядування, характеризуються рівень корисності цих функцій для суспільства, стратегічний напрям його розвитку.

Формування видатків місцевих бюджетів відбувається шляхом закріплення за органами державної влади та місцевого самоврядування видаткових функцій. Кінцевою метою розмежування видаткових повноважень є розподіл між ними тих функцій, які будуть належним чином виконуватися. Фінансування видатків місцевих бюджетів, використання місцевих фінансових ресурсів тісно пов'язане з видатками державного бюджету. Адже саме держава, використовуючи фінансові ресурси, забезпечує можливість реалізації завдань і функцій, які постають перед нею на тому чи іншому етапі розвитку суспільства. Тому потрібно враховувати, що цей процес впливає на розвиток як державної фінансової системи, так і сукупності фінансових ресурсів, які акумулюються на рівні територіальних громад. Слід зазначити, що чим вищий ступінь розвитку суспільства й держави, тим більше використовується фінансових ресурсів для вирішення поставлених завдань і їхніх інтересів [4].

Фінансовою основою місцевих органів влади є доходи місцевих бюджетів. Вони – економічна категорія, яка відображає відносини з приводу формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функцій місцевих органів влади.

Нині загальнодержавною є проблема недостатності органів місцевого самоврядування у фінансових ресурсах, що позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, закріплює залежність розвитку місцевої економіки й соціальної сфери від можливостей вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що виникли в межах певної адміністративно-територіальної одиниці.

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 приводить до активізації його намагань реалізувати свою провідну роль у соціально-економічному розвитку територій [5, с.398].

Фінансовою основою органів місцевого самоврядування є дохідна частина місцевих бюджетів, яка формується за рахунок власних та закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів та інших необов'язкових платежів і трансфертних платежів [6].

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 Івано-Франківської області, ми бачимо, що спостерігається тенденція до зростання. Так, до бюджету за 2010 рік надійшло доходів з урахуванням трансфертів у сумі 4 843 757,6 тис. грн, що більше в порівнянні з 2009 роком на 953 851,7 тис. грн або на 24,5%, однак виконання планових показників, затверджених місцевими радами з урахуванням змін становить 99,3%, або недоодержано 34 196,0 тис. грн.

Із загальної суми надходжень 1 466 348,2 тис. грн, або 30,3% – це доходи загального й спеціального фондів без урахування трансфертів; 3 345 411,8 тис. грн, або 69,1% – трансферти з державного бюджету (у тому числі: 2 076 966,7 тис. грн – дотація вирівнювання та додаткові дотації з державного бюджету; 1 268 445,1 тис. грн – субвенції з

державного бюджету) та 31 997,5 тис. грн, або 0,6% – кошти, одержані із загального фонду бюджету до бюджету розвитку (спеціального фонду).

У розрізі ланок бюджетів (531 по області, у тому числі 1 обласний, 14 районних, 5 міст обласного значення, 10 міст районного значення, 24 селищних і 477 сільських) виконання планових показників по доходах загального фонду (без трансфертів) не забезпечено по 121, якими недоодержано 56 013,7 тис. грн, з них по 8 районних (-8 329,8 тис. грн), 5 містах обласного значення (-43 183,1 тис. грн), 5 містах районного значення (-1 587,1 тис. грн), 5 селищах (-772,2 тис. грн), 97 сільських (-1 508,3 тис. грн) та обласному бюджету (-633,2 тис. грн).

У порівнянні з 2009 роком доходи місцевих бюджетів області (без урахування трансфертів) зросли на 137 189,9 тис. грн, або на 10,3%, у тому числі:

1) щодо загального фонду – на 102 455,4 тис. грн (9,7%), з них по доходах, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів – на 91 851,4 тис. грн (10,2%) і доходах, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів – на 10 604,0 тис. грн (6,9%);

2) щодо спеціального фонду – на 34 734,5 тис. грн (12,8%).

Проаналізуємо більш ґрунтовну практику формування доходів і видатків місцевих бюджетів Івано-Франківської області в розрізі окремих платежів.

Основним платежем загального фонду місцевих бюджетів Івано-Франківської області й надалі залишається податок з доходів фізичних осіб, питома вага якого в обсязі надходжень загального фонду становить 74,1%.

Планування надходжень від податку з доходів фізичних осіб здійснюється на основі даних попередніх років з урахуванням динаміки мінімальної зарплати згідно із законом про затвердження державного бюджету, а також зміни ставки податку й розміру соціальної податкової пільги.

Так, надходження податку з доходів фізичних осіб за 2010 рік склали 859 574,2 тис. грн і зросли в порівнянні з 2009 роком на 84 327,0 тис. грн (10,9%). Однак уточнені планові показники виконані на 97,6%, або недоодержано 21 439,4 тис. грн, у зв'язку з недопоступленням по бюджетах м. Івано-Франківськ у сумі 19 215,0 тис. грн (план виконано на 92,4%), Тисменицького району – 3 201,2 тис. грн (85,7%), м. Калуш – 1 810,6 тис. грн (96,2%), Галицького району – 1 372,2 тис. грн (96,5%), м. Яремче – 1 222,0 тис. грн (90,5%), м. Болехів – 678,0 тис. грн (89,2%), Городенківського району – 1 372,2 тис. грн (96,5%), Верховинського – 499,4 тис. грн (94,9%) та обласного бюджету – 250,6 тис. грн (99,9%).

Найбільші суми податку з доходів фізичних осіб до бюджету перераховані такими платниками (табл. 1):

Таблиця 1

Перелік найбільших підприємств Івано-Франківської області в частині надходжень коштів до зведеного бюджету за 2009–2010 роки

№ п/п	Назва платника	Сума сплаченого податку у 2010 році (тис. грн)	Питома вага у загальній сумі сплаченого податку у 2010 році (%)	Сума сплаченого податку у 2009 році (тис. грн)	Ріст до 2009 року, %
1.	Бурштинська ТЕС ВАТ “Західенерго” (Галицький район)	21 232,1	2,47	18 199,5	116,7

Продовж. табл. 1

2.	НГВУ “Надвірна нафтогаз” ВАТ “Укрнафта” (Надвірнянський район)	12 538,5	1,46	10 906,1	115,0
3.	Управління освіти і науки Івано-Франківського міськвиконкому (м. Івано-Франківськ)	11 824,5	1,38	10 542,3	112,2
4.	НГВУ “Долина нафтогаз” ВАТ “Укрнафта” (Долинський район)	11 612,5	1,35	10 432,8	111,3
5.	Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (м. Івано-Франківськ)	9 448,6	1,10	7 523,7	125,6
6.	ТЗОВ “Карпатнафтохім” (м. Калуш)	8 207,9	0,95	6 482,2	126,6
7.	Відділ освіти Надвірнянської райдержадміністрації (Надвірнянський район)	7 648,3	0,89	6 966,5	109,8
8.	Відділ освіти Косівської райдержадміністрації (Косівський район)	7 341,1	0,85	6 260,0	117,3
9.	ВАТ “Нафтохімік Прикарпаття” (Надвірнянський район)	7 076,7	0,82	5 928,3	119,4
10.	Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (м. Івано-Франківськ)	6 801,7	0,79	6 349,1	107,1

Планування надходжень від плати за землю здійснюється на основі площ землі, яка підлягає оподаткуванню з урахуванням уточнення грошової оцінки земель і динаміки коефіцієнта індексації грошової оцінки. Зважаючи на те, що база оподаткування земельним податком залишається практично не змінною, визначальним чинником, який впливає на розрахункові показники його надходження, є вартість землі. Варто зазначити зростання надходжень податку за землю, який відбувся по всіх районах і містах Івано-Франківської області у 2009–2010 роках. Так, надходження плати за землю в обсязі доходів загального фонду складають 14,4%, якої за звітний період надійшло 167 080,5 тис. грн і більше в порівнянні з 2009 роком на 21 782,5 тис. грн, або на 15,0%.

За 2010 рік до загального фонду місцевих бюджетів області надійшло плати за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності в сумі 7 092,9 тис. грн, що складає 100,6% (+40,8 тис. грн) до плану на рік, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін. У порівнянні з минулим 2009 роком такі надходження зменшилися на 2 383,3 тис. грн, або на 25,2%, що зумовлено припиненням діяльності у сфері грального бізнесу та поверненням коштів з місцевих бюджетів відповідно до висновків податкових органів.

За звітний період місцевих податків і зборів надійшло 14 448,5 тис. грн, що становить 100,4% (+54,0 тис. грн) до уточненого плану на рік, і менше в порівнянні з 2009 роком на 2 032,9 тис. грн, або на 12,3%. За станом на 01.01.2011 року податковий борг по місцевих податках і зборах становив 147,3 тис. грн, і зменшився в порівнянні з початком року на 12,7 тис. грн. У цілому роль місцевих податків і зборів у наповненні місцевих бюджетів є низькою, а відсутність потенційно вагомих джерел у їх структурі, призводить до поступової втрати їхнього фіскального значення.

Єдиного податку для суб'єктів підприємницької діяльності у 2010 році надійшло 43 524,7 тис. грн, що становить 101,9% (+832,1 тис. грн) до уточненого плану на рік і більше в порівнянні з 2009 роком на 1 950,7 тис. грн, або на 4,7%. За звітний період юридичними особами сплачено 14 448,5 тис. грн, що більше в порівнянні з 2009 роком на 1 107,3 тис. грн., або на 8,3%, фізичними особами – 29 076,2 тис. грн, що більше на 843,5 тис. грн (3,0%). За станом на 01.01.2011 року податковий борг щодо єдиного податку становив 547,5 тис. грн зріс у порівнянні з початком року на 44,2 тис. грн, або на 8,8%.

Основними джерелами формування спеціального фонду місцевих бюджетів є екологічні платежі (податок з власників транспортних засобів, збір за забруднення навколишнього середовища та інші), доходи бюджету розвитку, власні доходи бюджетних установ і субвенції з державного бюджету. Надходження податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів у 2010 році склали 68 041,5 тис. грн і зросли в порівнянні з 2009 роком на 25 558,7 тис. грн, або на 60,2%, що зумовлено збільшенням кількості транспортних засобів, які проходили технічний огляд, і надходжень податку, що сплачується при першій реєстрації транспортного засобу на території України.

За 2010 рік до бюджету розвитку місцевих бюджетів області надійшло 47 942,5 тис. грн, що менше в порівнянні з 2009 роком на 8 152,9 тис. грн, або на 14,5%, у тому числі коштів від відчуження майна, що знаходиться в комунальній власності – 15 729,9 тис. грн, – менше на 8 310,8 тис. грн, або на 34,6% (зменшення кількості об'єктів, що підлягали продажу) і коштів від продажу землі несільськогосподарського призначення – 32 212,6 тис. грн, що більше на 158,0 тис. грн, або на 0,5%.

Крім того, із загального фонду бюджету до бюджету розвитку спеціального фонду передано коштів у сумі 31 997,5 тис. грн, що менше в порівнянні з 2009 роком на 6 480,7 тис. грн, або на 16,8%.

До державного бюджету, у цілому по області, сплачено податків, зборів та інших обов'язкових платежів у сумі 2 479,8 млн. грн, що більше в порівнянні з 2009 роком на 672,6 млн. грн, або на 37,2%, у тому числі до загального фонду – 1 937,3 млн. грн, що більше на 299,8 млн. грн (18,3%), спеціального – 542,5 млн. грн, що більше на 372,9 млн. грн. Збільшення надходжень по спеціальному фонду відбулося за рахунок поступлень власних надходжень бюджетних установ у сумі 395,2 млн. грн (у 2009 році такі надходження відсутні).

У розрізі платежів державного бюджету, адміністрування яких здійснюють податкові органи, виконання до відповідного періоду минулого року склало 115,0% (+182,3 млн. грн), митні органи – 117,0% (+88,4 млн. грн).

Водночас в області є ряд проблемних питань, які суттєво вплинули на зменшення бази оподаткування у 2009–2010 роках, зокрема:

1) податку на прибуток підприємств – на 5,2 млн. грн, що зумовлено зниженням економічної активності основних підприємств, у зв'язку з частковою або повною зупинкою господарської діяльності, неможливістю отримання кредитних ресурсів через високі процентні ставки на них, а також суттєвим зменшенням надходжень податку в порівнянні з 2009 роком суб'єктами господарювання, які перебувають на консолідованій сплаті, зокрема, по ПАТ “Західенерго” – на 33,2 млн. грн, ПАТ “Прикарпаття-обленерго” – на 9,3 млн. грн, банківськими й страховими організаціями – 8,9 млн. грн, будівельною галуззю та галуззю виробництва будівельних матеріалів – на 1,8 млн. грн;

2) податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів – 5,1 млн. грн (зменшення нарахувань податку по основних бюджетоформуючих платниках області, а саме: ПАТ “Лукор”, ПАТ “Агронафтогазтехсервіс”, ТОВ “Завод Техмаш”, ПАТ “Коломийське заводоуправління будівельних матеріалів” та іншими, що зумовлено спадом промислового виробництва, зниженням обсягів будівельних робіт, призупиненням діяльності, тощо;

3) акцизному збору з вироблених в Україні нафтопродуктів, відповідно – на 10,0 млн. грн, (зниження обсягів виробництва по основному платнику ПАТ “Нафтохімік Прикарпаття”).

Виконання бюджету Івано-Франківської області щодо окремих ланок у порівнянні з 2009 роком характеризується зростанням видаткової частини на 988 929,3 тис. грн і подане в табл. 2.

Протягом звітного періоду проведено видатків загального та спеціального фондів у сумі 4 862 296,9 тис. грн, що складає 105,3% до затвердженого плану на рік, і 96,4% до плану на рік, з урахуванням внесених змін, у тому числі по загальному фонду – 4 386 771,8 тис. грн, або 104,6%, і 98,2% спеціального фонду – 475 525,1 тис. грн, або 112,6% до затвердженого плану на рік, та 82,5% до плану на рік, з урахуванням внесених змін.

По видатках загального фонду не виконано 367 бюджетів, або 69,1% від їх загальної кількості (1 обласний, 12 районних, 5 міських (міст обласного значення), 7 міських (міст районного значення), 16 селищних, 327 сільських бюджетів) на суму 78 260,5 тис. грн.

У загальній сумі видатків видатки на утримання закладів освіти складають 34,7% від обсягу бюджету, охорони здоров'я – 24,2%, соціального забезпечення – 24,%. Стосовно видатків 2009 року вони зросли: по закладах освіти на 18,8% (241 559,8 тис. грн), охорони здоров'я – на 30,9% (251 270,9 тис. грн), соціального забезпечення на 40,9% (312 685,7 тис. грн).

Основну питому вагу в загальному обсязі видатків загального фонду займають видатки на захищені статті бюджету – 4 048 209,5 млн. грн, або 92,2%.

У повному обсязі місцевими бюджетами області одержано дотацію вирівнювання з державного бюджету в сумі 2 047 817,4 тис. грн, що складає 46,6% у видатках загального фонду бюджету області та додаткову дотацію на вирівнювання фінансової забезпеченості в сумі 29 149,3 тис. грн. Відповідно станом на 1 січня 2011 року заборгованості із заробітної плати працівникам бюджетних установ немає.

Для покриття тимчасових касових розривів, що виникали під час виконання загального фонду місцевих бюджетів, і з метою своєчасного забезпечення фінансування захищених статей видатків місцеві бюджети протягом 2009–2010 років отримали короткотермінових позичок в управлінні Державного казначейства в області за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку в сумі 593 959,0 тис. грн, які станом на 1 січня 2011 року погашені повністю.

Відповідно до Порядку надання у 2010 році місцевим органам виконавчої влади й органам місцевого самоврядування безвідсоткових позичок та їх погашення, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2010 р. № 374, у 2010 році з єдиного казначейського рахунку отримали безвідсоткові позички місцеві бюджети міст обласного значення м. Калуш у сумі 2 260,3 тис. грн, м. Яремче – 1 300,0 тис. грн, м. Івано-Франківськ – 19 000,0 тис. грн.

Водночас спрямовано вільних залишків коштів місцевих бюджетів на виплату заробітної плати – 7 866,4 тис. грн, проплату за енергоносії – 1 264,1 тис. грн, капітальні видатки – 10 657,1 тис. грн, інші видатки – 21 311,2 тис. грн.

За 2009–2010 роки бюджетними установами області спожито теплоенергоносіїв на суму 234 656,1 тис. грн. Рівень розрахунків склав 97,3%, або 228 245,3 тис. грн, у тому числі за теплопостачання – 96,2%, електроенергію – 99,5%, природний газ – 97,2%. Відповідно станом на 1 січня 2011 року кредиторська заборгованість склала 6,4 млн. грн.

Висновки. Оптимальна структура доходів і видатків місцевих бюджетів залежить від урахування впливу багатьох факторів, а саме: особливостей функціонування бюджетного механізму, соціально-економічного розвитку регіону, державної політики розвитку регіонів, оптимального формування та ефективного перерозподілу фінансових потоків.

Таблиця 2

Динаміка виконання бюджету Івано-Франківської області за 2009–2010 роки

	Видатки											
	Загальний фонд						Спеціальний фонд					
	уточне- ний план на 2009 рік	уточне-ний план на 2010 рік	викона- но за 2009 рік	виконано за 2010 рік	% вико- нання за 2009 рік	% вико- нання за 2010 рік	уточне- ний план на 2009 рік	уточне- ний план на 2010 рік	викона- но за 2009 рік	викона- но за 2010 рік	% вико- нання за 2009 рік	% вико- нання за 2010 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Обласний бюджет	541 135,6	643 062,1	520 598,7	640 949,8	99,7	99,7	116 613,5	185 659,4	92 313,6	142 863,1	79,1	76,9
Бюджети районів	2 176 378,3	2 785 564,5	2 144 121,7	2 739 995,7	98,4	98,4	200 623,4	231 054,4	188 053,1	197 067,0	93,7	85,3
Бюджети міст обласного значення	786 532,1	1 036 670,8	763 280,2	1 005 796,3	97,0	97,0	190 564,1	159 001,5	165 120,6	135 595,0	86,6	85,3
Усього:	3 504 046,0	4 465 297,4	3 428 000,6	4 386 771,8	98,2	98,2	507 801,0	575 715,3	445 487,3	475 525,1	87,7	82,5

Для ефективної організації управління економікою та соціальною сферою на своїй території органи місцевого самоврядування мають володіти достатніми власними фінансовими джерелами. Одночасно із цим вони повинні мати відносну самостійність в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що є джерелами надходжень до відповідного бюджету. Проаналізувавши стан і проблеми ресурсного забезпечення Івано-Франківської області, ми дійшли висновку, що для об'єктивного визначення обсягів фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування області делегованих повноважень, потрібно:

- 1) зміцнити фінансовий потенціал місцевих бюджетів за допомогою вдосконалення адміністративно-територіального устрою країни й оптимізації мережі бюджетних установ через укрупнення сільських і селищних рад шляхом об'єднання їх у потужні територіально-економічні громади;
- 2) розробити та запровадити систему стандартів надання соціальних послуг населенню, які повинні бути науково обґрунтовані для кожного виду соціальних послуг і містити вичерпний перелік кількісних та якісних показників, які характеризують цю послугу;
- 3) надати можливість органам місцевого самоврядування регулювати ставки місцевих податків і зборів;
- 4) з метою підвищення рівня надходжень податку для суб'єктів підприємницької діяльності місцевим радам треба переглянути ставки податку та розширити види діяльності для оподаткування;
- 5) віднести плату за землю до місцевих податків;
- 6) запровадити дієвий контроль за правильним обчисленням, нарахуванням та сплатою місцевих податків і зборів шляхом закріплення функцій з його здійснення за відповідними контролюючими органами.

Відтак головними передумовами забезпечення фінансової незалежності й автономії органів місцевого самоврядування є чіткий розподіл владних і функціональних повноважень між рівнями влади та надання місцевому самоврядуванню належних повноважень щодо здійснення виробництва й надання суспільних благ і послуг. Вирішення цих проблем значною мірою визначає економічну самостійність регіонів країни, адже, наскільки місцеве самоврядування політично незалежне й фінансово забезпечене, справляє істотний вплив на формування демократичних і ринково орієнтованих систем.

1. Про місцеве самоврядування: закон України від 21.05.97 № 280/97-ВР (із останніми змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 170.
2. Остріщенко Ю. В. Підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів у контексті децентралізації державної влади / Ю. В. Остріщенко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4 (45). – С. 55–63.
3. Дем'янишин В. Г. Проблеми сутності та складу видатків місцевих бюджетів / В. Дем'янишин, А. Тулюлюк // Світ фінансів. – 2008. – № 3 (16). – С. 135–144.
4. Шевчук Н. Ю. Структура видатків місцевих бюджетів України та особливості їх побудови / Н. Ю. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 202–207.
5. Клівіденко Л. М. Проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів і шляхи їх вирішення / Л. М. Клівіденко, Л. В. Якимчук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – № 7 (2). – С. 397–401.
6. Бадида М. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджету міста / М. Бадида // Ринки цінних паперів України. – 2007. – № 11–12. – С. 35–41.

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 336.273

ББК 65.26

Плець І.І.

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО 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 теоретико-концептуальні засади формування внутрішнього державного боргу. Здійснено аналіз оптимального підходу до розуміння суті дефініції “внутрішній державний борг”. Розглянуто джерела формування внутрішнього державного боргу в Україні.

Ключові слова: бюджетний дефіцит, державний борг, державний кредит, внутрішній державний борг.

Annotation. In the article it is considered theoretical-conceptual principles of forming of internal national debt. The analysis of the optimum going is carried out near understanding of essence of definition “internal national debt”. The sources of forming of internal national debt are considered in Ukraine.

Key words: budgetary deficit, national debt, state credit, internal national debt.

Вступ. У минулому десятилітті, особливо в останні роки, очевидною стала неспроможність держави проводити обачливу політику внутрішнього державного кредитування, регулювання і контролю за внутрішнім державним боргом. Замкнуте коло надмірної заборгованості, високих бюджетних дефіцитів і млявого економічного зростання загрожують сьогодні самим основам побудови європейської держави і якості життя європейських громадян.

Пріоритетними завданнями Української Держави є забезпечення сталого економічного розвитку, підвищення якості життя населення та здобуття гідного місця України у світовому просторі.

В умовах ринкової економіки важливою складовою державних фінансів є внутрішній державний борг. У ринковій економіці України державний внутрішній борг усе більше набуває характеру не лише фінансової, але й соціально-політичної проблеми, прямо пов'язаної з проблемою економічної безпеки країни.

Боргова політика нашої держави на сучасному етапі відзначається відсутністю систематизованості, плановості, а процес формування державного боргу – суперечливістю, неефективною дією різних елементів його несформованого механізму. Тому актуальним постає питання дослідження теоретико-концептуальних засад формування внутрішнього державного боргу в Україні [2].

Питання внутрішнього державного боргу досліджували західні економісти: Р.Барро, Дж.Б'юкенен, М.Браунриг, Д.Рікардо, А.Лернер, Р.Масгрейв, Дж.Стігліц, А.Сміт, М.Фрідман та інші. У працях українських учених, таких як В.Андрущенко, О.Барановський, І.Заверуха, Г.Башнянин, Т.Вахненко, О.Василик, В.Козюка, В.Корнєєва, Л.Новосад, В.Опаріна, В.Федосова, С.Юрій та інших, висвітлені теоретичні та практичні аспекти формування й особливості державного боргу, його розвиток, аналіз та управління з акцентуванням уваги на проблемі бюджетного дефіциту й державного боргу. Учені та дослідники Російської Федерації – М.Алексєєнко, Є.Балацький, Т.Блохіна,

В.Боринов, Ю.Вавілов, А.Вавілов, Д.Головачов, А.Залшупін, А.Первозванський, Т.Первозванська, Л.Соколовський, В.Твердохлебов, Г.Трофимов, В.Родіонов, А.Саркісянц займалися проблемами прогнозування дохідності на ринку внутрішнього кредитування, а також впливом внутрішнього державного боргу на економічні процеси держави загалом.

Постановка завдання. Метою дослідження є узгодження оптимального підходу до розуміння суті дефініції “внутрішній державний борг”, а також проведення демаркації понятійного апарату його формування.

Результати. При з’ясуванні сутності внутрішнього державного боргу основою розуміння є поняття “бюджетний дефіцит”, “державний кредит”, “державний борг” і, насамкінець, як узагальнююча категорія, “внутрішній державний борг”.

В Україні формування бюджету з дефіцитом зумовлюється тим, що в нашій державі існує велика потреба в проведенні негайних реформ у багатьох сферах життєдіяльності держави, фінансуванні розвитку інфраструктури, підвищенні якості адміністративних і соціальних послуг. Для їх забезпечення необхідно залучити додаткові джерела фінансування шляхом більш активного використання економічного потенціалу країни.

Поняття бюджетного дефіциту закріплене Бюджетним кодексом України, який визначає дефіцит бюджету як перевищення видатків над його доходами [1], тобто дефіцит бюджету – це від’ємна різниця між доходами й потребами держави, що зумовлює залучення тимчасово вільних коштів.

Фінансування бюджетного дефіциту можливе з використанням різних способів. До найважливішого з них можна віднести державні позики.

Питання державних позик необхідно розглядати в системі державних суспільних відносин, урахувавши національні й міжнародні економічні відносини, де держава одночасно виступає позичальником – здійснює запозичення, і кредитором – надає кредити та залучає тимчасово вільні кошти.

Принциповим є розуміння сутності державного кредиту як формування додаткових грошових ресурсів, що допоможуть вирішити економічні й соціальні потреби держави, залучені на умовах обов’язкового повернення. Виходячи із цього, ми розглядаємо державне кредитування як змішану форму, яка несе в собі ознаки кредиту в ідеальному його варіанті й ознаки державного запозичення, де в основу покладено обіцянку держави про повернення залучених коштів. Практика свідчить про високий рівень саме неповернення державою своїх боргів перед внутрішніми позикодавцями або, у кращому випадку, його реструктуризації. Тому, розглядаючи сутність поняття державного кредиту, потрібно розмежовувати державний кредит як економічну категорію:

1) державний кредит – це категорія, що несе в собі зміст кредитування та запозичення (держава виступає позичальником) з гарантією повернення;

2) державний кредит – категорія, яка формується в реаліях сьогодення, з високим ризиком часткового повернення чи не повернення державою кредиту, виходячи з економічної та соціально-політичної ситуації в країні.

Використання державою у своїй фінансовій політиці залучення коштів на кредитній основі веде до формування внутрішнього державного боргу й необхідності чіткої системи управління ним.

Збільшення державного боргу актуалізує дослідження його сутності у сфері фінансів, як фінансово-економічної категорії, та у сфері правовідносин держави й суспільства як кредитора. Науковці однак не погоджуються в тому, що основою змісту державного боргу є кредитно-фінансові відносини в здійсненні запозичень, де держава виступає позичальником. Таким чином, можна зазначити, що ключовими елементами цієї категорії є боргові зобов’язання держави; кредитні ресурси у формі державних цінних паперів та широкий суб’єктний склад позичальників.

З огляду на існуючі дефініції і сучасні фінансові умови функціонування, вважаємо, що зміст державного боргу полягає в заборгованості держави, що виникає як результат кредитно-фінансових відносин з приводу формування (випуску), обслуговування, погашення боргових зобов'язань уряду у формі державних цінних паперів, інших урядових бюджетних запозичень, боргових зобов'язань. Державний борг виникає в результаті незбалансованого бюджетного та податкового регулювання, а також інших зобов'язань (зобов'язання гарантування), узятих на себе державою, відповідно до чинного законодавства та міжнародних договорів.

У нашій країні протягом багатьох років не існувало поняття внутрішнього державного боргу, а розміщення державних цінних паперів відбувалося в примусовому порядку на довгострокові періоди (понад 30–40 років), і тільки після проголошення незалежності України виникло поняття внутрішнього державного боргу, із цього періоду почали з'являтися наукові праці, дослідження, публікації, присвячені цій тематиці.

Внутрішній державний борг явище складне й безпосередньо зумовлене специфікою розвитку економіки конкретної країни, а також політичного устрою в ній. Відповідно система виникнення, гарантування та погашення внутрішнього державного боргу набуває індивідуального відтінку в межах окремо взятої держави. Тому сучасні теоретичні й практичні наукові доробки зарубіжних учених розвинутих країн у частині використання внутрішнього державного боргу як інструмента фінансової політики не можуть адекватно застосовуватися на вітчизняному фінансовому ринку.

Критика цього застосування в такому:

1) перш за все – джерела формування. Причини виникнення внутрішнього державного боргу ідейно однакові для всіх держав – нестача коштів на покриття бюджетного дефіциту, але додаткові умови зростання (політичні, соціально-економічні) різні, залежно від країни;

2) зростання державної внутрішньої заборгованості має абсолютно різне підґрунтя. У практиці розвинутих ринкових країн державний внутрішній борг виступає як додаткове джерело бюджетних доходів, окрім того, можливе залучення коштів, тобто здійснення запозичення, і одразу відбувається погашення (можливо, часткове погашення) з метою підвищення довіри до держави, в інших країнах залучення коштів здійснюється за наперед продуманим “сюжетом” – позичити й не віддати. Яскравим прикладом є Греція, “яку неможливо врятувати від банкрутства, продовживши терміни погашення існуючих облігацій державного запозичення”, вважають німецькі експерти. “У цієї країни не просто проблеми з ліквідністю, вона неплатоспроможна”, – узагальнив глава Мюнхенського інституту економічних досліджень Ханс-Вернер Зінн (Hans-Werner Sinn). На його думку, списання боргу неминуче, адже керівництво в Афінах не зможе продати державне майно в короткі терміни [6].

Суть поняття внутрішнього державного боргу полягає в перерозподілі ресурсів у середині держави, тобто відбувається переміщення капіталу з національного приватного сектора в державний бюджет на основі залучення коштів. Внутрішні кредити, на відміну від зовнішніх, не передбачають притоку додаткових ресурсів в економіку. Поряд із цим внутрішній державний кредит стимулює економіку країни.

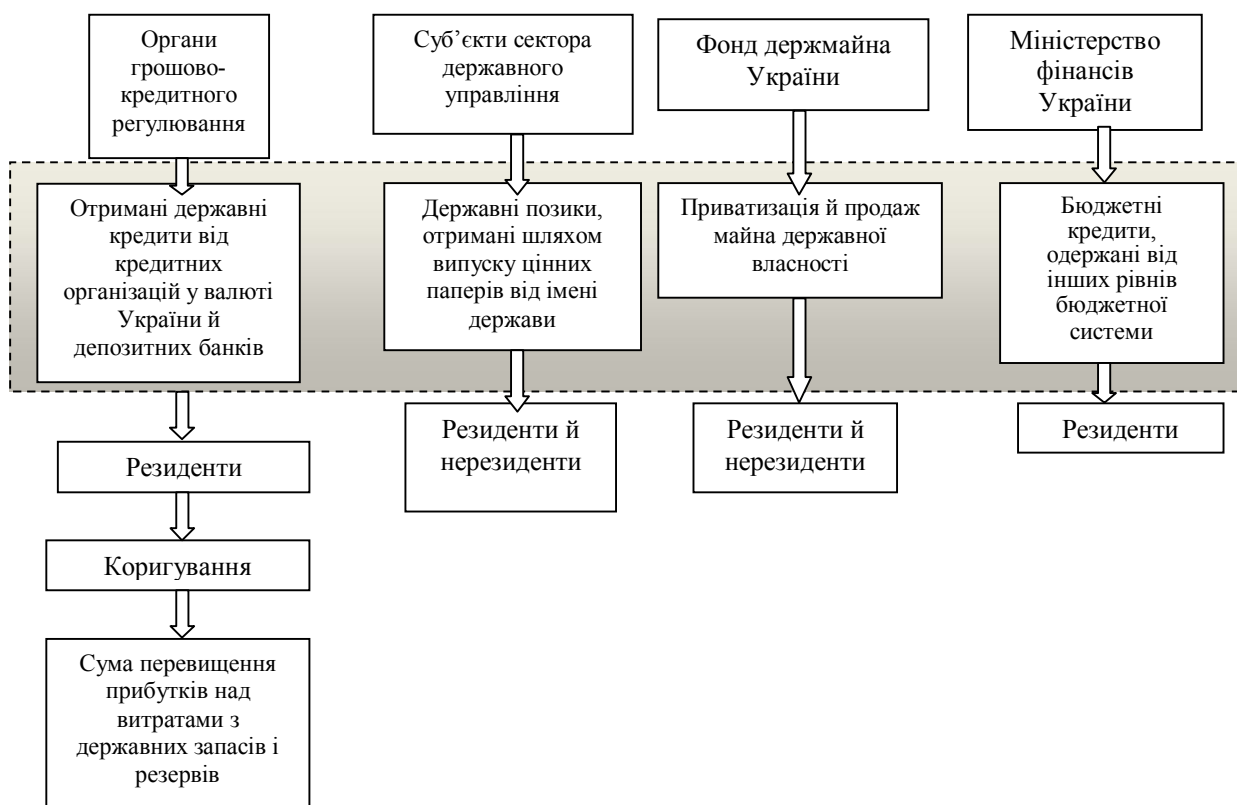
Внутрішній борг складається із заборгованості за позиками, одержаними із сектора державного управління, заборгованості органам грошово-кредитного регулювання та іншим банківським установам, нефінансовому приватному секторові й домашнім господарствам [1].

Внутрішній державний борг – сукупність зобов'язань держави перед резидентами (заборгованість держави всім громадянам, які тримають внутрішні державні облігації). Державний внутрішній борг складається із заборгованості, що виникає щорічно за новими борговими зобов'язаннями уряду. Він формується в результаті випуску державних цінних паперів, отримання кредитів та виникнення інших боргових зобов'язань [5].

В.В.Верхолаз розглядає внутрішній державний борг як комплекс визнаних і юридично оформлених боргових зобов'язань (ринкового й неринкового характеру) державних та регіональних органів державного управління перед економічними суб'єктами, що обслуговуються шляхом виплати відсотків чи погашення основної суми заборгованості [3, с.26].

І.Б.Заверуха поділяє внутрішній борг України умовно на боргові зобов'язання двох видів: ринкові, що існують у формі державних емісійних цінних паперів, та неринкові, що виникли за підсумками виконання державного бюджету, інші позики та зобов'язання. Сюди входить також заборгованість, утворена в результаті компенсації гарантованих заощаджень громадян чи інших державних боргових сертифікатів Радянського Союзу, розміщених свого часу серед населення тощо. В Україні виник специфічний державний борг перед населенням через несвоєчасну виплату заробітної плати, пенсій, стипендій, інші соціальні програми та виплати [4].

Формування і зростання українського внутрішнього державного боргу є результатом різкого скорочення бази оподаткування у зв'язку із сильним падінням обсягу виробництва в країні й зростанням напруженості в бюджетній сфері. Тенденції до зростання державної внутрішньої заборгованості й витратної бюджетної статті за його обслуговуванням має негативний вплив на економіку країни. Крім зовнішніх і внутрішніх запозичень у вигляді державних кредитів, а також грошової емісії, є й інші джерела фінансування дефіциту бюджету (рис. 1). А саме:



Умовні позначення



Сукупність можливих джерел фінансування з визначеними суб'єктами залучення і запозичення

Рис. 1. Джерела фінансування дефіциту бюджету

- 1) органи грошово-кредитного регулювання – кредити від кредитних організацій;
- 2) суб'єкти сектора державного управління – випуску цінних паперів від імені держави;
- 3) фонд держмайна України – приватизація й продаж майна державної власності;
- 4) Міністерство фінансів України – кредити одержані від інших рівнів бюджетної системи.

Проте частка джерел цих запозичень складає відносно малу долю в загальній сумі всіх джерел фінансування.

Висновки. Отже, не претендуючи на абсолютність, з урахуванням критики наведених підходів до категорії внутрішнього державного боргу пропонується таке визначення розуміння сутності цього поняття: внутрішній державний борг – це сума фінансової заборгованості в результаті національних кредитно-фінансових відносин за участю держави, де держава виступає позичальником тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб з метою фінансування загальнодержавних потреб та суспільних благ, для виконання нею функцій і завдань щодо покращення соціально-економічного розвитку. Тобто внутрішній державний борг втілює в собі взаємозв'язок економічної, правової й соціальної сутності.

1. Бюджетний кодекс України. Ухвалений Верховною Радою України 8 липня 2010 року № 2456-VI – 2010.
2. Парламентская ассамблея. Чрезмерная задолженность государств: угроза для демократии и прав человека. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.coe.int/T/t/Parliamentary_Assembly/\[Russian_documents\]/%5B2011%5D/%5BApril2011%5D/Rec1961_rus.asp](http://www.coe.int/T/t/Parliamentary_Assembly/[Russian_documents]/%5B2011%5D/%5BApril2011%5D/Rec1961_rus.asp).
3. Верховлаз В. В. Формирование современных механизмов управления государственным долгом : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук : 08.00.01 / В. В. Верховлаз. – М., 2001. – 26 с.
4. Заверуха І. Б. Проблеми правового регулювання державного боргу України : дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.07 / Заверуха Ірина Богданівна. – Л., 2007. – 445 с.
5. Юрій С. І. Казначейська система : підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, М. Й. Мац. – Тернопіль, 2002. – 394 с.
6. Степовик М. Эксперты предлагают списать долги Греции [Електронний ресурс] / М. Степовик. – Режим доступу : <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,15143752,00.html>.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України;

Кропельницька С.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

ОЦІНКА НАДХОДЖЕНЬ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ 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.: 596176

Анотація. У статті проаналізовано доходний потенціал бюджету розвитку обласних бюджетів, бюджетів міст республіканського АРК, обласного значення та бюджетів районів, виявлено причини його значної диференціації, визначено напрями вдосконалення формування доходної частини бюджету розвитку зазначених груп місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджет розвитку, надходження до бюджету, бюджетна складова соціально-економічного розвитку територіальної громади.

Annotation. The capital budgets' revenues of local budgets are examined; the reasons of their significant differentiation and justification trends of improving the capital budgets' revenues are identified.

Key words: local budgets, capital budget, capital budget revenues, budget component of the municipal socio-economic development.

Вступ. Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією [1] і Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" [2]. Фінансова незалежність місцевого самоврядування – це можливість самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку певної території, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління. Передумовою фінансової незалежності є розумна, з точки зору економічної доцільності, децентралізація влади й адекватний розподіл повноважень, відповідальності й фінансово-економічної бази між центром та органами місцевого самоврядування.

Проблеми пошуку шляхів зміцнення фінансової бази місцевих органів влади та реалізації ідеї бюджету розвитку розглядають багато вітчизняних учених, зокрема, С.Буковинський, О.Василик, І.Запатріна, О.Кириленко, В.Кравченко, О.Крайник, І.Луніна, І.Лютий, К.Павлюк, Д.Череваньов, І.Чугунов та ін. Однак практичних напрацювань усе ще недостатньо для повного втілення ідеї бюджету розвитку місцевих бюджетів у життя. Подальшої розробки потребують обґрунтування взаємозв'язку між основними характеристиками соціально-економічного розвитку територіальної громади й доходної частини бюджету розвитку місцевого бюджету та методичні аспекти його визначення й оцінки.

Постановка завдання. Завданням статті є аналіз існуючих підходів до формування доходної частини бюджету розвитку місцевих бюджетів України з метою обґрунтування впливу розмежування доходів між державним і місцевими бюджетами для зміцнення власної фінансової бази територіальних громад та самостійності прийняття рішень органами місцевого самоврядування щодо визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку громад.

Результати. Однією з передумов виокремлення бюджету розвитку в складі місцевого бюджету є визначення сталого обсягу надходжень бюджету, що направляти-

муться на реалізацію інвестиційних проектів. Порядок формування та використання бюджету розвитку в Україні визначено Бюджетним кодексом [3]. Державою закріплено перелік доходних джерел, що зараховуються до бюджету розвитку місцевих бюджетів. До них можуть відноситися як закріплені, так і власні надходження. Закріплені доходні джерела використовуються на фінансування делегованих органам місцевого самоврядування повноважень, тобто зобов'язанням держави забезпечити фінансування не лише поточних, але й капітальних видатків місцевих бюджетів, пов'язаних з виконанням таких повноважень. Власні надходження бюджету розвитку пов'язані виключно з виконанням повноважень місцевого самоврядування.

Основними джерелами власних надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів в Україні виступають надходження від операцій з комунальною власністю:

- дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим, комунальна власність;
- кошти від відчуження майна, що належить Автономній Республіці Крим, і майна, що перебуває в комунальній власності;
- кошти від продажу землі.

Аналіз формування доходної частини бюджету розвитку проведено в розрізі груп місцевих бюджетів, зокрема, обласних, бюджетів районів та бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим, обласного значення та міст Київ і Севастополь (далі – бюджетів міст) з метою визначення особливостей формування бюджету розвитку кожної групи та визначення фіскально значимих джерел надходжень.

Динаміка показника загального обсягу надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів за період 2005–2010 років у розрізі зазначених груп та розраховані ланцюговим методом темпи приросту надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів подано в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка загального обсягу надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів і темп приросту за період 2005–2010 років у розрізі їх видів

Роки	Види місцевих бюджетів				
	Показник	Обласні	Зведені бюджети районів	Бюджети міст республіканського АРК, обласного значення та міст Київ і Севастополь	Разом
2005	Сума, тис. грн	120 874,2	200 527,5	1 076 304,2	1 394 633,6
2006	Сума, тис. грн	116 428,7	330 414,4	1 329 712,7	1 773 458,5
	Темп приросту, %	-3,7	64,8	23,4	27,2
2007	Сума, тис. грн	136 459,2	540 706,8	1 930 883,1	2 604 929,4
	Темп приросту, %	17,2	63,6	45,3	46,9
2008	Сума, тис. грн	209 603,1	594 607,3	2 171 876,0	2 972 940,8
	Темп приросту, %	53,6	10,0	12,5	14,1
2009	Сума, тис. грн	129 847,8	374 888,1	1 063 636,8	1 565 207,1
	Темп приросту, %	-38,1	-37,0	-51,1	-47,4
2010	Сума, тис. грн	143 508,6	372 773,6	1 179 181,4	1 692 283,6
	Темп приросту, %	10,5	-0,6	10,9	8,1

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України.

Динаміка загального обсягу надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів свідчить про високу їх еластичність до факторів нефінансового характеру, наприклад,

зміни кон'юнктури на ринку нерухомості чи земельних ділянок. Високий темп приросту надходжень у період соціально-економічного підйому (у 2007 році) неспівмірний зі значним темпом спаду надходжень у пік економічної кризи (у 2009 році). Загальний обсяг надходжень протягом 2005–2010 років не перевищував 3 млрд гривень, що співмірно із загальним обсягом субвенцій на соціально-економічний розвиток регіонів, які надаються з державного бюджету місцевим бюджетам.

Показники обсягу надходжень бюджету розвитку вказують на те, що найбільший доходний потенціал бюджету розвитку сконцентрований на рівні бюджетів міст (рис. 1). Їх частка надходжень у загальному обсязі становила не менше 65% за весь період аналізу. Разом з тим для бюджетів міст характерний високий ступінь еластичності аналізованих показників. Динаміка темпів приросту вказує на зв'язок з факторами соціально-економічної активності. Зокрема, спостерігається значний приріст надходжень у 2007 році (45,3% до 2006 року), зниження їх приросту до 12,5% у 2008 році та від'ємний приріст надходжень у 2009 році (темپ спадання – 51,1%).

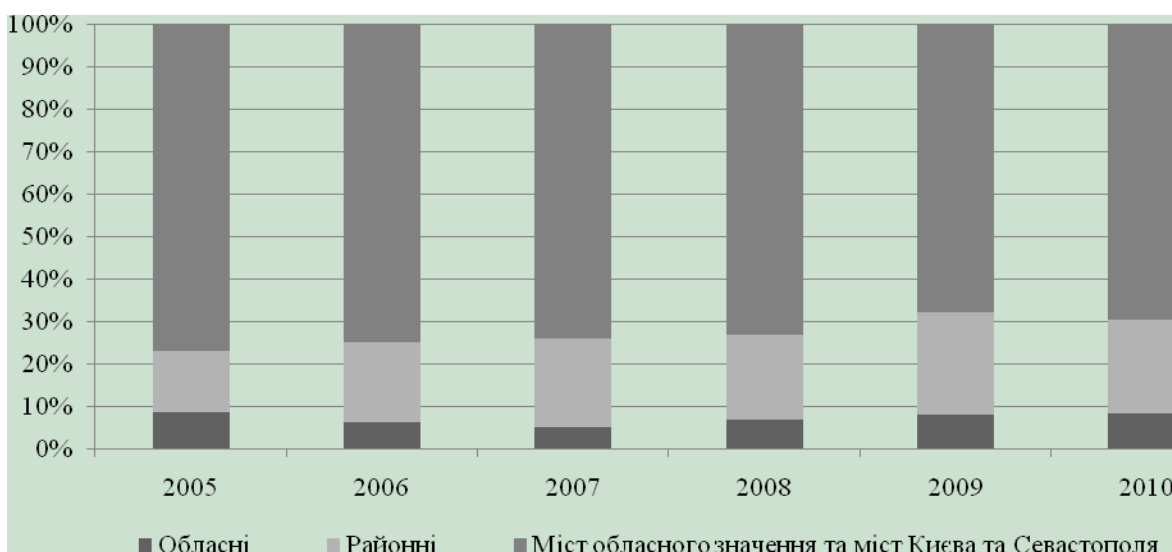


Рис. 1. Структура надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів за їх видами за період 2005–2010 рр.

Така тенденція пов'язана виключно з динамікою ринкової вартості земельних ділянок й об'єктів, що знаходяться в комунальній власності (об'єктивний чинник) та управлінськими рішеннями місцевих рад щодо відчуження цих ділянок й об'єктів (суб'єктивний чинник).

Питома вага надходжень до бюджету розвитку зведених бюджетів районів протягом усього періоду аналізу не перевищує 24% (2007 р.), а їх тенденція вказує на більший ступінь еластичності до факторів нефінансового характеру, зокрема, обмеженості вибору інвестиційно привабливих об'єктів у сільській місцевості й у містах районного значення, а також особливих умов формування ціни таких об'єктів (наявності нецінових факторів попиту та пропозиції). Показники темпу приросту перевищують 60% (у 2006 та 2007 роках). Слід зазначити, що серед трьох груп місцевих бюджетів аналізована група має найменші темпи спаду надходжень у 2009 році (37%).

Надходження бюджету розвитку обласних бюджетів займають найменшу частку в загальному обсязі таких надходжень у трьох групах місцевих бюджетів. Максимальна частка, яку займали надходження до бюджету розвитку обласних бюджетів за весь період, становить 8,7% (2005 рік). Водночас для надходжень зазначених бюджетів

характерний вищий ступінь еластичності до зовнішніх факторів, оскільки для цієї групи притаманні найбільші зміни темпів приросту, що демонструє динаміка показників у 2008 та 2009 роках.

За аналізований період основними джерелами надходжень бюджету розвитку обласних бюджетів виступали кошти від відчуження майна та кошти від продажу землі (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура надходжень до бюджету розвитку обласних бюджетів
за період 2005–2010 років**

Роки	Види надходжень					
	Дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим, комунальна власність		Кошти від відчуження майна, що належить Автономній Республіці Крим, і майна, що перебуває в комунальній власності		Кошти від продажу землі	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
2005	131,0	0,1	120 743,3	99,9	0,0	0,0
2006	74,5	0,1	92 753,0	79,7	23 601,2	20,3
2007	33,5	0,0	108 931,3	79,8	27 494,4	20,1
2008	38,1	0,0	180 211,2	86,0	29 353,8	14,0
2009	853,1	0,7	103 856,3	80,0	25 138,4	19,4
2010	2 667,3	1,9	111 264,1	77,5	29 577,1	20,6

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України.

Кошти від відчуження майна виступають основним джерелом наповнення бюджету розвитку обласних бюджетів. За весь період аналізу частка цього джерела в загальному обсязі надходжень коливалась у діапазоні від 77,5% (2010 рік) до 99,9% (2005 рік), тобто спостережено тенденцію до зменшення фіскального значення цього джерела, хоча в абсолютному вимірі обсяги надходжень від відчуження майна суттєво не зменшилися. Як і кошти від відчуження майна, надходження від продажу землі становлять значну питому вагу в бюджеті розвитку.

Реалізація органами місцевого самоврядування об'єктів комунальної власності, продаж землі мають на меті інвестування отриманих коштів в інші об'єкти капітальних вкладень як соціального, так й інвестиційного призначення.

Дивіденди в складі надходжень бюджету розвитку становлять незначну питому вагу: до 2008 року – менше половини відсотка, а з 2009 року спостерігається приріст абсолютної суми надходжень та збільшення їх частки в загальному обсязі надходжень до 1,9% (2010 рік). Така динаміка може бути зумовлена:

- приростом обсягу внесків органів місцевого самоврядування до статутних фондів суб'єктів господарювання високоприбуткових галузей протягом 2009–2010 рр.;
- підвищенням ефективності функціонування суб'єктів господарювання впродовж 2009–2010 рр.;
- активізацією дивідендної політики;
- трьома зазначеними факторами.

Щодо цього джерела надходжень необхідно врахувати значну кількість цілей, які можуть поставити перед собою органи місцевого самоврядування при здійсненні внесків. Як альтернативу отримання дивідендів територіальна громада може здійснювати такі вкладення з метою перепродажу активів у майбутньому. Участь в управлінні (на правах власності акцій чи часток) суб'єктом господарювання для забезпечення належної якості суспільних послуг, що виробляє (надає) такий суб'єкт, не має прямого фінансового підґрунтя, проте акцентована на надання жителям громади якісних суспільних послуг. Тому однозначного висновку стосовно ефективності проведених органами місцевого самоврядування капітальних вкладень зробити не можна.

Для бюджетів розвитку зведених бюджетів районів основним джерелом надходжень бюджету розвитку виступають кошти від продажу землі (табл. 3). Значна питома вага цього джерела (від 79,0 до 84,5%) зумовлена тим, що земля виступає привабливим об'єктом капвкладень з боку господарюючих суб'єктів, особливо в тих громадах сіл та селищ, які мають сприятливі умови для ведення сільського господарства.

Незначна кількість економічно привабливих майнових об'єктів виробничих і невиробничих галузей, а також (або) їх низька прибутковість зумовлюють низький попит на такі об'єкти, а отже, значно менші обсяги надходжень від відчуження майна та дивідендів порівняно з групою бюджетів міст.

Таблиця 3

Структура надходжень до бюджету розвитку зведених бюджетів районів за період 2005–2010 років

Роки	Види надходжень					
	Дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим, комунальна власність		Кошти від відчуження майна, що належить Автономній Республіці Крим, і майна, що перебуває в комунальній власності		Кошти від продажу землі	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
2005	24,1	0,0	42 131,0	21,0	158 372,4	79,0
2006	7,3	0,0	67 783,0	20,5	262 624,1	79,5
2007 ¹	-4,6	0,0	113 855,8	21,1	426 855,5	78,9
2008	9,7	0,0	117 368,9	19,7	477 228,8	80,3
2009	1,1	0,0	72 947,4	19,5	301 939,7	80,5
2010	0,0	0,0	57 869,6	15,5	314 904,0	84,5

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України.

Якщо відчуження майнових об'єктів забезпечує не менше 15,5% надходжень бюджету розвитку (2010 рік), то обсяг отриманих дивідендів становить менше десятої відсотка – внески до фондів господарюючих суб'єктів практично не здійснюються. Це пов'язано з першочерговою потребою фінансування капвкладень у недостатньо розвинути інфраструктуру територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення. Тому інвестиційна активність органів місцевого самоврядування базового рівня залишається низькою. Слід також ураховувати, що відсутність дивідендів може бути пов'язана з відсутністю власне господарюючих суб'єктів або їх недостатнім рівнем прибутковості.

¹ Радомишльський район.

Для бюджетів міст республіканського АРК, обласного значення та міст Київ і Севастополь основними джерелами наповнення бюджету розвитку виступають кошти від відчуження майна й кошти від продажу землі (табл. 4).

Таблиця 4

Структура надходжень до бюджету розвитку бюджетів міст обласного значення, міст Київ і Севастополь за період 2005–2010 років

Роки	Види надходжень							
	Дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим, комунальна власність		Кошти від відчуження майна, що належить Автономній Республіці Крим та майна, що перебуває в комунальній власності		Кошти від продажу землі		Запозичення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
2005	16 897,6	0,5	947 435,4	27,3	809 027,0	23,3	1 700 500,0	49,0
2006	19 560,8	0,8	1 352 570,8	58,0	863 534,9	37,0	96 500,0	4,1
2007	25 711,1	0,3	1 526 657,6	20,4	2 399 722,5	32,0	3 541 300,0	47,3
2008	10 893,1	0,2	1 728 711,3	32,9	2 043 913,3	38,9	1 464 780,0	27,9
2009	12 069,2	0,4	1 094 314,5	33,6	973 954,2	29,9	1 179 155,0	36,2
2010	19 151,5	0,8	1 016 881,7	42,9	1 010 397,8	42,6	323 000,0	13,6

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України.

За період аналізу ці два джерела забезпечують не менше половини, а в деяких періодах – і більше 90% сукупного обсягу надходжень бюджету розвитку (2006 рік). Така варіація пов'язана, насамперед, із проведенням деякими міськими радами запозичень, при цьому обсяг цих запозичень суттєво впливає на загальний обсяг надходжень бюджету розвитку. Протягом аналізованого періоду в абсолютному значенні для коштів від відчуження майна характерний менший ступінь варіації, ніж для коштів від продажу землі: надходження від першого джерела змінювалися в діапазоні від 950 млн грн до 1,5 млрд грн, другого джерела – від 800 млн грн до майже 2,4 млрд грн. Це свідчить про наявність значного впливу нецінових факторів на ринку земельних ділянок, що зумовлюють неможливість залучення сталого обсягу надходжень від продажу землі. Слід зауважити, що спорідненість ринків нерухомості та землі може також впливати на прийняття рішень територіальною громадою щодо вибору об'єктів нерухомого майна або земельних ділянок для продажу. Тобто громадою приймається рішення стосовно продажу майна чи ділянки, залежно від ситуації на відповідному ринку та максимізації вигоди.

Дивіденди як джерело надходження бюджету розвитку найбільш активно використовуються на рівні бюджетів міст обласного значення. Насамперед це пов'язано з концентрацією виробничого потенціалу саме в містах цієї групи й високою забезпе-

ченістю працівниками виробничої та невиробничої сфер, оскільки якраз у містах наявна достатня кількість об'єктів інфраструктури (у т. ч. соціальної), що приваблює громадян, надаючи їм необхідний рівень комфорту. Динаміка обсягу отриманих дивідендів указує на системний характер формування органами місцевого самоврядування внесків до статутних фондів господарюючих суб'єктів, оскільки в роки економічного спаду (2008–2009) спостерігається зменшення обсягу отриманих дивідендів, а в роки підйому (2010) – збільшення надходжень від цього джерела, тобто внески були проведені до фондів підприємств галузей із рівнем прибутковості, вищим від середнього. З іншого боку, недоліком формування такого пакета майнових прав виступає невизначеність у можливості отримання таких дивідендів у наступному бюджетному періоді та на середньострокову перспективу.

Аналізуючи надходження бюджету розвитку, важливим критерієм оцінки фінансових можливостей органів місцевого самоврядування виступають обсяги таких надходжень у розрахунку на одного жителя відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Застосувавши методи аналізу рядів розподілу з метою всебічного й детального їх вивчення, ми визначили такі статистичні характеристики, як: середня величина надходжень бюджету розвитку в розрахунку на одного жителя, медіана та порядкові статистики (квантилі й квінтیلی) (табл. 5). Це дає змогу зробити висновки щодо рівня диференціації фінансових можливостей до формування бюджету розвитку окремих груп місцевих бюджетів протягом усього періоду аналізу.

Таблиця 5

Порядкові статистики розподілу обсягів надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів у розрахунку на 1 жителя за період 2005–2010 рр.

Показники	Види місцевих бюджетів		
	Обласні	Зведені районів	Міст обласного, республіканського АРК значення та міст Київ і Севастополь
Мінімальне значення	0,00	-1,93	-22,02
1 Дециль (10%)	0,02	0,72	4,18
1 Квінтель (20%)	0,09	1,84	8,24
1 Квартиль (25%)	0,14	2,50	10,72
2 Квінтель (40%)	0,47	4,74	19,61
Медіана (50%)	0,91	6,73	30,47
Середнє значення	2,86	15,60	70,53
3 Квінтель (60%)	1,50	9,18	43,56
3 Квартиль (75%)	2,70	15,41	74,53
4 Квінтель (80%)	3,44	19,11	90,36
9 Дециль (90%)	6,28	34,62	155,41
Максимальне значення	42,92	876,77	1331,88

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України.

Подані в табл. 5 порядкові статистики сукупностей обсягу надходжень у розрахунку на одного жителя трьох рівнів місцевих бюджетів указують на особливості формування фінансового потенціалу таких бюджетів у частині бюджету розвитку.

Найнижчий ступінь диференціації обсягу надходжень спостерігається в групі обласних бюджетів від 0 до 42,92 грн. Це пов'язано, насамперед, з найменшою серед трьох аналізованих груп бюджетів кількістю одиниць сукупності (150). Найвищий ступінь диференціації простежується в групі бюджетів міст (від -22,02 до 1 331,88 грн), що зумовлено значним впливом на надходження цієї групи бюджетів чинника фінансової кризи. У групі бюджетів районів спостерігається значний ступінь варіації (від -1,93 до 876,77 грн), співмірний з розмахом групи бюджетів міст. Визначальним фактором такого результату є неоднорідність цієї групи, оскільки до неї включено показники районних бюджетів і бюджетів місцевого самоврядування (бюджетів міст районного значення, сіл та селищ).

Значні відмінності в обсягах надходжень до бюджету розвитку різних груп місцевих бюджетів пов'язані з неоднаковим обсягом функцій і повноважень відповідних органів місцевого самоврядування (насамперед регіонального та базового рівня). Проте є декілька тенденцій, що вказують на неспівмірні можливості щодо формування надходжень бюджету розвитку різних груп місцевих бюджетів.

Обсяг суспільних послуг, що надається мешканцям району, повинен бути однаковим з обсягом таких послуг, які надаються мешканцям міста обласного значення. Це твердження випливає з Конституції та реалізоване в Бюджетному кодексі в частині розмежування видатків, що здійснюються з відповідних місцевих бюджетів. Оскільки обсяг видатків бюджетів міст обласного значення (у розрахунку на одного мешканця), спрямованих на виконання делегованих повноважень, має співвідноситися з обсягом відповідних видатків як районних бюджетів, так й інших бюджетів місцевого самоврядування (бюджетів сіл, селищ, міст районного значення), то це співвідношення повинно зберігатися і в частині видатків, пов'язаних з виконанням власних повноважень органами місцевого самоврядування.

Теоретичні дослідження бюджету розвитку дають можливість розрізнити поняття надходжень бюджету розвитку, пов'язаних з рішеннями органів місцевого самоврядування, і надходжень, які отримує бюджет місцевого самоврядування за ініціативою органів державної влади, наприклад субвенції. Хоча всі надходження бюджету розвитку включені до доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (II кошик), результатом вкладення цих коштів може виступати об'єкт, споруда, що використовується при реалізації делегованих органам місцевого самоврядування повноважень. Тобто має місце невпорядкованість складу надходжень місцевих бюджетів, що враховуються та не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Також аналіз указує на невідповідність власних і делегованих повноважень, що призводить до виникнення нерівностей у фінансових можливостях територіальних громад щодо формування бюджету розвитку, зокрема, у частині джерел надходжень, що пов'язані з власними повноваженнями органів місцевого самоврядування.

Оскільки бюджети міст обласного (республіканського) значення, бюджети міст районного значення, бюджети сіл та селищ відносяться до бюджетів місцевого самоврядування базового рівня, то необхідно забезпечити рівні можливості всім відповідним територіальним громадам у формуванні достатнього обсягу надходжень бюджету розвитку, що дасть рівну можливість доступу громадян до суспільних товарів і послуг, що є визначальною метою функціонування держави та місцевого самоврядування.

Однозначних висновків щодо необхідності закріплення додаткових джерел у складі надходжень бюджету розвитку бюджетів міст районного значення, бюджетів селищ та сіл бути не може, бо передумовою закріплення доходного джерела виступає наявність видаткової потреби, у цьому випадку – проведення капітальних вкладень. Безумовно, кожна територіальна громада має постійну суб'єктивну потребу проведення

капітальних вкладень, щонайменше в об'єкти комунального господарства, а втім, визначення обсягу цієї потреби повинно здійснюватися із врахуванням потреби в частині поточних видатків.

При реалізації власних повноважень місцевого самоврядування право прийняття рішення щодо закріплення доходного джерела в бюджет розвитку чи його вилучення слід повністю віднести до компетенції відповідної ради. Якщо ж реалізація делегованих повноважень потребує проведення відповідних капітальних вкладень, наприклад спорудження школи, то держава має повністю профінансувати витрати, пов'язані з її будівництвом та здачею в експлуатацію. У цьому разі бюджет розвитку місцевого бюджету повинен бути виділений обов'язково, але в частині першого кошика надходжень і витрат.

Висновки. Проведений аналіз обсягу надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів указує на певні особливості його формування в різних групах місцевих бюджетів. З метою усунення диспропорцій у фінансових можливостях територіальних громад стосовно формування бюджету розвитку необхідно:

- визначати обсяг надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів з урахуванням рівного доступу громадян до однакової якості суспільних товарів і послуг;
- розрізнити підходи до формування бюджету розвитку місцевого бюджету з урахуванням визначених власних повноважень органів місцевого самоврядування та делегованих їм повноважень;
- у частині виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування визначити повноваження самостійного прийняття рішення щодо зарахування доходного джерела в бюджет розвитку чи його вилучення на визначений потребою період (один або декілька бюджетних періодів);
- у частині виконання делегованих органам місцевого самоврядування повноважень забезпечити повну фінансову підтримку місцевих бюджетів при реалізації відповідних інвестиційних програм (проектів) для дотримання умов та належної якості надання цими органами суспільних послуг у межах зазначених повноважень.

Практика формування бюджету розвитку місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України вимагає приведення відповідно до потреб і можливостей територіальних громад при реалізації цілей і пріоритетів соціально-економічного розвитку територіальних громад, які слід покласти в основу визначення обсягу надходжень бюджетів розвитку. Вважаємо, що ця проблема є актуальною і потребує подальшого дослідження.

1. Конституція України: закон Верховної Ради України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: закон Верховної Ради України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР // Офіційний вісник України. – 1997. – № 25. – С. 20–78.
3. Бюджетний кодекс України: закон Верховної Ради України від 08.07.2010 № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.

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.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657.665.6

ББК 65.053

Пилипів Н.І., П'ятничук І.Д.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ПОБУДОВУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0348596003,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. У статті досліджено сутність управлінського обліку. Розглянуто особливості побудови управлінського обліку витрат на нафтопереробних підприємствах з урахуванням організаційно-технологічної специфіки галузі. На основі отриманої інформації запропоновано порядок удосконалення обліку витрат на нафтопереробних підприємствах.

Ключові слова: управлінський облік, витрати, система, організація, технологія, технологічний процес, специфіка, нафтопереробні підприємства.

Annotation. In the article investigational essence and organization of administrative account. The construction of administrative account of charges is considered on oil-processing enterprises on the basis of organizational and technological specific of industry. On the basis of the got information the order of improvement to account of charges is offered on oil-processing enterprises.

Key words: administrative account, charges, system, organization, technology, technological process, specific, oil-processing enterprises.

Вступ. У процесі ведення управлінського обліку впроваджуються нові підходи до формування інформаційної бази, яка є основою для прийняття рішень з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств. Значною мірою це пов'язано із збільшенням інформаційних можливостей системи обліку. За таких умов виокремлення управлінського обліку, як окремої підсистеми обліку, у нафтопереробних підприємствах є необхідною обставиною підвищення ефективності їх діяльності.

Значення управлінського обліку полягає в тому, що він, забезпечуючи необхідною інформацією менеджерів, дає можливість зібрати й проаналізувати отримані результати, приймати дієві рішення, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей.

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні управлінський облік витрат практично відсутній на нафтопереробних підприємствах, що призводить до зниження ефективності їх діяльності.

Водночас наявність організаційних і технологічних особливостей нафтопереробної галузі потребує відображення їх у системі управлінського обліку витрат, що зумовлює необхідність проведення досліджень в обраному напрямі.

Результати дослідження проблематики впровадження, організації та ведення управлінського обліку на підприємствах викладено в наукових працях І.Білоусової, Ф.Бутинця, С.Голова, З.Гуцайлюка, Е.Добикіної, К.Друрі, В.Завгороднього, С.Левицької, В.Моссаковського, Л.Нападовської, В.Палія, Н.Пилипів, М.Пушкаря, Л.Радецької, В.Сопка, В.Труша, Ч.Хорнгрена, М.Чумаченка, А.Шеремета та ін.

Незважаючи на вагомий внесок вітчизняних та зарубіжних учених, окремі питання, пов'язані з формуванням методики, не є вирішеними, а щодо розуміння економічної сутності – дискусійні.

Наявність невирішених питань стосовно побудови управлінського обліку витрат на нафтопереробних підприємствах із врахуванням організаційних та технологічних особливостей, які зумовлені галузевою специфікою, визначає актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування та наукова розробка пропозицій щодо визначення впливу організаційних і технологічних особливостей нафтопереробних підприємств на побудову управлінського обліку витрат.

Результати. Проведений аналіз літературних джерел стосовно визначення економічної сутності управлінського обліку показав, що існують розбіжності в поглядах науковців із цього питання.

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, управлінський облік вважають внутрішньогосподарським, який є системою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

Також цим Законом визначено, що підприємства повинні самостійно розробляти системи й форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності й контролю господарських операцій. Тому, з одного боку, бухгалтери-аналітики мають повну свободу у вирішенні питання щодо організації та ведення управлінського обліку, а з іншого, – невизначеність стосовно базових принципів.

Аналогічне бачення має вчений В.Труш, який стверджує, що управлінський облік являє собою інформаційну базу системи внутрішнього управління економікою підприємства й може бути визначений як інтегрована система виявлення, виміру, нагромадження, обробки, інтерпретації й використання інформації менеджерами для управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів [2, с.15].

Однак найбільш справедливим вважаємо визначення сутності управлінського обліку, яке дає вчений А.Шеремета, що це підсистема бухгалтерського обліку, яка в рамках однієї організації забезпечує її управлінський апарат інформацією, що використовується для планування, власного управління та контролю за діяльністю організації [3, с.17].

У ході проведеного дослідження нами вивчено ті зміни в розвитку управлінського обліку, які зумовлюють збагачення та розширення його змісту.

Так, початком становлення управлінського обліку, його основним змістом був облік витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції, що дозволило деяким ученим ототожнювати його з виробничим обліком [4, с.11; 5, с.483; 6, с.2]. Це пояснюється такими обставинами: існуючими потребами виробництва, орієнтованими на витратний механізм; складністю обліку та калькулюванням витрат.

У нинішніх умовах учені розкривають зміст управлінського обліку значно ширше, ніж облік витрат і калькулювання собівартості продукції. Він охоплює весь спектр операцій, пов'язаних з управлінням собівартістю продукції: узагальнення нормативів витрат, планування та прогнозування собівартості продукції, облік фактичних витрат і калькулювання собівартості продукції, аналіз витрат та собівартості продукції, підготовку проектів управлінських рішень.

За результатами дослідження встановлено, що розвиток управлінського обліку привів до об'єднання в єдину систему різних функцій управління. Тому є справедливим твердження, що сучасний управлінський облік вийшов за рамки традиційного бухгалтерського обліку, об'єднуючи різноякісну інформацію для обслуговування різних функцій управління; управлінський облік набув принципово нових якостей, які нехарактерні для його складових елементів. Це і є найбільшою перевагою управлінського обліку [2, с.19].

Для інформаційного забезпечення управлінського обліку, як системи, джерелами виступають дані бухгалтерського (фінансового), статистичного, податкового обліків і

позаоблікова інформація (нормативна база, технологічні регламенти й інструкції, проектно-кошторисна документація, маркетингова інформація тощо).

Установлено, що саме на основі цих джерел здійснюється аналіз обліково-аналітичної інформації, відбувається оцінка досягнутих результатів виробничих служб, цехів, бригад шляхом порівняння їхніх планових і фактичних показників, що є актуальними в часі за умови здійснення контролю за визначеними показниками.

Важливим є те, що після етапу обробки інформації менеджери мають можливість адекватно здійснювати такі функції управління, як планування (бюджетування, прогнозування), контроль, аналіз, оцінка, регулювання та мотивація персоналу з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства.

На основі аналізу різних підходів до формування інформації про управлінський облік як окрему систему, яка базується на здійсненні різних функцій управління, нами сформована блок-матриця системи управлінського обліку, яка наведена на рис. 1.

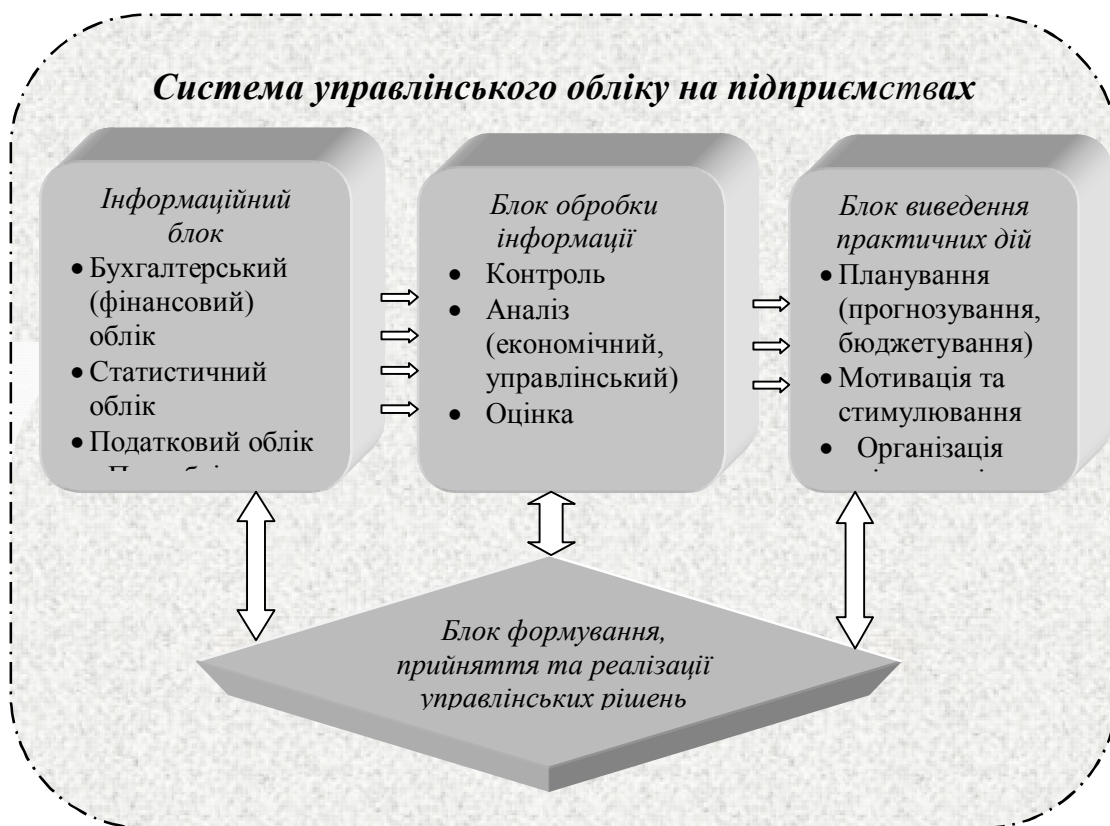


Рис. 1. Блок-матриця системи управлінського обліку на підприємствах
Джерело: власна розробка.

Проблема забезпечення менеджерів необхідною аналітичною інформацією для прийняття ефективних рішень на всіх рівнях управління визначає необхідність ведення управлінського обліку на досліджуваних підприємствах.

З огляду на це, визріває необхідність визначення впливу організаційно-технологічних особливостей функціонування підприємств нафтопереробної галузі на побудову управлінського обліку витрат.

Слід зазначити, що нафтопереробна галузь є стратегічною галуззю України, оскільки вона забезпечує потреби економіки країни в необхідних нафтопродуктах, серед яких бензин, дизельне паливо, мазут, нафтові масла, оливи, каучук, пластмаса тощо.

Проведені дослідження показують, що процес переробки нафтопродуктів складається з таких стадій:

- технологічної – сировина піддається обробці, змінюються її структура, фізико-технічні характеристики;
- транспортної – сировина й напівфабрикати переміщуються від одного процесу до іншого;
- допоміжної – спостереження, регулювання, контроль та інше забезпечення технологічних процесів [7, с.19].

Отже, сукупність наведених стадій переробки сировини в готовий продукт становить виробничий цикл, який являє собою систему взаємопов'язаних процесів.

Розрізняють декілька варіантів переробки нафти [8, с.13], зокрема: паливний, паливно-мастильний, нафтохімічний (комплексний), серед яких домінантним є паливний, при якому технологічний процес переробки складається з двох етапів.

Перший етап включає процедури знесолення та зневоднення сировини від додаткових домішок і солей, які ускладнюють роботу обладнання, спричиняють їх корозію та погіршують властивості нафтопродуктів. Для цього сиру нафту із заводського резервуару направляють на змішування з водою, деемульгатором і лугом.

Отриману сировину нагрівають і транспортують на електрознесолювальну й електрозневоднювальну установки (ЕЛЗУ), де під дією електричного поля та температури води розчинені в ній неорганічні сполуки відокремлюються від нафти. З метою покращення її якісних показників, такі процедури можуть проводитися декілька разів.

Другий етап переробки – це процес відокремлення важких та легких фракцій (бензинової, реактивного палива, дизельного палива, мазуту), залежно від зростання температури, у результаті нагрівання і випаровування сировини, яка відвантажується в атмосферно-вакуумну трубчасту установку (АВТ).

Унаслідок первинної переробки отримують важкі фракції, а для отримання легких сировину піддають вторинній термічній переробці – ректифікації. Сировиною для останньої переробки виступають важка бензинова й дизельна фракції.

Продуктами вторинної переробки зазвичай є бензинові фракції, що є основою для автомобільного й авіаційного пального, а також бензол, толуол, ксилоли, гас та ін.

Після фізичних процесів переробки відбуваються деструктивні, тобто глибокі хімічні перетворення для випуску високооктанових бензинів, скрапленого газу тощо. До таких процесів належать процеси гідроочистки, каталітичного реформування (риформінгу), крекінгу (каталітичного, термічного, гідрокрекінгу), коксування та інші, які відбуваються на відповідних установках [8, с.17–76].

Гідроочистка здійснюється як для покращення якості паливних дистилатів за рахунок вилучення таких компонентів, як сірка, азот, кисень, металоорганічні сполуки, так і для підготовки сировини до каталітичного риформінгу, щоб збільшити глибину ароматизації, октанового числа бензину.

Відбувається така очистка на гідроочисних установках з використанням алюмінієвокобальтомолібденових чи алюмінієвонікілієвомолібденових каталізаторів [9, с.45].

В основі каталітичного риформінгу лежать реакції ароматизації вуглеводнів через каталітичні перетворення, що відбуваються на однойменних установках зазначеного процесу каталітичного риформінгу із застосуванням платинових каталізаторів з метою збільшення виходу цільового продукту з одиниці сировини.

Сировиною для каталітичного риформінгу виступають бензинові фракції прямої переробки. У результаті цих операцій отримуються високооктанові бензини, а також бензол, толуол, скраплений газ [9, с.40; 8, с.58–59].

Процеси крекінгу являють собою розщеплення молекул нафтової сировини під дією високої температури, тобто, що збільшує глибину її переробки [8, с.15, 47]. Відповідно цільовим продуктом такого процесу є високооктановий бензин.

У результаті досліджень виявлено поряд з каталітичним крекінгом для виробництва світлих нафтопродуктів (бензин, газ, легкий і важкий газойль) на установках ката-

літичного крекінгу в результаті високої температури, тиску, дії каталізаторів, здійснюють також процес гідрокрекінгу для виробництва таких продуктів, як дизельне й реактивне паливо під впливом температури, тиску та із застосуванням збагаченого воднем газу, що циркулює по гідрокрекінговій установці.

На установці термічного крекінгу за допомогою температури й тиску отримують газ, бензин, газойль і крекінг-залишок. Газойль використовують як компонент котельного палива, а крекінг-залишок направляють на коксування [8, с.48].

Різновидом процесу термічного крекінгу є коксування нафтових залишків, яке здійснюють при високій температурі й низькому тиску й проводять для отримання коксу та збільшення виходу світлих компонентів бензинового та дизельного пального [8, с.53].

Між окремими процесами нафта переміщується по системі трубопроводів чи транспортними засобами, може зберігатися в заводських резервуарах і стабілізаційних колонах.

Проведене дослідження дало можливість розробити схему технологічного процесу переробки нафти за паливним варіантом, яка наведена на рис. 2.

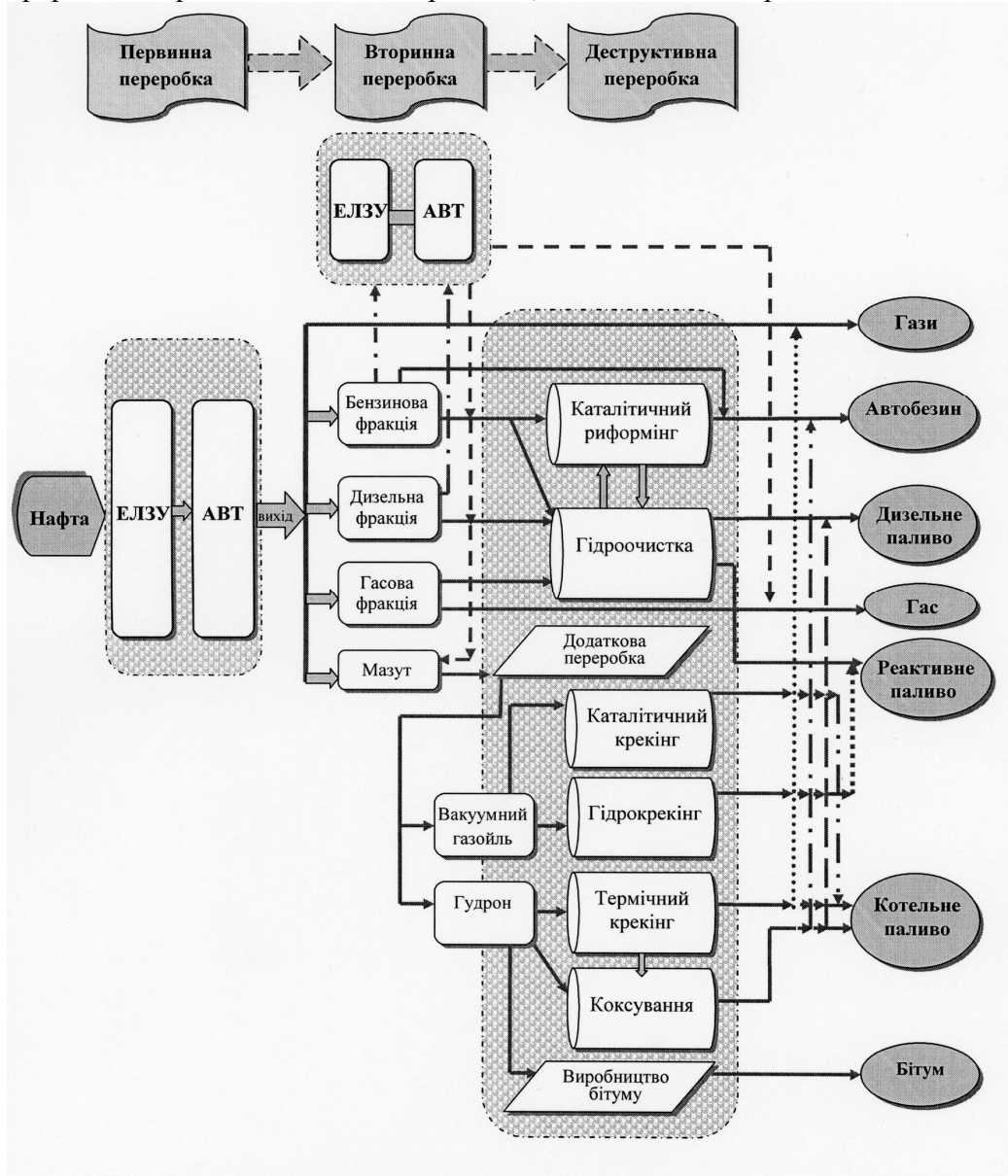


Рис. 2. Принципова схема технологічного процесу виробництва нафтопродуктів за паливним варіантом

Джерело: власна розробка.

Слід зазначити, що в процесі здійснення переробки нафти існують проблеми, пов'язані з відсутністю сировини, поставки якої виконуються на нафтопереробні заводи з різних напрямів, що призводить до виникнення простоїв.

Це пояснюється тим, що сировина, яка надходить на нафтопереробні підприємства країни з Росії, Казахстану, а також із вітчизняних нафтодобувних компаній, має різні якісні характеристики. Так, зокрема, російська нафта має більший вміст домішок сірки, у зв'язку із чим необхідні додаткові витрати на її переробку, пов'язані із сортуванням нафти й наступним її змішуванням у певному процентному співвідношенні з українськими малосірковими нафтами, використовуючи дороге, захищене від корозії обладнання [10, с.148].

За результатами дослідження виявлено, що особливістю нафтопереробних підприємств, які мають складну будову процесу виробництва, є те, що за один виробничий цикл з нафти як головного та фактично єдиного виду сировини отримують, унаслідок нероздільного технологічного процесу, одночасно різноманітні продукти [11, с.11].

Одержані на окремих технологічних установках основні та попутні нафтопродукти підлягають подальшій переробці на підприємстві, реалізуються чи направляються для змішування й отримання товарних нафтопродуктів: газів, автобензину, дизельного палива, гасу, реактивного палива, котельного палива, бітуму. Готову продукцію переважно отримують шляхом змішування напівфабрикатів (компаундування компонентів). До неї відносять лише невелику кількість продуктів (бензол, ксилол, бітум, кокс, керосин та ін.).

Типовим є також наявність короткого циклу виробництва нафтопродуктів, що призводить до швидкого обороту запасів та необхідності їх безперервного постачання.

Оскільки в структурі собівартості виробництва нафтопродуктів головну питому вагу становить вартість нафти, тому нафтопереробні підприємства є матеріаломісткими й виділяються високим рівнем автоматизації виробничого процесу, складною технологією і, відповідно, незначною потребою в робочій силі.

Крім цього, слід констатувати, що устаткування, обладнання, споруди, транспорт тощо, які беруть участь у виготовленні продукції, мають кількісний, масштабний і вартісний характер, тобто нафтопереробні підприємства відзначаються також капіталомісткістю [12, с.56].

Для забезпечення функціонування технологічних установок, діяльності адміністративних будівель та роботи великої кількості цехів досліджуваних підприємств потрібні значні поставки електричної та теплової енергії, які здійснюються в основному за рахунок теплоенергоцентралей (ТЕЦ).

Особливістю нафтопереробних підприємств є також використання великої кількості технічної води, яка необхідна для конденсації пари та охолодження нафтопродуктів, розчинення реагентів, охолодження насосів і компресорів.

Оскільки на підприємствах діє система оборотної води, коли гаряча вода, використана на технологічних установках, охолоджується і знову подається на підприємство, це значно зменшує витрати свіжої води. Однак технічна вода містить у собі залишки нафтопродуктів, тому велике значення має використання капітальних інвестицій для придбання новітніх очисних споруд.

Отже, дослідження діяльності нафтопереробних підприємств дозволило виокремити ряд властивих технологічних особливостей, які суттєво впливають на побудову управлінського обліку витрат, а саме: надходження з основного виду сировини, зокрема, сирової нафти, широкого спектра нафтопродуктів як головної, так і попутної продукції; безперервність і складність технологічних процесів та поділ їх на етапи, однотипність технологічних процесів, здійснення постійного контролю за ними; різна якість сировини (сирової нафти); масовий характер виробництва продукції, наявність незаверше-

ного виробництва; високий рівень автоматизації технологічних процесів, які відзначаються коротким циклом і матеріало-, капітало-, енерго- та тепломісткістю.

Слід указати, що, крім технологічних властивостей, які впливають на побудову управлінського обліку, дуже вагомими є й організаційні особливості нафтопереробної галузі.

Важливим є забезпечення належної цехової організації діяльності всіх структурних підрозділів нафтопереробних підприємств (виробничих, транспортних, енергетичних, допоміжних), їх послідовність і взаємозв'язок, оптимальне розміщення на території підприємств.

Така організація повинна забезпечити, по-перше, пропорційність – відповідність пропускній здатності всіх служб виробництва, пов'язаних між собою процесом виготовлення нафтопродуктів; по-друге, безперервність – відсутність переривів у роботі обладнання, використання робочого часу, руху сировини; по-третє, раціональність – забезпечення найкоротшого шляху проходження сировини й напівфабрикатів через усі стадії переробки; по-четверте, ритмічність – рівномірне дотримання графіка виробництва й випуску нафтопродуктів, забезпечення найбільш повного використання всіх видів ресурсів, підвищення ефективності діяльності досліджуваних підприємств.

Одним із важливих завдань організації виробництва є також раціональне розміщення нафтопереробних підприємств, що залежить від природних умов і ресурсів, тому їх треба розташовувати в тих регіонах, де наявні поклади нафти.

При цьому необхідним є врахування таких факторів: кількісних запасів необхідної сировини та її якості, віддаленості магістралей, розміщення підприємств в економічно найбільш важливих регіонах країни, від яких залежать понесені витрати щодо використання ресурсів на переробку нафтопродуктів. Найбільш раціональним вважається той варіант місця розташування підприємства, для якого найменшими будуть витрати на добування, транспортування і переробку нафти та продуктів її переробки.

Слід зазначити, що на розміщення нафтопереробних підприємств має вплив також і вид транспортування сировини та нафтопродуктів: водний, трубопровідний, залізничний чи автомобільний.

Крім цього, важливим питанням є вибір методів організації виробництва на нафтопереробних підприємствах, до яких відносять: поточний, партійний і одиничний.

При поточному методі характерними є безперервний випуск продукції; послідовність переміщення напівфабрикатів з однієї стадії переробки на іншу до отримання готового продукту; ритмічність і синхронність виробництва, пропорційність окремих підрозділів виробничого циклу; масове та серійне виробництво продукції.

Партійний метод передбачає організацію виробництва продукції окремими партіями та застосовується на підприємствах з великою номенклатурою продукції, де на одному й тому ж устаткуванні виготовляється декілька видів продукції. Відмічається перервами в роботі, тривалістю виробничого циклу при переході з однієї серії продукції на іншу, а також простоями, які пов'язані з переналадженням обладнання.

Одиничний метод означає організацію виробництва одиничних видів продукції таких, як дослідні зразки, із застосуванням унікального обладнання. При цьому можливі чималі перерви між окремими стадіями переробки, у результаті чого ступінь використання обладнання незначний, а витрати на виробництво великі. Тому цей метод є доцільним при випуску унікальної і складної з технологічного боку продукції [7, с.32–34].

Дослідження специфіки діяльності нафтопереробних підприємств дає можливість зробити висновок щодо доцільності застосування на нафтопереробних підприємствах поточного методу організації виробництва.

Отже, основними організаційними особливостями, які впливають на побудову управлінського обліку нафтопереробних підприємств, є такі:

- організація цехової структури управління, до якої входять традиційні підрозділи, а також, такі підрозділи, які мають місце тільки на заводах даної галузі;
- раціональне розміщення підприємств;
- масштабність виробництва, що залежить від використання виробничих потужностей заводу;
- налагоджена логістика між постачальниками сировини, нафтопереробними заводами й автозаправними станціями.

Проведені дослідження показують, що складність технології переробки нафти та виготовлення нафтопродуктів визначає відповідну методику обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, завдяки пропозиції формувати витрати за елементами та статтями калькуляції в межах кожного об'єкта калькулювання.

На підприємствах нафтопереробної галузі витрати групуються відповідно до П(С)БО 16 "Витрати" [13] за такими елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші витрати.

Залежність формування виробничих витрат від технологічного процесу й особливостей виготовлення різних видів продукції на нафтопереробних підприємствах зображено на рис. 3.

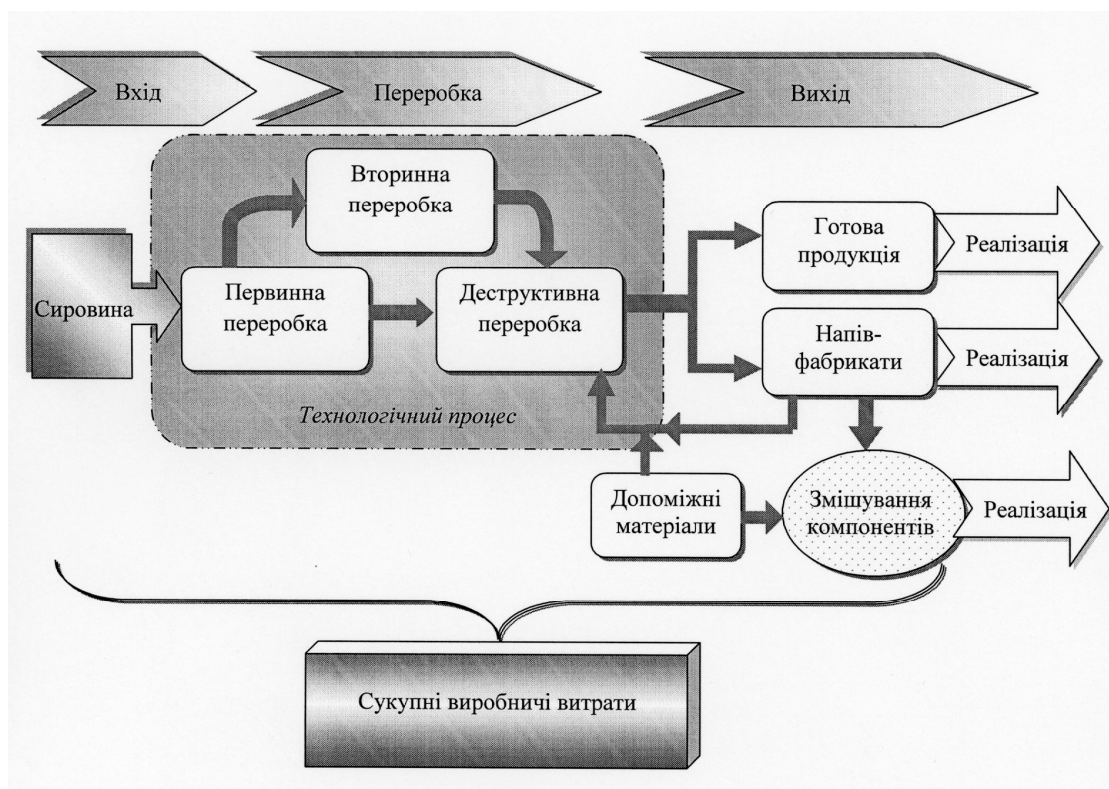


Рис. 3. Схема формування виробничих витрат на етапах технологічного процесу нафтопереробних підприємств

Джерело: власна розробка.

Складність технологічного процесу зумовлює застосування таких статей калькуляції: сировина й матеріали; напівфабрикати власного виробництва; технологічна вода; паливо й енергія; основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; відрахування на соціальні заходи; витрати на утримання та експлуатацію обладнання; витрати на перекачування і переміщення сировини всередині заводу; інші витрати, загальновиробничі витрати.

Проведене дослідження дає підстави для висновку, що технологічні особливості підприємств нафтопереробної промисловості зумовлюють вибір попередільного методу обліку витрат і калькулювання собівартості як готової продукції, так і напівфабрикатів у межах кожного технологічного етапу (переділу), здійснення оперативного контролю безпосередньо в місцях виникнення витрат та формування достовірної управлінської звітності, яка дозволить приймати ефективні рішення щодо підвищення ефективності діяльності досліджуваних підприємств.

Для підвищення аналітичності облікових даних вважаємо за необхідне організувати облік витрат за місцями їх виникнення та за центрами відповідальності – цехами, виробничими службами, лабораторіями, бригадами в межах кожного об'єкта обліку витрат (технологічного етапу виготовлення готової продукції та напівфабрикатів). Це дасть змогу забезпечити формування достовірної інформації для менеджерів про витрати, їх подальший аналіз і контроль, що підвищить як точність при калькулюванні собівартості продукції, так і відповідальність осіб за результати діяльності центрів відповідальності та збільшить обґрунтованість управлінських рішень.

Висновки. Отже, процес побудови управлінського обліку на нафтопереробних підприємствах має здійснюватися з урахуванням наведених вище організаційно-технологічних особливостей, які впливають на вибір об'єкта обліку й калькулювання собівартості продукції, формування ступеня аналітичності інформації, її об'єму та змісту, а також на структуру витрат і здійснення контролю за ними.

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док. : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Труш В. Є. Управлінський облік : навч.-метод. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Є. Труш, Т. М. Чебан, Н. Я. Стефанович. – К. : Кондор, 2007. – 296 с.
3. Шеремета А. Д. Управленческий учет : учебное пособие / А. Д. Шеремета. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.
4. Добикіна Е. К. Управлінський облік в оперативній діяльності підприємства : навчальний посібник / Е. К. Добикіна, В. В. Ровенська, В. С. Рижигов. – К. : В. Д. “Слово”, 2005. – 272 с.
5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
6. Чумаченко М. Г. Развитие управленческого учета в Украине : навчальний посібник / М. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 10. – С. 2–8.
7. Бренц А. Д. Организация, планирование и управление предприятиями нефтяной и газовой промышленности : учебник для вузов / под ред. А. Д. Бренца, В. Е. Тищенко. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М. : Недра, 1986. – 511 с.
8. Дехтерман А. Ш. Переработка нефти по топливному варианту / А. Ш. Дехтерман. – М. : Химия, 1988. – 93 с.
9. Бондаренко Б. И. Альбом технологических схем процессов переработки нефти и газа / Б. И. Бондаренко. – М. : Химия, 1983. – 128 с.
10. Марущак Л. І. Технологічні і організаційні особливості нафтопереробних комплексів та їх вплив на методику обліку і контролінгу / Леся Марущак // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 144–152. – (Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності).
11. Нажм Б. М. Управленческий учет на нефтеперерабатывающих предприятиях Ирака : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет, статистика” / Б. М. Нажм ; ФГОУ ВПО Фин. академ. при Правител. Рос. Федер. – М., 2009. – 22 с.
12. Бройде И. М. Финансы нефтяной и газовой промышленности : учебник для вузов / И. М. Бройде. – 4-е изд., перераб. и дополн. – М. : Недра, 1990. – 319 с.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” від 31 грудня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док. : www.zakon.rada.gov.ua.

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
76018, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57;
Тернопільський національний економічний університет,
кафедра обліку у виробничій сфері,
46000, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11

Анотація. Розроблено диференційований підхід до бухгалтерської оцінки нематеріальних активів підприємства. Удосконалена методика відображення процесу оцінки нематеріальних активів у системі обліку.

Ключові слова: нематеріальні активи, справедлива вартість, оцінка.

Annotation. Differential approach to intangible assets accounting valuation have been invented. Accounting reflection methodology of intangible assets valuation have been developed.

Key words: intangible assets, fair value, valuation.

Вступ. Сьогодні в системі бухгалтерського обліку існує нагальна проблема, пов'язана з неможливістю використання загального підходу для оцінки всіх видів нематеріальних активів, унаслідок цього в національних П(С)БО використовується оцінка за справедливою вартістю. Причинами неможливості застосування загального підходу до оцінки всіх нематеріальних активів є:

- існування значних відмінностей між окремими видами нематеріальних активів;
- відсутність однакових обсягів інформації щодо різних видів нематеріальних активів, на основі яких може бути проведена оцінка;
- здатність окремих видів нематеріальних активів до зміни своєї вартості в часі, тобто незалежність їх вартості від понесених на їх створення витрат.

Неможливість застосування загального підходу до оцінки всіх нематеріальних активів підприємства зумовлює необхідність розробки диференційованого підходу, що враховуватиме сутність нематеріальних активів як об'єкта бухгалтерського обліку й існуючі напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених у сфері бухгалтерського обліку. На нашу думку, лише використання такого підходу дозволить забезпечити інтелектуалізацію системи бухгалтерського обліку в Україні.

Додаткового обґрунтування також потребує вдосконалення методики бухгалтерського обліку процесу та результатів оцінки нематеріальних активів на основі диференційованого підходу.

Питанням оцінки нематеріальних активів у бухгалтерському обліку присвячували праці такі дослідники, як Т.М.Банасько [1], І.А.Бігдан [2], Л.В.Брадна [3], Н.М.Бразілій [4], І.І.Криштопа [5], Я.Д.Крупка [6], Л.Г.Ловінська [7], Н.М.Малюга [8], С.В.Шульга [9] та ін.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає в обґрунтуванні розробки диференційованого підходу до оцінки нематеріальних активів підприємства й удосконалення відображення процесу оцінки в системі бухгалтерського обліку.

Результати. Для вдосконалення оцінки нематеріальних активів у бухгалтерському обліку та побудови диференційованого підходу до їх оцінки запропоновано використовувати чотирирівневу модель (рис. 1) установлення справедливої вартості для окремих видів нематеріальних активів.

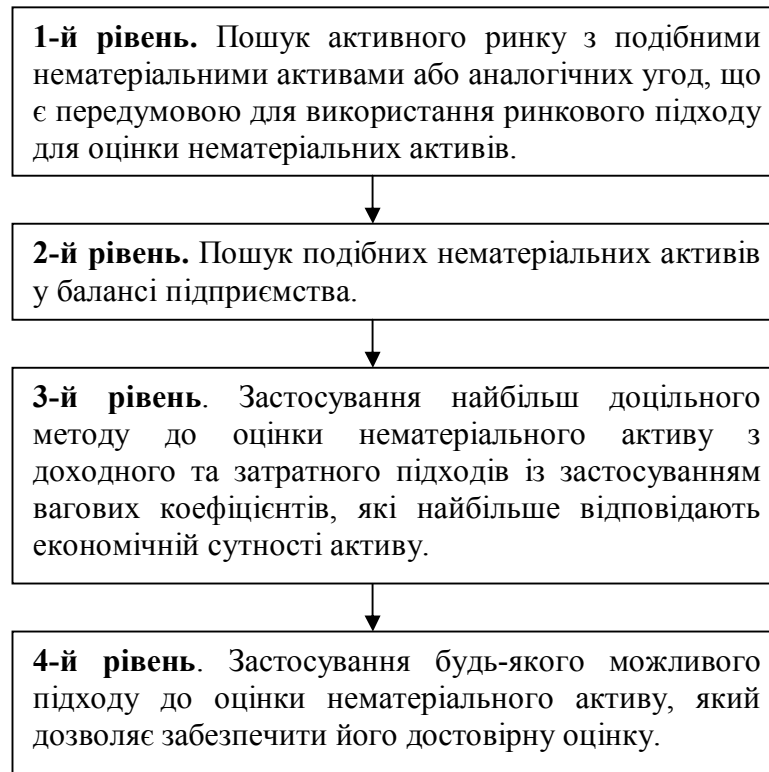


Рис. 1. Модель установаження справедливої вартості нематеріальних активів

Так, зокрема, 1-й рівень передбачає пошук активного ринку з подібними нематеріальними активами або аналогічних угод, що є передумовою для використання ринкового підходу для оцінки нематеріальних активів.

У разі можливості виходу на ринок, на якому продаються (обмінюються, ліцензуються) аналогічні нематеріальні активи й відомі ціни на них, то ціни, що встановлюються на нематеріальні активи на такому ринку, є основою для визначення їх справедливої вартості.

З метою вдосконалення процедури застосування ринкового підходу в практичній діяльності бухгалтерів нами запропоновано таку послідовність дій під час проведення оціночних процедур (рис. 2).

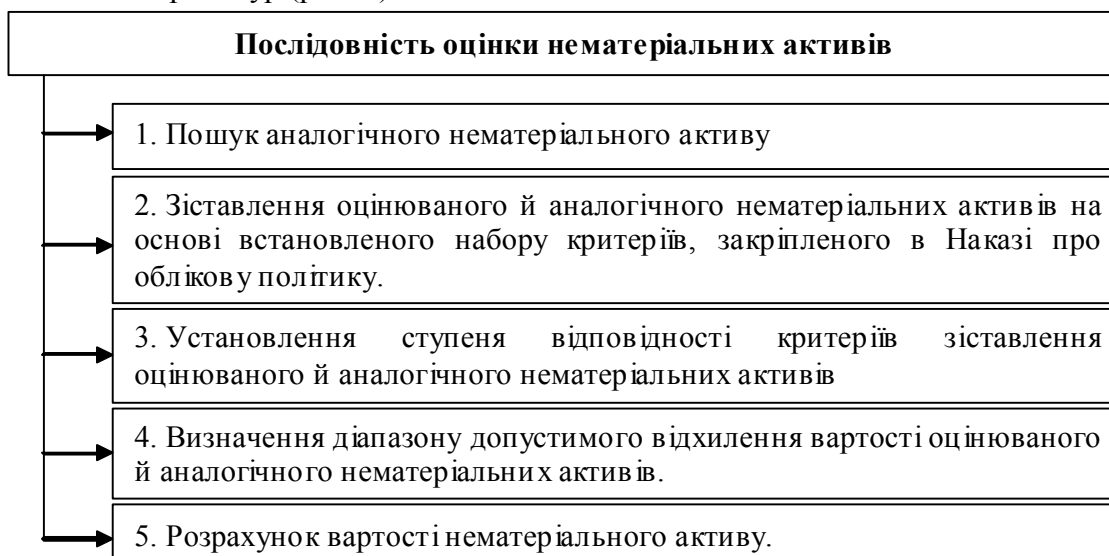


Рис. 2. Послідовність дій бухгалтера при оцінці нематеріального активу

Застосування запропонованої послідовності дозволяє полегшити організацію роботи бухгалтера в частині оцінки нематеріальних активів підприємства.

Наступний 2-й рівень оцінки передбачає пошук подібних нематеріальних активів у балансі підприємства.

На основі інформації про ціни на подібні нематеріальні активи, які відображені в балансі підприємства, є можливість застосувати відповідні коригувальні показники щодо оцінки нематеріальних активів. Це передбачає врахування таких факторів: строку корисної експлуатації подібного нематеріального активу; ступеня його зносу; суми встановленої залишкової вартості нематеріального активу, якщо вона є.

Застосування ринкового методу оцінки нематеріальних активів на першому та другому рівнях запропонованої моделі обґрунтовується можливістю використання бухгалтерських оцінок, які вже застосовуються в діяльності підприємства. У результаті цього вартість оцінених нематеріальних активів не відрізнятиметься від методик, які використовувалися до аналогічних і подібних нематеріальних активів, що не впливатиме на об'єктивне відображення інформації у фінансовій звітності підприємства.

На 3-му рівні запропонованої моделі застосовується найбільш доцільний метод оцінки нематеріального активу з доходного та затратного підходів із використанням вагових коефіцієнтів, які найбільше відповідають економічній сутності активу.

Зокрема, для застосування доходного підходу дуже важко встановити частку доходу, що генерується саме в результаті використання нематеріального активу в діяльності підприємств. Щодо затратного підходу, то він має значні обмеження у використанні на підприємствах. Це пов'язано з тим, що досить часто понесені на створення нематеріального активу витрати за своєю економічною сутністю не відображають його справедливої вартості.

Наприклад, витрати на створення торгової марки не виокремлюються від інших витрат підприємства, що не дозволяє встановити точну вартість такого активу. Навіть у разі їх капіталізації одержана вартість торгової марки не відповідатиме його справедливій вартості.

У той самий час використання методів оцінки на основі затратного та доходного підходів дозволяє сформулювати його вартість, що відображається в бухгалтерському обліку, а також сприяє уточненню результатів їх оцінки, що проводилася на основі використання ринкового підходу.

Для оцінки нематеріальних активів підприємств на 3-му рівні запропонованої моделі слід використовувати такі методи (табл. 1).

Таблиця 1

Рекомендовані методи оцінки окремих видів нематеріальних активів на 3-му рівні запропонованої моделі

Вид нематеріального активу	Метод оцінки нематеріального активу на 3-му рівні
Права користування природними ресурсами	Капіталізація зростання доходу
Права користування майном	Метод дисконтованої економії витрат
Авторські й суміжні з ними права	Метод аналізу приросту доходу
Права на промислову власність	Метод звільнення від роялті, метод переваг у прибутках
Права на засоби індивідуалізації товарів, робіт, послуг тощо	Комбінований доходний метод компанії "Інтербренд" (застосування фінансових і нефінансових показників)
Права на людські активи	Метод відновлювальної вартості
Права на ринкові активи	Метод відновлювальної вартості

Використання запропонованих методів оцінки (табл. 1), на нашу думку, є найбільш оптимальним для зазначених видів активів, що використовуються в господарській діяльності підприємств.

4-й рівень моделі передбачає застосування будь-якого можливого підходу до оцінки нематеріального активу, який дозволяє забезпечити її достовірність.

За умов, коли жоден із методів оцінки, які слід використовувати на трьох вищих рівнях запропонованої моделі, не дозволяє провести достовірну оцінку вартості нематеріального активу, слід використовувати інші, нетипові методи оцінки, які забезпечують таку можливість.

Застосування цього алгоритму визначення справедливої вартості дає змогу деталізувати механізм розрахунку справедливої вартості нематеріальних активів при їх придбанні в результаті обміну на подібний об'єкт, при придбанні нематеріального активу внаслідок обміну (або часткового обміну) на неподібний об'єкт, при безоплатному отриманні нематеріальних активів, при внесенні нематеріальних активів до статутного капіталу.

З метою забезпечення інтелектуалізації системи обліку треба внести зміни до п. 9 П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” [10] відносно внутрішньостворених нематеріальних активів. Зокрема, запропоновано оцінювати нематеріальні активи, створені на підприємстві, за справедливою вартістю на основі запропонованого вище алгоритму. Застосування такого підходу до оцінки дозволяє вирішити проблему інформаційної асиметрії в частині нематеріальних активів та загалом підвищити релевантність фінансової звітності підприємств.

Ураховуючи висунуті вище пропозиції, усі нематеріальні активи потрібно оцінювати за їх справедливою вартістю. Винятком лише є випадок, коли нематеріальні активи одержуються в результаті придбання. Вважаємо, що той порядок визначення первісної вартості, який передбачений у п. 11 П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” [10], є максимально наближений до справедливої вартості, зокрема, подібний до порядку встановлення вартості нематеріального активу за ринковим підходом.

Виходячи із запропонованого алгоритму оцінки вартості внутрішньостворених активів за справедливою вартістю, запропоновано такий порядок їх відображення в бухгалтерському обліку. У бухгалтерському обліку сума фактичних витрат на створення нематеріального активу збирається на субрахунку 154 “Придбання (створення) нематеріальних активів”, що відповідає затратному підходу до їх оцінки. Однак, виходячи із запропонованого нами алгоритму оцінки, для оцінки внутрішньостворених нематеріальних активів, у першу чергу, слід використовувати ринковий підхід, що не відповідає чинній методиці бухгалтерського обліку.

У разі невідповідності оцінки нематеріального активу на основі затратного та ринкового підходу можливі два варіанти:

- коли оцінка за ринковим підходом більша за оцінку на основі понесених витрат;
- коли оцінка на основі понесених витрат більша за оцінку на основі ринкового підходу. У результаті можливими є два варіанти відображення внутрішньостворених нематеріальних активів.

Для відображення в бухгалтерському обліку внутрішньостворених нематеріальних активів за справедливою вартістю на основі ринкового підходу запропоновано використовувати таку кореспонденцію рахунків (табл. 2).

Для реалізації запропонованого підходу в практичній діяльності підприємства слід відкрити такі субрахунки 2-го порядку до субрахунку 154 “Придбання (створення) нематеріальних активів”:

Таблиця 2

Запропонований порядок оцінки внутрішньостворених нематеріальних активів за справедливою вартістю

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Порядок розрахунку суми операції
<i>Порядок відображення за 1-го варіанта</i>			
Відображено витрати, понесені на створення нематеріального активу	1541	20, 22, 26, 28, 63, 66, 65, 68	Сума фактично понесених витрат на створення нематеріального активу
Розраховано вартість внутрішньоствореного нематеріального активу на основі ринкового підходу	1542	426	Різниця між справедливою вартістю внутрішньоствореного нематеріального активу та його вартістю, розрахованою на основі понесених на його створення витрат
Відображено справедливую вартість внутрішньоствореного нематеріального активу	12	154	Реальна вартість внутрішньоствореного нематеріального активу
<i>Порядок відображення за 2-го варіанта</i>			
Відображено витрати, понесені на створення нематеріального активу	1541	20, 22, 26, 28, 63, 66, 65, 68	Сума фактично понесених витрат на створення нематеріального активу
Розраховано вартість внутрішньоствореного нематеріального активу на основі ринкового підходу	1542	426	Справедлива вартість внутрішньоствореного нематеріального активу
Відображено справедливую вартість внутрішньоствореного нематеріального активу	12	1542	Реальна вартість внутрішньоствореного нематеріального активу
Відображено негативну різницю між справедливою вартістю внутрішньоствореного нематеріального активу та сумою понесених на його створення витрат	941	1541	Різниця між справедливою вартістю внутрішньоствореного нематеріального активу та його вартістю, розрахованою на основі понесених на його створення витрат

- 1541 “Вартість внутрішньостворених нематеріальних активів, розрахована на основі понесених на їх створення витрат”;
- 1542 “Справедлива вартість внутрішньостворених нематеріальних активів, розрахована на основі понесених на їх створення витрат”. На цьому рахунку відображається не сама справедлива вартість внутрішньоствореного нематеріального активу, а різниця між його справедливою вартістю та вартістю, розрахованою на основі понесених на його створення витрат.

Запропоновані субрахунки другого порядку дозволяють відокремити два види вартості (витратної та за ринковим підходом), які використовуються при розрахунку справедливої вартості внутрішньоствореного нематеріального активу, що дозволяє оцінювати раціональність вкладення коштів в об’єкти нематеріальних активів при їх створенні на підприємстві.

Для встановлення реальної вартості внутрішньоствореного нематеріального активу між цими двома вартостями слід визначити різницю. Якщо ця різниця є позитивною, то треба капіталізувати реальну вартість нематеріального активу на рахунок 12, а надлишок потрібно відобразити на запропонованому субрахунку 426 “Нематеріальний додатковий капітал”. Коли ця різниця є негативною, то в обліку такий актив слід відображати за ринковою вартістю, а всі понесені на створення нематеріального активу витрати віднести на рахунок 941 “Витрати на дослідження та розробки”.

Розрахована реальна вартість нематеріального активу надалі може бути переоцінена відповідно до вимог п. 19-24 П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” [10] з єдиною поправкою: у випадку наступної оцінки внутрішньоствореного нематеріального активу, що був попередньо оцінений за справедливою вартістю, слід зменшувати вартість нематеріального додаткового капіталу на належну суму перевищення. При цьому треба використовувати кореспонденцію Дт 426 Кт 12.

Використання запропонованого рахунку 426 “Нематеріальний додатковий капітал” у системі бухгалтерського обліку дозволяє відокремити той капітал підприємства, який утворюється внаслідок існування специфічних особливостей нематеріальних активів. Його вартість піддається значним коливанням під впливом різноманітних зовнішніх факторів (поява аналогічних нематеріальних активів, зміна попиту на маркований товар, винайдення нових альтернативних технологій тощо).

Слід зазначити, що виокремлення рахунку 426 “Нематеріальний додатковий капітал” відіграє значну роль при побудові методики економічного аналізу нематеріальних активів, оскільки дозволяє виокремити з показників, що визначають фінансову стійкість підприємства, ту частину капіталу, яка має нестійкий характер і може використовуватися для завуальованості показників фінансової звітності.

Застосування запропонованого вище підходу до обліку операцій з оцінки нематеріальних активів дозволяє відображати в балансі підприємства внутрішньостворені нематеріальні активи за справедливою вартістю, що надає можливість відобразити всі створені на підприємстві нематеріальні ресурси, чим підвищує релевантність фінансової звітності для її користувачів.

При здійсненні оцінки внутрішньостворених нематеріальних активів важливу роль відіграє процес накопичення витрат, понесених підприємством для їх створення, які в майбутньому мають бути капіталізовані.

У науковій літературі приділяється значна увага питанню розкриття переліку витрат, які здійснюються підприємством для створення нематеріальних активів відповідно до вимог П(С)БО. Однак для таких складових нематеріальних активів у широкому розумінні, як права на людські активи та права на ринкові активи, перелік таких витрат відсутній.

З метою вирішення обґрунтованої вище проблеми запропоновано в складі субрахунку 1541 “Вартість внутрішньостворених нематеріальних активів, розрахована на основі понесених на їх створення витрат”, на відповідному субрахунку для обліку людських активів виділити такі субрахунки третього порядку (табл. 3).

Таблиця 3

Запропонована структура рахунків для обліку витрат на створення людських активів

Назва субрахунку	Призначення
Інвестиції в розвиток знань, умінь і навичок фахівців	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства на навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікацію працівників підприємства, що здійснюються як на підприємстві, так і сторонніми підприємствами (ВНЗ, консалтинговими й аудиторськими компаніями) на основі укладання відповідних договорів
Витрати на пошук та укомплектування персоналу	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства з оплати послуг спеціалістів підприємства, що займаються пошуком та укомплектуванням персоналу, спеціалізованих кадрових пошукових агенцій, рекрутингових компаній тощо
Витрати на атестацію персоналу	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства, понесені на проведення тестування рівня знань, професійних навичок і вмінь працівників персоналу
Вкладення у формування корпоративної культури підприємства	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства з організації та проведення корпоративних заходів (свята, урочисті заходи, виїзні засідання, наради, поздоровлення працівників тощо)

Для обліку ринкових активів у складі субрахунку 1541 “Вартість внутрішньостворених нематеріальних активів, розрахована на основі понесених на їх створення витрат” необхідно виділити такі субрахунки третього порядку (табл. 4).

Таблиця 4

Запропонована структура рахунків для обліку витрат на створення ринкових активів

Назва субрахунку	Призначення
Витрати на розробку (макетування) та юридичне оформлення ринкових активів	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства на дизайн та розробку торгових марок, фірмових найменувань, брендів і послуги патентних повірених за їх юридичне оформлення
Витрати на підтримку й розвиток ринкових активів	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства на рекламу товарів і послуг підприємства, витрати на страхування професійної відповідальності підприємства, витрати на захист ділової операції та інші витрати (гарантії), спрямовані на забезпечення виконання наданих клієнтам зобов’язань
Витрати на налагодження і підтримку ділових зв’язків	На субрахунку слід обліковувати фактичні витрати підприємства, понесені на налагодження й підтримку ділових відносин з партнерами, на створення списків і компіляцій (баз даних) клієнтів

Використання запропонованих субрахунків (табл. 3, табл. 4) в умовах сучасних інформаційно-комп’ютерних технологій дозволяє забезпечити процес формування звітності про нематеріальні активи підприємства в широкому розумінні, що загалом створює передумови для ефективного управління такими активами.

Висновки. З метою вирішення проблеми неможливості застосування загального підходу до оцінки всіх нематеріальних активів підприємства розроблено диференційований підхід до оцінки нематеріальних активів, який передбачає допустимість вибору методу оцінки на основі розробленої чотирирівневої моделі встановлення справедливої вартості для окремих видів нематеріальних активів.

Крім цього, удосконалено методику відображення процесу оцінки нематеріальних активів у системі обліку в частині використання запропонованих субрахунків для забезпечення відповідності системи обліку підприємств сучасним вимогам користувачів облікової інформації шляхом надання інформації про реальну вартість нематеріальних активів підприємства.

1. Банасько Т. М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Тетяна Миколаївна Банасько. – Житомир, 2010. – 20 с.
2. Бігдан І. А. Питання оцінки вартості нематеріальних активів / І. А. Бігдан // Науково-практичний журнал “Регіональні перспективи”. – 2001. – № 2–3. – С. 78–80.
3. Бражна Л. В. Оцінка нематеріальних активів для цілей відображення в бухгалтерському обліку та звітності / Л. В. Бражна // Агро Інком. – 2005. – № 2. – С. 90–92.
4. Бразілій Н. М. Особливості вартісної оцінки нематеріальних активів у бухгалтерському обліку / Н. М. Бразілій // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”. – Черкаси : ЧДТУ, 2006. – №14. – С. 180–186.
5. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 169–176.
6. Крупка Я. Д. Облік інвестицій : монографія / Я. Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.
7. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія / Л. Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
8. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку : теорія, практика, перспективи : наукове видання / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 383 с.
9. Шульга С. В. Методи оцінки нематеріальних активів / С. В. Шульга // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 198 : у 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Т. II. – С. 307–314.
10. П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” із змінами і доповненнями від 25.09.2009 р. № 1125.

УДК 65.011.73

ББК 65.29

Савіна Г.Г., Зінченко Є.О.

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Херсонський національний технологічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту та маркетингу,
73008, м. Херсон, Бериславське шосе, 24,
тел.: 380552326909

Анотація. У статті йдеться про основні проблеми управління інноваційною діяльністю промислових підприємств. Проводиться систематизація проблем інноваційної діяльності. Велика увага приділяється способам вирішення проблем інноваційної діяльності промислових підприємств. Визначено подальший напрям досліджень, який полягає у визначенні значущості проблем і розробці заходів для їх вирішення.

Ключові слова: інноваційна діяльність, промислове підприємство, інноваційна інфраструктура.

Annotation. This article deals with the fundamental problems of the innovation activities of industrial enterprises. A systematization of problems of innovation is performed. Great attention is given to innovative ways of solving problems of industrial activities. Defined the future direction of research, which is to determine the magnitude of the challenges and develop measures to address them.

Key words: innovative activity, industry, innovation infrastructure.

Вступ. В умовах ринкової економіки функціонування і розвиток промислових підприємств зумовлені ефективною роботою інноваційного механізму їх діяльності, а також ефективністю реалізованих підприємством нововведень. Аналіз господарської практики свідчить про те, що значення інноваційної діяльності для промислових підприємств у сучасних умовах постійно зростає. Тим часом статистичні дані останніх років підтверджують той факт, що промислові підприємства відчують серйозну кризу в інноваційній сфері. Якщо не вживати активних заходів з її подолання як з боку держави, так і з боку керівництва промислових підприємств, то несприятливі наслідки в найближчому майбутньому будуть ще значнішими.

Нині не викликає сумніву той факт, що саме інноваційна діяльність є головним джерелом суспільного прогресу.

Конкурентоспроможність конкретної фірми й економіки визначається не тільки обсягами виробництва й експорту, а, у першу чергу, інноваційної складової у виробництві. Від того, наскільки значимою буде інноваційна складова виробництва на підприємстві, залежить його стабільність і рівень розвитку тепер і в майбутньому.

Проблеми інновацій знаходять своє відображення в численних наукових публікаціях. Це пов'язано з перетворенням інноваційної діяльності в один з вирішальних чинників підвищення ефективності діяльності промислових підприємств.

Фундаментальні дослідження, спрямовані на розгляд сутності інновацій та інноваційної діяльності, знайшли своє відображення в роботах зарубіжних учених І.Шумпетера, К.Опенлендера, Е.Менсфілд, П.Друкера, Б.Санто, А.Клайнкнехта, П.Пілдіча, Р.Уотермена, а також вітчизняних – А.І.Анчишкіна, Л.С.Бляхман, Ю.І.Берлінера, С.Ю.Глазева, Ю.В.Куренкова, В.П.Логінова, А.С.Кулагіна, А.Г.Кругликова, А.А.Дагаєва, А.І.Пригожина, А.Б. Ланина, Г.Х.Попова, В.М.Рудзицького, Р.А.Фатхутдінова, Ю.В.Яковця.

Досить ґрунтовно висвітлені в працях відомих учених-економістів питання інноваційної діяльності промислових підприємств – Л.І.Федулова, Ю.М.Бажал, М.В.Гаман;

проблеми інноваційної діяльності на макрорівні – О.Є.Кузьмін, М.В.Стадник, М.А.Йохна. Разом з тим багато питань, пов'язаних з дослідженням проблем інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, потребують поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Дослідження проблем управління інноваційною діяльністю промислових підприємств та їх систематизація.

Результати. В останнє десятиліття українська економіка знаходиться в нових економічних, соціальних і політичних умовах, які багато в чому визначають її нинішній стан. Наукові організації та науковці, зіткнувшись з новими для них реаліями, різними методами намагалися адаптуватися до нових умов. Але така адаптація відбулася без своєчасної реакції з боку держави, обґрунтованих стратегічних рішень, націлених на адекватну трансформацію науки та підвищення її ролі в забезпеченні інноваційного зростання економіки України. Не викликає сумніву той факт, що інноваційна діяльність є головним джерелом суспільного прогресу.

Інноваційний тип економічного розвитку стає фундаментом, який визначає економічну міць і перспективи країни на світовому ринку. Сьогодні саме інноваційну діяльність слід сприймати як економіко-формуючий процес. Проведені в економічно розвинутих країнах дослідження показують, що понад 80% зростання ВВП пов'язано з технологічними нововведеннями, а не з капіталовкладеннями. У зв'язку із цим, доцільно говорити про інноваційний тип розвитку, який стає єдино можливим в умовах сучасної економіки [1].

Одним з аспектів ефективного управління інноваційною діяльністю є елімінація проблем, що перешкоджають здійсненню інноваційних процесів. Застарілі погляди на проблеми та їхні причини можуть призводити до прийняття інноваційних рішень, які вже не є актуальними й не можуть бути ефективними в сучасних умовах. А це означає, що перш ніж вирішувати проблеми та відволікати для цього значні ресурси, необхідно проаналізувати, наскільки їх вирішення могло б задовольнити інтереси не тільки окремого елемента, але й усієї системи в цілому. Тому доцільно розглянути найбільш суттєві проблеми управління інноваційною діяльністю, які наведені в табл. 1, та охарактеризувати їх.

Таблиця 1

Проблеми управління інноваційною діяльністю промислових підприємств

Проблеми розвитку інноваційної діяльності	Шляхи вирішення проблем
1. Недосконалість законодавства у сфері стимулювання з боку держави науково-технологічної та інноваційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - Спростити систему пільгового оподаткування; - удосконалити митне регулювання інноваційної діяльності; - фінансова підтримка виконання інноваційних проєктів
2. Відсутність сформованої інноваційної інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> - Розвиток мережі регіональних інноваційних структур: технопарків, інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів та центрів трансферу технологій; - залучення до співпраці у сфері високих технологій науковців, фахівців, винахідників, новаторів виробництва; - налагодження більш тісного співробітництва з органами виконавчої влади, місцевого самоврядування, фінансовими організаціями, комерційними структурами регіону з метою реалізації з ними спільних інноваційних проєктів та програм;

	- удосконалення механізмів фінансової підтримки інноваційних структур, їх реєстрації та експертизи проектів, а також упорядкування законодавства щодо інноваційної діяльності й наближення його до принципів і норм світових стандартів
3. Відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва	- Підвищення науково-технічного рівня проектів, а саме – не тільки використання нових технологій, а технологій, які забезпечують науково-технологічний прорив у певних сферах і дають можливість виходу виробництва на якісно новий рівень; - залучення до співпраці у сфері високих технологій науковців, фахівців, винахідників, новаторів виробництва
4. Відсутність системи стимулюючого пільгового оподаткування	Слід так змінити податкову систему, щоб розробляти нову продукцію та технології було б прибутковішим, ніж безпосереднє виробництво, а виробництво, своєю чергою, стало б прибутковішим за торгівлю, торгівля – прибутковішою за банківсько-фінансову діяльність
5. Високий економічний ризик при освоєнні нової продукції	- Пошук ефективних методів управління інноваційними процесами; - виявлення ринкових тенденцій; - дослідження внутрішніх і зовнішніх чинників, що викликають певні зміни та коливання; - аналіз та оптимізація товарного асортименту підприємства; - дослідження, визначення та прогнозування життєвого циклу інновації, його тривалості в цілому й за окремими етапами, що ускладнюється впливом внутрішніх і зовнішніх факторів виробництва
6. Слабкий розвиток малого та середнього бізнесу як провідника для інноваційного продукту в масове виробництво	- Проведення стимулюючої податкової політики з метою активізації діяльності інноваційних підприємств. Ця політика повинна орієнтуватися на створення сприятливого економічного клімату підприємствам на основі зниження податкового тиску на них з метою підвищення темпів відновлення; - надання дослідницького й інвестиційного податкового кредиту (відстрочення податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційну діяльність), що доцільно застосовувати при технологічній модернізації виробництва з метою підвищення його конкурентоспроможності
7. Брак коштів у держави й господарюючих суб'єктів	Ураховуючи обмеженість коштів підприємств і бюджету, які можна використовувати на розвиток економіки, необхідно розвивати й стимулювати інноваційні процеси, як сьогодні, так і на перспективу, у тих секторах ринку, де є сенс одержати позитивний результат у конкурентній боротьбі з розвинутими державами світу

Продовж. табл. 1

8. Нераціональне використання виробничих потужностей	Створення фінансово-кредитних установ, технополісів, технологічних парків, різноманітних інноваційних центрів, інкубаторів, консалтингових фірм тощо
9. Відсутність сформованої та діючої систем трансферу технологій	Посилити взаємодію наукової та виробничої систем, що приведе до створення конкурентоспроможної високої технології – “від наукової ідеї до серійного виробництва”, зниження частки сировинного сектора в національній економіці, поліпшення структури експорту за рахунок зростання у ньому частки високотехнологічної продукції та посилення позицій на світовому ринку
10. Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств	<ul style="list-style-type: none"> - Постійне оновлення технологій, товарів і послуг різноманітного призначення; - стабілізація та розширення ринків збуту; - ефективне використання науково-технічного потенціалу та стимулювання його зростання

Розглянемо більш детально деякі проблеми.

Україна стала на інноваційний шлях розвитку, про що свідчить велика кількість заходів, прийнятих на державному рівні, зокрема, Закони України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про інноваційну діяльність”, постанова Верховної Ради України “Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” та інші. Прийняття численних законів не стало стимулом для активізації інноваційної діяльності промислових підприємств. Головними причинами цього є брак коштів у держави й господарюючих суб’єктів, а також відрив інвестиційних потоків і фінансового ринку від реального сектора економіки, відсутність чітких, державнозакріплених пріоритетів в інноваційній політиці. Це призводить до верховенства лобізму (тиск на парламентарія з метою добитися прийняття або відхилення законопроекту), а не державного підходу при визначенні напрямів державної підтримки інноваційної діяльності в промисловості [2].

Для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств і виведення їх, а тим самим і країни, з кризової ситуації необхідно розвинути таку діяльність, яка забезпечить ефективне функціонування та зростання економіки в майбутньому. Як показує досвід розвинених країн, такою є інноваційна діяльність.

Поняття інноваційна діяльність передбачає сукупність безперервно здійснюваних у просторі та часі якісно нових, прогресивних змін. Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств визначається рівнем впровадження інновацій.

У свою чергу інновації – це результат інтелектуальної діяльності людини, творчих відкриттів, винаходів та раціоналізації у вигляді нових або відмінних від попередніх об’єктів. Інновації вводять на ринок нові продукти інтелектуальної діяльності людини з більш високим науково-технічним потенціалом і новими споживчими якостями. Не кожна новація чи нововведення є інновацією, а тільки та, яка суттєво підвищує ефективність діючої системи, продукту, виробництва [3].

Інноваційна діяльність дає підприємству можливість отримати прибуток, який у майбутньому є джерелом формування ВВП, а також позабюджетних фондів.

Управління інноваційною діяльністю повинно орієнтувати маркетингову, а через неї інноваційну, інвестиційну й виробничо-збутову діяльність суб’єктів господарювання на виявлення і всебічне використання існуючих та перспективних ринкових можли-

востей, підтримуючи баланс внутрішніх і зовнішніх резервів розвитку, з метою досягнення успіхів у конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів.

Незважаючи на те, що Україна має потужний науковий потенціал, кризові явища призвели до втрати попиту на наукову продукцію на внутрішньому ринку, що спричинило падіння рівня інвестицій, зростання взаємної заборгованості та переорієнтацію економічної діяльності з реального сектора економіки в сектор швидкої віддачі інвестованого капіталу.

Сьогодні більш як 90% продукції, виробленої в Україні, не має відповідного науково-технічного забезпечення. Частка вітчизняної продукції на світовому ринку становить лише 0,1%. Інтеграція у світовий економічний простір вимагає зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг у всіх галузях діяльності на підприємствах. Тому на сучасному етапі розвитку суспільства виробництво конкурентоспроможної продукції та інноваційної діяльності слід розглядати як взаємопов'язані складові елементи єдиного процесу, а саме – виробництво як процес створення якісно нових інноваційних товарів, що користуються попитом на ринку.

За останні 15 років Україна втратила свій інноваційний потенціал і відстала від країн Східної Європи. У 1990 році частка підприємств, що займаються впровадженням або розробкою нової продукції, становила 60–70%, а до 2005 року вона скоротилася до 15% у порівнянні із 70% у розвинених країнах [4].

Згідно зі звітом Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність, Україна займала 93 місце за технологічною готовністю економіки й 65 місце з інновацій у рейтингу зі 131 держав. Це говорить про те, що навіть при наявності певної інноваційної діяльності вона має обмежений практичний результат [5].

Не останнє місце в процесі управління інноваційною діяльністю займають маркетингові дослідження та планування, за допомогою яких поширюється інформація про компанію, її конкурентні переваги на базі унікальних особливостей і нових проєктів. Тому дуже важливою є розробка стратегії інноваційної діяльності на промислових підприємствах. У свою чергу, забезпечення інноваціями вітчизняних промислових підприємств безпосередньо залежить від дій керівництва підприємств і від дій на рівні держави, міністерств, відомств [6].

Завданням науково-технологічної та інноваційної політики промислових підприємств є формування інституційних механізмів та інфраструктур інноваційної моделі економіки на всіх рівнях – національному, регіональному, галузевому. Основними елементами інфраструктури, яка має забезпечувати організаційну, правову й економічну підтримку інноваційної діяльності різних рівнів, є фінансово-кредитні установи, технополіси, технологічні парки, різноманітні інноваційні центри й інкубатори, консалтингові фірми тощо. Досвід країн ЄС показує, що створення спеціальної інноваційної інфраструктури є найбільш сприятливою умовою для розвитку інноваційного підприємництва.

Важливе місце в інноваційній інфраструктурі посідають технологічні парки, головною метою створення та діяльності їх є комплексна організація наукового виробництва й максимальне сприяння появі та запровадженню нових технологій. При цьому особлива увага приділяється концентрації всіх елементів інноваційного процесу й передусім творчого потенціалу працівників. Здійснюючи концентрацію наукових, виробничих і фінансових ресурсів, технопарки мають можливість підтримувати нерозривність повного життєвого циклу інновацій: дослідження–розробка–впровадження–промисловий випуск [7].

Виходячи з того, що інноваційна діяльність промислових підприємств є вирішальним елементом розвитку сучасного виробництва, особливої актуальності набу-

вають проблеми економічного обґрунтування інноваційних рішень. Ці проблеми важливі як на рівні підприємств, так і на вищих рівнях управління національною економікою. У зв'язку із цим вітчизняна наука повинна бути визнана вищим національним пріоритетом, ресурсне забезпечення якого слід здійснювати в першу чергу.

Висновки. Україна володіє високим потенціалом розвитку промисловості в межах кожного окремого регіону. Це пов'язано зі значними сировинними ресурсами, розвинутим паливно-енергетичним комплексом та транспортною структурою, розвинена виробнича та науково-технічна база, значний кадровий потенціал. Крім того, промисловим підприємствам притаманний замкнений технологічний цикл виробництва. Спостерігаються обсяги нарощування досвіду роботи не лише з підприємствами країн близького зарубіжжя, а й з європейськими країнами. Внутрішній ринок характеризується великою місткістю, а зовнішні ринки розвиваються традиційно.

Згідно з проведеною систематизацією проблем інноваційної діяльності, з метою впровадження у виробництво інноваційних, наукових і науково-дослідних результатів необхідно: удосконалити умови інноваційної діяльності, опрацювати механізм державного замовлення на впровадження пріоритетних інновацій у виробництво; розвивати інноваційні структури (технопарки, технополіси, технологічні інкубатори, венчурні фірми); створити інститути трансферу технологій з науково-технічного сектора в промисловість; створити умови щодо розвитку процесів розповсюдження технологій для технологічного переоснащення виробництва; збільшити прошарок ефективних власників за рахунок удосконалення правової основи застосування практики банкрутства тощо.

Інноваційна діяльність повинна бути спрямована на вирішення таких завдань, як забезпечення економічного розвитку промисловості регіонів на основі раціонального використання їхнього потенціалу, відтворення місцевих ресурсів та охорони природного середовища; розв'язання міжгалузевих науково-технічних й управлінсько-організаційних проблем, безпосередньо пов'язаних з особливостями регіону; підвищення технологічного й інформаційного рівня всіх сфер господарської діяльності з метою виробництва конкурентоспроможної продукції; реалізація стратегії розвитку регіонів України тощо.

Подальший напрям досліджень полягає у визначенні значущості проблем і розробці заходів, що передбачатимуть ступінь їх впливу на зниження можливих негативних наслідків.

1. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж. А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8. – С. 107–115.
2. Шовкалюк В. С. Законодавче забезпечення розвитку інноваційної діяльності: стан та проблеми / В. С. Шовкалюк // Наука та інновації. – 2008. – № 5. – С. 21–30.
3. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учеб. для студ. высш. учеб. завед., обуч. по эконом. и технич. спец. и направлениях / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Бизнес-школа, Интел-Синтез, 2000. – 624 с.
4. Барило В. С. Методичні основи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / В. С. Барило // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 2. – С.3–5.
5. Сидоренко О. Рейтинг конкурентоспроможності / О. Сидоренко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 42. – С. 671.
6. Федулова Л. І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 5–15.
7. Тульчинська С. О. Проблеми розвитку інноваційної інфраструктури в Україні / С. О. Тульчинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 6. – С. 74–75.

УДК 330.342.24

ББК 65.422.5

Аранович Ю.В.

ІННОВАЦІЇ – ШЛЯХ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Кременчуцький університет економіки,
інформаційних технологій і управління,
кафедра обліку і аудиту,
м. Кременчук,
e-mail: aranovych@mail.ru

Анотація. Сьогодні існують проблеми фінансування інноваційної діяльності. Стаття спрямована на аналіз державної участі в активізації інноваційної діяльності для розвитку українського підприємництва й економіки в цілому. Запропоновано в сучасних умовах економіки України для оцінки інвестицій в інновації, починаючи із стадії НІОКР, використовувати два різні методи для приведення грошових потоків, що повинно дозволити зменшити вплив чинників на показники ефективності інвестицій.

Ключові слова: інновації, інтелектуальна власність, держава, інвестиції, інноваційна система, комерціалізація.

Annotation. There are problems of financing of innovative activity in modern terms. The article is sent to the analysis of the state participating in activation of innovative activity for development of the Ukrainian enterprise and economy on the whole. It is offered in the modern terms of economy of Ukraine for the estimation of investments in an innovation, beginning from the stage, to use two different methods for bringing money streams over, which must allow to reduce influence of factors on the indexes of efficiency of investments.

Key words: innovations, intellectual property, state, investments, innovative system, commercialization.

Вступ. Існує різноманіття механізмів, за допомогою яких у розвинених країнах світу держава бере участь у створенні сприятливого інноваційного клімату й сприяє комерціалізації результатів дослідницької діяльності. В узагальненому вигляді вживані інструменти можна розділити на три великі групи. По-перше, це пряма фінансова участь держави у вигляді фінансування певних проектів (приміром, участь у венчурному фінансуванні) або організацій (приміром, малих інноваційних фірм). По-друге, це підтримка зв'язків між державним і приватним сектором у науково-інноваційній сфері (державно-приватні партнерства). По-третє, це фінансування створення елементів виробничо-технологічної інфраструктури (технопарків, інкубаторів, офісів із просування технологій і т. п.).

Постановка завдання. Аналіз міжнародного досвіду показує, що ефективний процес комерціалізації технологій можливий у разі існування в країні цілісної і комплексної інноваційної системи, а державна участь в активізації інноваційної діяльності є ключовою.

У зарубіжній економічній науці є безліч робіт з дослідження різних аспектів інноваційних процесів. При цьому важливе теоретичне й методологічне значення мають роботи таких учених, як Й.Шумпетер [7] – засновник економічної теорії інновацій, Г.В.Жаворонкова [3], В.П.Антонюк [2], А.К.Шидловський. [6] та ін.

Результати. Для ринкової економіки характерні конкуренція самостійних фірм, зацікавлених у відновленні продукції, наявність ринку нововведень, що конкурують одні з одними [5]. Тому існує ринковий відбір нововведень, у якому беруть участь інноваційні менеджери. Інноваційні менеджери можуть діяти в різних організаційних структурах (академії наук, ВНЗ, наукові суспільства, дослідницькі організації, конструкторські бюро та ін.), виконуючи функції створення творчих колективів, пошуку й по-

ширення нововведень, формування портфеля замовлень на наукові дослідження й розробки. Вони керують науковими колективами, займаються координацією наукових досліджень і повинні мати якості традиційного менеджера й ученого дослідника, а також бути кваліфікованими економістами, здатними оцінити ефективність нововведень.

В Україні у 2004 р. була прийнята “Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 роки” [1], реалізуючи яку українські вчені приступили до вироблення концепції інноваційної моделі розвитку економіки. Але роль і місце національної інноваційної системи (НІС) у цій концепції не визначені, не конкретизована її структура, а аналізуються лише окремі сегменти, такі як формування інституційного устрою інноваційної економіки, технологічні пріоритети інноваційного розвитку виробничої сфери економіки, фінансування науково-технічної й інноваційної діяльності, розвиток інноваційного підприємництва, ринок об’єктів права промислової власності, державна політика в національній інноваційній системі.

За оцінкою українських експертів, сучасна криза НІС України виявилася не тільки в дефіциті фінансових ресурсів, але й у зниженні рівня платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави й підприємницького сектора, у погіршенні якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень, так що формування інноваційної системи нового типу тільки почалося [4].

З позиції держави можна виділити такі недоліки, як:

- відсутність адекватної системи вибору НДР, результати яких можуть бути комерціалізовані;
- відсутність юридичних прав на створені в результаті бюджетного фінансування НДР ОІВ;
- відсутність економічних прав на створені ОІВ, тобто участі в доході від комерціалізації ОІВ;
- “проїдання” грошей фінансованими організаціями науки. Виконання НДР у незакінченому вигляді без наявності комерційно значимого результату.

З позиції організацій науки – це:

- відсутність ефективного механізму введення ОІВ у господарський оборот;
- відсутність системи маркетингу й принципів визначення потреби ринку у створених ОІВ;
- незнання сильних і слабких сторін різних форм комерціалізації ОІВ.

З позиції користувачів (покупців) – це:

- відсутність фінансових можливостей вкладень у покупку ОІВ із тривалим строком окупності;
- низький ступінь правової захищеності набутих ОІВ;
- незнання сильних і слабких сторін різних форм придбання ОІВ;
- високий ступінь “залежності” від наукової організації при впровадженні ОІВ.

З позиції авторів ОІВ до недоліків можна віднести відсутність єдиної чіткої, “зрозумілої” системи заохочення за створення і комерціалізацію ОІВ. Таким чином, проблема полягає у двох складових: вибір існуючих ОІВ для наступного фінансування і доведення до стану, придатного до обороту на ринку ОІВ, і вибір при фінансуванні нових проектів щодо створення інноваційної власності (ІВ). У підсумку ми маємо ситуацію, коли в державну власність повинні надходити паралельно результати виконаних НДР разом з результатами знову виконуваних НДР. Принципи подальшої роботи з ними аналогічні й повинні приводити до єдиного результату.

При визначенні ефективності інноваційних проектів рекомендується використовувати показники комерційної, бюджетної й загальноекономічної ефективності. При цьому хоч економічний чинник залишається головним критерієм ефективності, але він

не є достатнім, і тому в процесі розробки проекту необхідно оцінювати соціальні й екологічні наслідки інновацій.

Критерії, використовувані в аналізі діяльності комерціалізації, можна розділити на дві групи залежно від того, ураховується чи ні часовий параметр:

- 1) засновані на дисконтованих оцінках;
- 2) засновані на облікових оцінках.

Після проведених досліджень ми пропонуємо в сучасних умовах економіки України для оцінки інвестицій в інновації, починаючи із стадії НІОКР, використовувати два різні методи для приведення грошових потоків, що повинно дозволити понизити вплив чинників на показники ефективності інвестицій.

Методики оцінки ефективності, що діють, припускають приведення різночасних доходів і витрат у порівняльний вигляд за допомогою дисконтування до початкового року вкладень у НТП. Цей підхід має ряд переваг. Зокрема, він дозволяє мінімізувати помилки при приведенні в порівняльний вигляд показників першого року вкладень. Але пропонуваній нами підхід – приведення здійснених раніше вкладень до моменту ухвалення рішення про фінансування інноваційного проекту, починаючи з вкладень у ДКР за формулою складного відсотка (компаундує), і приведення дисконтуванням прогнозованих грошових потоків – дозволяє отримувати дані щодо його економічної ефективності наростаючим підсумком, тобто на кожен рік життєвого циклу.

Висновки. Разом з тим стандартний набір виняткових прав на різних етапах життєвого циклу інноваційного продукту може використовуватися в різних комбінаціях. Вибір між патентом і ноу-хау можна зробити, лише ретельно проаналізувавши сферу технічної винятковості винаходу, стан ринку та свої власні можливості. Справедливо вважаючи, що “самостійна” ліквідність технології на українському ринку невисока, пропонуємо схему трансферу, побудовану на ідеї з’єднання чотирьох ресурсів: технології, виробництва, фінансів, менеджменту (рис. 1). Університет як власник патенту може виступати в цій схемі постачальником одного з найважливіших ресурсів – науково-технічної продукції, а своєрідним каталізатором процесу інтеграції є Інноваційне агентство, Центр трансферу технологій або Венчурний фонд.

Досвід зарубіжних університетів свідчить про доцільність для власників ОІВ активного використання в ланцюжку їх комерціалізації фірм, що спеціалізуються у сфері трансферу технологій. Разом з тим для успішної діяльності в цій сфері ВНЗ повинен мати у своєму розпорядженні власний компетентний структурний підрозділ для проведення первинних робіт з виявлення, оцінки можливості комерціалізації і закріплення прав організації на результати науково-технічних розробок.

Механізм має формувати функціональне забезпечення підприємницьких структур у його прив’язці до стадій їх життєвого циклу. Під функціональним забезпеченням ми розуміємо інноваційне, інвестиційне й фінансове забезпечення. Інноваційне забезпечення повинно сприяти зародженню й ефективному пошуку нововведення. Має бути в наявності відповідний механізм, що дозволяє прискорити процес генерування нововведень. Далі слід створити умови вкладення засобів (інвестування) з метою комерціалізації нововведень, їх упровадження у виробництво.

Природно, що виконання завдань створення інноваційних рішень й інвестування неможливо здійснити без відповідних джерел фінансування. З іншого боку, не вимагає особливих пояснень той факт, що механізми функціонального забезпечення будуть різними залежно від того, на якій стадії розвитку знаходиться та або інша підприємницька структура. Необхідно пов’язати елементи функціонального забезпечення із стадіями розвитку підприємницьких структур.

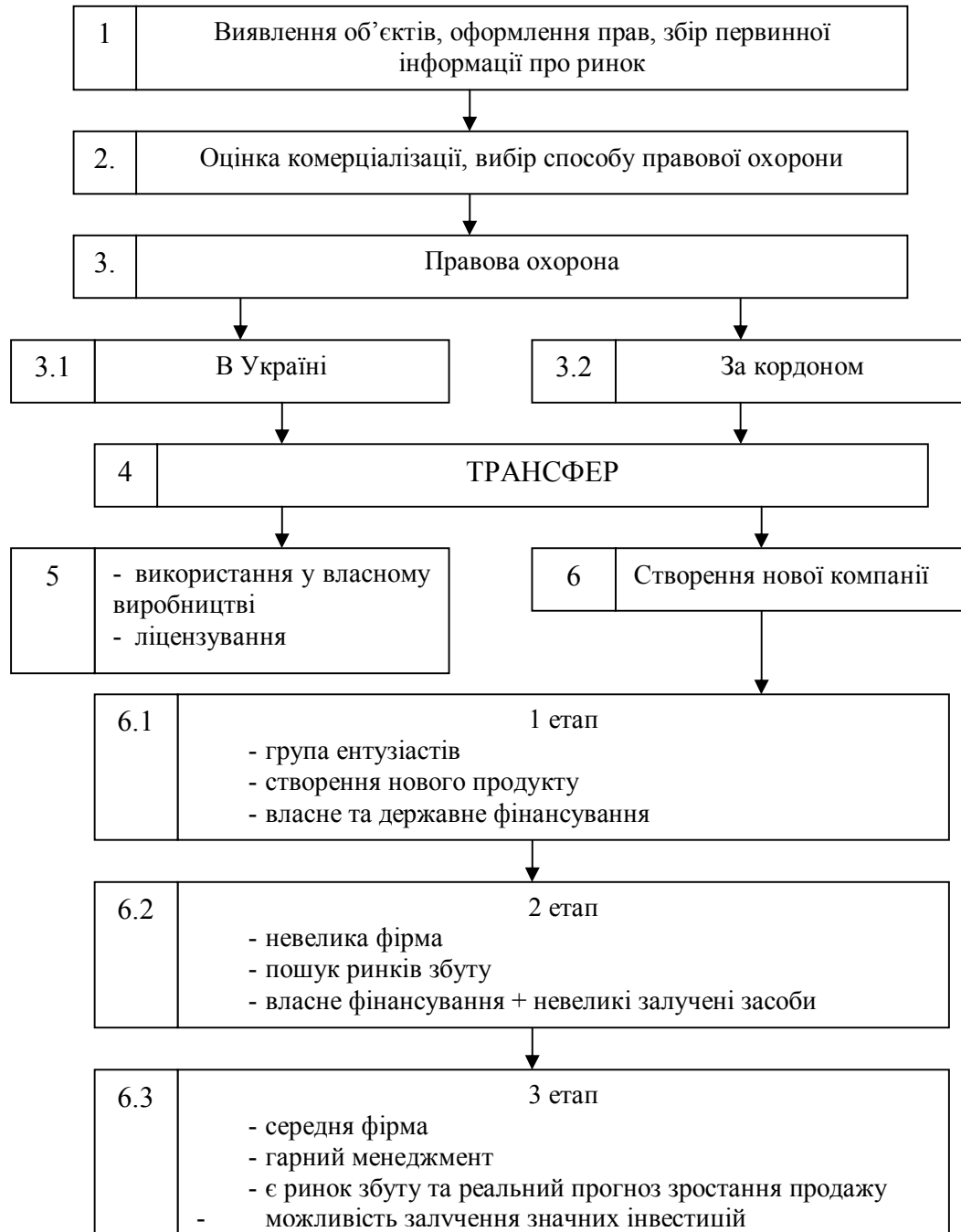


Рис. 1. Послідовність комерціалізації охороноздатної НТП

1. Указ Президента України № 493/2004 «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції”» на 2004–2015 роки // Офіційний вісник України. – 2004.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / [О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянник та ін.] / НАН України, Ін-т економіки пром. – Донецьк, 2007. – 328 с. – ISBN 978-966-02-4246-3.
3. Жаворонкова Г. В. Система знань як складова інтелектуального капіталу інноваційних підприємств / Г. В. Жаворонкова // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні Науки. – 2005. – Ч. 2. – Т. 3, № 6. – С. 34–39.
4. Корпоративне управління в Україні : стратегії, інновації, інвестиції / [Борисик І. О., Чигасова Н. М., Григор'єв Г. С. та ін.] ; за ред. В. І. Щелкунова, Г. В. Жаворонкової. – К. : Наукова думка, 2008. – 415 с.
5. Україна у вимірі економіки знань / за ред. В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.

6. Шидловський А. К. Досвід та проблеми винахідництва і підтримки творчої діяльності в науці / А. К. Шидловський // Інтелектуальний капітал. – 2010. – № 3. – С. 5–8.
7. Шумпетер И. Теории экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / И. Шумпетер ; пер. с нем. ; [под общ. ред. А. Г. Милейковского]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

Рецензенти:

Бужин О.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління;

Валентієва О.В. – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління.

УДК 658:338.24

ББК 65.29

Баран Р.Я., Романчукевич М.Й.

**ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ**

Івано-Франківський інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного
університету,
кафедра менеджменту та маркетингу,
76018, м. Івано-Франківськ, вул. Галицька, 7,
тел.: 0955678530,
e-mail: baranr32@gmail.com

Анотація. Розглянуто різноманітні інструменти для оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняного підприємства молокопереробної галузі. Проведено аналіз зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, оцінку його конкурентоспроможності відносно іноземних конкурентів і запропоновано стратегії покращення його конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, маркетингові стратегії, конкурентна поведінка.

Annotation. The article discusses different tools applied to evaluate the level of international competitiveness of a domestic enterprise of the dairy industry. It analyses internal context and external environment of the enterprise, evaluates its competitive capacity in comparison with its foreign competitors and offers a number of strategies to improve its competitiveness in a foreign market.

Key words: competitive capacity of an enterprise, competitive edge, competitive marketing strategy, competitive behavior.

Вступ. Глобалізаційні процеси, що мають безпосередній вплив на економіку України, зумовлюють потребу обґрунтування нових стратегій та механізмів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, які б водночас узгоджувалися з необхідністю інтеграції національної економіки у світове господарство. Потрібність у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємств особливо актуалізується з огляду на інтенсифікацію міжнародних економічних відносин України загалом і вітчизняних підприємств зокрема.

Постановка завдання. Молоко й молочні продукти є незамінними продуктами масового та повсякденного споживання. Вони завжди знаходяться в реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Сьогодні пропозиція на ринку молокопро-

дуктів формується за рахунок вітчизняного виробництва й імпорту за кожною товарною групою. У цілому український ринок молока й молочних продуктів є одним з наймісткіших і перспективніших серед інших продовольчих товарів. На сучасному етапі для вітчизняних виробників головні завдання полягають у покращенні якості й розширенні асортименту продукції, підвищенні її конкурентоспроможності. Нині рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств молокопереробної галузі є порівняно невисоким через низку причин, зокрема, дрібнотоварний характер виробництва молока, високу енерго- і трудомісткість продукції, невідповідність вітчизняних стандартів і вимог до безпеки та якості харчових продуктів європейським аналогам, неналежну систему контролю якості продукції, низький рівень розвитку інфраструктури цього сегмента ринку, слабкі інтеграційні зв'язки між його суб'єктами тощо. Водночас проблема забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств актуалізується з огляду на приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС, що може призвести до значного зростання імпорту європейської молочної продукції, поглиблення кризи в молокопереробній галузі тощо.

Переваги в торгівлі молочною продукцією вітчизняні підприємства отримують або на традиційних ринках країн СНД, або на ринках країн, що розвиваються. На ринках розвинутих європейських країн такі переваги зовсім незначні або й узагалі відсутні. Основною причиною незначної частки експорту молочної продукції на ринки розвинутих країн є її невідповідність європейським стандартам.

Теоретичні проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств широко висвітлені в працях вітчизняних учених: Л.Антонюк, А.Воронкової, А.Желізняк, В.Кожевникової, І.Крючкової, Д.Лук'яненка, А.Мокія, В.Немцова, Ю.Полунеева, А.Поручника, С.Соколенка, В.Чужикова, М.Чумаченка, О.Школьного, а також зарубіжних науковців: М.Вебера, С.Гареллі, В.Істерлі, Р.Карбау, П.Кругмана, Р.Левіна, Дж.Маркусена, А.Маршала, Дж.Ф.Мура, М.Портера, К.Прахалада, Р.Райха, Д.Рікардо, Дж.Сакса, А.Сміта, Р.Фатхудинова, Ф.Хайека, Г.Хамела, Й.Шумпетера. Питанням міжнародної конкурентоспроможності присвячено праці Є.Волошина, В.Ковалевського, Ю.Козака, О.Кузьміна, Ю.Макогона, Л.Новошинської, І.Піддубного, В.Пономаренко, І.Сіваченка. Однак, незважаючи на широке всебічне висвітлення проблеми конкурентоспроможності в науковій літературі, потребують детальнішого вивчення питання конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі на зовнішніх ринках.

Метою нашої роботи є розробка методико-практичних рекомендацій щодо забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі на міжнародному ринку через використання відповідного інструментарію маркетингових досліджень.

Об'єктом дослідження було обрано діяльність молокопереробного підприємства "Галичина" стосовно його зовнішніх конкурентів.

Результати. У теорії та практиці бізнесу існують різні підходи й інструменти до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Ми скористаємося методом бальної оцінки [1].

Проілюструємо порядок бальної оцінки конкурентоспроможності досліджуваного підприємства в табл. 1. Оцінку конкурентоспроможності підприємства "Галичина" за бальною оцінкою та, відповідно, побудову багатокутника конкурентоспроможності будемо проводити відносно конкуруючих іноземних молочних компаній ВАТ "Wimm-Bill-Dann", оскільки основний експорт ЗАТ "Галичини" належить країнам Близького Сходу та Росії, і французької компанії "Lactalis" як представника молочної промисловості країн ЄС.

Із даних табл. 1 видно, що найбільш конкурентоспроможним конкурентом є французька компанія "Lactalis", далі йде досліджуване підприємство. Конкурентоздатність

компанії “Wimm-Bill-Dann” є найнижчою. До сильних сторін конкурентоздатності підприємства “Галичина” у порівнянні з конкурентами відносяться споживчі властивості товару, виробничі потужності, матеріально-технічне забезпечення (інновації в технологіях виробництва), маркетингові комунікації; до слабких сторін – порівняно вузький асортимент експортованої продукції, престижність торгової марки за кордоном, канали розподілу на зовнішніх ринках, ціна та потенційна можливість виходу на зовнішні ринки, зокрема, продукція підприємства не сертифікована відповідно до міжнародної системи якості ISO 9000.

Таблиця 1

Бальна оцінка конкурентоспроможності підприємства

Фактори конкурентоспроможності	Вагове значення факторів конкурентоспроможності	Значення факторів конкурентоспроможності (у балах)			Цінність факторів конкурентоспроможності (у балах)		
		“Галичина”	“Wimm-Bill-Dann”	“Lactalis”	“Галичина”	“Wimm-Bill-Dann”	“Lactalis”
1. Частка ринку	0,09	4	3	4	0,36	0,27	0,36
2. Споживчі властивості товару (якість)	0,13	4	4	5	0,52	0,52	0,65
3. Престижність торгової марки	0,10	3	3	5	0,30	0,30	0,50
4. Упаковка	0,07	4	4	4	0,28	0,28	0,28
5. Асортимент	0,06	3	5	5	0,18	0,30	0,30
6. Ціна	0,08	3	4	4	0,24	0,32	0,32
7. Канали розподілу	0,05	4	4	5	0,20	0,20	0,25
8. Ефективність маркетингових комунікацій	0,10	4	3	4	0,40	0,30	0,40
9. Виробничі потужності	0,11	4	3	4	0,44	0,33	0,44
10. Матеріально-технічне забезпечення	0,11	5	4	5	0,55	0,44	0,55
11. Потенційна можливість виходу на зовнішній ринок	0,10	4	5	5	0,40	0,50	0,50
Усього:	1,0	×	×	×	3,87	3,76	4,55

Для наочності проведення порівняння бальних показників (табл. 1) нами був обраний графічний метод, що полягає в побудові багатокутника конкурентоспроможності. Для цього на векторах, що відповідають факторам конкурентоспроможності,

відкладаються відповідні показники. Ми пропонуємо щодо кожного з конкуруючих підприємств ввести ранг (табл. 2) за відповідним показником кожного фактора. Ранги ми радимо розраховувати за принципом: найбільше значення показника окремого фактора відповідає найбільшому рангу.

Таблиця 2

Ранги підприємств за вихідними даними

Виробник	Частка ринку	Якість	Ціна	Асортимент	Престижність товарної марки	Виробничі потужності	Матеріально-технічне забезпечення	Збут та реклама
“Галичина”	3	2	2	2	2	3	3	2
“Wimm-Bill-Dann”	2	2	3	3	2	2	2	1
“Lactalis”	3	3	3	3	3	3	3	3

Будуємо багатокутник конкурентоспроможності шляхом побудови радикальних шкал, на які наносяться позначення рангів (рис. 1).

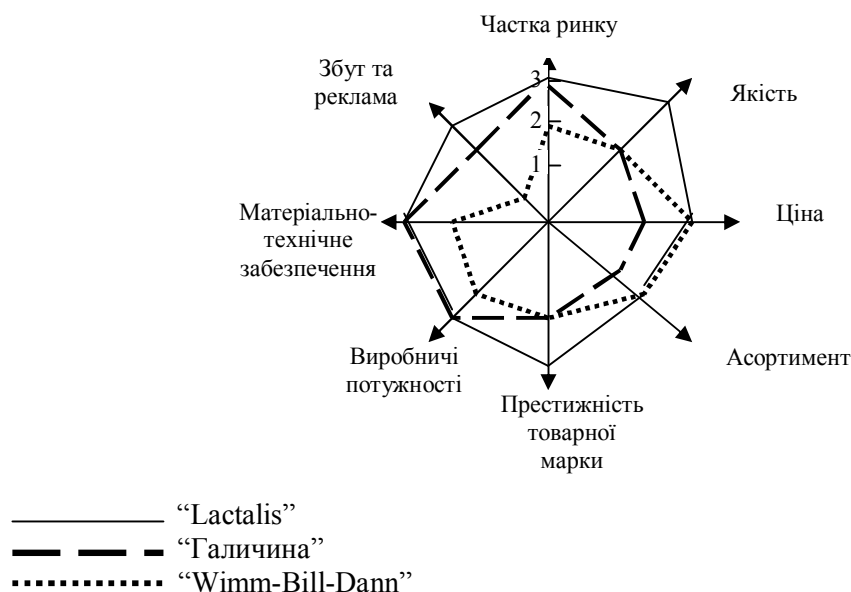


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності трьох підприємств молокопереробної галузі

У цьому випадку найбільша площа фігури буде відповідати вищій конкурентоспроможності підприємства. За рис. 1 можна зробити висновок, що найбільш конкурентоспроможною є французька компанія “Lactalis”, за нею слідує досліджуване підприємство “Галичина”, а на третьому місці – компанія “Wimm-Bill-Dann”.

Надалі скористаємося методикою SWOT-аналізу для виявлення привабливих напрямів маркетингових зусиль підприємства, на яких воно може здобути конкурентні переваги в міжнародному конкурентному середовищі [3]. SWOT-аналіз дає можливість визначити такі особливості:

1. Профіль сильних чи слабких сторін відносно розпізнавання власних можливостей, за допомогою яких можливо будувати нові стратегії. Рамки слабких сторін, які неможливо використати при нових стратегіях.

2. Аналіз шансів та ризиків зовнішнього середовища на міжнародному ринку, куди фірма має намір вийти. Тобто вона оцінює шанси, за допомогою яких можна побудувати нову стратегію з метою обійти можливі загрози, які виявлені на основі оцінки ризиків.

3. Урахування галузевої специфіки – розпізнавання шансів і загроз, пов'язаних з галуззю, оцінкою конкурентної ситуації в зазначеній галузі, і розклад конкурентних сил, намірів галузевих перетворень стратегічних бізнес-одиниць.

4. Розпізнавання ринкової ситуації на міжнародному ринку при впровадженні попередньої стратегічної діяльності, яку підприємство мало на внутрішньому ринку; оцінка ринкових можливостей щодо сегментації ринку; спроможність установа власної частки на ринку та можливість її утримання чи зміни в той чи інший бік (збільшення–зменшення). Оцінка потенціалу рентабельності; присутності державного регулювання відносно розвитку зарубіжних бізнес-одиниць.

5. Виявлення стратегічних потенціалів, які можливо мати при впровадженні вибраної стратегії розвитку.

Надалі проведемо оцінку впливу внутрішніх факторів на діяльність досліджуваного підприємства (табл. 3), опираючись на бальну оцінку експертів за кожен фактор внутрішнього середовища для даного підприємства та двох його іноземних конкурентів, а саме – російської компанії “Вімм-Біль-Данн” і французької компанії “Lactalis”.

Таблиця 3

**Оцінювання впливу внутрішніх факторів на діяльність
ЗАТ “Галичина”**

№	Фактори	Оцінка (від 0 до 10)			
		“Lactalis”	“Вімм-Біль-Данн”	“Галичина”	
				бальна оцінка	максимальна оцінка конкурента
1	2	3	4	5	6
1	Якість продукції	9	8	9	0
2	Ціна продукції	8	8	7	-1
3	Широта асортименту на експорт	6	8	6	-2
4	Персонал	9	9	10	1
5	Використання нових технологій виробництва	9	8	10	1
6	Використання екологічно чистої сировини	8	7	9	3
7	Сертифікація продукції за внутрішніми та міжнародними стандартами	9	8	6	-3
Конкурентна сила:		58	56	57	-1

Як видно з табл. 3, підприємство “Галичина” отримало посереднє значення впливу внутрішніх факторів на його міжнародну конкурентоспроможність порівняно з іноземними конкурентами (конкурентна сила – 57). Особливу увагу для підвищення рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства на зарубіжних ринках, виходячи з його внутрішніх можливостей, слід звернути на розширення асортименту експор-

тованої продукції; оптимізацію собівартості, що приведе до зниження цін, і проведення сертифікації своєї продукції відповідно до міжнародної системи якості ISO 9000.

Таким чином, з вищезазначеного, можна зробити такі висновки. До сильних сторін досліджуваного підприємства слід віднести: постійні інновації у сфері устаткування нових технологій для виробництва якісної молочної продукції; використання екологічно чистої сировини; висококваліфіковані спеціалісти (освічене, динамічне, гнучке й молоде керівництво середньої ланки, постійне вдосконалення кваліфікації персоналу тощо); споживач знає торгову марку й асоціює її з українським виробником; відсутність консервантів; висока якість продукції; реклама та маркетинг.

До слабких сторін ЗАТ “Галичина” слід віднести такі: порівняно вузький асортимент на експорт; обмежений термін зберігання продукції; мала інфраструктура самого підприємства; висока собівартість продукції, що спричиняє високу ціну реалізації; продукція підприємства не сертифікована відповідно до міжнародної системи якості ISO 9000.

Проводячи SWOT-аналіз, окрім оцінки внутрішнього середовища підприємства, необхідно здійснити оцінку його зовнішнього маркетингового середовища. Тому далі слід провести узагальнений аналіз впливу зовнішніх факторів на конкурентоспроможність досліджуваного підприємства (табл. 4).

Таблиця 4

**Оцінка впливу зовнішніх факторів на конкурентоспроможність
ЗАТ “Галичина”**

Зовнішні можливості				Зовнішні загрози			
Фактори	Бали (0–10)	Ймовірність	Оцінка	Фактори	Бали (0–10)	Ймовірність	Оцінка
Розвиток галузі	8	0,8	6,4	Згортання галузі	8	0,2	1,6
Зростання попиту на молочну продукцію, зокрема, на світовому ринку	10	0,8	8,0	Зменшення попиту на молочну продукцію, зокрема, на світовому ринку	10	0,2	2,0
Можливість виходу на нові ринки збуту	9	0,7	6,3	Відсутність можливості виходу на нові ринки збуту	9	0,3	2,7
Можливість застосування кращої конкурентної стратегії на зарубіжних ринках	7	0,6	4,2	Відсутність можливості застосування кращої конкурентної стратегії на зарубіжних ринках	7	0,4	2,8
Низький конкурентний тиск	9	0,2	1,8	Високий конкурентний тиск	9	0,8	7,2
Досконалість законодавчої бази	6	0,2	1,2	Недосконалість законодавчої бази	6	0,8	4,8
Відповідний розвиток споріднених і підтримуючих галузей	8	0,3	2,4	Невідповідний розвиток споріднених і підтримуючих галузей	8	0,7	5,6
Розвиненість інфраструктури молокопереробної галузі	7	0,4	2,8	Нерозвиненість інфраструктури молокопереробної галузі	7	0,6	4,2
Незначний вплив на ціни в покупців і постачальників	8	0,3	2,4	Зростаючий вплив на ціни в покупців і постачальників	8	0,7	5,6
Разом:			35,5	Разом:			36,5

Таким чином, можливостями даного підприємства є: вихід на нові ринки або сегменти ринку, у тому числі й на зарубіжні; можливість застосування кращої конкурентної стратегії на зарубіжних ринках; існування позитивних тенденцій попиту на молокопереробну продукцію, зокрема, на світовому ринку; темпи зростання галузі.

Загрозами є: наростаючий конкурентний тиск, агресивні дії конкурентів, зокрема, закордонних; поява нових конкурентів; недосконалість законодавчого забезпечення, що знижує міжнародну конкурентоспроможність молочної галузі України загалом; невідповідний розвиток споріднених і підтримуючих галузей; нерозвиненість інфраструктури молокопереробної галузі; зростаючий вплив на ціни в покупців і постачальників.

За результатами проведеної оцінки (табл. 4) видно, що загрози зовнішнього ринку перевищують над ринковими можливостями, хоча це перевищення є незначним (36,5–35,5=1 бал). Для того, щоб загрози перетворилися на ринкові можливості та, відповідно, підвищилася міжнародна конкурентоспроможність вітчизняних молокопереробних підприємств, у тому числі й ЗАТ “Галичина”, необхідно вжити відповідних заходів макро- та мікрорівня щодо вдосконалення законодавчої бази відносно гармонізації діючих стандартів на молочну продукцію до європейських вимог, урегулювати розвиток споріднених і підтримуючих галузей, самої інфраструктури молокопереробної галузі, проведення стимулюючої фіскальної політики, здійснення інформаційної політики, спрямованої на створення позитивного іміджу вітчизняної молочної продукції на зовнішніх ринках, активізацію налагодження і супровід ділових зв’язків між вітчизняними й зарубіжними суб’єктами ринку молочної продукції.

Загалом можна стверджувати, що ЗАТ “Галичина” є достатньо конкурентоспроможним на внутрішньому ринку, проте, з огляду на негативні тенденції міжнародного конкурентного середовища, є неконкурентоспроможним порівняно з європейськими виробниками.

Одним з інструментів забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку є запровадження відповідної міжнародної маркетингової стратегії конкурентної поведінки з використанням різноманітних матричних підходів. Скористаємося, зокрема, матрицею “Мак Кінсі – Дженерал Електрик” [2; 3] для розробки необхідної маркетингової стратегії досліджуваного молокопереробного підприємства, що дасть змогу досягти конкурентних переваг відносно іноземних конкурентів. Основою матриці є два фактори – привабливість ринку й конкурентоспроможність підприємства.

Далі здійснимо побудову матриці “Мак Кінсі – Дженерал Електрик” для молокопереробного підприємства “Галичина” і визначимо конкурентну позицію цього підприємства й можливі стратегічні варіанти його подальшого розвитку.

На першому етапі побудови даної матриці були визначені показники факторів “привабливість ринку” і “конкурентоспроможність” стосовно досліджуваного підприємства.

Показники привабливості ринку для підприємства “Галичина”: місткість ринку, темп зростання ринку, рівень конкуренції, технологічна укомплектованість, схильність до інфляції, схильність до змін зовнішнього середовища.

Показники конкурентоспроможності підприємства: ринкова частка фірми, якість товару, асортимент, імідж товарної марки, ефективність системи збуту, ефективність реклами, виробничі можливості, загальні витрати (ціна), матеріально-технічне забезпечення, науково-дослідницьке забезпечення, кадрове забезпечення.

На наступних етапах були визначені коефіцієнти вагомості та ранг кожного показника в межах відповідного фактора. Ранг був присвоєний у межах від “1” до “5”. Потім множенням коефіцієнта вагомості на ранг визначили загальну оцінку за кожним показником і за кожним фактором.

Результати розрахунків подані в табл. 5.

Таблиця 5

**Визначення показників, необхідних
для побудови матриці “Мак Кінсі” щодо підприємства “Галичина”**

Показники	Коефіцієнт вагомості	Ранг	Загальна оцінка
За фактором "привабливість ринку"			
Місткість ринку	0.20	4	0.80
Темп зростання ринку	0.22	5	1.10
Рівень конкуренції	0.23	4	0.92
Технологічна устаткованість	0.20	3	0.60
Схильність до інфляції	0.05	3	0.15
Схильність до змін зовнішнього середовища	0.10	3	0.30
Усього	1,00	-	3,87
За фактором "конкурентоспроможність"			
Ринкова частка	0.10	4	0.40
Якість товару	0.15	4	0.60
Асортимент	0.15	3	0.45
Престижність товарної марки	0.10	3	0.30
Суккупні витрати, ціна	0.10	3	0.30
Ефективність системи збуту	0.05	4	0.20
Ефективність реклами	0.05	4	0.20
Виробничі можливості	0.05	4	0.20
Матеріально-технічна забезпеченість	0.10	5	0.50
Науково-дослідна забезпеченість	0.10	3	0.30
Кадрова забезпеченість	0.05	4	0.20
Усього	1,00	-	3,60

Для того, щоб показати положення підприємства “Галичина” у матриці, ми відкладаємо узагальнену оцінку за факторами “привабливість ринку” і “конкурентоспроможність” (відповідно, 3,87 і 3,60 – із табл. 5) на відповідних лініях матриці (рис. 2).

Результати проведеного дослідження показали, що існують вагомі передумови для впровадження стратегії розвитку ЗАТ “Галичина”, а значить, маркетингова стратегія підприємства повинна бути спрямована на посилення власних позицій на зовнішньому ринку молочної продукції. Тобто має місце необхідність перегляду асортиментної, цінової, збутової стратегії підприємства відносно іноземних конкурентів, а також поліпшення системи контролю якості відповідно до міжнародних стандартів для посилення своїх конкурентних позицій.

Зокрема, що стосується асортиментної політики на зовнішньому ринку, то тут слід використати, як уже зазначалося, стратегію диференціації, тобто досягнення конкурентної переваги за рахунок різноманітності товарів, пропонованих на експорт, і розширення продукційної лінії. Для цього необхідно попередньо впровадити заходи щодо міжнародної сертифікації продукції підприємства, що, у свою чергу, підвищить міжнародну конкурентоспроможність досліджуваного підприємства. Крім того, у підприємства є відповідні передумови використання такої стратегії, а саме: постійні інновації у сфері устаткування нових технологій для виробництва якісної молочної продукції; використання екологічно чистої сировини; висококваліфіковані спеціалісти; існування позитивних тенденцій попиту на молокопереробну продукцію, зокрема, на світовому ринку.

Конкурентоспроможність

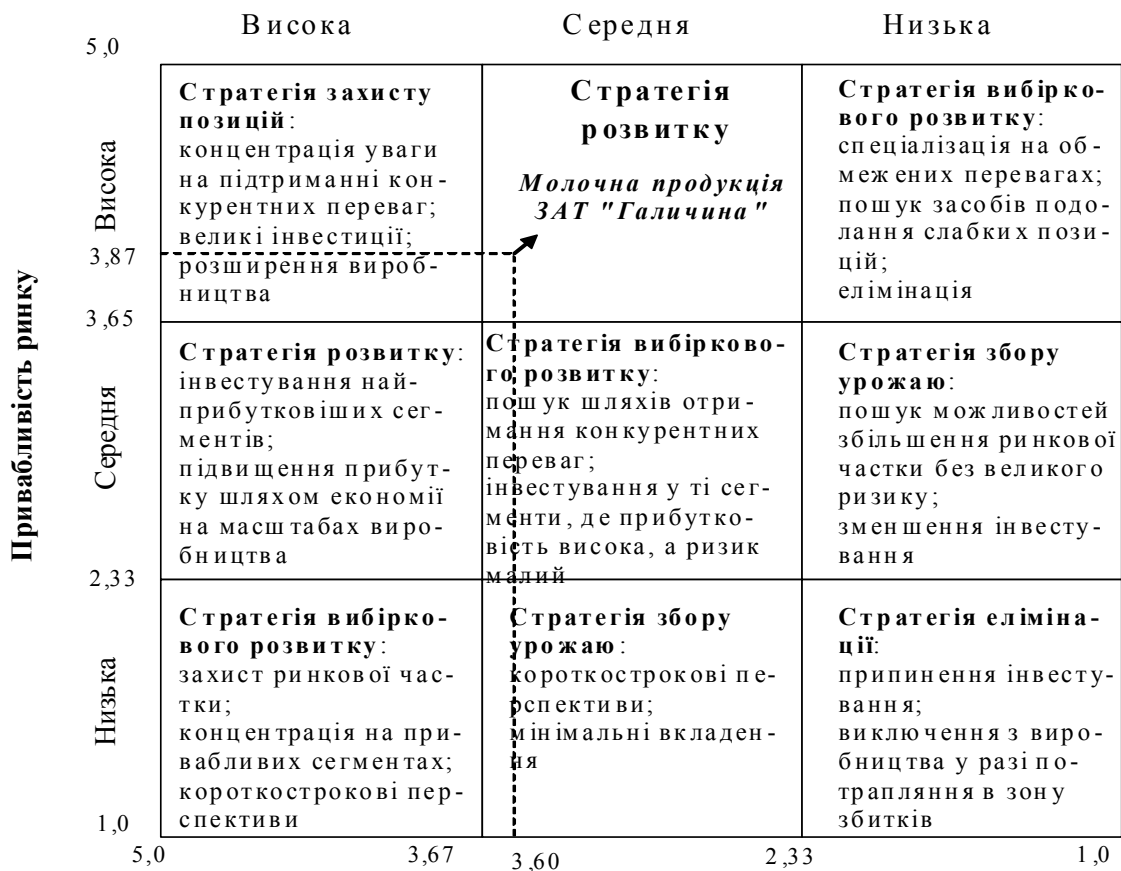


Рис. 2. Побудова матриці "Мак Кінсі" для ЗАТ "Галичина"

Стосовно цінової та збутової стратегій підприємства "Галичина", то одним із напрямів посилення конкурентоспроможності досліджуваного молокопереробного підприємства варто виділити розвиток власної збутової мережі на зовнішніх ринках, що дозволить реалізовувати свою продукцію самостійно, уникнути націнки на неї і тим самим здешевити її для кінцевого покупця, розширюючи таким чином ринок збуту.

Висновки. Отже, для оцінки та забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємств було використано кілька інструментів, а саме: метод бальної оцінки, метод SWOT-аналізу та матриця "Мак Кінсі". За результатами проведених досліджень встановлено, що для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства зокрема та молокопереробної галузі загалом слід розробити та реалізувати системи управління якістю відповідно до вимог міжнародної системи ISO 9000 на рівні законодавчої бази; проведення сертифікації своєї продукції відповідно до міжнародних вимог; розширити асортимент експортованої продукції, запровадивши стратегію диференціації; оптимізувати собівартість, що приведе до зниження цін; розвивати власну збутову мережу на зовнішніх ринках; урегулювати розвиток споріднених і підтримуючих галузей, самої інфраструктури молокопереробної галузі; здійснити інформаційну політику, спрямовану на створення позитивного іміджу вітчизняної молочної продукції на зовнішніх ринках, активізацію налагодження і супровід ділових зв'язків між вітчизняними й зарубіжними суб'єктами ринку молочної продукції тощо.

1. Войчак А. В. Маркетингові дослідження [Текст] : підручник / А. В. Войчак, А. В. Федорченко ; [ред. А. В. Войчак] ; Державний вищий навчальний заклад "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг [Текст] : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С. С. Гаркавенко. – 4-те вид., доповн. – К. : Лібра, 2006. – 717 с.
3. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К. : ТОВ "УВПК «ЕксОб»", 2001. – 560 с.
4. Офіційний сайт компанії "Галичина" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.galychyna.com.ua/.
5. Офіційний сайт компанії "Lactalis" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lactalis.com.ua/>.
6. Офіційний сайт компанії "Вимм-Билль-Данн" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wbd.ru/>.

Рецензент:

Кондур О.С. – кандидат фізико-математичних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

УДК 338.4
ББК 65.29

Батенко Л.П., Ісаєнко Ю.В., Твердушка Т.Б.

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

Міжнародний інститут бізнесу,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра маркетингу,
03179, м. Київ, Брест-Литовське шосе, 8-А,
тел.: 0445830033,
e-mail: Ludmilla.Batenko@iib.com.ua,
e-mail: Yulia.Isaenko@iib.com.ua,
e-mail: Tatyana.Tverdushka@iib.com.ua

Анотація. Розглянуто теоретичні й практичні аспекти застосування інструментів аналізу виробничих систем, спрямованого на подальші реорганізацію та скорочення очевидних і прихованих резервів та витрат з метою підвищення продуктивності праці робітників.

Ключові слова: безперервний процес покращення, виробнича система, інноваційна праця, непродуктивні затрати.

Annotation. Herein are described the theoretical and practical aspects of implementing methods for analyze of working systems, what helps to find and reduce visible and hidden unproductive costs during the work processes.

Key words: continuous improvement process, work system, innovative work, unproductive costs.

Вступ. Кризові явища, що відчули на собі більшість підприємств України, незалежно від галузі, розмірів, форм власності та джерел фінансування, зумовлюють необхідність проведення систематичного аналізу виробничих систем для підвищення ефективності власних виробництв.

Як показує українська реальність, на вітчизняних підприємствах у першу чергу оцінці та ліквідації (мінімізації) підлягали резерви у сфері управління людськими ресурсами шляхом упровадження таких непопулярних засобів, як скорочення персоналу, введення гнучких графіків роботи та рівня оплати праці. Підприємства частково зупинили виплату премій, зменшили розмір заробітної плати, запровадили скорочений робочий тиждень та масові неоплачувані відпустки. Однак вищезазначені підходи, що

спрямовані на скорочення витрат виробничих систем, мають тимчасовий характер, крім того, вони є недостатньо комплексними й обґрунтованими. Для підвищення ефективності виробництва необхідно проводити глибокий професійний аналіз фактичного стану підприємств, результати якого мають стати основою для розробки та запровадження системної й багатоетапної роботи з підвищення продуктивності праці виробничого персоналу, у першу чергу, опираючись на забезпечення її інноваційності. Відповідно до оцінки експертів [1], рівень продуктивності праці вітчизняних підприємств у декілька разів нижчий від аналогічних закордонних компаній, що не є даністю, а наслідками запровадження стратегії kaizen (безперервного покращення) на більшості закордонних виробників [2].

Постановка завдання. Для вітчизняних підприємств, що націлені на безперервне покращення виробничих систем, важливо не просто запропонувати відомий найновіший інструментарій (наприклад, Toyota Production System чи Шість Сигм) як засіб вирішення всіх виробничих проблем, а розробити системний міжфункціональний підхід щодо моніторингу, аналізу, удосконалення виробничих процесів та методів організації праці, що і є завданням нашого дослідження.

Результати. Відсутність вищезазначених процедур навіть у підприємств, що займають провідні позиції на українському ринку сьогодні, загрожує зниженням продуктивності, зростанням собівартості, недотриманням строків поставок і, як наслідок, утратою долі ринку в майбутньому.

Від рівня організації праці та налагодженості виробничих процесів залежать не тільки тривалість виробничого циклу, строки виконання замовлень, кількість необхідних матеріальних та людських ресурсів, обладнання, але й кінцеві фінансові результати, віддача на вкладений капітал. Раціональна організація праці на кожному організаційному рівні без винятку – необхідна передумова для успішного існування та майбутнього розвитку компанії в цілому.

Для розробки системної багатоетапної програми, націленої на підвищення ефективності як кожної виробничої системи окремо, так і підприємства загалом, у рамках застосування підходу щодо безперервного покращення перш за все має здійснюватися систематичний аналіз фактичного стану підприємства та його взаємопов'язаних виробничих систем. Для цього кожен організаційний рівень компанії повинен бути представлений як робоча (виробнича) система, яку можна відобразити у вигляді відповідної універсальної моделі (рис. 1), для якої незалежно від рівня та цілей функціонування елементи та взаємозв'язки є однаковими [3]. Виходячи із запропонованої моделі, на кожному організаційному рівні необхідно визначити складові досліджуваної виробничої системи та її взаємозв'язки з іншими підрозділами компанії. Оскільки одним з елементів запропонованої моделі виробничої системи є виробничий процес, то під час розглядання взаємозв'язків виробничих робочих систем як одного, так і різних організаційних рівнів отримуємо декомпозицію процесів виробничого підприємства, що схематично доцільно представити в комплексній моделі взаємозв'язків виробничих систем (рис. 2).

Визначені виробничі системи, їх елементи та взаємозв'язки між ними дають змогу системно підходити до виявлення наявних, а в деяких випадках прихованих резервів, усунення або мінімізація яких має приводити до підвищення продуктивності праці й ефективності виробничих систем у цілому [3; 4]. Виявлення резервів потребує, крім визначення характеристик елементів виробничих систем, наявності фактичних даних і відповідних показників цих систем, а саме – часу виконання замовлення та витрат стосовно процесів.

Для отримання вихідних даних і подальшого розрахунку вищезазначених показників перш за все доцільно застосовувати такі методи, як хронометраж операцій, фотографію робочого дня, метод вибіркового спостереження тощо.

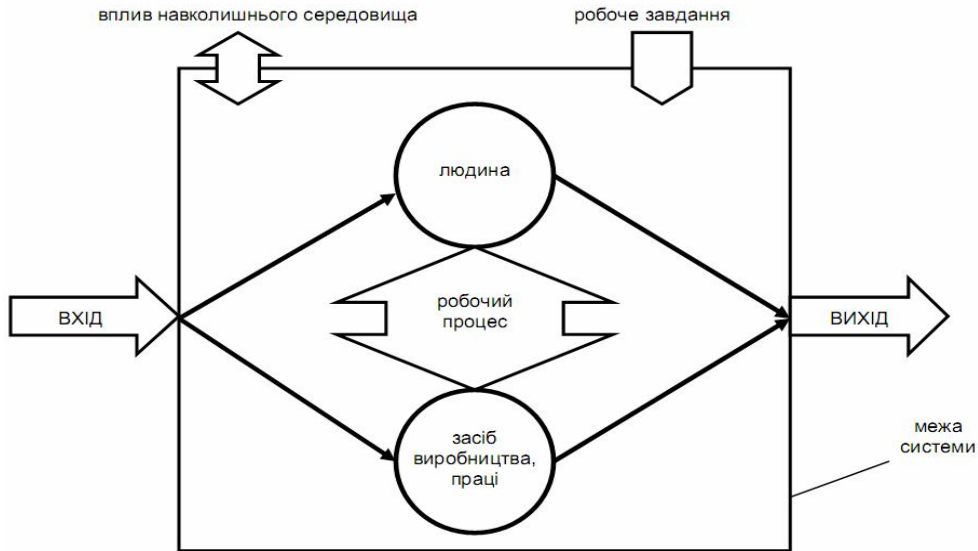


Рис.1. Універсальна модель робочої (виробничої) системи

Хронометраж застосовується з метою визначення необхідного часу на виконання операцій або завдання шляхом вимірювання та оцінки фактичних витрат часу, що здійснюються працівниками. Методика проведення хронометражу поділяється на декілька етапів:

1. Визначення й опис елементів виробничої системи, що підлягає діагностиці, і необхідної додаткової інформації. Серед них:

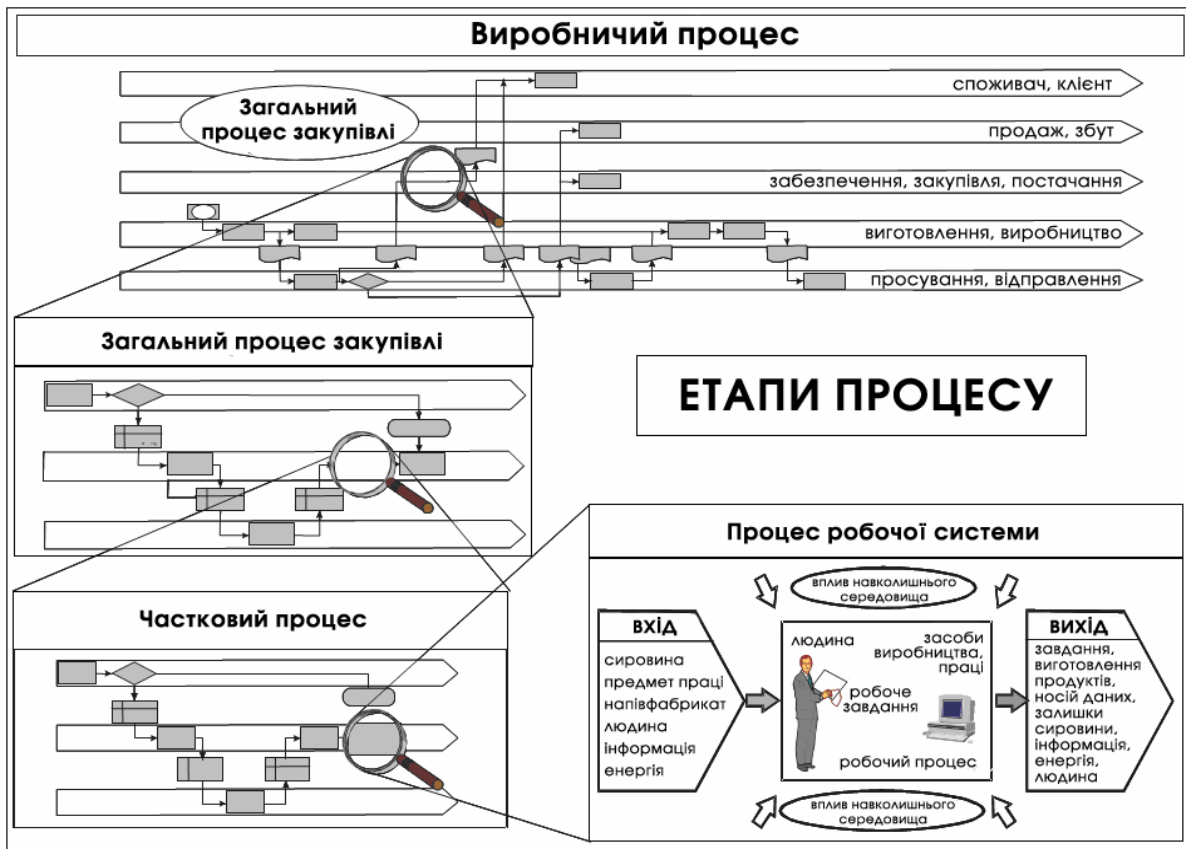


Рис. 2. Комплексна модель взаємозв'язків виробничих систем при декомпозиції процесів

- кількісні характеристики обсягу замовлення, що виконується під час здійснення хронометражу;
- зміст фактичного робочого процесу та методу праці;
- описання предмета праці, його фактичного стану на вході й на виході робочої системи;
- досвід працівника у виконанні аналогічних завдань;
- характеристики засобів виробництва (у тому числі коефіцієнт зносу);
- умови праці та вплив шкідливих факторів (шум, вологість, температурний режим тощо).

2. Отримання даних щодо тривалості виконання окремих операцій з урахуванням ступеня продуктивності праці та параметрів впливу.

3. Аналіз даних хронометражу (з урахуванням вимог статистичної достовірності), розрахунок необхідного (тобто планового) часу для окремих операцій і завдання в цілому.

Фотографія робочого дня являє собою тривалий хронометраж, тобто проведення спостережень протягом робочого дня, з метою визначення тривалості операцій та перерв працівника під час його робочої зміни. Початок спостережень припадає на момент прибуття робітника на підприємство й кінець – на завершення зміни, крім того, у спостереженнях ураховуються непродуктивна діяльність, перерви різного походження та ін. Результатом проведення фотографії робочого дня є визначення структури робочого часу окремого працівника, часу, що витрачається на різноманітні перерви, ідентифікація причин перешкод, що виникають і заважають запланованому виконанню робіт.

Метод вибіркового (моментних) спостережень дозволяє отримати миттєвий “погляд” на використання робочого часу робітниками підприємства, як кожним окремо, так і групою (бригадою, дільницею) загалом. Таблиця вибіркового спостереження та відповідний графік оброблених результатів показані на рис. 3. При використанні цього методу роботи або перерви, що спостерігаються, доцільно об’єднати за певними крите-

Час	7:43							8:24							9:00											
	Вид діяльності/перерв	Основна діяльність	Допоміжна діяльність	Додаткова діяльність	Перешкоди	Особисті перерви	Перерви на відпочинок	Технолог. перерви	Нерозпізнана діяльність	Основна діяльність	Допоміжна діяльність	Додаткова діяльність	Перешкоди	Особисті перерви	Перерви на відпочинок	Технолог. перерви	Нерозпізнана діяльність	Основна діяльність	Допоміжна діяльність	Додаткова діяльність	Перешкоди	Особисті перерви	Перерви на відпочинок	Технолог. перерви		
Робітник 1					X																					
Робітник 2						X																			X	
Робітник 3	X									X									X							
Робітник 4					X					X									X							
Робітник 5		X					X				X								X							
Робітник 6	X									X									X							
Робітник 7	X									X				X					X							
Робітник 8	X								X								X		X							
Робітник 9	X									X									X							
Робітник 10	X									X													X			X
Робітник 11						X								X												X
Робітник 12						X								X												X
Робітник 13	X						X				X								X							
Робітник 14	X									X									X							
Робітник 15						X								X												X

Рис. 3. Реєстраційний бланк методу вибіркового спостереження (фрагмент)

ріями в групи (наприклад: основна діяльність, допоміжна діяльність, особисті перерви, перешкоди, очікування тощо). Таким чином, після проведення спостережень виникає можливість оцінити розподіл робочого часу між видами діяльності та різноманітними перервами (рис. 4), визначити наявні резерви та запропонувати заходи щодо їх використання.

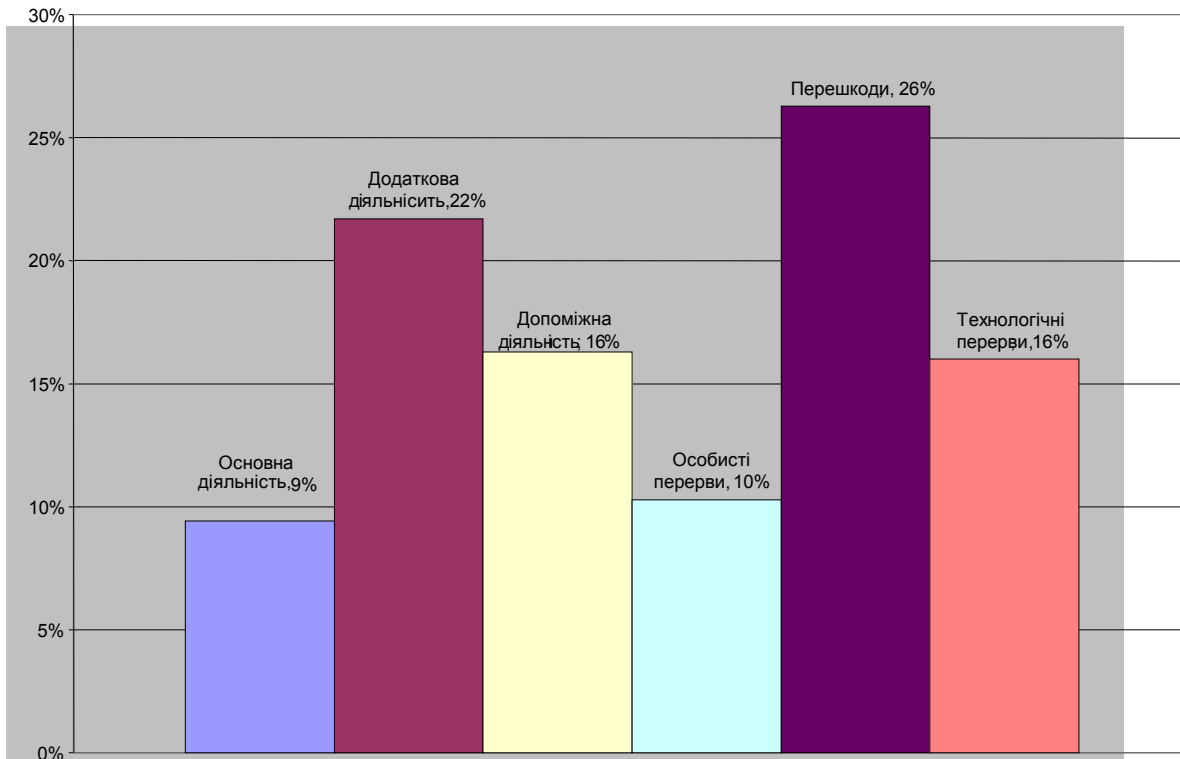


Рис. 4. Підсумкова діаграма розподілу робочого часу (фрагмент)

Запропонований підхід був запроваджений для аналізу виробничих систем на наявність очевидних і прихованих резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві, основним напрямом діяльності якого є виробництво пластикових ємностей.

Збір та аналіз даних відбувався на лінії лиття під тиском пластикових виробів, де основними засобами виробництва є термопластавтомати.

Опис умов роботи та фактичного робочого процесу: термопластавтомат відповідно до запланованої програми виробляє пластикові ємності, формує їх партії кількостю 20–25 одиниць виробів і за допомогою конвеєра транспортує до буфера попереднього очікування, де, залежно від форми ємностей, може зберігатися від 3 до 5 партій виробів. Робітник обслуговує 5 термопластавтоматів. До його безпосередньої роботи належить контроль якості, упаковка партій виробів у поліетиленові мішки, установка їх на піддон, що знаходиться біля кожного робочого місця, і транспортування до місця проміжного складування.

Аналіз організації робочих систем і завантаження працівників проводився протягом декількох змін на одній із дільниць. Для проведення дослідження було використано такі методи:

- для витрат часу виготовлення партії ємностей і витрат часу на їх обслуговування – хронометраж (результати наведено в табл. 1);
- для визначення витрат часу на допоміжну та додаткову діяльність – фотографія робочого дня та метод вибіркового спостереження (результати подано в табл. 2, 3).

Це дозволило виявити витрати часу на виконання основних (таких, що спрямовані на виконання поставленого завдання), допоміжних (без яких неможливо виконати основні) і додаткових (робітник виконує, хоч і не повинен) операцій.

Таблиця 1

Розрахунок затрат робочого часу працівника на виконання основних операцій

Розрахунок затрат часу діяльності людини з обслуговування однієї партії відер					
№ термопластавтомата:	Маш.1	Маш.2	Маш.3	Маш.4	Маш.5
Продукт	Прод.1	Прод.2	Прод.3	Прод.4	Прод.5
Підійти до автомата/машини	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Партію відер взяти й перевірити	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Партію відер повернути на 180 град.	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
Натягнути поліетиленовий пакет на партію відер	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
Поставити партію на палету	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00
Час циклу на партію	51,00	51,00	51,00	51,00	51,00
Розрахунок кількості палет/ящиків на зміну					
№ термопластавтомата:	Маш.1	Маш.2	Маш.3	Маш.4	Маш.5
Продукт	Прод.1	Прод.2	Прод.3	Прод.4	Прод.5
Кількість партій на палету/ящик	24,00	32,00	32,00	32,00	20,00
Кількість палет/ящиків на зміну	5,00	2,00	2,00	2,00	5,00
Розрахунок прямого часу діяльності відносно відер/кришок у зміну					
№ термопластавтомата:	Маш.1	Маш.2	Маш.3	Маш.4	Маш.5
Продукт	Прод.1	Прод.2	Прод.3	Прод.4	Прод.5
Сума часу діяльності за зміну	6426	3264	4233	3621	5151

Таблиця 2

Розрахунок затрат часу на допоміжну діяльність працівника

Розрахунок непрямого часу діяльності відносно палет/ящиків за зміну					
№ термопластавтомата:	Маш.1	Маш.2	Маш.3	Маш.4	Маш.5
Продукт	Прод.1	Прод.2	Прод.3	Прод.4	Прод.5
Привезти візок	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Палету/ящик привезти з візком	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Закріпити палету стрічкою	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
Палету/ящик відвезти на нов. пром. складув.	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Палету/ящик замінити (зняти)	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00
Іхати до місця палет	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Палету/ящик узяти	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Палету/ящик везти до машини	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
Старий лист викинути, новий покласти	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Контрольний листок якості заповнити	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00
Контрольний листок прикріпити до палети/ящика	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Проміжна сума	314,00	314,00	314,00	314,00	314,00
Сума за зміну	1570	628	628	628	1570

Таблиця 3

Розрахунок затрат часу на додаткову діяльність працівника

Розрахунок інших видів діяльності за зміну					
№ термопластавтомата:	Маш.1	Маш.2	Маш.3	Маш.4	Маш.5
Продукт	Прод.1	Прод.2	Прод.3	Прод.4	Прод.5
Усунення перешкод на термопластавтоматі	0,00	0,00	194,00	0,00	194,00
Прибрати залишки пластику біля термопластавтомата	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00
Завади, спричинені співробітником	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витягнути ручку з відра з дефектом	0,00	0,00	37,00	0,00	37,00
Відро з дефектом вилучити	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Показати майстру відро з передбачуваним/припустимим дефектом	410,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибрати підлогу в холі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Матеріал і залишки відносити	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Заповнити виробничий лист машини	42,00	42,00	42,00	42,00	42,00
Додатково покласти відро до автомата	0,00	0,00	125,00	0,00	0,00
Здійснити перевірку якості	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00
Контроль якості за кресленнями	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ящик зі штапелями принести	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Проміжна сума	695,00	285,00	641,00	285,00	516,00

Спостереження і розрахунки показали, що фактична завантаженість персоналу на 5 термопластавтоматах дорівнювала 66% (табл. 4). Таким чином, резерв, що може бути спрямований на підвищення продуктивності праці, досягає 34%, тобто оптимальний розмір кількості термопластавтоматів, що може обслуговуватися одним робітником, розрахований у табл. 4 на основі отриманих даних, дорівнює 7.

Таблиця 4

Розрахунок оптимальної кількості робочих місць

Розрахунок оптимальної кількості місць					
№ термопластавтомату:	Маш.1	Маш.2	Маш.3	Маш.4	Маш.5
Продукт	Прод.1	Прод.2	Прод.3	Прод.4	Прод.5
Сума всіх діяльностей	8691,00	4177,00	5502,00	4534,00	7237,00
Середнє	6028,20				
Теоретичний час роботи	48000,00				
Реальний час роботи	45600,00				
Кількість машин	5,00				
Фактична завантаженість, %	66,10				
Оптимальна кількість місць	7,56				
Оптимальна кількість місць (округлено)	7,00				
Фактична завантаженість, % щодо кожного робочого місця	19,05921053	9,16008772	12,0657895	9,94298246	15,87061404
			Σ=	66,0986842	

Ураховуючи кількість робітників на даній ділянці (6 працівників у зміну), рівень заробітної плати (15 євро за годину) і кількість змін протягом місяця (90, оскільки підприємство працює в 3 зміни без вихідних), було відповідно розраховано можливу економію фонду заробітної плати, що становить 264 384 євро на рік.

Упровадження підвищених норм обслуговування потребувало тільки одного організаційного заходу – зміни місця розташування піддонів (палет) біля машин і було спрямоване на те, щоб робітник, без попередніх пошуків, міг візуально відразу визначити, до якого термопластавтомата йому треба підійти для його подальшого обслуговування згідно з робочим завданням.

Висновки. Проведене дослідження показало, що запропонований підхід може сприяти значному зростанню продуктивності праці, його можна застосовувати на будь-якому підприємстві незалежно від розмірів та виду продукції, що виробляється.

Успіх сучасного підприємства в першу чергу залежить від його внутрішньої організаційної системи, оптимального розподілу та використання ресурсів. Основними факторами зростання продуктивності праці та підвищення внутрішньої ефективності, безумовно, є систематичне використання методик, спрямованих на:

- раціональну організацію праці на всіх ієрархічних рівнях організаційної структури;
- безперервний процес покращення діяльності й результатів діяльності мікро- та макроробочих систем;
- гнучке використання робочого часу та завантаження працівників.

1. Менеджмент продуктивності : навчальний посібник / уклад. А. О. Ласкавий. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.
2. Bruner A. New St. Kaizen in Japan: an empirical study / A. Bruner // The Emerald Management Xtra Book : Research and practice in management. – 2004. – Special issue. – P. 107–120.
3. Chase R. Production and Operations Management / Chase R., Aquilano N., Jacobs R. – Irvin McGraw-Hill, 2004.
4. Вумек Дж. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс ; пер. с англ. – М. : Изд-во “Альпина Бизнес Бук”, 2004. – 473 с.

Рецензенти:

Наконецний О.М. – доктор фізико-математичних наук, старший науковий співробітник, професор кафедри фінансів Міжнародного інституту бізнесу;

Писаренко Н.Л. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу Міжнародного інституту бізнесу.

УДК 330.322: 001.8

ББК 65.9 (4 Укр)

Бойчук Р.М., Гречаник Б.В.

ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Державна податкова інспекція м. Івано-Франківськ,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 20,
e-mail: ruslan_b_1976mail.ru;

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
кафедра економіки підприємства,
76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15

Анотація. У статті розглядаються проблеми формування інноваційної інфраструктури розвитку малого бізнесу, зокрема бізнес-інкубаторів. Обґрунтовано на основі аналізу розвитку малого підприємництва її необхідність і визначені основні напрями державної підтримки.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, інноваційна інфраструктура, інноваційна активність, малий бізнес.

Annotation. The article discusses the problem of the formation of innovative infrastructure for small business, including business incubators. Based on analysis of small business development we also defined the necessity of an innovation infrastructure for small business and identified areas of public policy in this direction.

Key words: business incubator, innovation infrastructure, innovation activity, a small business.

Вступ. Досвід показує, що поєднання державної політики у сфері інновацій і політики в галузі підприємництва підвищує ефективність економіки в цілому. Підтримка створення та експансії малого бізнесу сприяє інноваційній активності держави на світовій арені, тоді як стимулювання інноваційного процесу сприяє виникненню нових компаній і розширенню їх присутності у світовій економіці.

У країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) частка МСП складає до 99% від кількості компаній, малий бізнес, за різними оцінками, створює від 50 до 75% додаткової вартості. Однак МСП менш залучені в інноваційну активність, ніж великі компанії [1].

Оскільки підтримка інноваційної діяльності малого й середнього бізнесу є надзвичайно важливою як на рівні держави загалом, так і на рівні окремого регіону, то нагальним питанням є створення регіональної інноваційної інфраструктури. Особливу цікавість у цьому контексті викликає питання розвитку таких елементів інноваційної інфраструктури, як бізнес-інкубатори, які поєднують у собі функції розвитку малого бізнесу та інновацій.

Проблеми та перспективи діяльності малого підприємництва, інновацій перебувають у полі зору таких українських учених, як О.Барановський, А.Гринюк, З.Варналій, Л.Воротін, М.Єрмошенко, В.Кобилко, М.Козоріз, Т.Меркулова, І.Михасюк, О.Мазур, Р.Рудик, Л.Федулова та ін.

Разом з тим питання, пов'язані з подоланням переважаючої тенденції розвитку малого бізнесу у сфері торгівлі та послуг, переорієнтацією її до інноваційної взаємодії великого й малого бізнесу, вирішення протиріччя між інтересами малого бізнесу та представниками держави, відповідальними за його розвиток, а також питання, пов'язані зі створенням спеціальних умов для розвитку інноваційної функції малого бізнесу, зокрема, формування дієвої інноваційної інфраструктури, діяльності інноваційних бізнес-інкубаторів, вимагають подальшого дослідження.

Постановка проблеми. Метою статті є комплексне дослідження об'єктивних передумов для розвитку інноваційного бізнес-інкубування в Україні шляхом вивчення

та узагальнення поточних тенденцій розвитку малого бізнесу в контексті формування дієвої інноваційної інфраструктури.

Результати. Серед різноманіття економічних і соціальних функцій малого бізнесу чільне місце посідає інноваційна. Її суть полягає у формуванні якісних структурних змін регіональної спеціалізації, характеру господарських зв'язків, культури виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, виходів на зовнішні ринки.

Проблема залучення малих підприємств до інноваційної діяльності в Україні залишається не до кінця врегульованою. Низька інноваційна активність малого бізнесу в Україні підтверджена висновками офіційного міжнародного обстеження CIS 6 (Комітет інноваційного нагляду в рамках ЄС). Так, Україна долучилася до обстеження інновацій за міжнародною методологією CIS 6 (пілотне обстеження 5 регіонів основного кола підприємств та організацій, за винятком малих підприємств, на суцільній основі). Результати обстеження показали, що у вибраних регіонах рівень інноваційної активності підприємств перебуває в діапазоні 10–30%. Статистичне спостереження в п'яти регіонах України виявило, що рівень інноваційної активності серед великих підприємств (понад 250 осіб) становить від 23% до 49%, серед середніх (50–249 осіб) – 11–29%, серед малих підприємств (10–49 осіб) – 7–23%. Установлено, що, незважаючи на значну кількість збиткових підприємств (близько 40%), найбільша частка інвестицій фінансується з власних джерел, на формування яких істотний вплив мають два види податків – на прибуток і нарахування на заробітну плату [3]. Найвищий рівень інноваційної активності виявився в діяльності, пов'язаній з комп'ютерами та програмним забезпеченням, консультуванням у сфері архітектури й інжинірингу, технічними випробуваннями (74,3%). Основним напрямом інноваційної діяльності (78–91% підприємств) обстежених регіонів стало придбання машин, обладнання та ПЗ для виробництва нових продуктів і послуг. Для порівняння, ступінь інноваційної активності малого бізнесу Німеччини складає понад 60% [2].

Серед ключових проблем, що стримують інноваційну активність малого бізнесу, виділяють проблеми розвитку інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги, зокрема, діяльності бізнес-інкубаторів.

Пріоритетним напрямом діяльності уряду на 2012 рік, за словами першого віцепрем'єр-міністра України – міністра економічного розвитку і торгівлі України Андрія Ключова, повинен стати розвиток інноваційної інфраструктури, який включатиме формування мережі наукових парків, технопарків, **бізнес-інкубаторів**, центрів трансферу технологій [4].

Заслугове на увагу досвід ЄС щодо підтримки інноваційно-спрямованого малого та середнього бізнесу. Так, розширення участі малих і середніх підприємств (МСП) у **Сьомій рамковій програмі** є пріоритетним завданням для ЄС. Зазначимо, що в ЄС малим і середнім визнається бізнес з кількістю зайнятих до 250 чоловік і обігом капіталу до 50 млн євро. Таким критеріям відповідає 23 млн, або 99% підприємств в ЄС, на яких за останні роки було створено 80% нових робочих місць. Для таких підприємств забезпечуються найбільш сприятливі умови, у тому числі заохочення до інноваційної діяльності. Інноваційні проекти покликані не тільки вносити поліпшення в діяльність МСП, але й сприяти розширенню участі МСП і дослідників з нових країн – членів ЄС у сьомій рамковій програмі. Надалі основні зусилля ЄС будуть спрямовані на створення і підтримку регіональних мереж організацій, що займаються питаннями МСП, таких як інноваційні бізнес-інкубатори, асоціації бізнесу й торговельні палати, органи місцевого самоврядування і навчальні заклади [1].

Актуальність формування й ефективність діяльності бізнес-інкубаторів, як інституцій стимулювання розвитку малого підприємництва та інновацій, детермінується, у

першу чергу, їх місцем у соціально-економічному житті України. Внутрішню потребу у формуванні інноваційних інфраструктурних елементів розвитку малого підприємництва, у тому числі інституту бізнес-інкубаторів, визначають у процесі дослідження об'єктивних проблем його розвитку. Тому для системного обґрунтування реалій створення та функціонування бізнес-інкубаторів проведемо дослідження діяльності малого підприємництва в Україні.

В умовах фінансово-економічної кризи 2009–2010 рр. в Україні, згідно з висновками національної доповіді “Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні”, відбулося значне погіршення показників розвитку малого підприємництва. До ключових макроекономічних факторів, які негативно впливали на розвиток малого підприємництва в Україні, відносять: скорочення споживчого попиту; загострення проблем у фінансово-кредитній сфері; обмеження державних інвестицій і фінансової підтримки бізнесу; зменшення іноземного інвестування в розвиток приватного сектора та інші.

Аналіз динаміки основних статистичних показників розвитку малого бізнесу за останні роки в Україні дозволяє виявити ряд суттєвих проблем, які ми згрупували таким чином:

1. Незначна роль малого бізнесу в соціально-економічних процесах України.
2. Низька ефективність ведення діяльності малих підприємств, значна їхня збитковість і низький рівень їхнього менеджменту, проблеми їхнього банкрутства.
3. Обмеженість у доступі до фінансування суб'єктів малого бізнесу та низька їхня інвестиційна активність.
4. Відсутність інноваційного вектора розвитку малого підприємництва.

Окреслення саме такого кола проблем викликано метою нашого дослідження, а саме – необхідністю визначити об'єктивні економічні чинники активізації в Україні процесів розвитку інфраструктурного забезпечення, зокрема, становлення та розвитку таких інституцій, як бізнес-інкубатори.

Наведемо основні результати аналізу розвитку малого бізнесу в рамках окреслених проблем.

1. Незначна роль малого бізнесу в соціально-економічних процесах України

За даними Держкомстату України, станом на 01.01.2010 р. у структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств частка малих підприємств становила 92,9%, середніх – 6,5%, великих – 0,6%.

В Україні налічувалося 332,2 тис. малих підприємств, 23,1 тис. середніх підприємств та 1,685 тис. великих підприємств (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить про незначну роль малого підприємництва в соціально-економічних процесах в Україні. Так, частка малого підприємництва в загальній кількості суб'єктів господарювання складає 92,9%, їхній внесок у зайнятість працівників – 26,3%, при цьому обсяг реалізованої продукції становить лише 14,2%.

Так само негативним явищем відзначається мале підприємство й за рівнем виплат офіційної заробітної плати. На малих підприємствах рівень середньомісячної заробітної плати найманих працівників є найнижчим в Україні й складав у 2010 році 1 249,88 грн. На підприємствах із чисельністю найманих працівників до 10 осіб (сектор мікропідприємництва) заробітна плата у 2008 р. становила лише 54% від середнього по Україні показника, на підприємствах з 10–49 найманими працівниками – 67,8%, на підприємствах з 50–249 найманими працівниками – 85,8%.

Станом на кінець 2009 року кількість фізичних осіб-підприємців в Україні без урахування найманих працівників становила 2,4 млн осіб, а станом на кінець 2010 року їхня кількість зросла й склала 2,81 млн осіб. Кількість фізичних осіб-підприємців з урахуванням найманих працівників у 2010 році склала 4 960,2 тис. осіб.

Основні показники діяльності підприємств – суб'єктів господарювання за розмірами* у 2010 році

Показники	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, <i>одиниць</i>	1	4	63
Частка кількості підприємств відповідного розміру у загальній кількості, %	0,6	6,5	92,9
Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), <i>тис. осіб</i>	3305,3	2507,3	2073,6
% до загальної кількості зайнятих працівників	41,9	31,8	26,3
Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), <i>тис. осіб</i>	3305,2	2506,3	1992,5
у % до загальної кількості найманих працівників	42,4	32,1	25,5
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, <i>грн.</i>	2909,35	1866,25	1249,88
Фонд оплати праці, <i>млн. грн.</i>	115392,6	56128,2	29885,1
Обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), <i>млн. грн.</i>	1640279,5	1241555,3	478256,7
у % до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	48,8	37,0	14,2

*© Держстат України, 1998–2011.

У цілому, загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення по Україні, за даними державної статистики, у 2010 році становила 464 одиниць, або на 29% менше, ніж у попередньому році.

Важливим є аналіз впливу розвитку в регіонах малого підприємництва на рівень зайнятості населення. На рис. 1 відображено розподіл регіонів України за рівнем безробіття, визначених за методологією МОП і кількістю суб'єктів малого підприємництва на 100 тис. населення, у 2010 році. Аналіз цих даних не дозволяє стверджувати про наявність позитивного зв'язку між кількістю суб'єктів малого підприємництва та рівнем зайнятості в регіоні, що підтверджує низьку соціальну роль малого бізнесу в Україні на сучасному етапі. Збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва без підвищення їх якісної, ефективної діяльності не сприяє процесу зайнятості населення в Україні, зростанню доходів населення.

Незначна роль малого підприємництва в соціально-економічному житті України, за вищенаведеними даними, підтверджується невеликою часткою виробництва та реалізації продукції, низькою зайнятістю населення, найнижчими рівнями виплат заробітної плати. При цьому, з точки зору кількості суб'єктів малого підприємництва, Україна знаходиться на рівні інших розвинутих країн.

Можна навести як приклад і підтвердження вищенаведених висновків слова прем'єр-міністра України Миколи Азарова на засіданні уряду 12 січня 2011 року: *“В Україні, де 70% промисловості приватизовано і близько 1200 підприємств забезпечують створення до 90% ВВП, розраховувати на модернізацію лише за рахунок державних інвестиційних програм нереально”*. *“...Завдання полягає в тому, щоб побудувати ефективну модель державно-приватного партнерства на період інноваційної модернізації економіки”* [4].

Відповідно до досвіду міжнародних організацій, що займаються питаннями розвитку бізнес-інкубування, одним із результативних елементів підтримки підприємництва

ва є саме бізнес-інкубатори, які сприяють прискоренню розвитку малих підприємств у 7–22 рази й знижують кількість їхніх невдач у бізнесі на 20%. Окрім того, вони сприяють вирішенню таких завдань, як оздоровлення економічної активності регіонів, розвиток внутрішніх ринків, створення та укріплення зв'язків між малим бізнесом, підвищення інноваційної активності бізнесу та зайнятості й рівня життя місцевого населення.

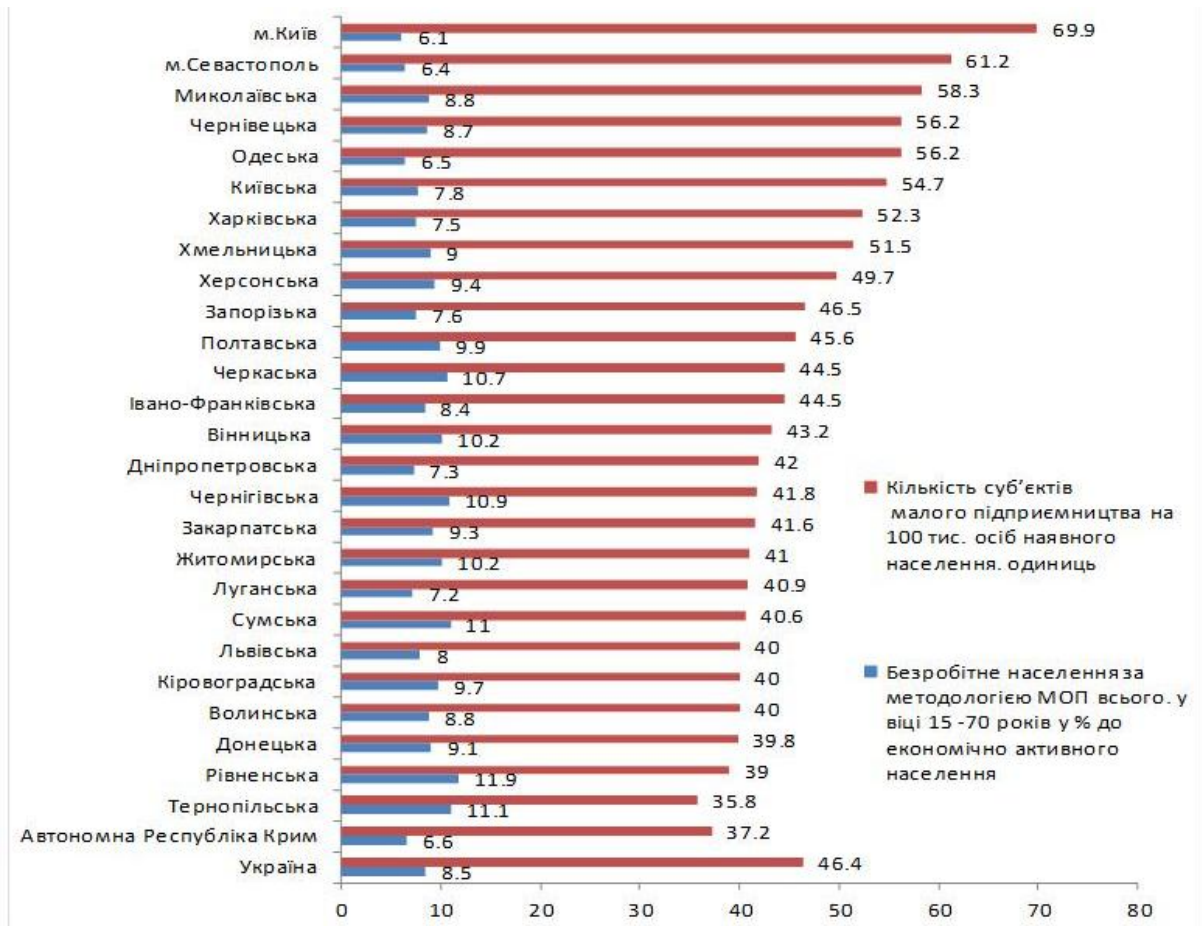


Рис. 1. Розподіл регіонів за кількістю суб'єктів малого підприємництва та рівнем безробіття у 2010 році

2. Низька ефективність ведення діяльності малих підприємств, значна їхня збитковість і низький рівень їхнього менеджменту, проблеми їхнього банкрутства

Якщо проаналізувати динаміку основних показників розвитку малого підприємства протягом 2000–2010 років (рис. 2), то можна виявити виражені негативні тенденції зростання частки збиткових підприємств у сфері малого бізнесу. Так, протягом 2007–2010 років частка малих підприємств, які отримували збитки в їхній загальній чисельності, зросла з 32,8% до 41,4%. Тобто майже кожне друге мале підприємство у 2010 році отримувало збитки.

Така динаміка збитковості корелює із зменшенням частки обсягів реалізованої продукції малих підприємств у загальних обсягах реалізації.

Проводячи порівняльний аналіз використання трудових ресурсів на малих, середніх та великих підприємствах, можна виявити низьку продуктивність праці на малих підприємствах. Так, за даними Держкомстату, у 2010 році на 1 працівника, зайнятого на малих підприємствах, приходилося в середньому 230 тис. грн обсягу реалізованої про-

дукції, а на великих підприємствах цей показник був більший майже вдвічі (496,2 тис. грн).

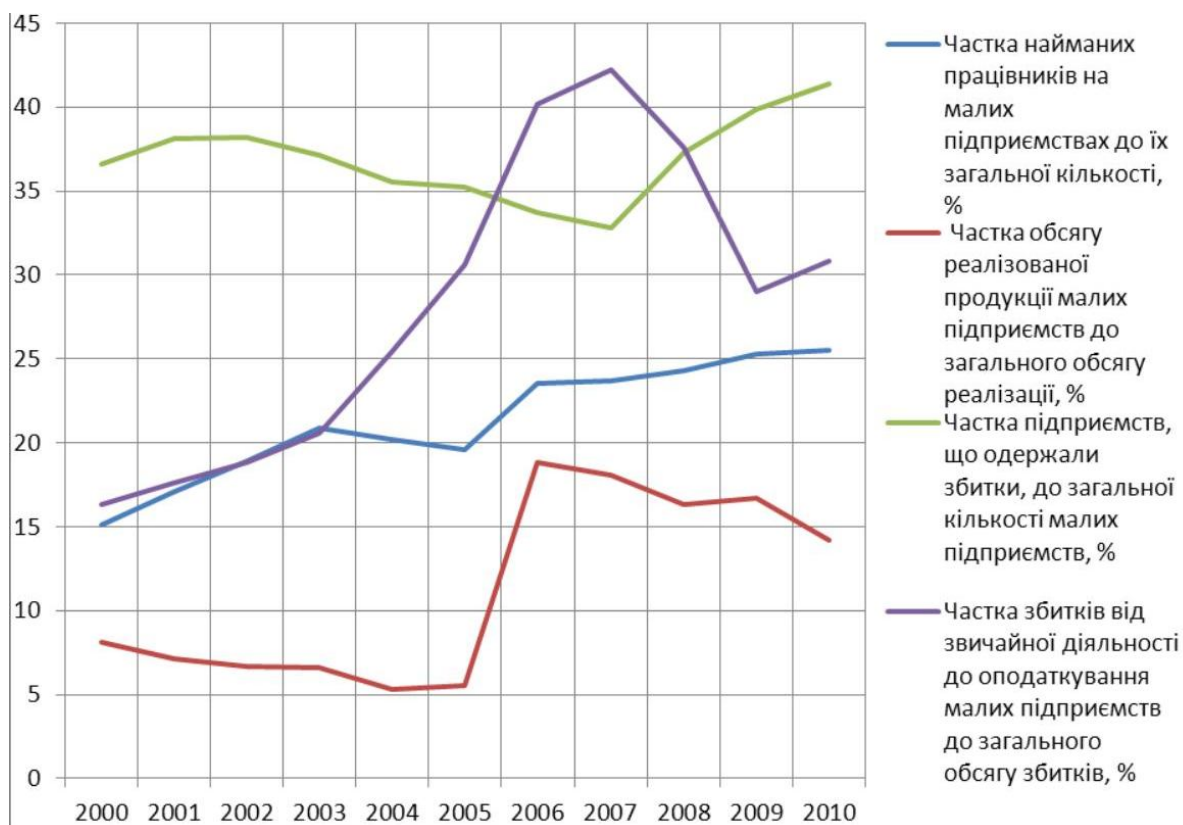


Рис. 2. Динаміка основних показників розвитку малих підприємств протягом 2000–2010 рр.

Аналізуючи фінансові результати малих та середніх підприємств від звичайної діяльності до оподаткування, необхідно зазначити, що 58,6% малих підприємств були прибутковими у 2010 році. Проте лише в Дніпропетровській, Запорізькій, Миколаївській областях сукупний фінансовий результат діяльності малих підприємств мав позитивне сальдо. Найгірший результат фінансової діяльності відмічено на малих підприємствах Донецької, Київської, Одеської областей та міста Києва. Причому на столичні малі підприємства припало майже 60% загального від'ємного сальдо малих підприємств по країні.

Наведені дані підтверджують, що протягом останніх років в Україні світова фінансова криза у 2008–2009 роках призвела до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств, що пояснюється макроекономічною нестабільністю та нездатністю керівництва (менеджменту) здійснювати ефективне антикризове управління підприємством, своєчасно виявляти проблеми й уживати необхідних заходів.

На фоні негативної загальнооекономічної ситуації спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство суб'єктів малого бізнесу. Протягом 2008–2009 років кількість судових справ, що стосуються визнання боржника банкрутом, зростає втричі. Станом на початок 2010 року загальна кількість підприємств, які перебувають у процедурах банкрутства, становила 14 642, що на 6% більше, ніж у 2007 році, та на 29,6% – ніж у 2006 році. Із 502 припинених у 2009 році справ про банкрутство підприємств лише 9 суб'єктів господарювання використали механізм санації з метою відновлення платоспроможності боржника, 452 підприємства було ліквідовано.

Доцільно зазначити, що потреба в бізнес-інкубуванні в світі зумовлена також соціально-економічною природою малого підприємництва: протягом трьох років роботи виживає лише 14–30% новостворених малих підприємств. Тоді як у бізнес-інкубаторі ця чисельність значно зростає і становить 85–86%.

3. Обмеженість у доступі до фінансування суб'єктів малого бізнесу та низька їх інвестиційна активність

Проявом незначної інвестиційної активності малих підприємств в Україні є те, що в 2010 році в структурі валових капітальних інвестицій частка інвестицій спрямована у малі підприємства, становила лише 21,6%, коли у великі підприємства було спрямовано 50,5%, а в середні підприємства – 27,9%.

Малі підприємства постійно відчувають нестачу джерел фінансування, у зв'язку з погіршенням ринкових умов відбулося падіння їх кредитоспроможності та погіршився доступ до фінансування, особливо банківського.

Основними чинниками, які на сучасному етапі не сприяють залученню кредитів представниками малого бізнесу є: висока вартість кредитів (попри певне зниження в порівнянні з минулим роком на 5–6% ефективні відсоткові ставки за позиками на ринку здебільшого перевищують 20%); високі вимоги банків до забезпечення за кредитами, неготовність кредиторів інтенсивно видавати доступні бланкові позики; високий поріг для власної фінансової участі підприємців в інвестиційних проектах; короткостроковість кредитування (позики видаються в основному на 1 рік); неготовність більшості банків фінансувати “стартапи”; нестабільність макроекономічної ситуації, невисокий рівень ділової активності в державі тощо [6].

У період економічної кризи відслідковується різке зменшення державної фінансової підтримки. У державному бюджеті на 2010 рік передбачалося виділити 15 млн грн на підтримку суб'єктів малого підприємництва через Український фонд підтримки підприємництва, однак ці кошти так і не було виділено [6].

Найгірша ситуація впродовж декількох останніх років склалася з фінансуванням заходів щодо формування мережі об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва, поповнення їх статутного й оборотного капіталу. У 2008 році така тенденція збереглася і частка бюджетних коштів, використаних на розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва, у загальних обсягах фінансування склала трохи більше 1%, причому лише 6 регіонів спрямували кошти на ці заходи [5].

Недостатність фінансування заходів щодо формування інфраструктури позначається на спонтанному формуванні мережі спеціалізованих установ підтримки бізнесу (у деяких регіонах її не сформовано взагалі). Відсутність координуючої ролі місцевої влади знижує ефективність її функціонування для забезпечення потреб розвитку місцевого бізнесу, що визначаються широким спектром послуг, які мають бути вартісно й територіально доступні для підприємців-початківців.

4. Відсутність інноваційного вектора розвитку малого підприємництва

Розвиток малого бізнесу в розвинених ринкових економіках пов'язаний з розробкою та впровадженням інновацій у виробництво, комерціалізацією нових товарів. Водночас структура зайнятості у сфері малого бізнесу України за видами економічної діяльності характеризується превалюванням зайнятості у сфері послуг. За підсумками 2008 року із загальної кількості найманих працівників на малих підприємствах близько 52,3% було зайнято у сфері операцій з нерухомим майном, оренді в оптовій та роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами, наданні послуг з ремонту, що можна пояснити динамічністю розвитку сфери послуг і торгівлі.

Питома вага зайнятих у діяльності готелів та ресторанів також залишалася досить високою й складала майже 50,7% від загальної чисельності найманих працівників щодо відповідного виду діяльності.

Водночас невисокий рівень кваліфікації підприємців, зайнятих у сфері малого бізнесу, ускладнює перспективи його інноваційного розвитку. Відсутність спеціальних знань у сфері бізнес-освіти, неефективний менеджмент знижують конкурентоспроможність малого бізнесу, погіршують якість його персоналу.

Центри зайнятості не завжди можуть забезпечити підготовку кадрів для проведення підприємницької діяльності, а тим більше інноваційної, оскільки безробітних не можна віднести до активного ресурсу, налаштованого на започаткування інноваційного бізнесу.

Основним джерелом людських ресурсів для інноваційного малого бізнесу є вищі навчальні заклади. На жаль, сьогодні вища освіта не в змозі підготувати конкурентоспроможного фахівця, а впровадження навчальних програм з основ підприємницької діяльності на базі загальноосвітніх, професійних, вищих навчальних закладів і закладів післядипломної освіти має загальний характер. Тому важливим кроком у цьому напрямі є створення при ВНЗ інноваційних бізнес-інкубаторів. Це дозволить активізувати й підтримати молодіжні ініціативи, створити умови для розвитку кадрового потенціалу інноваційного малого підприємництва.

Висновки. Вищенаведений аналіз розвитку малого підприємництва в Україні, у колі окреслених проблем, свідчить про необхідність прийняття ефективних державних рішень щодо підвищення ролі малого підприємництва в Україні, синхронізацію його діяльності із стратегічними орієнтирами розвитку інноваційної економіки.

Не останню роль у цьому процесі повинно відігравати створення відповідної інфраструктури розвитку малого підприємництва та інновацій, у тому числі таких інституцій, як бізнес-інкубатори.

Бізнес-інкубатори в цьому механізмі державної підтримки, виходячи з їхніх функцій та мети функціонування, повинні мати пріоритетний статус. Це, у першу чергу, зумовлено гнучкістю бізнес-інкубаторів у питаннях підтримки малого підприємництва, значної можливості синхронізації з державними та регіональними напрямками розвитку, диверсифікацією в питаннях залучення ресурсів і формування горизонтальних та вертикальних зв'язків між суб'єктами господарювання, створення кластерів тощо.

Надання комплексної дієвої державної підтримки бізнес-інкубаторам дозволить суттєво покращити розвиток інноваційного малого підприємництва, що підтверджено зарубіжним досвідом.

Головним завданням у розвитку інфраструктури підтримки підприємництва має стати не тільки зростання кількості об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва, а їхнє рівномірне розміщення, зосередження не лише в обласних, а й у районних центрах, а також підвищення якості роботи, поліпшення кваліфікаційного рівня персоналу й розробки інноваційної моделі діяльності та співпраці з підприємствами.

1. Бочарова Н. В. Сучасна стратегія інноваційного розвитку Європейського союзу / Н. В. Бочарова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 43–50.
2. Варналій В. Жук. Проблеми підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] / В. Жук. Варналій. – Доступний з : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor43/>.
3. Архієреєв С. Підвищення ролі регіонів у випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: міжнародний досвід [Електронний ресурс] / С. Архієреєв, О. Попадинець. – Доступний з : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/november08/5.htm>.
4. Пищик С. Малий інноваційний бізнес в Україні підтримуватиме спеціальний фонд КІІВ. 28 вересня. УНН. [Електронний ресурс] / С. Пищик. – Доступний з : <http://www.unn.com.ua/ua/news/28-09-2011/481517/>.
5. Національна доповідь “Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні” у 2010 році.

6. Кредитування малого та середнього бізнесу. Інформаційно-аналітична записка // Дзеркало тижня. – 2011. – № 43. – 16 травня.

Рецензенти:

Данилюк М.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 658:65.015.3

ББК 65.053

Василюк М.М., Гнатюк Т.М., Василюк В.В.

КОНТРОЛІНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0348596003,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. У статті розглядається необхідність впровадження контролінгу як одного з елементів ефективного управління. Доведено, що відсутність контролінгу й низький рівень менеджменту зумовлюють прийняття неправильних управлінських рішень і виникнення кризових ситуацій, що, як правило, призводять до банкрутства.

Ключові слова: контролінг, банкрутство, підприємство, внутрішній механізм підприємства, управлінський процес, контроль, експерт.

Annotation. The article deals with the necessity of controlling the introduction as one of the elements of good governance. It is proved that there are no controlling and poor management, adopting the wrong management decisions, and the emergence of crisis situations that typically lead to bankruptcy.

Key words: controlling, bankruptcy, enterprise, the internal mechanism of the enterprise, management process, control, expert.

Вступ. Стрімкий перехід України до ринкових відносин призвів до кризових явищ в економіці як на загальнодержавному рівні, так і на рівні підприємств. Однією з причин виникнення кризової ситуації на більшості українських підприємств є низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва довели багатьох суб'єктів господарювання до межі банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу.

Фахівці в галузі санації схиляються до того, що нормальне функціонування підприємства, його фінансове оздоровлення неможливі без упровадження системи контролінгу.

Проблеми вдосконалення системи управління підприємством досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, що відображено в роботах таких авторів, як М.Альберт, І.О.Бланк, В.А.Василенко, В.А.Забродський, М.О.Кизим, Т.С.Клебанова, М.Х.Мескон, Т.І.Ткаченко, Ф.Хедоурі та інших. Розробку теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо впровадження контролінгу в систему управління підприємством здійснювали переважно зарубіжні вчені, що є зрозумілим з огляду на тривалість застосування

ними зазначеної системи. У цьому зв'язку також цінними є праці таких авторів, як А.Дайле, М.Коул, Е.Майер, Р.Манн, Б.Нідлз, Х.Фольмут, Д.Хан. У той самий час в останні роки дослідженням основних питань функціонування контролінгу на вітчизняних підприємствах займається і низка українських і російських учених, а саме: В.Анташова, А.Градова, Н.Данилочкіна, А.Кармінський, Д.Ковальов, І.Новіков, Л.Сухарева, О.Терещенко, В.Толкач, Г.Уварова.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація теоретичних знань у сфері контролінгу як одного з необхідних елементів у системі управління підприємством і вдосконалення системи оцінки його ефективності.

Результати. Вимоги нового світового ринку й необхідність удосконалення існуючих економічних процесів на підприємстві дали поштовх для виникнення та розробки методів застосування нової науки – контролінгу.

Контролінг розглядається як систематична дисципліна, яка базується на основі багатьох навчальних економічних дисциплін: маркетингу, менеджменту, технічного нормування, планування, обліку й аудиту, аналізу та контролю. Поняття “контролінг” походить від англійського “to control”, яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, контроль [1, с.13]. Але контролінг не зводиться до простої системи контролю, а охоплює значно ширшу сферу діяльності, а саме:

- контролінг – це система, яка орієнтована на майбутній розвиток підприємства;
- контролінг – це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства й розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою.

В економіці зарубіжних країн (Америка, Німеччина, Франція, Великобританія та інші) контролінг досягнув значного розвитку та знайшов практичне застосування. На жаль, в Україні ця наука тільки започатковується, а на рівні господарюючих суб'єктів практично не застосовується. Українські вчені лише починають розвивати теорію контролінгу, вивчають необхідність його існування та можливість застосування у вітчизняній економіці.

Контролінг вирішує такі завдання:

- збір та аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації, яка стосується об'єкта контролінгу;
- виявлення та ліквідація “вузьких місць” на підприємстві;
- своєчасне реагування на появу нових шансів і можливостей (виявлення й розвиток сильних сторін);
- забезпечення постійного аналізу та контролю ризиків у фінансово-господарській діяльності, а також розробка заходів щодо їх нейтралізації;
- виявлення резервів зниження собівартості продукції;
- оцінювання повноти та надійності ведення бухгалтерського обліку, операційного й адміністративного контролю;
- розробка стратегії розвитку підприємства та координація роботи з планування фінансово-господарської діяльності;
- аналіз відхилень фактичних показників діяльності від запланованих і вироблення на цій основі пропозицій щодо корекції планів або усунення перешкод на шляху їх виконання;
- забезпечення постійного контролю за дотриманням співробітниками встановленого документообороту, процедур проведення операцій, функцій і повноважень згідно з покладеними на них обов'язками;
- надання рекомендацій структурним підрозділам підприємства в процесі планування, розроблення і впровадження нових продуктів, процесів, систем;

- проведення внутрішнього консалтингу та розробка методичного забезпечення діяльності окремих структурних підрозділів;
- проведення внутрішнього аудиту та координація своєї діяльності з діями незалежних аудиторських фірм під час зовнішнього (у тому числі санаційного) аудиту підприємства з метою забезпечення оптимальних умов, за яких аудиторські фірми можуть з довірою покластися на висновки служби внутрішнього контролю, уникнувши дублювання зусиль.

Із наведених переваг контролінгу впливає необхідність його впровадження на підприємствах в умовах фінансової кризи. Основні завдання контролінгу і його роль в управлінському процесі постійно змінюються. Очевидним є те, що виробничі процеси на підприємстві постійно ускладнюються. Ринкове середовище також переживає значні зміни. Крім того, реальні економічні проблеми, з якими зіштовхується будь-яке підприємство, як правило, нестандартні. У зв'язку із цим головними завданнями служби контролінгу є одержання об'єктивної й оперативної інформації про витрати для забезпечення поточного управління підприємством, створення бази для розробки цінової політики, а також контроль економічної ефективності діяльності підприємства.

Для практичного впровадження системи контролінгу на підприємство варто залучати експерта збоку, основним завданням якого буде підвищення ефективності роботи, а також надання методологічної підтримки дирекції з фінансів у реалізації системи контролінгу на підприємстві. Тобто, по-перше, експерт бере участь у подальшому становленні служби контролінгу через підбір кваліфікованих кадрів, які не тільки володіють професійними знаннями, але й мають методичні здібності: здатність аналітично мислити, уміння пояснювати й доводити, здатність освоювати нове й учитися. По-друге, це – навчання й передача співробітникам служби контролінгу методик аналізу й оптимізації. По-третє, це – спільна робота з виявлення "вузьких місць" і розробки заходів щодо їх усунення.

На шляху введення концепції і принципів контролінгу на українських підприємствах виникають значні труднощі через недосконалий механізм планування і методології планово-контрольних розрахунків, відсутність ефективної системи управлінського обліку, обліку витрат, прибутку за центрами відповідальності та неготовність менеджерів до сприйняття принципів контролінгу [4, с.48]. Упровадження системи контролінгу на підприємстві, насамперед, командна робота, тому в ній задіяні представники всіх основних функціональних підрозділів підприємства: економістів, технологів, нормувальників, фахівців підготовки виробництва, а також керівників виробничих підрозділів.

Під час впровадження системи контролінгу на підприємстві серед персоналу виникає плутанина в інтерпретації функції контролера й експерта. Однак це зовсім два різних поняття. Справа в тому, що контролер не контролює, а піклується про те, щоб кожний міг контролювати себе сам у процесі досягнення поставлених керівництвом підприємства цілей, у першу чергу цілей з одержання. Експерт у сфері контролінгу повинен донести до співробітників ідею про те, що контролер – це продавець цілей і планів. Функцію управління від нефінансових менеджерів він не відбирає. Контролер надає інформаційний сервіс цим службам на здійснення коригувальних заходів для того, щоб вони витримували плановий курс досягнення цільових показників.

Висновок. Таким чином, щоб управлінський процес на українських підприємствах, зокрема планування, контроль, нормування, облік, звітність, відповідав вимогам ринкової економіки, керівникам необхідно сприйняти новий підхід у філософії управління, що концентрує увагу як на рівень окремих підсистем, так і на рівень сукупної системи управління підприємством, що, по суті, і є контролінгом.

1. Гулін Д. В. Система контролінгу на промисловому підприємстві / Д. В. Гулін, О. П. Максименко // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 4.
2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз. Практикум : навч. посіб. для студ. вузів / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир : ЖУТУ, 2000. – 416 с.
3. Данилочкіна Н. Г. Контролінг як інструмент управління підприємства / Н. Г. Данилочкіна. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2001. – 279 с.
4. Терещенко О. О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2008. – № 12.
5. Лев Т. А. Контролінг у фінансовому менеджменті вищого навчального закладу / Т. А. Лев. – Донецьк : НАН України, 2003.
6. Пушкар М. С. Контролінг : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 1997.

Рецензент:

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

УДК 346.543

ББК 65.9(4 Укр)

Гаврилова Н.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кіровоградський національний
технічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів та планування,
25028, м. Кіровоград, просп. Університетський, 8,
тел.: 0522390539,
e-mail: em3329@yandex.ru

Анотація. У статті розглядаються питання вдосконалення процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві, приділяється значна увага таким категоріям, як моніторинг інвестиційної діяльності, інвестиційний контролінг, фінансова експертиза інвестиційного проекту.

Ключові слова: моніторинг інвестиційної діяльності, інвестиційний процес, стратегія інвестиційної діяльності, інвестиційний контролінг, фінансова експертиза інвестиційного проекту.

Annotation. In the article the questions of improvement of process of acceptance of investment decisions are examined on an enterprise, considerable attention to such categories as monitoring of investment activity is spared, investment controlling, financial examination of investment project.

Key words: monitoring of investment activity, investment process, strategy of investment activity, investment controlling, financial examination of investment project.

Вступ. Теорія та сучасна господарська практика потребують розширення й поглиблення методики аналізу інвестиційних проектів з метою оптимізації процесу прийняття інвестиційних рішень. Зарубіжними дослідниками накопичений значний досвід щодо цього питання, але запропонований ними методичний апарат на практиці мало може бути застосований у вітчизняних умовах [1]. Для нас потрібне не механічне перенесення зарубіжного досвіду, а його осмислення та розробка власного підходу, який забезпечить ефективне прийняття управлінських рішень на основі результату багаторівневого аналізу інвестиційних проектів. Проблеми прийняття інвестиційних рішень на підприємстві розглядалися у наукових розробках провідних вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них особливо слід виділити фундаментальні роботи Г.Марковіча, Д.Тобіна, У.Шарпа. У роботах Л.Борщ, В.Борчарова, І.Бланка, О.Вовчак, Л.Круш-

віща, І.Мойсеєнко висвітлюються моделі, стратегія, головні етапи та принципи прийняття інвестиційних рішень.

Постановка завдання. Важливість поглибленого дослідження проблем, пов'язаних з аналізом інвестиційних проектів, визначається тим, що управління інвестиціями є важливим засобом структурної перебудови виробничого, інтелектуального, соціального та інших потенціалів економіки України, підвищення рівня ефективності функціонування як загалом економіки, так і конкретного суб'єкта господарювання. Мета статті – розглянути напрями вдосконалення процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві, акцентуючи особливу увагу на процесах моніторингу й інвестиційного контролінгу.

Результати. Для прийняття інвестиційного рішення потрібно, насамперед, підготувати необхідну інформаційну базу. Інформація повинна бути достовірною, поєднаною в цілісну систему моніторингу, що, відповідно, передбачає ефективну організацію процесів її збирання, обробки, аналізу та представлення. Саме моніторинг дозволяє встановити ефективність інвестиційної діяльності, її пріоритетні напрями, виявити існуючі тенденції її розвитку та намітити перспективні джерела фінансування, урахувати фактори залучення інвестицій, розробити механізми впливу на інвестиційні процеси й інструменти контролю за ефективністю використання інвестиційних ресурсів [3].

Система моніторингу інвестиційної діяльності підприємства розглядається як система організації безперервних процесів збирання, обробки, аналізу та представлення документованої інформації, яка відображає основні показники інвестиційної діяльності й існуючі системи її розвитку з метою інформаційного забезпечення управління інвестиційними процесами. Система моніторингу інвестиційної діяльності подана на рис. 1.



Рис. 1. Схема моніторингу інвестиційної діяльності підприємства

Основними цілями моніторингу інвестиційної діяльності слід визначити:

- спостереження за ходом протікання інвестиційних процесів: збір, обробку й аналіз даних; виявлення відхилень від установлених завдань у планах соціально-економічного розвитку, інвестиційних програмах тощо;
- інформаційне забезпечення учасників інвестиційного процесу стосовно реального стану інвестиційної діяльності та факторів, що її визначають, з метою прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень.

Головними завданнями моніторингу інвестиційної діяльності мають бути:

- ідентифікація та визначення основних параметрів, які дають характеристику інвестиційній діяльності підприємства, обґрунтування притаманних їй закономірностей і взаємозв'язків;
- інформаційне забезпечення учасників інвестиційного процесу даними про фактичний стан і тенденції розвитку інвестиційної сфери;
- інформаційне забезпечення процесів прийняття інвестиційних рішень потенційними інвесторами;
- вивчення потенційного попиту на інвестиційні ресурси, виходячи з наданих бізнес-планів інвестиційних проєктів;
- зниження ризиків кредитно-фінансових установ при інвестиційному кредитуванні підприємств;
- оцінка інвестиційної політики підприємств з урахуванням результатів їх господарської діяльності.

Побудову та функціонування системи моніторингу інвестиційної діяльності доцільно здійснювати, опираючись на принципи: системного підходу; розвитку й адекватності; цілісності системи моніторингу; наукової обґрунтованості; комплексності; дієвості; універсальності; ієрархічності побудови; плановості; циклічності; ефективності; зручності використання; спрямованості на забезпечення фінансово-економічної вигоди з урахуванням соціального й екологічного ефектів.

Однією з головних складових стратегії розвитку підприємства є стратегія інвестиційної діяльності, розробка й реалізація якої мають супроводжуватися створенням системи інвестиційного контролінгу. Запровадження такої системи вимагає від керівництва підприємства чіткого усвідомлення її сутності, мети та завдань [2].

Інвестиційний контролінг слід визначити як систему методів та інструментів, яка спрямована на підтримку інвестиційного менеджменту, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг.

Систему інвестиційного контролінгу на підприємстві доцільно побудувати з дотриманням такої послідовності дій:

1) установлення об'єкта контролінгу, що означатиме формування інвестиційних пропозицій у межах наміченої мети діяльності підприємства;

2) накреслення цілей і завдань інвестиційного контролінгу на кожній стадії підготовки й реалізації окремих інвестиційних проєктів та інвестиційної програми в цілому;

3) формування системи пріоритетних критеріїв і встановлення їх кількісних стандартів (нормативів), відповідно до яких визначатиметься ступінь досягнення цілей проєктів у складі інвестиційної програми;

4) організація системи моніторингу пріоритетних показників (критеріїв) і формування сукупності алгоритмів дій з усунення критичних відхилень значень показників від їх кількісних стандартів;

5) розробка системи звітності щодо окремого інвестиційного проєкту й інвестиційної програми підприємства в цілому й установлення періодичності звітності;

6) узгодження організаційних моментів функціонування системи інвестиційного контролінгу на підприємстві: визначення місця інвестиційного контролінгу в організа-

ційній структурі управління підприємством; установлення функціональних обов'язків інвестиційного контролера як окремої особи, яка здійснюватиме свою діяльність у складі фінансового відділу контролінгу; накреслення загальних функцій окремого підрозділу інвестиційного контролінгу;

7) з'ясування ієрархічної підпорядкованості інвестиційного контролера та підрозділу інвестиційного контролінгу.

Інвестиційне рішення приймається особами, що беруть участь у розгляді й оцінці окремих інвестиційних проектів. Щоб більше інформації необхідно для прийняття інвестиційного рішення, то більше осіб задіяно в цьому процесі. Жодне з інвестиційних рішень не буде прийняте без участі: інвестиційного менеджера; бухгалтера (фінансового менеджера); менеджерів з виробництва, постачання та збуту; інженерів; директора підприємства або голови правління (для акціонерних товариств); реальних власників підприємства [3].

Інвестиційні рішення повинні бути комплексними. Вони потребують спільної праці багатьох людей з різною кваліфікацією та різними поглядами на інвестиційну діяльність підприємства. Інвестиційний процес, який здійснюється в межах конкретного проекту, протікає в динамічному середовищі, яке має на нього безпосередній вплив. Знання оточення об'єкта інвестування дозволяє виділити фактори, які можуть негативно впливати на реалізацію проекту та локалізувати їх дію.

Розрізняють дальнє та ближнє оточення підприємства. До дальнього оточення належать: політико-економічний стан суспільства, закони та права, які діють у державі, рівень розвитку науки та техніки, природно-екологічні умови. Таке оточення багато в чому визначається державою. Будь-яка держава зацікавлена в розвитку економічного потенціалу та покращенні життєвого рівня населення, тому, незалежно від виду власності своїх суб'єктів, вона зацікавлена в установленні порядку, який регулює інвестиційну діяльність.

Прямий вплив держави на інвестиційну діяльність підприємств виражається безпосередньо вимогами економічної політики через різні нормативно-правові акти. В основі непрямого впливу лежить податкова система, ліцензування, політика регулювання цін. Крім того, державним інспекціям надаються великі права в питаннях дотримання санітарних і природоохоронних умов, а також пожежної безпеки.

Значно впливає на інвестиційну та виробничу діяльність рівень розвитку науки й техніки, тому в завдання інвестиційного менеджменту мають входити оволодіння методами наукового аналізу, а також уміння використовувати новітні технологічні засоби в управлінні та виробництві.

У найближчому оточенні ситуація багато в чому визначається місцевими органами влади, адже будь-яка діяльність здійснюється лише з дозволу органів місцевого самоврядування та ведеться під їх контролем. Тут також діють конкуренти, тому для успішної реалізації інвестиційного проекту необхідно вивчати їх можливості, оцінювати сильні та слабкі сторони. Крім того, у це оточення входять ринки капіталів (інвестицій і кредиту), засобів виробництва, праці, матеріальних ресурсів та ін. Тому, оцінюючи проекти, потрібно вивчати їх стан, динаміку та перспективи розвитку.

У сфері інфраструктури велику увагу слід надавати інжиніринговому обслуговуванню, телекомунікаціям, інформаційному забезпеченню та рекламі. Вивчення оточення проекту має велике значення для налагоджування ефективних зв'язків у регіонах, де здійснюються інвестиційні проекти та відбувається прийняття рішень (з урахуванням дії дестабілізуючих факторів), які впливають на процес реалізації проектів.

Таким чином, можна стверджувати, що інвестиційний проект являє собою розроблену, розраховану й оформлену програму інвестування. Це поняття можна розглядати у двох аспектах. З одного боку, – це план вкладання капіталу з метою наступного отри-

мання доходу чи іншого значимого ефекту (соціального, екологічного), тобто опис інвестиційної ідеї та конкретних кроків її реалізації. З іншого боку, інвестиційний проект – це набір проектно-кошторисної документації, яка обґрунтовує доцільність, обсяги й строки здійснення інвестицій. Ці два аспекти перебувають у тісному зв'язку, оскільки документація, подана у вигляді техніко-економічного обґрунтування проекту, є фінансовою інтерпретацією інвестиційної ідеї, яка лежить у його основі.

Вважаємо, що важливим етапом прийняття інвестиційного рішення є його фінансова експертиза. У процесі фінансової експертизи інвестиційний проект практично заново проходить ті ж самі етапи формування, що й під час його розробки, але при цьому враховуються його індивідуальні особливості, які вимагають специфічного підходу до оцінки проекту. Отже, ініціатор проекту отримує від експерта результати не лише розрахунків та кількісної оцінки проекту, а й аналізу “зони ризику”, а також обґрунтування рекомендацій, які стосуються підвищення ступеня ефективності проекту.

Як основні завдання фінансової експертизи інвестиційного проекту потрібно виділити такі:

- визначення ступеня достатності та достовірності використовуваної при розрахунку інформації;
- виявлення аспектів реалізації проекту, які вимагають додаткової розробки;
- верифікація методичної коректності виконаного розрахунку й облік впливу всіх внутрішніх та зовнішніх чинників.

Важливим етапом управління інвестиційним проектом вважаємо проведення його екологічної та соціальної експертизи. Екологічна експертиза ґрунтується на концепції прийняттого ризику й реалізує концепцію управління ризиком, тобто процесу прийняття рішень, у яких оцінюється екологічний ризик і можливості його попередження. Основними завданнями екологічної експертизи інвестиційного проекту мають бути:

- визначення ступеня екологічного ризику й безпеки реалізації інвестиційного проекту;
- організація комплексної, науково обґрунтованої оцінки показників інвестиційного проекту;
- установлення відповідності наслідків реалізації інвестиційного проекту вимогам екологічного законодавства та санітарним нормам;
- оцінка ефективності, повноти, обґрунтованості й достатності заходів щодо охорони навколишнього природного середовища та здоров'я людей;
- підготовка об'єктивних, усебічно обґрунтованих висновків.

Соціальна експертиза інвестиційного проекту стосується перевірки впливу його реалізації на поліпшення умов праці й відпочинку, попередження зростання безробіття.

Висновки. Успішність прийняття інвестиційного рішення визначається ступенем ефективності здійснення його задуму, у якому сконцентровані інтереси колективів та організацій, які працюють над реалізацією даного проекту. Досягнення цілей останнього можливе лише при ефективному управлінні процесом його реалізації.

Позитивність інвестиційного рішення безпосередньо залежить від рівня якості інвестиційного проекту. У зв'язку із цим потрібна відносно проста методика, яка дозволяє приймати інвестиційні рішення в умовах обмежених можливостей утримання значного штату управлінських працівників.

1. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні : стан, проблеми та перспективи / Л. М. Борщ. – К. : Знання, 2002. – 318 с.
2. Бочаров В. В. Инвестиции / В. В. Бочаров. – С. Пб. : Питер, 2003. – 288 с. – (Серія “Учебники для вузов”).
3. Вовчак О. Д. Інвестування : навчальний посібник / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ-2000. – 2008. – 544 с.

4. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты / Л. Крушвиц ; пер. с нем. ; [под общ. ред. В. В. Ковалева, З. А. Сабова]. – С. Пб. : Питер, 2001. – 432 с.

Рецензенти:

Левченко О.М. – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та менеджменту Кіровоградського національного технічного університету;

Пальчевич Г.Т. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

УДК 338.45

ББК У9(2)21-55+У9(2)30

Гринько Т.В.

ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра міжнародних фінансів,
49050, м. Дніпропетровськ, просп. Гагаріна, 72,
тел.: 0676303434

Анотація. У статті розглянуто процедури алгоритму проведення адаптації, запропоновано методіку адаптивного управління, а також принципову схему адаптивного управління та відповідну послідовність реалізації технології щодо здійснення цього виду управління, успішна реалізація якої приводить до зниження рівня ентропії підприємства.

Ключові слова: адаптація, адаптивний інноваційний розвиток, інновація, методіка.

Annotation. In the article the process of adaptation algorithm, proposed method of adaptive management, as well as schematic diagram of adaptive control and the corresponding sequence of technology to implement this type of management, the successful implementation of which leads to a decrease in entropy of the enterprise.

Key words: adaptation, adaptive innovation development, innovation, technique.

Вступ. Універсальних систем управління в економічній сфері не існує, оскільки багато що на практиці залежить від факторів навколишнього середовища, що незмінно вносять корективи в процедури та механізми їх безпосередньої реалізації.

Будь-яке підприємство апіорі прагне до розвитку своєї діяльності, поліпшення умов і підсумків своєї діяльності. На кожному етапі керівництву необхідно вирішувати актуальні завдання, спрямовані на подальше зростання і розвиток підприємства, однак, незважаючи на одні й ті ж “шаблі розвитку”, у кожного підприємства свої механізми адаптивного управління, здатні адекватно “реагувати” на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі й гарантовано домагатися поставлених цілей.

Питання моделювання адаптивних систем управління за допомогою методів аналізу навколишнього середовища й вироблення стратегії описані такими вченими, як: О.С.Віханський [3], В.А.Вінокуров [2], Г.Л.Азоєв [1], І.Ансофф [2], М.Портер [8], Дж.Р.Еванс і Б.Берман [10], А.А.Томпсон і А.Дж.Стрікланд [9] та іншими.

У тому випадку, коли завдання адаптації спрямовані на вирішення питань упровадження інновацій на підприємстві, переважно використовують модель, побудовану на основі якого-небудь методу оптимального планування та управління.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблеми адаптивного управління інноваційним розвитком підприємств як частини єдиної системи взаємозалежних і взаємообумовлених елементів, що засновано на такому формуванні структури

системи, при якому будь-який зовнішній вплив на один з її елементів викликає би збалансовані зміни в усій системі.

На рівні підприємства за рахунок розумного розподілу наявних і залучених ресурсів на реалізацію програм і проектів можливе отримання простого або мультиплікативного синергетичного ефекту.

Для успішної реалізації комплексної методики адаптивного управління інноваційним розвитком промислового підприємства необхідний алгоритм програмної реалізації розробки та дії спеціального механізму, при формуванні якого неодмінно повинна бути врахована регіональна й галузева специфіка підприємства, а також структурно-організаційна (або принципова) схема підготовки та реалізації цього механізму.

Результати. Візуалізація процесів управління промисловим підприємством викликала необхідність їх формалізованого уявлення, а розгляд існуючих методів аналізу діяльності господарюючих суб'єктів ринкових відносин викликає особливу цікавість, тому що складає основу для дослідження проблем їх адаптації до активно мінливих умов середовища функціонування.

Тоді процедури алгоритму проведення адаптації можуть бути подані в такому модифікованому вигляді, що, у цілому, відображає послідовність вирішення комплексної задачі адаптивного управління:

1. Вироблення цільової орієнтації процесу адаптації.
2. Вибір об'єкта адаптації: уся організація або її окремі підсистеми (виробництво, логістика, маркетинг, фінанси, контролінг, загальне стратегічне управління), система управління, організаційна чи окремі структурні підрозділи, персонал та ін.
3. Прийняття рішення про подальше функціонування об'єкта адаптації: ліквідація (у т. ч. і його реалізація), консервація, продовження функціонування – визначення умов.
4. Вибір змісту здійснення змін: реструктуризація або реорганізація, модернізація обладнання чи перекваліфікація персоналу, реалізація комерційних (наприклад, інноваційних або інвестиційних) чи некомерційних (наприклад, соціальних) проектів.
5. Формування системи показників очікуваних результатів з урахуванням галузевого й регіонального впливу: економічних, соціальних та ін.
6. Розробка конкретного практичного механізму досягнення мети: на базі теорії застосовується закладений в існуючий механізм адаптивного управління інструментарій управління; на основі практики використовується інформація про існуючі технології та умови їх застосування.
7. Визначення комплексу планових робіт, оптимізація їх виконання за критерієм “тривалість”.
8. Визначення необхідних ресурсів для виконання комплексу запланованих робіт з наступною їхньою оптимізацією: окрім трудових і фінансових ресурсів.
9. Визначення оптимальної схеми залучення виконавців з паралельним розподілом відповідальності для виконання як усього комплексу запланованих робіт, так й окремих етапів і видів робіт.
10. Опрацювання фінансової реалізованості проекту: складання кошторису й бюджету проекту адаптації, визначення схеми та умов фінансового забезпечення проекту.
11. Оцінка перспективного стану об'єкта адаптації, визначення можливих умов, що вимагають ініціації нового процесу адаптації.

На кожному кроці цієї послідовності аналізується можливість подальшої реалізації: негативна відповідь на поставлене запитання дає вказівку на недостатнє опрацювання попередніх позицій алгоритму. Для першого рівня негативна відповідь означає недостатність вихідної інформації не стільки для прийняття управлінського рішення про цільове призначення адаптації, скільки для визначення її необхідності в принципі.

Однак у ході реалізації процесу адаптивного управління цільові установки такого управління можуть зазнавати зміни залежно від умов вирішення тих чи інших завдань у рамках адаптаційного процесу. Мається на увазі, що будь-яка адаптивна модель управління встановлюється на тривалий період, протягом якого організація може тимчасово змінити тактику своєї оперативної діяльності, тобто на підставі такого механізму поведінки, який не поєднується зі сформульованими раніше стратегічними принципами, що означає визначення нових ключових факторів успіху інноваційної діяльності. Зі зміною умов господарювання підприємство повертається до розробленої спочатку схеми діяльності, при цьому вона, може зазнати деякі модифікації, по суті, залишаючись незмінною.

Коли підприємство не визначає базові принципи своєї організації, не формулює критерії успішної діяльності, не займається розробкою адаптивної моделі управління, проте приймає правильну ринкову модель, то цей випадок слід сприймати як виняток, а не науковий підхід до управління. Отже, такий досвід на увазі різноманіття супутніх умов носить виборчий характер і має невелику ймовірність повторення.

Прибуток господарюючого суб'єкта від здійснюваної ним діяльності може бути збільшений в рамках колишньої його виробничої, або всієї внутрішньофірмової структури організації, та здійснюваної виробничо-господарської діяльності шляхом зниження внутрішньовиробничих витрат, або зростання обсягів продажів продукції, або за рахунок вбудовування своїх інтересів у зовнішнє середовище шляхом трансформації власного внутрішнього середовища і найбільш ефективного використання сукупного ринкового потенціалу підприємства відповідно до реально існуючих умов зовнішнього середовища, або в результаті активного просування своїх інтересів через формування "сприятливого фону" стосовно діяльності даного підприємства шляхом інтеграції або диференціації з подальшою інтеграцією.

Однією з найбільш істотних проблем, присутніх як в умовах ринкових відносин, так і в умовах переходу до ринку, є проблема пристосування суб'єкта господарювання своєї діяльності до умов зовнішнього середовища, динамізм яких залежить, у свою чергу, від факторів мікро- і макросередовища.

На рівні організації ця проблема трансформується в проблему оптимального управління, тобто вибору оптимального шляху її розвитку, із свого боку, ґрунтується на рішенні задач прогнозування та внутрішньофірмового планування результатів своєї діяльності.

При цьому необхідно розуміти, що показники, які характеризують результат діяльності підприємства, а отже, відображають ефективність цієї діяльності, можуть бути різні, тобто немає необхідності встановлювати заздалегідь якийсь певний показник.

На практиці вибір того чи іншого показника залежить від поставленого завдання або розв'язуваної проблеми, а також відображає специфіку самого підприємства, особливості його діяльності, що дозволяє абстрагуватися в теорії від конкретних показників ефективності організації та безпосередньо розглянути й розрахувати їх уже в практичному застосуванні.

Для розгляду пропонується декілька шляхів підвищення ефективності діяльності промислового підприємства в нестабільних умовах середовища господарювання:

1) традиційні методи й підходи підвищення ефективності діяльності промислового підприємства взагалі й виробництва зокрема, до яких будемо відносити: підхід, що ґрунтується на розрахунку виробничої функції підприємства (наприклад, функція Кобба–Дугласа), модернізацію, перекваліфікацію та навчання, а також теорії: життєвого циклу, мотивації, конкуренції, маркетингу та стратегічне управління;

2) матричні методи моделювання структури майна підприємства, що дозволяють визначити резерви й проблемні моменти в його використанні (експлуатації);

3) відомі методи дослідження операцій та оптимального планування:

а) оптимальне планування календарної виробничої діяльності підприємства, що базується на методиці мережевого планування (мережеве моделювання) у стабільних умовах господарювання;

б) застосування відомих методів оптимізації побудованого мережевого графіка в умовах невизначеності, а також відповідне імітаційне моделювання виробничої діяльності;

в) оптимізація виробничої програми підприємства, в основі якої лежить побудова цільової функції і рівнянь обмежень відповідно: з методом лінійного програмування або з використанням динамічного програмування.

У цілому зазначені вище шляхи разом можуть бути представлені як набір можливих підходів ефективної реалізації комплексної методики адаптації виробничого підприємства до динамічно мінливих умов функціонального середовища, причому мова йде не тільки про фактори зовнішнього, але й внутрішнього середовища підприємства.

Зазначена методика включає в себе, крім вибору з можливих шляхів поліпшення результатів діяльності підприємства, що являють собою “платформу” для прийняття управлінського рішення, також аналітичні процеси щодо існуючої конкурентної позиції підприємства, досягнення мети й вирішення поставлених завдань, здійснюваних у рамках сформульованих програмних шляхів (або шляху) його розвитку.

Таким чином, згідно з технологією адаптивного управління, у рамках цієї методики, на наш погляд, варто виділити в самостійну процедуру такі етапи адаптивного управління:

1) формулювання актуальних проблем, вивчення “портфеля можливостей підприємства” – діагностика;

2) вибір напрямів його розвитку – аналіз;

3) установлення допустимих відхилень й існуючих обмежень їх реалізації – прогнозування;

4) формулювання мети, завдань і вироблення програми-проекту з їх реалізації – планування;

5) розробка проектів щодо основних (пріоритетних) напрямів – проектування;

6) організація та забезпечення їх виконання відповідно до встановлених вимог – організація та керівництво;

7) збір та обробка проектної інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище для своєчасного оперативного реагування на вплив несприятливих факторів – контроль і координація;

8) оцінка результатів і виявлення нових проблем.

Інтеграція управління виробництвом на системному рівні дозволяє здійснювати важливі заходи для ефективного використання всіх ланок виробництва, починаючи з підготовчих процесів і закінчуючи системою організації виробництва. Процес інтеграції управління виробництвом охоплює практично всі рівні підприємства. З одного боку, процес інтеграції управління виробництвом дозволяє вирішувати такі глобальні завдання, як оперативна адаптація основних техніко-економічних параметрів до зовнішніх умов, перерозподіл технологічних навантажень усередині виробництва, динамічний облік виробничих утрат на всіх рівнях виробництва, з іншого боку, різко підвищує обсяги оброблюваної інформації у внутрішніх і зовнішніх контурах управління виробництвом. Останнє змушує постійно утримувати великий парк обчислювальної і керуючої техніки, що підвищує собівартість продукції і, у свою чергу, викликає додаткові похибки в кожному контурі управління.

При дослідженні складних динамічних систем управління велика увага приділяється аналізу стійкості функціонування системи щодо поставленої мети. Відомо, що будь-яка динамічна система має деяку властивість до інертності. Унаслідок збільшення

розмірів системи швидкодія виконавчого механізму (зворотного зв'язку) знижується і виникає загроза втрати стійкості системи, тому що за певними затримками негативний зворотний зв'язок перетворюється на позитивний, що, як відомо, погіршує стійкість системи. Таким чином, будь-яка динамічна система зі зворотним зв'язком має свої межі стійкості, що визначають кордон ефективності системи управління.

Для опису процесів управління в складних економічних системах зручно використовувати моделі матеріально-фінансових потоків. У них динаміка параметрів стану визначається керуючими впливами, що змінюють інтенсивність руху активів і пасивів підприємства.

Висновки. Вивчення можливих способів реалізації адаптивного управління інноваційним розвитком дозволило запропонувати методику адаптивного управління, а також сформулювати цілі й завдання (загальні та приватні) щодо промислових підприємств. Крім того, запропонована принципова схема адаптивного управління та відповідна послідовність реалізації технології стосовно здійснення цього виду управління, успішна реалізація якої приводить до зниження рівня ентропії підприємства як заходу збереження стійкості останнього до факторів мінливого зовнішнього середовища.

1. Азоев Г. Л. Анализ конкурентной среды предприятия / Г. Л. Азоев / Орг.-экон. пробл. упр. предприятий в рыночн. экон / Гос. акад. упр. – М., 1995. – С. 4–15.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – С. Пб. : Изд-во “Питер”, 1999. – 416 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; [научн. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
4. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
5. Виханский О. С. Менеджмент : человек, стратегия, организация, процесс / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.
6. Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм) / под ред. В. В. Щербакова. – С. Пб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 419 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. – С. Пб. : Наука, 1996. – 588 с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикланд. – М. : Банки и биржи, 1998. – 576 с.
10. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1990. – 351 с.

Рецензенти:

Сазонец І.Л. – доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Єлісеєва О.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної інформатики і статистики Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

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.: 034240137,
e-mail: oa@nung.edu.ua

Анотація. Стаття спрямована на дослідження процесу планування витрат з метою вдосконалення управління ними на сортодослідних станціях. У результаті запропоновано вдосконалену послідовність планування витрат, що є комплексною і дозволяє гармонійно поєднувати планування витрат на одиницю продукції, формування зведених кошторисів на сортодослідних станціях. Це, у свою чергу, уможливує визначення взаємозалежності різних витрат, їх структури, впливу на собівартість і здійснення регулювання.

Ключові слова: планування, управління, витрати, собівартість, калькуляція, кошторис, сортодослідні станції.

Annotation. The article is directed at research of planning process costs to improve their management on cultivar research stations. As a result, proposed an improved sequence planning costs that is complex and can harmoniously combine planning costs on the one unit product, formation of consolidated estimates on сортодослідних stations. This, in turn, enables the determination of the interdependence of different costs, their structure, influence on cost and realization of regulation.

Key words: planning, management, costs, net cost, calculation, estimate, cultivar research stations.

Вступ. Беззаперечним є факт, що одним з елементів управління є планування, що включає в себе вибір мети та засобів для її досягнення. Воно поєднує теперішній стан сортодослідних станцій з майбутнім – тим, якого ми хочемо досягти.

Основною метою планування витрат є визначення необхідного їм рівня для забезпечення ефективної роботи сортодослідних станцій, оптимізація витрат у відповідних умовах функціонування, а також забезпечення календарного фінансування поточних і капітальних витрат. Наразі слушно вказати на існування деяких особливостей при плануванні витрат, причиною яких є характер витрат, а саме – вони поточні чи капітальні. Це пов'язано з відмінностями щодо економічного змісту витрат, їх ролі та призначення, джерел фінансування. Як відомо, поточні витрати включаються в собівартість і відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації сільськогосподарської продукції, надання послуг. А капітальні витрати, як правило, фінансуються з різноманітних джерел, зокрема, використовуючи інвестиції, кредити тощо. Вони пов'язані з рухом грошових коштів. Планування витрат зводить до мінімуму підприємницькі ризики.

Питання планування витрат, їх управління глибоко розкриті в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, серед яких С.І.Дем'яненко [1], В.М. Нелеп [2], П.Т. Саблук [3] та інші. Однак аналіз сучасних економічних джерел і фактичного матеріалу дає змогу стверджувати, що існують нерозкриті аспекти процесу планування витрат, їх управління на сільськогосподарських підприємствах, зокрема це стосується сортодослідних станцій.

Постановка завдання. Саме тому виникла необхідність дослідження процесу планування витрат на сортодослідних станціях з метою вдосконалення їх управління.

Результати. Одним з основних нормативних документів, яким керуються при плануванні витрат (складанні кошторисів) на сортодослідних станціях, є методичні рекомендації з планування, обліку й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [4]. Згідно із цим, планування собівартості продукції передбачає найбільш ефективне використання матеріально-технічних і грошових ресурсів, виходячи з нормативів та забезпечення дії противитратного механізму відповідно до технологічних умов і вимог охорони навколишнього середовища [4, с.2]. Однак, як показав аналіз практики, планування виробничих витрат на сортодослідних станціях здійснюється на основі застарілих норм і нормативів (норми виробітку, тарифні ставки й посадові оклади, норми витрат паливно-мастильних матеріалів для роботи тракторів, комбайнів, автомобілів, норми використання пестицидів, норми внесення органічних і мінеральних добрив тощо). Більше того, вони недостатньо узгоджені між собою. У результаті отримуємо певною мірою недостовірні дані, тобто “інформаційний шум”, що, у свою чергу, ускладнює виявлення резервів зниження витрат та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

З урахуванням кібернетичного підходу до вивчення дійсності, на нашу думку, процес планування виробничих витрат на сортодослідних станціях, який охоплює процеси визначення структури витрат, собівартості виробництва продукції і т. д., слід розглядати як функціональну модель (рис. 1).

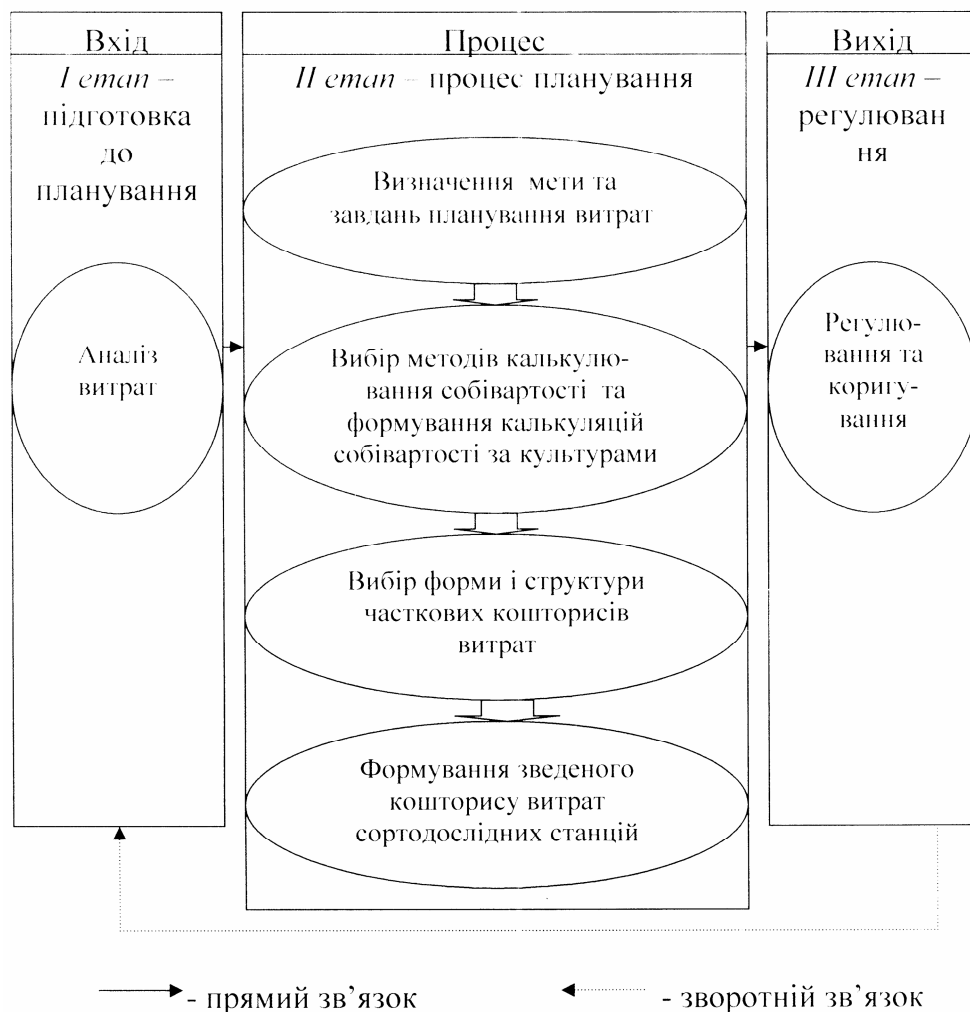


Рис. 1. Модель процесу планування витрат та собівартості продукції на сортодослідних станціях [7]

Плануванню витрат передують всесторонній їх аналіз, при проведенні якого виявляють резерви зниження витрат. Отримані дані використовуються при плануванні витрат на наступні періоди та розробці заходів із підвищення ефективності виробництва.

Мета планування витрат – визначення загальної вартості спожитих у процесі виробництва ресурсів (матеріальних, трудових, грошових), способу пов'язування натуральних і вартісних показників виробництва, виявлення й оцінка його економічної ефективності.

У процесі планування на сортодослідних станціях необхідно реалізувати такі завдання:

- визначити загальний обсяг витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. При цьому планування витрат на виробництво доцільно проводити одночасно й у безпосередньому зв'язку з розрахунками врожайності сільськогосподарських культур, агрохімічних заходів, що забезпечували б запрограмований вихід продукції;
- здійснити розрахунок вартості необхідних ресурсів для виробництва продукції.
- водночас виробничі витрати узгоджуються з наявними ресурсами, у тому числі з придбаними, а також ураховують їх ефективність і кількісний вплив на величину врожайності культур;
- здійснити розрахунок планової собівартості кожної культури тощо.

У процесі планування важливу роль відіграють калькулювання собівартості виробництва продукції та формування кошторисів.

Згідно з методичними рекомендаціями, собівартість продукції (робіт, послуг) – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт і наданням послуг [4, с.2].

Потреба обґрунтування планування витрат, собівартості виробництва продукції та виконання робіт зумовлена організацією роботи виробничих одиниць. Тому план собівартості продукції, робіт та послуг є одним з найважливіших розділів плану кожного господарства.

Калькулювання є комплексною системою науково обґрунтованих розрахунків виробничих витрат, пов'язаних з виготовленням продукції (усієї чи окремих її видів), виконанням робіт або наданням послуг. Головна мета цих розрахунків полягає у визначенні собівартості одиниці калькуляційної сукупності (видів готової продукції, її складових частин, виконаних робіт, наданих послуг). Під час калькулювання визначається економічна вигідність виробництва [5, с.67].

Ю.С.Цал-Цалко стверджує, що на практиці найбільше застосовують такі чотири методи калькулювання витрат: позамовний, попередільний, попроцесний і нормативний [6, с.259]. А в процесі калькуляційних розрахунків використовуються такі способи обчислення витрат [6, с.258–259]: нагромадження витрат (собівартість об'єкта калькулювання визначають підсумовуванням витрат за видами продукції, процесами, перedілами); розподіл витрат (використовується на підприємствах, які виробляють декілька видів продукції, при цьому витрати розподіляються пропорційно до обґрунтовано-вибраної бази розподілу: площі, маси, витрат праці тощо); прямий розрахунок витрат (сукупні витрати виробництва загалом чи за окремими статтями калькуляції ділять на кількість одиниць виготовленої продукції); вилучення витрат (застосовують при розмежуванні витрат і визначенні собівартості основної й сукупної продукції, що отримується в одному виробничому процесі).

Доречно зауважити, що задля забезпечення порівнянності показників плану й обліку за витратами та собівартістю продукції потрібно під час планування й обліку користуватися єдиними статтями витрат з однаковим змістом витрат за кожною статтею, а також єдиними способами розподілу витрат і принципами обчислення собівартості продукції.

Заплановані витрати, ураховуючи загально виробничі, за культурами (групами культур), видами та групами тварин і птиці, виконуваними роботами під урожай майбутніх років, що їх планують як незавершене виробництво, становлять собівартість продукції чи робіт. Поряд із цим обчислюють собівартість одиниці продукції, робіт незавершеного виробництва й робіт з поліпшення якості земель, здійснюваних за рахунок власних коштів господарства.

Розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг) здійснюють у такій логічній послідовності [4, с.10]: розподіляють між окремими об'єктами планування та обліку витрати з утримання необоротних активів; визначають собівартість робіт і послуг допоміжних виробництв; розподіляють загальні витрати: на вапнування та гіпсування ґрунтів і на утримання полезахисних смуг; розподіляють бригадні, фермерські, цехові та загально виробничі витрати; встановлюють загальну суму виробничих витрат за об'єктами планування й обліку; визначають собівартість продукції рослинництва; намічають собівартість товарної продукції рослинництва.

У собівартість продукції включають накладні витрати, крім адміністративних витрат і витрат на збут.

Об'єкти планування та обліку виробничих витрат (пшениця озима, цукровий буряк тощо) і калькулювання продукції визначені в методичних рекомендаціях [4].

Використання кошторисів за індивідуально розробленою для цілей управління структурою, на протипагу калькуляціям, на сортодослідних станціях може стати дієвим інструментом для вдосконалення управління собівартістю продукції. Кошториси узагальнюють усі витрати, що дає можливість вивчати й аналізувати структуру витрат, визначати тенденції часових і структурних змін. Зведений кошторис витрат сортодослідних станцій надалі може слугувати базою для формування бюджету доходів і витрат та побічно використовуватися при розробці бюджету руху грошових коштів.

Зведений кошторис витрат дозволяє здійснювати контроль за показниками витрат з урахуванням окремих витрат при формуванні собівартості. Як результат, отримуємо можливість їх регулювати та коригувати, забезпечуючи тим самим високу точність планування поточних витрат, що охоплює всі сфери діяльності сортодослідних станцій, комплексність і системність його.

Висновки. Отже, собівартість продукції є узагальнюючим показником, який характеризує всі сторони виробничої діяльності сортодослідних станцій. Від її рівня залежить ефективність господарства, культур чи видів продукції. Урожайність вирощуваних культур, валовий обсяг виробництва, рівень механізації, електрифікації та хімізації виробництва, освоєння наукових досягнень та передового досвіду на сортодослідних станціях, продуктивність праці – усе це враховується в собівартості продукції. Зниження собівартості продукції – одне з найважливіших джерел зростання ефективності сільськогосподарського виробництва, збільшення нагромаджень і забезпечення розширеного відтворення, удосконалення технологічних процесів виробництва для покращення умов праці та підвищення матеріального добробуту працівників.

На нашу думку, саме на етапі планування витрат доцільно здійснювати їх регулювання для досягнення встановлених організаційних цілей, цільових планових індикаторів.

Запропонована вдосконалена послідовність планування витрат є комплексною і дозволяє гармонійно поєднувати планування витрат на одиницю продукції, формування зведених кошторисів на сортодослідних станціях, що, у свою чергу, дасть змогу визначати взаємозалежності різних витрат, їх структури та впливу на собівартість.

1. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С. І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 1998. – 265 с.
2. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві : підручник / В. М. Нелеп. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2004. – 495 с.

3. Планування витрат на сортовипробування / за ред. П. Т. Саблука [та ін.]. – К. : Алефа, 2007. – 303 с.
4. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: затв. наказом М-ва аграр. політики України від 18.05.2001 р. № 132 // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 77 (623). – С. 2–25.
5. Давидович І. Є. Управління витратами : навчальний посібник / І. Є. Давидович. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
6. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навчальний посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
7. Долішня Т. І. Формування витрат виробництва на сортодослідних станціях : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Долішня Тетяна Іванівна ; Львівський національний аграрний університет. – Львів, 2011. – 255 с.

Рецензенти:

Перевозова І.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Кафка С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК 658.2:67/68

ББК 65.9(2)29

Доценко І.О.

**СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
тел.: 0382728076,
e-mail: centr@mailhub.tup.km.ua

Анотація. Розглянуто сучасні тенденції розвитку легкої промисловості Хмельницької області на основі статистичної інформації. Визначено основні проблеми підприємств галузі. Запропоновано напрями покращення розвитку легкої промисловості в цілому.

Ключові слова: легка промисловість, вітчизняне виробництво, економічна безпека.

Annotation. Modern progress of light industry of the Khmel'nitsk region trends are considered on the basis of statistical information. Certainly basic problems of enterprises of industry. Directions of improvement of development of light industry are offered on the whole.

Key words: light industry, domestic production, economic security.

Вступ. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні конкурентні переваги є вирішальним фактором успіху бізнесу й економічної безпеки. Можливості промислових регіонів конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежать від конкурентних переваг певних галузей, підприємств і продукції. Успішність економічного розвитку України залежить від відновлення промислового потенціалу. Досвід трансформації промислового виробництва в розвинених країнах свідчить про задоволення потреб населення, розширення обсягів діяльності галузей, орієнтованих на кінцевого споживача. До таких галузей економіки належить і легка промисловість України. Виступаючи соціально важливим сектором економіки, який спрямований на забезпечення потреб кінцевого споживача, українська легка промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання.

Однак лібералізація доступу імпортованих товарів на український ринок без відповідних економічних і нормативно-правових заходів, скасування централізованого планування та замовлення продукції сприяли витісненню вітчизняної продукції й заповненню більшої частини ринку імпортованими товарами, які в основному належать до “контрабандних” і не обкладаються митом. Це зробило вітчизняну продукцію неконкурентоспроможною та призвело до скорочення робочих місць, зниження життєвого рівня населення й економіки в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є з’ясування розвитку підприємств легкої промисловості Хмельницької області та їх конкурентних переваг.

Проблеми, пов’язані з виробництвом продукції легкої промисловості, розглядалися в наукових працях А.П.Гречана, І.В.Колоса, Ю.В.Нефьодова, М.П.Войнаренка, І.О.Максименка. Проте в зазначених працях недостатньо проаналізовано сучасний стан розвитку підприємств галузі в розрізі регіонів.

Аналіз розвитку галузі легкої промисловості дозволяє отримати інформацію щодо ефективності діяльності підприємств у цілому. На основі обробки відповідних ретроспективних даних, аналізу, прогнозування тенденцій розвитку ринку та визначення перспективних напрямів діяльності здійснюється формування загальної стратегії управління промисловими підприємствами. Відповідно постає необхідність аналізу стану легкої промисловості Хмельницької області як базового етапу визначення головних факторів впливу та перспективних напрямів подолання проблем, що склалися у вітчизняному товаровиробництві.

Результати. Легка промисловість – провідна галузь народного господарства, яка включає 17 підгалузей, має потужний виробничий потенціал, який повинен задовольняти потреби суспільства товарами народного споживання й промислового призначення та сприяти поліпшенню якості життя. Водночас легка промисловість пов’язана з багатьма суміжними галузями й обслуговує увесь господарський комплекс країни.

У галузі працює понад 10 тис. підприємств, із них: у текстильній промисловості – 2,5 тис., виробництві готового одягу та хутра – 6 тис., виробництві шкіри та шкіряного взуття – 1,5 тис. Практично підприємства легкої промисловості приватизовані, менше одного відсотка від загальної кількості складають підприємства державної власності.

Пріоритетність галузі для економіки країни визначається: значною ємністю внутрішнього ринку (40–50 млрд грн щорічно); високим рівнем доданої вартості (до 50%); споживанням шкірсиловини, вовни, льону, хімічних матеріалів, що є вітчизняною продукцією; низькою енергоємністю виробництва (1–3% валових витрат) і незначним впливом на екологію; забезпеченням значної кількості висококваліфікованих робочих місць в усіх регіонах України.

Протягом останніх років галузь працювала з позитивними темпами виробництва й подавала надію, що в основному подолана криза, пов’язана з переходом економіки до ринкових відносин, проте світова фінансова криза нанесла значну шкоду розвитку галузі.

Повільні темпи розвитку легкої промисловості, а в останній час і її стагнація, спричиняють зниження конкурентоспроможності економіки України, що зумовлено рядом проблем: високою часткою імпортованих товарів легкої промисловості, що ввозяться за заниженою митною вартістю та контрабандою, створюючи недобросовісну конкуренцію на ринку; недостатньою купівельною спроможністю населення; високою собівартістю вітчизняних товарів легкої промисловості; недоступністю довгострокових кредитів; відсутністю виробництва в Україні спеціалізованого обладнання та запасних частин до нього; різким скороченням сировинної бази та повною залежністю текстильної промисловості від імпортованої сировини; відсутністю цілісної державної політики до консолідації коштів державного бюджету, власних коштів підприємств, а також кредитів і залучених інвестицій; відсутністю рівних умов для великих підприємств і ма-

лого бізнесу щодо особливостей оподаткування; відсутністю привабливих умов стосовно залучення інвесторів для динамічного розвитку легкої промисловості; відсутністю бюджетного фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт на розробку нових технологій; низькою заробітною платою робітників галузі, різким зниженням притоку молодих кадрів на підприємства [2].

За офіційними даними, імпорт продукції легкої промисловості становить 5%. Проте більше 80% продукції галузі потрапляють до України нелегально. Статистика показує, що річний оборот ринку одягу становить 500 млн дол. США (неофіційні дані обчислюються в 10 млрд дол. США).

В основному ринок легкої промисловості України насичений продукцією підприємств Туреччини – 32%, Китаю – 15%, країн Балтії, Чехії, Польщі – 15%, Росії, Білорусі – 9%, вітчизняними товарами – 13% та ін. [3].

Сучасний стан економічної безпеки суб'єктів господарювання легкої промисловості визначається, головним чином, умовами, у межах яких вони функціонують, зокрема, у цьому контексті, специфікою й особливостями розвитку промислового комплексу Хмельницької області.

Значний вплив на стан економічного розвитку суб'єктів господарювання промислового комплексу Хмельниччини має виробничий потенціал, галузева структура. Хмельницька область переважає порівняно з іншими областями України в промисловій кон'юктурі ринку, що пов'язано, перш за все, з вигідним геополітичним положенням регіону.

На підприємствах Хмельницької області виробляється 2,3% промислової продукції України. Для розвитку промисловості тут є сприятливі умови: достатня кількість трудових ресурсів, нерудних копалин, сільськогосподарської сировини. На їх основі сформувалися галузі харчової, легкої, машинобудівної промисловості, виробництво будівельних матеріалів. Розвинуті також деревообробна, паливно-енергетична, хімічна та інші галузі. Важливе місце серед галузей промисловості займає легка промисловість.

Текстильна промисловість розвивається в м. Кам'янець-Подільський (бавовняна фабрика), м. Славута, смт. Дунаївці (суконні фабрики). Швейна промисловість представлена фабриками в м. Хмельницький, м. Славута, м. Волочиськ, смт Летичів, смт Стара Ушиця. Є ряд цехів та ательє індивідуального пошиття одягу в багатьох населених пунктах. Галантерейна промисловість випускає товари широкого вжитку – шкіряні й текстильні. Найбільшим її підприємством є шкіргалантерейна фабрика в Хмельницькому. Взуттєва промисловість розвивається в Хмельницькому, а трикотажна – Хмельницькому й Чорному Острові.

Аналізуючи статистичні дані роботи легкої промисловості, можна стверджувати, що результати є негативними (табл. 1).

Зниження випуску продукції спостерігається за всіма основними видами продукції легкої промисловості. У легкій промисловості відмічається погіршення динаміки виробництва, у 2009–2010 роках проти 2006–2008 років воно скоротилося більше ніж на 50%.

Зниження обсягів виробництва пов'язано з фінансовою кризою, унаслідок чого підприємства не були в змозі отримати короткострокові кредити на поповнення обігових коштів для закупівлі сировини, допоміжних матеріалів і запасних частин.

Погіршення ситуації на ринку готового одягу та взуття вітчизняних виробників пов'язано із зростанням імпорту цих товарів, у тому числі завезених контрабандно та із заниженням митної вартості.

Скорочення виробництва зі шкіри та хутра пов'язане з перенасиченням внутрішнього ринку відповідними імпортними товарами, переважно китайського та турецького виробництва.

Хмельниччина у 2010 році зробила досить значний внесок в економіку України з випуску окремих видів продукції легкої промисловості. В області вироблені майже третина від державного обсягу костюмів для жінок і дівчат, п'ята частина взуття [4].

**Виробництво найважливіших видів продукції легкої промисловості
Хмельницької області [4]**

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Тканини – усього, тис. м ²	293,3	106,0	70,6	66,6	55,5
Ковдри та пледи, тис. шт.	105,2	77,9	90,6	85,5	41,8
Одяг верхній трикотажний, тис. шт.	10,2	62,0	33,9	52,9	36,6
Костюми спортивні та інші види одягу трикотажні, тис. шт.	7,3	4,2	9,2	41,9	22,6
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі типу “парки” чи “аляски” (включаючи лижні) і виробни аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	54,5	46,7	25,8	70,9	51,5
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	141,4	89,1	114,6	205,5	57,8
Костюми жіночі та дівчачі, тис. шт.	213,5	171,3	176,7	157,1	102,4
Брюки та бриджі чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	325,6	357,9	344,6	268,4	257,0
Брюки та бриджі жіночі та дівчачі, тис. шт.	747,3	755,8	742,7	867,6	588,3
Сукні й сарафани жіночі та дівчачі, тис. шт.	228,4	42,1	55,0	46,0	76,3
Спідниці й спідниці-брюки жіночі та дівчачі, тис. шт.	272,5	156,3	153,5	174,0	43,9
Блузки, туніки, батники, сорочки жіночі та дівчачі, тис. шт.	330,4	305,9	290,1	407,2	263,8
Костюми спортивні й одяг інший (жилети, комбінезони тощо), чоловічі та хлопчачі з тканини, тис. шт.	14,3	4,4	7,3	20,9	21,6
Костюми спортивні й одяг інший (жилети, комбінезони тощо), жіночі та дівчачі з тканини, тис. шт.	35,1	51,5	38,3	33,6	24,2
Одяг для маленьких дітей зростом не більше 86 см і доповнення до нього з тканини, тис. шт.	395,3	495,0	567,4	667,7	1 036,3
Білизна постільна, тис. шт.	149,2	151,3	113,3	104,0	64,8
Трикотаж спідній, тис. шт.	138,7	274,1	410,8	398,3	471,9
Рукавички, рукавиці та мітенки з тканини, тис. пар	445,9	223,8	137,8	96,1	42,8
Взуття, тис. пар	3 926,1	3 845,8	4 415,3	3 907,2	3 676,0

Серед найважливіших видів продукції легкої промисловості Хмельницької області найбільший обсяг випуску займає взуття, відповідно, 3 926,1 тис. пар у 2005 році та 3 676,0 тис. пар у 2009 році. Друге місце щодо обсягу випуску займають брюки й бриджі, жіночі та дівчачі – від 747,3 тис. шт. у 2005 році до 588,3 тис. шт. у 2009 році (рис. 1).

Обсяги основної продукції легкої промисловості скоротилися протягом 2009 року порівняно з 2008 роком, взуття – на 6%, брюки та бриджі – на 32%.

Виготовлення постільної білизни різко пішло на спад і скоротилося за останні роки на 57%. Виробництво чоловічих та хлопчачих костюмів, ковдр і пледів розвивається циклічно, зокрема, з 2006 до 2007 років відбувалося зменшення обсягів виробництва, 2008–2009 роки – суттєве збільшення, 2010 рік – знову падіння.

Значну частку в загальній структурі виробництва продукції легкої промисловості протягом 2005–2009 років займав випуск рукавичок, рукавиць і мітенок із тканини, у 2005 році їх випуск складав 445,9 тис. пар, тоді як у 2006 році обсяг їх скоротився на 50%. У 2007 році виробництво рукавиць у Хмельницькій області скоротилося на 69% у порівнянні з 2005 роком і продовжує скорочуватися на 78 та 91% протягом 2008–2009 років.

Демографічне піднесення, яке охопило Хмельницьку область за останні чотири роки та знайшло своє відображення в різкому збільшенні народжуваності, сприяло збільшенню пошиття одягу для малюків. Так, з 2005 року до 2009 року включно обсяг його виробництва збільшився з 395,3 тис. штук до 1 036,3 тис. штук і зріс на 641 тис. штук, або на 262%.

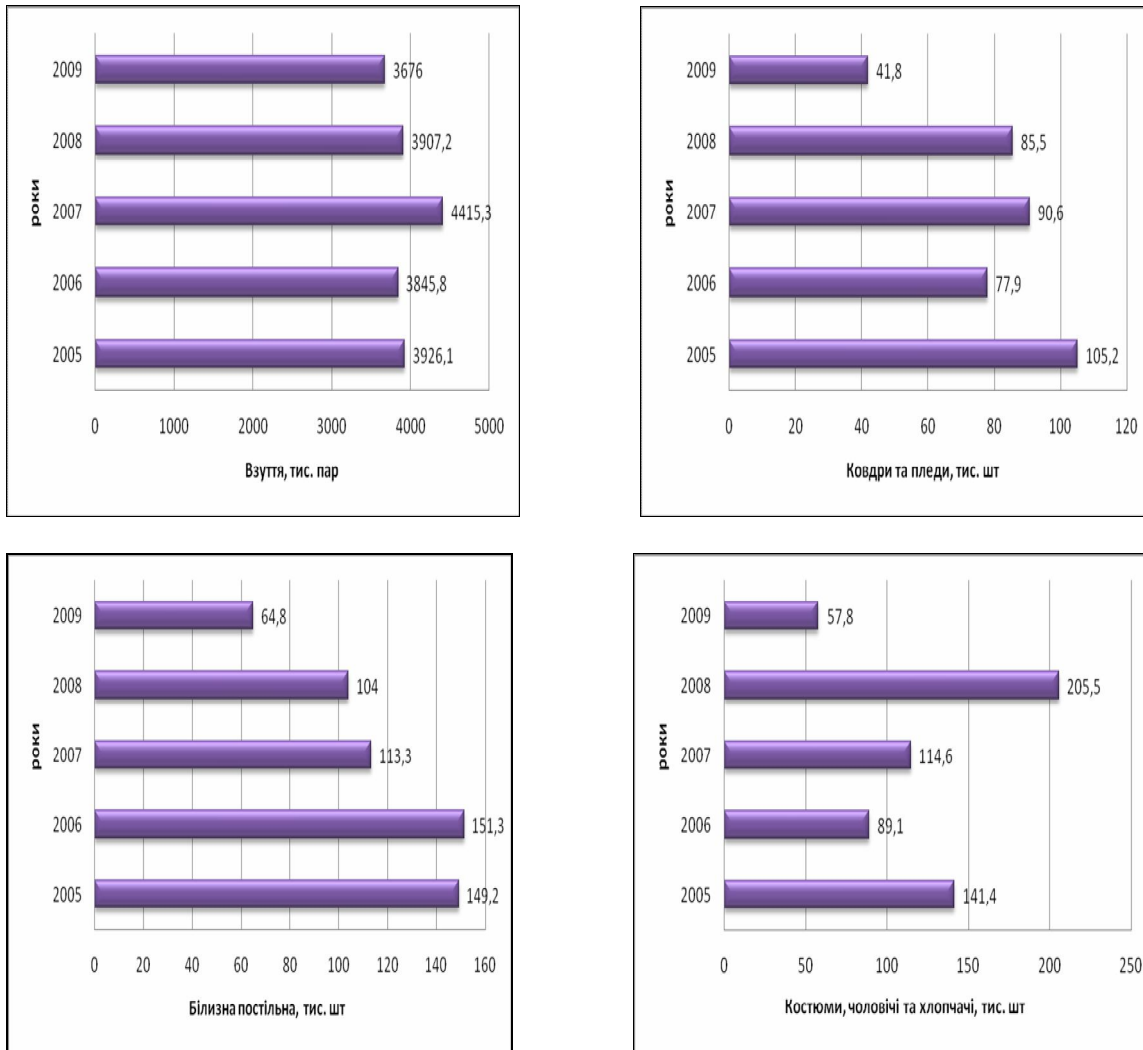


Рис. 1. Виробництво основних видів продукції легкої промисловості Хмельниччини за 2005–2009 роки [4]

Отже, виходячи з проведеного аналізу виробництва продукції легкої промисловості Хмельницької області, ми дійшли висновку, що обсяг виробленої продукції значно скоротився за 2008–2010 роки. Оскільки сфері легкої промисловості притаманний високий рівень ринкової концентрації та нерівна конкуренція з товарами іноземного виробництва, в умовах фінансової кризи останніх років, вітчизняні товаровиробники знизили обсяги виробництва або ж покинули ринок.

Висновки. Нині ефективність підприємств галузі досить низька. Товари, які випускають підприємства легкої промисловості України, значно поступаються за якістю і кількістю продукції розвинених країн; порівняно низька продуктивність праці; вищі в галузі, у порівнянні зі світовим рівнем, затрати на виробництво продукції; відсутність реальної конкуренції спричиняє завищення цін, спонукає продавати низькоякісну продукцію; галузь губить свої позиції на вітчизняному ринку, що робить її реформування необхідним.

Таким чином, основні перспективні напрями розвитку легкої промисловості України полягають в інтенсифікації зусиль вітчизняних виробників щодо завоювання стійких конкурентних позицій на внутрішньому ринку шляхом поліпшення якості, підвищення наукоємності продукції, зниження її собівартості. Забезпечення більш гнучкого реагування підприємств на запити споживачів передбачає, у свою чергу, покращення

щення інвестиційного клімату в Україні з метою залучення відповідних інвестицій, виходу на іноземні ринки, налагодження довгострокових партнерських відносин і відходу від неефективних схем давальницької сировини.

1. Макаренко С. М. Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом організації перманентних інноваційних процесів / С. М. Макаренко // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 296.
2. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua>.
3. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Статистичний збірник. Промисловість Хмельниччини у 2005–2009 роках / за ред. С. В. Скальського. – Хмельницький, 2010. – 155 с.

Рецензенти:

Лук'янова В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства і підприємництва Хмельницького національного університету;

Квасницька Р.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

УДК 657.375:69

65.052.9 (4 Укр)

Кафка С.М.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

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.: 034240137,
e-mail: oa@nung.edu.ua

Анотація. У статті проаналізовано порядок формування облікової інформації з метою управління витратами нафтогазовидобувних підприємств і надані пропозиції щодо організаційної структури системи управління для цілей обліку.

Ключові слова: облікова інформація, нафтогазовидобувні підприємства, управління витратами.

Annotation. In the article the order of forming of accounting information with the aim of management of oil-erect enterprises charges and given suggestions are analysed in relation to the organizational structure of control system for the aims of account.

Key words: accounting information, oil-erect enterprises, charges management.

Вступ. Вплив зовнішніх і внутрішніх економічних факторів на розвиток підприємств паливно-енергетичного комплексу України, у тому числі непередбачувана політика квотування імпорту нафти, справляння рентної плати, стабільно зростаючі ціни на послуги монополістів, зобов'язує формувати таку систему управління, яка забезпечувала б досягнення основної мети бізнесу – отримання прибутку, що забезпечується двома шляхами: збільшенням обсягів виробництва та реалізацією або зниженням витрат. Нелегке становище нафтогазовидобувної галузі економіки України вимагає нових підходів до управління підприємствами, серед них – досліджень та оптимізації організаційної структури для скорочення витрат.

Мета статті – проаналізувати підходи до формування організаційної структури управління витратами нафтогазовидобувних підприємств і запропонувати ефективну її систему для цілей обліку.

Постановка завдання. Управління витратами підприємства є динамічним процесом, що включає в себе управлінські дії прямого й зворотного зв'язку для досягнення високого економічного результату діяльності.

Ефективність управління витратами в цілому та виробничими зокрема досягається в умовах комплексного підходу до проблем господарської діяльності підприємства, адже при їх вирішенні забезпечується управління як на рівні виробництва (управління технологіями, ресурсами), так і на рівні взаємовідносин з партнерами, постачальниками, споживачами, державою. Управління витратами забезпечується на системній основі управління господарською діяльністю – це гармонійне поєднання управління доходами та витратами підприємства. При цьому ефективність діяльності послідовно забезпечується ступенем задоволення споживача виробленою продукцією (її функціональними властивостями), ефективністю технологій, що використовуються, оптимальною структурою залучених ресурсів, ефективністю господарських процесів, системи управління та організаційної структури підприємства. Комплексність підходу передбачає управління витратами підприємства не тільки на стадії вивчення ринків збуту, але й за всіма етапами життєвого циклу продукції.

Результати. Напрями розв'язання проблем щодо формування системи управління витратами та її елементів визначено в працях: С.Бороненкової [1, с.261–264], М.Вахрушиної [2, с.219–237, 298–346], В.Герасимчука [3, с.164], М.Пушкаря [4, с.95–115]. Однак, віддаючи належне доробкам зазначених науковців, залишається не повною мірою вирішене питання раціональної послідовності системи управління витратами, що впливає на її ефективність.

Вважаємо, для забезпечення ефективних результатів діяльності нафтодобувних підприємств доцільним є дотримання певної послідовності дій (рис. 1).

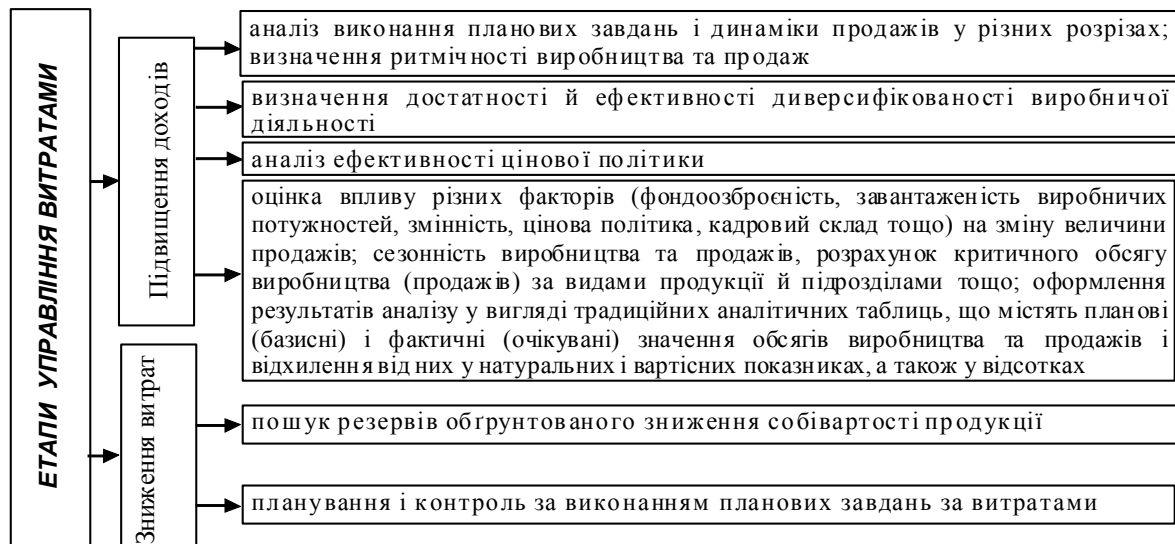


Рис. 1. Етапи ефективного управління витратами на підприємстві

Основними завданнями ефективного управління витратами є:

1) *забезпечення управління витратами*, яке полягає в зборі необхідної інформації, її обробці та підготовленні різноманітних варіантів управління ними. Наприклад, щоб сформувані необхідні функціональні якості продукції, слід мати інформацію про струк-

туру й обсяги ринку, об'єми видобутку нафти, вміст води, домішок, а щоб забезпечити ефективність придбання – інформацію про ймовірних постачальників;

2) здійснення управління витратами шляхом провадження управляючих впливів з метою їх зниження. У цілому цей аспект полягає в реалізації тих програм, які розробляються на стадії забезпечення.

Поєднання обох аспектів у функціях одного підрозділу практично є недоцільним. У першу чергу, це зумовлено тим, що всі сторони господарської діяльності підприємства взаємопов'язані між собою і спроба передати функції забезпечення управління витратами однієї з будь-яких структур може призвести до некоректного вирішення проблеми, що виникла. З іншого боку, на підприємстві фактично немає підрозділу, який здатен був би ефективно вирішувати проблему забезпечення та управління витратами хоча б з точки аналізу й розробки варіантів вирішення проблем. Вважаємо, що найбільш оптимальним було б використання в групі, що складається з технологів, технічних менеджерів, економістів, фінансистів, математиків, спеціалістів з дослідження операцій тощо.

Проблема управління витратами займає центральне місце в системі обліку витрат і калькулюванні собівартості продукції. Пропонуємо розглядати систему управління витратами з погляду її трьох базових елементів: організаційної структури, процесів управління та методики управління.

Першим базовим елементом запропонованої системи є **організаційна структура управління витратами**. Це – новостворений або традиційний підрозділ з розширеними повноваженнями, до завдань якого входять забезпечення структури управління витратами необхідною вихідною інформацією та безпосереднє управління ними. В умовах діяльності нафтодобувних підприємств доцільним є дослідження таких організаційних варіантів управління витратами (рис. 2).

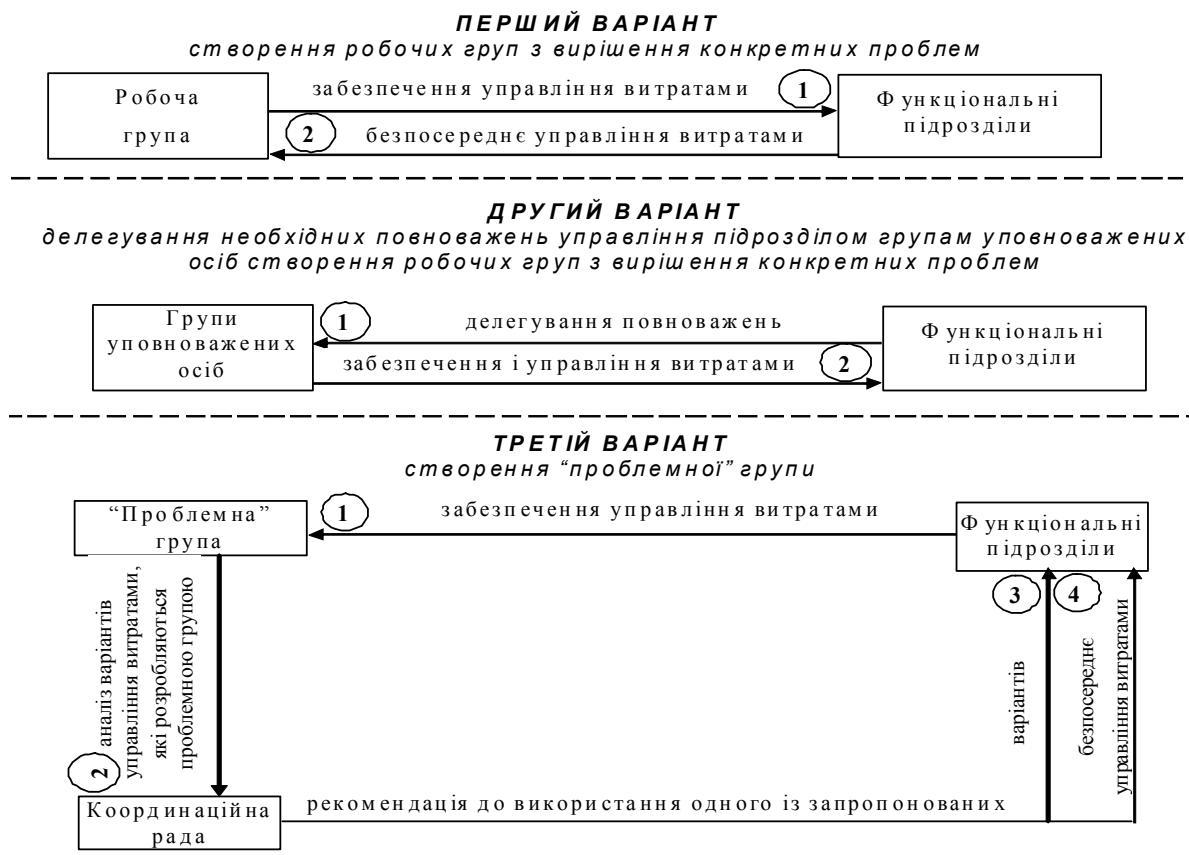


Рис. 2. Підходи щодо організації управління витратами

Перший варіант є найбільш розповсюджений з існуючих сьогодні організаційних схем управління витратами. Цей підхід найбільш прийнятний для малих підприємств, але недоцільний на середніх і великих підприємствах. По-перше, це зумовлено необхідністю збору й аналізу великого обсягу інформації, що призводить до необхідності створення додаткових інформаційних потоків, адже чим більша сфера діяльності підприємства, тим більша ймовірність появи кризових ситуацій. При такому організаційному підході робочі групи формуються часто й у великій кількості, що істотно знижує швидкість та ефективність прийняття рішень. По-друге, при формуванні фінансових потоків виникає потреба приймати рішення, які обмежують інтереси того чи іншого підрозділу, відповідно знижується об'єктивність прийнятих рішень.

Другому варіантові (делегування необхідних повноважень управління підрозділом групам уповноважених осіб) також властиві недоліки, які доповнюються ще й тим, що не кожен підрозділ може дозволити собі мати висококваліфікованого аналітика чи групи аналітиків.

За третього варіанта всі розроблені проблемною групою варіанти аналізуються координаційною радою та рекомендуються до використання керівництву підприємства, а управління витратами здійснює безпосередньо підрозділ, що відповідає за той чи інший вид витрат.

Проблемна група формується на постійній основі зі спеціалістів головних функціональних напрямів підприємства: технологів, менеджерів, фінансистів, економістів, аналітиків, а також спеціалістів у сфері дослідження операцій. Чисельність групи залежить від розміру підприємства. Основними завданнями є збір, аналіз необхідної інформації, розроблення різноманітних варіантів управління витратами, моніторинг відхилень витрат від запланованого рівня, підготовки й аналіз оперативних рішень функціональними підрозділами. Координаційна рада формується на тимчасовій основі з провідних спеціалістів функціональних підрозділів. Їх завдання полягає в аналізі головного варіанта розвитку, запропонованого проблемною групою. Найважливішою перевагою такого підходу є тісні взаємозв'язки між підрозділами, адже інколи стратегічні й оперативні напрями визначаються одним підрозділом, а реалізуються іншим.

У цих умовах використовується так званий проектний підхід до розв'язання проблемних питань. Проект включає комплекс взаємопов'язаних організаційних, технічних, фінансових, економічних, екологічних заходів з вирішення поставленого питання. Наприклад, при вирішенні проблеми освоєння нових родовищ нафти та газу створюються проблемні групи, до функцій яких входять облік, контроль і планування з метою управління проектом. Головним завданням групи є забезпечення рентабельності видобутку нафти. Окрім того, забезпечення контролю, обліку та планування в межах окремих проектів призводить до постійного моніторингу рентабельності окремих родовищ, здійснення якого входить до функцій координаційної ради. У результаті інвестор має повну прозорість усього ланцюга інвестицій: фінанси–технології, ресурси–збільшення видобутку нафти, зниження витрат–повернення позикових коштів чи реінвестування. Тобто така проектна структура є своєрідною перехідною формою від централізованого інтеграційного варіанта управління витратами до розроблення та вибору варіанта рішення на базі конкретного підрозділу, що забезпечує їх обґрунтованість та виваженість, і як наслідок, фінансову стійкість підприємства. Отже, це найбільш доцільний варіант організації управління витратами нафтодобувних підприємств.

Висновки. Сьогодні особливого значення набуває налагоджена робота всіх елементів системи управління витратами на підприємстві. Тому, по-перше, запропоновано аналітичні елементи процесу управління витратами на підприємстві, які потрібні для формування баз даних з необхідною інформацією для розробки варіантів управління витратами. З метою кращого контролю витрат виробництва для деталізації й групу-

вання витрат вирішальне значення мають такі об'єкти обліку, як місця виникнення витрат. Розвиток обліку за цими об'єктами визначає нині головний напрям удосконалення виробничого обліку, контролю та управління формуванням витрат виробництва. По-друге, рекомендована методика управління витратами дозволяє здійснювати аналіз виключно на основі зіставлення матеріальних і фінансових потоків, що дає змогу зробити аналіз і його результати зрозумілими менеджерам усіх рівнів управління.

1. Бороненкова С. А. Управленческий анализ : учебное пособие / С. А. Бороненкова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 384 с.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / М. А. Вахрушина. – М. : ЗАО “Финстатинформ”, 2000. – 533 с.
3. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навчальний посібник / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Пушкар М. С. Управлінський облік / Пушкар М. С. – Тернопіль : Карт-бланш, 1998. – 163 с.
5. Кафка С. М. Аналітичні елементи системи управління витратами на підприємстві / С. М. Кафка // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2004. – № 3 (29). – С. 71–75.

Рецензенти:

Перезовова І.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

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

УДК 330.341.1
ББК 65.23

Малюта Л.Я.

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту підприємницької діяльності,
46000, м. Тернопіль, вул. Руська, 56,
тел.: 0352235114

Анотація. У статті досліджено загальні риси інноваційного процесу, еволюцію теоретичних поглядів на структуру, послідовність і роль його окремих етапів у створенні та комерціалізації новачків, які стали основою для обґрунтування ланцюгової лінійно-функціональної моделі інноваційного процесу зі зворотним зв'язком.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний процес, інноваційний розвиток, моделювання.

Annotation. In the article investigational general lines of innovative process, evolution of theoretical looks to the structure, sequence and role of him, the separate stages in creation and commercializations of innovations, which became basis for the ground of chain arcwise functional models of innovative process ticker-coil.

Key words: innovations, innovative activity, innovative process, innovative development, design.

Вступ. Вирішення проблем підвищення рівня інноваційного розвитку, у першу чергу, пов'язане, власне, з ефективністю моделювання інноваційних процесів на під-

приємстві. Як відомо, інноваційний процес – це процес, який охоплює весь цикл створення наукового знання, наукових ідей, відкриттів і винаходів на інновацію.

Вивчення, аналіз і систематизація наукових публікацій показують, що дослідженням особливостей протікання інноваційних процесів на підприємстві займалися зарубіжні та вітчизняні фахівці: Б.Андрушків, Л.Антонюк, М.Йохна, В.Кабаліна, С.Кларк, О.Кузьмін, С.Князь, Л.Мельник, А.Поручник, Р.Ротвелл, П.Розенберг, В.Савчук, Б.Санто, В.Стадник, П.Харів та інші [1–11]. Проте деякі аспекти залишаються не дослідженими, а дані публікації створюють умови для генерації нових рішень за визначеною проблематикою.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є вивчення та узагальнення теоретичних напрацювань щодо формування головних етапів інноваційного процесу й обґрунтування на цій основі його нової, удосконаленої моделі.

Результати. Як відомо, основою інноваційного процесу є процес створення й освоєння нововведення, що починається з фундаментальних досліджень, спрямованих на отримання нових наукових знань і виявлення найзагальніших закономірностей, необхідних для створення інновацій.

Відомий учений Р.Ротвелл, досліджуючи в ретроспективі природу інноваційних процесів, показує, що вони розвивалися за прогресивною схемою – від простих лінійних моделей до складніших інтерактивних [11, с.222]. Спочатку вважали, що інновації послідовно проходять шлях дослідження, винаходу та його впровадження, тобто, власне, появи інновації та її розповсюдження.

Згодом інноваційний процес почали розглядати як складнішу структуру, у якій суттєву роль відіграють фактори й умови, що виникають та діють поза межами сфери досліджень і розробки, а саме – у технологічній та ринковій сферах. Такі елементи є, на перший погляд, уже й у простих лінійних моделях, однак за новим уявленням вони взаємодіють разом з елементами синергії та зворотного зв'язку, що підсилює активність й ефективність інноваційних процесів, поступово збільшує потенціал системи, опираючись на сприятливі умови, що можуть виникати на різних етапах інноваційного процесу внаслідок розвитку науково-технологічної сфери, зміни структури попиту, місткості ринку, діяльності у сфері маркетингу й збуту тощо.

Проте поряд зі сприятливими умовами активізації інноваційної діяльності можуть виникати й ризики як у технологічній, так і в ринковій сферах. У ці моменти фірма може задіяти свою дослідницьку систему, щоб отримати нові знання, котрі сприятимуть подоланню проблемних ситуацій на будь-якій зі стадій інноваційного процесу. Якщо в простих лінійних моделях і навіть в інтерактивних дослідження розглядали як перший етап інноваційного процесу, що має лише продукувати нові ідеї та гіпотези для їх подальшого розроблення, то в новому ракурсі теоретичної думки сутність інноваційного процесу набула вигляду вкрай складної, різнобічної діяльності, що охоплює багато взаємопов'язаних елементів.

Найповніше сутність інноваційного процесу за цим підходом визначає модель “ланцюгового зв'язку” (“chain-link”), що її запропонували Кляйн і Розенберг [10, с.274], яка передбачає поєднання чотирьох загальних функцій: стратегії інноваційної продукції з виявленням сприятливих можливостей через дослідження потенціалу ринку; аналітичне (системне) конструювання з отриманням дослідних зразків; технологічна діяльність у виробничому середовищі з виготовлення промислових зразків та їх випробування, уточнення конструкції й організація виробництва; забезпечення каналів виходу нової продукції на ринок, тобто комерціалізація винаходу. Особливістю цієї моделі є те, що вона не обов'язково визначає інноваційний процес як рух тільки вперед, від ідеї до винаходу і його комерціалізації. На противагу лінійним моделям вона передбачає цілком імовірними й такі варіанти, коли виникає потреба повернутися на ранні стадії

інноваційного процесу, щоб подолати труднощі, які можуть виникнути на шляху просування ідеї.

Розглянувши в монографії інноваційні процеси, П.Харів та О.Собко запропонували модель їх розвитку (рис. 1), згідно з якою інноваційний процес у динаміці можна зобразити рядом стадій, етапів і виконавців, які відображають трансферт нововведень у матеріальне виробництво: від зародження і проведення фундаментальних досліджень, проектно-конструкторських розробок, створення дослідних зразків, їх випробування в лабораторіях до організації серійного чи масового виробництва новинок та їхньої реалізації й обслуговування [9, с.94].

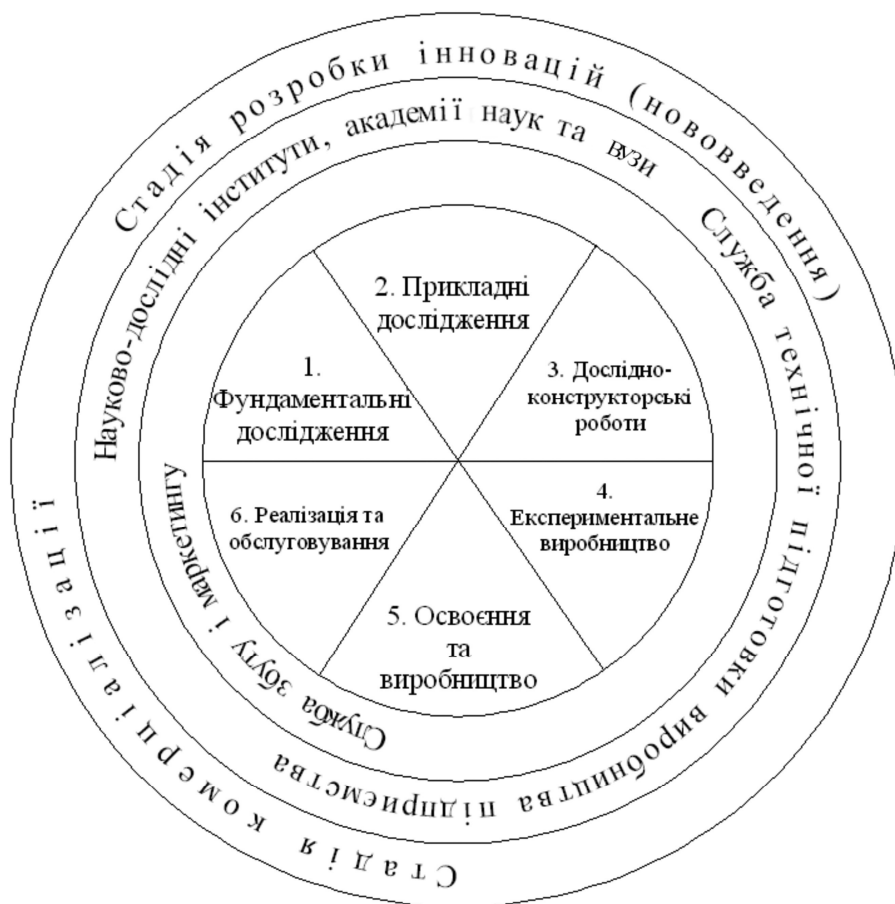


Рис. 1. Модель інноваційного процесу: стадії, етапи, виконавці

Як бачимо, інноваційний процес включає дві стадії: розроблення та комерціалізацію. Це пояснюється тим, що створення новинки не закінчується її появою на ринку, а триває і після її впровадження, тому що під час дифузії нововведення постійно вдосконалюється, що дає змогу розширити ринки його збуту.

Основні загальновідомі етапи інноваційного процесу можна відобразити у вигляді його простої ланцюгової моделі (рис. 2):

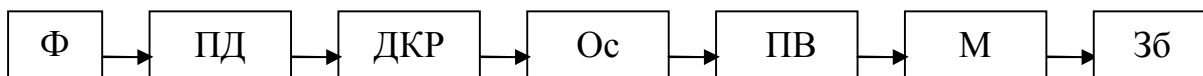


Рис. 2. Проста ланцюгова модель інноваційного процесу:

ФД – фундаментальні (теоретичні) дослідження; ПД – прикладні дослідження; ДКР – дослідно-конструкторські роботи; Ос – освоєння; ПВ – промислове виробництво; М – маркетинг; Зб – збут

Як відомо, наріжним каменем створення будь-якого виду нової продукції є наукові розробки. Адже перш ніж досягти сфери виробництва, наукову ідею формують у галузі фундаментальних наук, конкретизують у прикладних дослідженнях і втілюють у конструкціях, схемах, технологіях.

Інноваційний процес починається з фундаментальних, суто теоретичних досліджень (ФД), спрямованих на одержання нових наукових знань і виявлення найістотніших закономірностей. Мета ФД – розкрити нові зв'язки між явищами, пізнати закономірності розвитку природи й суспільства стосовно їх конкретного використання. Теоретичні фундаментальні дослідження не пов'язані з вирішенням певних прикладних завдань. Однак пріоритетне значення фундаментальної науки в розвитку інноваційних процесів визначається тим, що вона служить генератором ідей, відкриває шляхи в нові галузі знання.

Фундаментальні дослідження втілюються, як правило, у прикладних дослідженнях (ПД), але відбувається це не відразу. Крім того, тільки деякі ФД втілюються в ПД→ДКР і т. д. Іншу цілеспрямованість мають прикладні дослідження (ПД), мета яких – вирішення конкретних практичних завдань. Це – оригінальні роботи, спрямовані на отримання нових знань, пошук шляхів використання результатів фундаментальних досліджень; нових методів розв'язання тих чи інших проблем. Цим видом діяльності, тобто прикладними науково-дослідними розробками, може займатися галузева наука – галузеві науково-дослідні інститути та проектні конструкторсько-технологічні організації, адже ризик тут значно зменшується, оскільки 85–90% цих робіт закінчуються успішно.

Наступний етап дослідно-конструкторських і проектно-конструкторських робіт пов'язаний із розробленням нового виду продукції. Він включає: ескізно-технічне проектування, випуск робочої конструкторської документації, виготовлення й випробування дослідних зразків. Під дослідно-конструкторськими роботами (ДКР) маємо на увазі застосування результатів ПД для створення (або модернізації, удосконалення) зразків нової техніки, матеріалу, технології. Слід зазначити, що 95–97% цих досліджень закінчуються позитивно, тому їх проведенням можуть успішно займатися науково-дослідні та проектно-конструкторські сектори на підприємствах. ДКР – це завершальна фаза наукових досліджень, своєрідний перехід від лабораторних умов й експериментального виготовлення до промислового виробництва [9, с.19].

Після підготовки виробництва настає період освоєння, який починається з виготовлення дослідного зразка виробу й закінчується його серійним виробництвом, у ході якого відбуваються налагодження й освоєння запланованих техпроцесів і форм організації виробництва, досягнення планового обсягу випуску, намічених економічних показників і техніко-економічних параметрів продукції [1, с.23].

Загалом слід зазначити, що підготовка й освоєння нових виробів багато в чому є суперечливими економічними процесами, динамічна структура яких порівняно не визначена, не однакова й залежить від типу організації виробництва.

Після етапу освоєння нововведення починається етап промислового виробництва (ПВ), що має дві фази: власне виробництво нової продукції та її реалізацію споживачам.

Фази (М–Зб) пов'язані зі стадією комерційної реалізації результатів інноваційного процесу. Основними виконавцями цього етапу є служби основного й допоміжного виробництва та відділи збуту й маркетингу.

Однак доцільно зауважити, що ефективність маркетингу підтверджується лише в тому разі, коли він своїми функціями попередньо охоплює головні етапи розвитку інновації: від прикладних досліджень, проведення дослідно-конструкторських робіт до виробництва та збуту інноваційного продукту. Відзначимо, що в інноваційному процесі взаємодія НДДКР, виробництва й маркетингу має бути всебічною і характеризуватися наявністю зворотного зв'язку. І.Ансофф зобразив цей взаємозв'язок так (рис. 3) [3, с.87]:

Низький рівень взаємодії:



Середній рівень взаємодії:



Високий рівень взаємодії:



Рис. 3. Взаємозв'язок НДДКР, маркетингу та виробничих процесів

Окрім запропонованої вище простої ланцюгової моделі інноваційного процесу, складнішою його моделлю, що несе змістовне навантаження, є функціональна інноваційна модель (рис. 4).

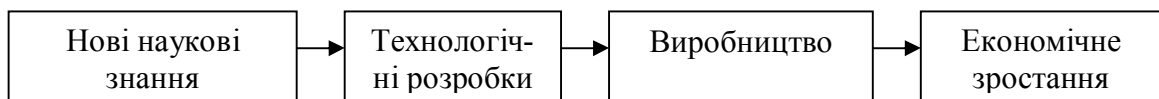


Рис. 4. Функціональна модель основних етапів інноваційного процесу

Якщо критично розглянути просту ланцюгову та функціональну моделі інноваційного процесу, то варто звернути увагу на недостатній взаємозв'язок складових блоків, відсутність сумісних елементів процесу й зворотних зв'язків.

Згаданих недоліків не має кібернетична модель інноваційного процесу, що її запропонував угорський дослідник Б.Санто [8, с.96], яку зображено у вигляді кругообігу основних етапів інноваційного процесу, котрі відображають безперервність й автономність суспільного прогресу опрацювання інформації (рис. 5).

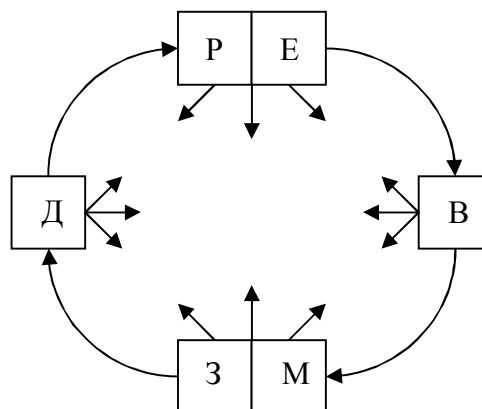


Рис. 5. Кібернетична модель інноваційного процесу:

Д – дослідження (результат дослідження та виникнення нових ідей); Р – розроблення технологічної і конструкторської документації (НДДКР); Е – експериментальна апробація та експериментальне виробництво; В – виробництво; М – маркетинг; З – збут

Зазначена кібернетична модель відтворює інноваційний процес як комплексну систему, у якій елементи процесу утворюють підсистеми, що перебувають у постійному зв'язку з багатьма зворотними зв'язками.

Аналізуючи основні стадії й етапи інноваційного процесу, слід відмітити, що надзвичайно важливою проблемою є не допустити більших, аніж конкуренти, витрат часу на стижах між стадіями й етапами інноваційного процесу, оскільки тут можуть виникнути найбільші труднощі. Як зазначають П.Харів та О.Собко, чим більша швидкість загального проходження інноваційного циклу, тим вищі темпи оновлення виробництва [9, с.96].

Аналізуючи інноваційні процеси, О.Волкова та М.Денисенко розглядають їх як процеси, що пронизують усю науково-технічну, виробничу, маркетингову діяльність виробників і, урешті-решт, орієнтовані на задоволення потреб ринку [4, с.26]. Із врахуванням цього стає зрозумілим, що результатом інноваційних процесів є новинки в техніці, організації діяльності та в управлінні процесами виробництва й праці, а їх упровадження в господарську практику – нововведення.

Досліджуючи в науковій праці інноваційні процеси, В.Кабаліна та С.Кларк відзначили їхні специфічні характеристики в сучасних економічних умовах на основі моніторингу російських промислових підприємств. Зважаючи на схожість економічної ситуації в Україні та Росії, ці характеристики, на нашу думку, є властиві й для вітчизняних підприємств. Зокрема, до таких специфічних рис належить переважно комплексність інновацій, тобто здійснення одночасно кількох їх типів для загальної модернізації роботи підприємства. Другою рисою автори назвали “різкий поворот уваги керівництва промислових підприємств від техніко-виробничої сфери до збуту... Сьогодні ланцюжок нововведень стає довшим. Можна сказати, що характерною рисою інноваційного процесу став перехід до нового “інноваційного циклу” – від техніко-технологічного до ринкового” [6, с.71].

Третьою характерною особливістю сучасних інноваційних процесів на рівні підприємства є поступове впровадження інновацій у різних сферах діяльності. Як зазначили В.Кабаліна та С.Кларк, “найчастіше спершу реалізується технічна сторона інновації, потім – організаційна, далі – контроль, останньою стадією є розроблення механізму оплати праці робітників” [6, с.72]. Тобто інноваційний процес на рівні підприємства відбувається еволюційним шляхом.

Якщо ж говорити про загальні властивості інноваційних процесів, то найголовнішими з них є їхня багатофазність та циклічність. При цьому перша фаза, як ми вже зазначили, охоплює етапи фундаментальних і прикладних досліджень, дослідно-конструкторських робіт, освоєння виробництва та впровадження нової продукції у сферу її застосування. На другій фазі широко використовують інновації, зростають масштаби виробництва та досягають найбільшого ефекту від їх впровадження. Третя фаза характерна стабілізацією чи зменшенням масштабів виробництва, четверта – моральним старінням виробу й спадом попиту на нього [5, с.67]. Отже, під впливом зростаючих економічних потреб і розвитку НТП продукцію, техніку й технологію періодично оновлюють, що відбувається циклічно.

Ураховуючи зазначені особливості інноваційного процесу та необхідність зворотного зв'язку в ньому, а також основні його складові елементи, згідно з моделлю Кляйна й Розенберга, пропонуємо таку лінійно-функціональну модель інноваційного процесу в умовах вітчизняних підприємств, яка передбачає поетапність створення та просування нового продукту на ринок (рис. 6):

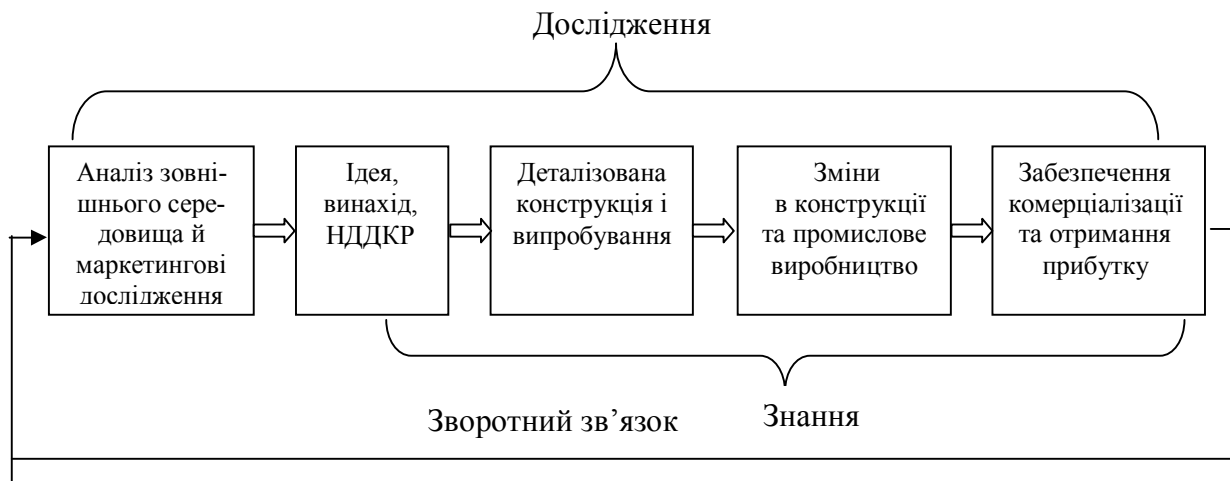


Рис. 6. Лінійно-функціональна модель інноваційного процесу в умовах вітчизняних підприємств

Згідно із запропонованою моделлю, зворотний зв'язок між усіма елементами інноваційного процесу стає її об'єднуючою конструкцією, наповнюючи реальним змістом відносини між дослідженнями в технологічній і ринковій сферах, винахідництвом та проектно-конструкторськими розробками, виробничим етапом і комерціалізацією новацій. Це дає змогу припустити, що успіх інновацій майже завжди залежатиме від того, наскільки ефективно вдається підтримувати зв'язки між запропонованими етапами інноваційного процесу.

Висновки. Аналіз усього викладеного приводить до висновку, що інноваційний процес – це процес, спрямований на створення необхідних ринку продуктів, технологій або послуг і здійснюваний у тісній єдності зі середовищем, тобто його спрямованість, темпи та мета залежать від соціально-економічного середовища, у якому він функціонує й розвивається.

Слід зазначити, що, на відміну від науково-технічного процесу, інноваційний процес не закінчується так званим упровадженням, тобто першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. Цей процес не переривається й після впровадження, бо в міру поширення нововведення вдосконалюється, стає ефективнішим, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для нього нову сферу застосування і ринки, а отже, і нових споживачів.

1. Андрушків Б. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навч. посіб.] / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, Л. Я. Малюта // Тернопіль : ТНТУ, 2010. – 278 с.
2. Антонюк Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 244 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ., науч. ред. и автор перев. Л. Евенко. – М. : Экономика, 1992. – 519 с.
4. Волкова О. І. Економіка і організація інноваційної діяльності : [підручник] / О. І. Волкова, М. П. Денисенко та ін. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 960 с.
5. Йохна М. А. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навч. посіб.] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
6. Кабалина В. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях / В. Кабалина, С. Кларк // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 19–33.
7. Кузьмін О. Є. Управління інноваційним процесом на підприємствах: проблеми і шляхи їх розв'язання / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Л. І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2005. – № 2. – С. 371–382.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; пер. с венг. под общ. ред. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
9. Харів П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону : [монографія] / П. С. Харів, О. М. Собко. – Тернопіль : ТАНГ, 2003. – 180 с.

10. Rosenberg P. An Overview of innovation / Rosenberg, Kline // The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth. – Washington DC : National Academy Press, 1996. – 289 p.
11. Rothwell R. Successful industrial innovation: Critical success factors for the 1990 s Rothwell R. / R. Rothwell // RED Management. – 1992. – № 22 (3). – P. 221–239.

Рецензенти:

Андрушків Б.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту підприємницької діяльності ТНТУ ім. Івана Пулюя, заслужений діяч науки і техніки України;
Сороківська О.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері ТНТУ ім. Івана Пулюя.

УДК 657.6

ББК 65.052.8

Перевозова І.В., Кафка С.М., Запихляк І.Б.

**ЕКСПЕРТИЗА БІЗНЕС-ПЛАНУ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ УСПІХУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ**

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.: 03440137,
e-mail: oa@nung.edu.ua

Анотація. У статті проаналізовано основні фактори, що впливають на реальність показників бізнес-плану та доведено, що експертиза бізнес-плану фахівцем-експертом дозволить підприємцю вже на початковому етапі розробки бізнес-ідеї діяти за наміченим планом та уникати неочікуваних труднощів, які залежать від ризикового впливу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Ключові слова: бізнес-план, експертиза, ризик, бізнес-ідея.

Annotation. Basic factors, which influence on reality of indexes of business plan and it is well-proven that examination of business plan will allow a specialist-expert a businessman already on initial design of business-idea time to operate after drawn an up plan and avoid unexpected difficulties which depend on risk influence of both external and internal, environment, are analysed in the article.

Key words: business plan, examination, risk, business-idea.

Вступ. Бізнес-план являє собою всебічну систему доказів щодо вигідності конкретного виду діяльності (проекту, підприємства), опис і детальний аналіз середовища, у якому він здійснюється (буде здійснюватися), ретельний аналіз ризиків діяльності, конкретизацію перспектив у вигляді якісних і кількісних показників, а також системи управління, якої він потребує для досягнення поставлених цілей [1].

Зауважимо, що розробка бізнес-плану є досить складним процесом, вимагає доброго володіння ситуацією на ринку, практичних навичок із застосування різних методів прогнозування та планування, методів аналізу досліджуваних показників та знання нормативно-законодавчої бази.

Незважаючи на досить широкий спектр розробок рекомендаційного характеру стосовно написання бізнес-плану, опрацювання деяких його підрозділів все-таки викликає значні труднощі. Як показує практичний досвід, найбільше питань виникає під час роботи над такими підрозділами бізнес-плану, як дослідження ринку, формування виробничого плану, фінансового плану й оцінка ризиків.

Постановка завдання. Результати проведених досліджень ринку лежать в основі всіх інших розділів бізнес-плану. Тому, допустивши значні помилки на даному етапі чи не дослідивши ринок, говорити про адекватність і реальність подальших розрахунків неможливо.

Результати. У ринкових умовах господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Чим динамічнішим і невизначенішим стає середовище діяльності, тим чіткішим має бути план майбутніх перспектив. Виникнення будь-якої підприємницької ідеї (створення нового бізнесу або вдосконалення існуючого) ставить багато питань: яким є ринок продукту, хто потенційні споживачі, чи виправдовує себе проект економічно тощо. Через те для отримання відповідей на всі ці питання важливим є складання якісного бізнес-плану.

Експертиза бізнес-плану повинна бути заключним етапом його реалізації. Вона передбачає чітку методику підтвердження реальності, отриманої в бізнес-плані інформації та розрахунків, реальності стратегічних цілей. Арифметична та порівнювана перевірка різних показників бізнес-плану не задовольняє користувачів інформації, їм потрібні чіткі розрахунки реалізованих ідей та їх досягнення в найближчому майбутньому [2, с.253]. Тому проведення експертизи повинно будуватися на чіткій методичній основі зі складанням висновку експерта.

Якісна оцінка ринку дає можливість виявити:

1) потенційних конкурентів (головні сили, що конкурують у галузі, основні конкурентні переваги в галузі, інтенсивність конкуренції) і споживачів. Важливим є застосування практичних прийомів, наприклад анкетування, для виявлення безпосередньо за допомогою споживача ключових факторів успіху продукції (якісних характеристик, асортименту, зручності розташування точок продажу, ціни), недоліків конкурентів і можливі обсяги споживання продукції, робіт, послуг. Такі дослідження найбільш точно дозволять сформувати матрицю конкурентного профілю виробників продукції, виявити ключові фактори успіху та можливість їх досягнення; оцінити потребу в продукції, ступінь задоволення нею ринку й таким чином виявити ринкову нішу саме новоствореного підприємства;

2) постачальників необхідних матеріалів і сировини, обладнання. Бізнес-план повинен давати максимально відповіді на всі питання, які можуть виникати під час практичної реалізації бізнес-ідеї. Часто організатори бізнесу стикаються з такими проблемами, як пошук постачальників обладнання: хто є постачальником, наявність необхідного обладнання на вітчизняному ринку, якісні характеристики обладнання, конкуренція цін. Вивчаючи постачальників, варто виявити тих, що пропонують нові технології, енергозберігаюче обладнання та обладнання, яке спричиняє якнайменший негативний вплив на навколишнє середовище. Виявлення найбільш оптимальних постачальників необхідного технічного устаткування та сировини й матеріалів, налагодження з ними взаємозв'язків значною мірою впливатимуть на формування передпочаткових витрат і собівартості продукції;

3) перешкоди входження в галузь: обсяг початкових інвестицій, доступність джерел сировини та каналів збуту, конвертованість активів, захист із боку держави, прихильність споживачів тощо.

Викликає труднощі при розробці бізнес-плану також формування слабких і сильних сторін новоствореного підприємства, його можливостей та загроз, зокрема, за такими функціональними видами діяльності: виробництво, збут, персонал, фінанси.

Значної теоретичної бази та прикладного досвіду вимагає оцінка ризикованості бізнес-проекту. Даний розділ часто опускається під час розробки бізнес-плану або має описовий характер. Хоча класифікація можливих ризиків, їх якісна характеристика та кількісна оцінка дають можливість передбачити й попередити негативний вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на новостворений бізнес. На практиці ігнорування дослідження ризиків часто викликає ускладнення під час реалізації бізнес-проекту,

зменшення віддачі від вкладених інвестицій чи унеможливлення його практичного втілення взагалі.

Фахівець, який займається розробкою бізнес-плану, повинен добре володіти нормативно-законодавчою базою, щоб відповісти на такі питання:

- Якій організаційно-правовій формі надати перевагу?

Потреба оформлення ліцензій для проведення діяльності, порядок їх оформлення та величина ліцензійної плати.

- Необхідність торгового патенту, порядок його придбання та вартість.

- Можливі варіанти системи оподаткування підприємства. Види й ставки податків, зборів, нарахувань та утримань.

- Визначення амортизаційної політики підприємства.

Висновки. Тільки врахування зазначеної інформації дозволить сформулювати адекватний план доходів і витрат підприємства, грошових надходжень та виплат, оцінити прибутковність бізнесу.

Як бачимо, підготовка бізнес-плану є трудомістким, зокрема, наукомістким процесом, вимагає професійного володіння навиками дослідження ринку, використання методів аналізу, знання економіки підприємства та юридичних аспектів його функціонування. Наведених аргументів цілком достатньо для того, щоб зрозуміти – необхідність оцінки бізнес-плану фахівцем-експертом є реальною. Вчасне виявлення неревалентної інформації, її недостовірності та неповноти дозволить найбільшою мірою адаптувати бізнес-ідею до реальних умов її втілення.

1. Перевозова І. В. Облік “бізнес-плану”: сучасна практика в умовах чинного законодавства (на прикладі бізнес-плану дослідження та розробки нафтогазового родовища) / І. В. Перевозова, С. М. Кафка // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 2 (56). – С. 170–173.
2. Перевозова І. В. Організація експертизи бізнес-плану / І. В. Перевозова, С. М. Кафка // Економіка Криму. Науково-практичний журнал. – 2011. – № 2 (35). – С. 248–253.

Рецензенти:

Фаріон І.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері Тернопільського національного економічного університету;

Васильченко Г.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного регіонального розвитку Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

-

УДК 662.76:338.516.24

ББК 65.25

Писар Н.Б.

**ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ
СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

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, 57,
e-mail: n-pysar@mail.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження першочерговості застосування методів прогнозування при виборі стратегічних альтернатив розвитку підприємства; визначення особливостей функціонування газорозподільних підприємств на ринку енергоресурсів України; здійснення прогнозування обсягів реалізації газу споживачам з урахуванням сезонності його споживання; розробку системи заходів щодо підвищення рівня ефективності розвитку економічних процесів в енергетичній сфері та обґрунтування напрямів удосконалення паливно-енергетичного комплексу країни.

Ключові слова: енергетична незалежність країни, ринок енергоресурсів, перспективний аналіз, прогноз, модель, динаміка, ресурси, цінова політика, енергомісткість, газ, попит, споживання.

Annotation. The article is sent to research of near-term of application of methods of prognostication at the choice of strategic alternatives of development of enterprise; to certain the features of functioning of gas-distributing enterprises at the market of power resources of Ukraine; it is carried out prognostication of volumes of realization of gas to the consumers; it is offered the system of measures on the increase of level of efficiency of development of economic processes in a energy sphere and reasonably directions of improvement of fuel and energy complex of country.

Key words: power independence of country, market of power resources, perspective analysis, prognosis, model, dynamics, resources, price policy, energycapacity, gas, demand, consumption.

Вступ. Економіка України переживає глибоку системну кризу, яка охопила вітчизняне виробництво й соціальну сферу та негативно позначилася на показниках роботи паливно-енергетичного комплексу. Сьогодні потребує дослідження низка проблемних питань газового сектора вітчизняної економіки, а це:

- висока енергоємність ВВП України, яка є найвищою серед європейських країн, що автоматично знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародних і внутрішніх ринках, ускладнює інтеграційні процеси входження національної економіки у світову систему господарювання на партнерських засадах;
- надмірне споживання природного газу промисловістю, населенням та підприємствами комунального побуту, адже в структурі споживання первинної енергії частка природного газу сягає 41–45 %, а це вдвічі більше, ніж в Європі, і втричі більше, ніж у світі;
- недостатній рівень забезпечення власними паливно-енергетичними ресурсами та значні обсяги імпорту природного газу.

З найбільшою гостротою ці питання торкаються газорозподільних підприємств, у функції котрих входить забезпечення газом і послугами населення та суб'єктів господарювання.

Проблеми енергозабезпечення й енергозбереження пов'язані не лише з практичною організацією їх вирішення, але й з науково-методичним обґрунтуванням. Тому застосування прогнозних економіко-математичних моделей, які б враховували специфіку діяльності газорозподільних підприємств, сприяли точному формуванню економічної оцінки прогнозних фінансово-економічних показників та розробці стратегічного плану, має бути одним з принципів управлінської практики газорозподільного підприємства для підвищення ефективності його господарювання.

Проблеми газотранспортної системи України та напрями вдосконалення управління нею висвітлені в публікаціях О.Амоші, А.Алимова, Л.Анастасьєвої, Є.Бойка, С.Влада, В.Гаєця, Л.Гораль, О.Гудими, М.Данилюка, Б.Данилишина, І.Діяка, А.Єременка, С.Кліменка, І.Чукаєвої, Б.Клюка, С.Лавринюка, А.Рубана, М.Садовського, С.Пиріжкової, О.Шандрівської, А.Шевцова та інших.

Метою дослідження є аналіз проблем газового сектора економіки України та перспективна оцінка тенденцій його розвитку, подальший розвиток теоретичних та практичних засад застосування методів прогнозування на газорозподільному підприємстві в напрямі науково-методологічних підходів, спрямованих на забезпечення прийняття ефективного управлінського рішення.

Результати. Якість прийняття управлінських рішень залежить від точності та надійності розроблених перспективних оцінок. У зв'язку із цим, одним з актуальних напрямів досліджень в економіці є прогнозування параметрів економічних процесів й

отримання прогнозних рішень, що становлять основу ефективного управління для досягнення тактичних і стратегічних цілей.

Необхідність прогнозування спричиняється тим, що майбутнє невизначене, а прогнозування виявляє процеси, які слід ураховувати в майбутньому періоді й дозволяє обґрунтувати заходи щодо активного впливу на них.

Оскільки методи прогнозування дають можливість побудувати ефективні економічні моделі розвитку економічної системи, то прогнозні оцінки розвитку процесу, що аналізується, повинні бути основою прийняття управлінських рішень при оперативному, тактичному й стратегічному плануванні.

Будь-яка стратегія передбачає розробку майбутнього розвитку фірми, а економічні прогнози розробляються із застосуванням певних методів і методик. Побудова причинно-наслідкових прогнозних моделей передбачає дослідження структурних та функціональних зв'язків досліджуваного процесу, що обґрунтовує включення в модель залежних і незалежних змінних. Загальний вигляд моделі описується функціональною залежністю факторів:

$$\tilde{y}_t = f(x_1, x_2, \dots, x_n) + e_t, \quad (1)$$

де \tilde{y}_t – прогнозне значення параметра досліджуваного процесу;

x_1, x_2, \dots, x_n – незалежні параметри досліджуваного процесу, що зумовлюють причинно-наслідкові зв'язки з фактором \tilde{y}_t ;

e_t – випадкова змінна відхилень прогнозу (похибка моделі).

Складність побудови цих моделей зумовлена, передусім, обґрунтуванням необхідності включення в модель тих чи інших незалежних факторів x_{it} . По-друге, реалізація, цих моделей потребує тестування та усунення (за необхідності) автокореляції змінних і відхилень, що своєю чергою невід'ємно пов'язане з використанням базових прийомів математичної оцінки статистичних гіпотез та методами теорії ймовірності.

Основою *динамічних моделей* прогнозування є методи екстраполяції даних. Прогнозування відбувається екстраполяцією значень параметра логістичного процесу на базі статистичної вибірки даних за минулі періоди, яка впорядковується в хронологічній послідовності так, що одному часовому періоду має відповідати одне значення досліджуваного параметра.

Прості методи прогнозування на основі екстраполяції передбачають розрахунок аналітичних показників динаміки. Модель прогнозування на основі середнього абсолютного приросту має вигляд [5]:

$$\begin{aligned} \bar{\Delta}y_t &= \frac{y_{t=n} - y_{t=1}}{n-1}, \\ \tilde{y}_{t+1} &= y_{t=n} + \bar{\Delta}y_t * T, \end{aligned} \quad (2)$$

де $\bar{\Delta}y_t$ – середній абсолютний приріст за ретроспективний ряд;

$y_{t=n}$ – значення параметра досліджуваного процесу за останній період ретроспективного ряду;

$y_{t=1}$ – значення параметра досліджуваного процесу за перший період ретроспективного ряду;

n – кількість періодів у ретроспективному ряді;

\tilde{y}_{t+1} – прогнозоване значення параметра досліджуваного процесу за перший період екстраполяції ряду динаміки;

T – величина горизонту прогнозу ($T=1; 2; 3\dots$).

Модель на основі середнього коефіцієнта росту [6]:

$$\bar{k}_{рост} = \left(\frac{y_{t=n}}{y_{t=1}} \right)^{\frac{1}{n-1}}, \quad (3)$$

$$\tilde{y}_{t+1} = y_{t=n} \times \bar{k}_{рост}^T,$$

де $\bar{k}_{рост}$ – середній коефіцієнт росту за ретроспективний ряд;

$y_{t=n}$ – значення параметра досліджуваного процесу за останній період ретроспективного ряду;

$y_{t=1}$ – значення параметра досліджуваного процесу за перший період ретроспективного ряду;

n – кількість періодів у ретроспективному ряді;

\tilde{y}_{t+1} – прогнозоване значення параметра досліджуваного процесу за перший період екстраполяції ряду динаміки;

T – величина горизонту прогнозу ($T=1; 2; 3\dots$).

Недоліком використання цих моделей є неоптимальне згладжування динамічного ряду в усіх точках динамічного ряду, оскільки середні показники динаміки найчіткіше окреслюють коливання граничних рівнів динамічного ряду (перший і останній періоди ряду ретроспективи). Цей недолік можливо усунути, застосувавши метод середньої ковзної, який передбачає розрахунок середнього значення показників динамічного ряду по вузлових точках. Проте метод простої середньої ковзної має також недоліки: по-перше, під час розрахунків прогнозу останнє значення має однакову значимість, що й попереднє значення; по-друге, обчислення попередніх середніх ковзних передбачає формування проміжного ряду з нагромадженими даними, що впливає на інформаційну завантаженість системи прогнозування.

Рекомендованим в [1, с.553] є застосування методу зважених середніх ковзних. Цей метод передбачає визначення для кожної вузлової точки середньої ковзної відповідної ваги.

Існують методи прогнозування експоненціального згладжування (метод Хольта, модель Брауна), базовою основою яких є методика зваженої середньої ковзної.

Важливою передумовою будь-якого методу згладжування є використання останніх даних ряду, оскільки інформація має властивість “старіння”, причому чим ближче дані до інтервалу прогнозу, тим їх вплив для прогнозу повинен бути більший.

При прогнозуванні за методом експоненціального згладжування з одним параметром [2] прогнозне значення y_{t+1}^* у момент часу $t+1$ являє собою суму фактичного значення показника y_t і прогнозного значення y_t^* в момент часу t . Іншими словами,

$$y_{t+1}^* = \alpha y_t + (1 - \alpha) y_t^*, \quad (4)$$

де α – параметр згладжування, що встановлює значення ваги, яке має останнє спостереження при вирахуванні прогнозу на один крок; $0 \leq \alpha \leq 1$.

У роботі [3] розглядаються рекомендації для вибору параметра згладжування.

Процедура підбору в моделі (4) зводиться до пошуку такого значення α , яке забезпечуватиме найменшу погрішність – середньоквадратичне відхилення [3]:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_i^*)^2}{n - m}}, \quad (5)$$

де n – кількість періодів часу, що враховуються (можна приймати як кількість даних вихідного ряду);

m – кількість параметрів показникового згладжування.

Для прогнозування з використанням моделі (4), крім вибору параметра α , потрібно задати початкову умову, способи вибору якої розглянуті у [2, с.152].

Слід зазначити, що експоненціальне згладжування з одним параметром не є зручним методом прогнозування для монотонно зростаючих чи спадаючих статистичних даних. Також модель (4) не може дати достовірного прогнозу, якщо вихідні дані схильні до сезонних коливань.

За методом екстраполяції тренда закономірність, яка діє всередині аналізованого часового ряду, що виступає як база прогнозування, зберігається і на період прогнозу. Прогнозування зводиться до підбору моделей тренда типу $y = f(t)$ за даними передпрогнозного періоду й екстраполяції отриманих трендів на інтервалі прогнозу. Розрахункова формула для отримання прогнозу може бути записана в адитивному й мультиплікативному вигляді:

адитивна модель [3]:

$$y_t^* = \bar{y}_t + s_t + v_t + d_t + \varepsilon_t, \quad (6)$$

де y_t^* – прогнозне значення часового ряду;

\bar{y}_t – середнє значення прогнозу (тренд);

s_t – складова прогнозу, що відображає періодичні коливання, які повторюються через приблизно однакові інтервали протягом невеликого проміжку часу (сезонні коливання або сезонна хвиля);

v_t – складова прогнозу, що відображає періодичні коливання, які повторюються протягом довгого відрізка часу (циклічне коливання);

d_t – складова, що дозволяє врахувати інші важливі для конкретного прогнозу фактори, такі як фаза життєвого циклу та інші фактори, що характеризуються довгостроковою динамікою, чи ефект від маркетингових заходів;

ε_t – випадкова величина відхилення прогнозу, зумовленого стохастичним характером соціально-економічних процесів.

Прогноз за такою моделлю можна оцінити за формулою середньоквадратичного відхилення [3]:

$$s_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (y_i^* - y_i)^2}{k}}, \quad (7)$$

де y_i^* – розраховані значення;

y_i – фактичне значення;

k – число ступенів свободи, що визначається залежно від числа спостережень (N) і числа оцінюючих параметрів (z);

мультиплікативна модель прогнозу має вигляд [3]:

$$y_t^* = \bar{y}_t + I_s + I_v + I_d + \varepsilon_t, \quad (8)$$

де y_t^* – прогнозне значення часового ряду;

\bar{y}_t – середнє значення прогнозу (тренд);

I_s – коефіцієнт (індекс), що враховує сезонні коливання;

I_v – коефіцієнт (індекс), що враховує циклічні коливання;

I_d – коефіцієнт (індекс), що враховує інші важливі для конкретного прогнозу фактори;

ε_t – випадкова величина відхилення прогнозу.

У разі, коли модель (6) не дає потрібних результатів, якщо дані монотонно зростають чи спадають, можна застосовувати метод експоненціального згладжування з урахуванням тренда (метод Хольта (С.С.Holt) [3]). Модель Хольта складається з трьох рівнянь:

згладжування даних:

$$a_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)(a_{t-1} + b_{t-1}); \quad (9)$$

згладжування тренда:

$$b_t = \beta(a_t - a_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1}; \quad (10)$$

прогноз на період $t + k$:

$$y_{t+k}^* = a_t + b_t k, \quad (11)$$

де a – згладжене значення прогнозного показника для періоду t ;

b_t – оцінка приросту тренда, що показує можливість зростання чи спадання значень за один період;

α, β – параметри згладжування ($0 \leq \alpha \leq 1; 0 \leq \beta \leq 1$);

k – кількість періодів часу, на базі яких будується прогноз.

Як і в простому експоненціальному згладжуванні, за методом експоненціального згладжування з урахуванням тренда, потрібно задати початкові умови [2, с.177], а помилку прогнозу можна порахувати за формулою (5).

Уважається, що підвищити точність прогнозу, коли часовий ряд охоплює тренд і сезонні коливання, можна за допомогою моделі Вінтерса, яка включає чотири рівняння [4]:

- згладжування вихідного ряду:

$$L_t = \alpha \frac{y_t}{s_{t-s}} + (1 - \alpha)(L_{t-1} + T_{t-1}); \quad (12)$$

- згладжування тренда:

$$T_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)T_{t-1}; \quad (13)$$

- оцінка сезонності;

$$S_t = \gamma \frac{y_t}{L_t} + (1 - \gamma)S_{t-s}; \quad (14)$$

- прогноз на p періодів уперед:

$$y_{t+p}^* = (L_t + pT_t)S_{t-s+p}, \quad (15)$$

де L_t – згладжене значення ряду;

α – параметр згладжування даних;

y_t – фактичне значення показника для періоду t ;

β – параметр згладжування для оцінки тренда;

T_t – оцінка тренда;

γ – параметр згладжування для оцінки сезонності;

S_t – оцінка сезонності;

p – кількість періодів, на які будується прогноз;

s – подовженість періоду сезонних коливань.

Параметри згладжування повинні відповідати умовам:

$$0 \leq \alpha \leq 1; 0 \leq \beta \leq 1; 0 \leq \gamma \leq 1.$$

Як і в попередніх методах, перед застосуванням моделі (12) – (15) потрібно задати початкові умови, варіанти вибору яких розглянуті в [2, с.190].

Простим у практиці прогнозування є метод найменших квадратів, до основних переваг якого необхідно зарахувати простоту в розрахунках, адаптацію в умовах комп'ю-

терної обробки даних, високий рівень згладжування випадкових відхилень, можливість отримати найточніші оцінки прогнозів для лінійних і нелінійних моделей [6, с.230].

$$\sum_{t=1}^n e_t^2 = \sum_{t=1}^n [y_t - f(x_t, b_0, b_1, \dots, b_n)]^2 \rightarrow \min, \quad (16)$$

де $\sum_{t=1}^n e_t^2$ – сума квадратів відхилень теоретичної функції прогнозування від

фактичних значень параметрів логістичного процесу в період t ;

y_t – фактичне значення параметра логістичного процесу в період t ;

$f(x_t, b_0, b_1, b_n)$ – значення теоретичної функції прогнозування параметрів логістичного процесу в період t ;

n – кількість періодів у ретроспективному ряді.

Результати прогнозних обсягів реалізації газу споживачам ПАТ “Івано-Франківськгаз” на період 2011–2012 рр., розраховані за вищезгаданими моделями, наведені в табл. 1 і графічно зображені на рис. 2, показали, що характерним є тенденція до спадання споживання газу, причому найменшу похибку (S_y) дає мультиплікативна модель. Важливим фактором впливу на зменшення обсягів споживання природного газу є стрімке зростання цін на газ, що призводить до використання альтернативного палива: вугілля, брикет, рідкого вугілля, електроенергії, сонячної енергії та впровадження нової техніки, яка не використовує природний газ. Окрім цього, підвищення цін на газ привело до його більш раціонального використання в господарствах, де функціонують газові котли та плити, адже буквально за півтора року ціна на газ зросла з 230 \$ до 414 \$ за тисячу кубометрів.

З урахуванням результатів реалізації комплексу заходів із скорочення споживання газу в економіці та соціальній сфері України споживання українськими промисловими підприємствами у 2012 році прогнозується на 14% менше від очікуваного споживання у 2011 році [7].

Таблиця 1

**Прогноз обсягів реалізації газу споживачам
ПАТ “Івано-Франківськгаз”, млн м³**

Роки	Місяці	У період, t	Прогноз за адитивною моделлю з урахуванням сезонності, млн м ³	Прогноз з урахуванням сезонності (мультиплікативна модель), млн м ³	Прогноз за трендом, млн м ³	Прогноз за експонентці-альним згладжуванням, млн м ³
2011	січень	97	123,48	98,793	68,378	157
	лютий	98	107,65	89,891	66,952	134,9976
	березень	99	94,026	81,32	65,526	112,6026
	квітень	100	54,1	60,291	64,1	67,2401
	травень	101	24,074	50,359	62,674	41,09439
	червень	102	19,448	44,922	61,248	35,64775
	липень	103	18,322	43,072	59,822	36,50918
	серпень	104	17,696	16,285	58,396	38,9958
	вересень	105	25,87	15,789	56,97	49,85326
	жовтень	106	53,544	52,505	55,544	85,76817
	листопад	107	82,218	64,119	54,118	116,3526
	грудень	108	105,99	71,502	52,692	160,3912

2012	січень	109	106,37	69,021	51,266	
	лютий	110	90,54	62,104	49,84	
	березень	111	76,914	55,518	48,414	
	квітень	112	36,988	40,641	46,988	
	травень	113	6,962	33,488	45,562	
	червень	114	2,336	29,44	44,136	
	липень	115	1,21	27,789	42,71	
	серпень	116	0,584	10,331	41,284	
	вересень	117	8,758	9,8346	39,858	
	жовтень	118	36,432	32,062	38,432	
	листопад	119	65,106	38,316	37,006	
	грудень	120	88,88	41,73	35,58	

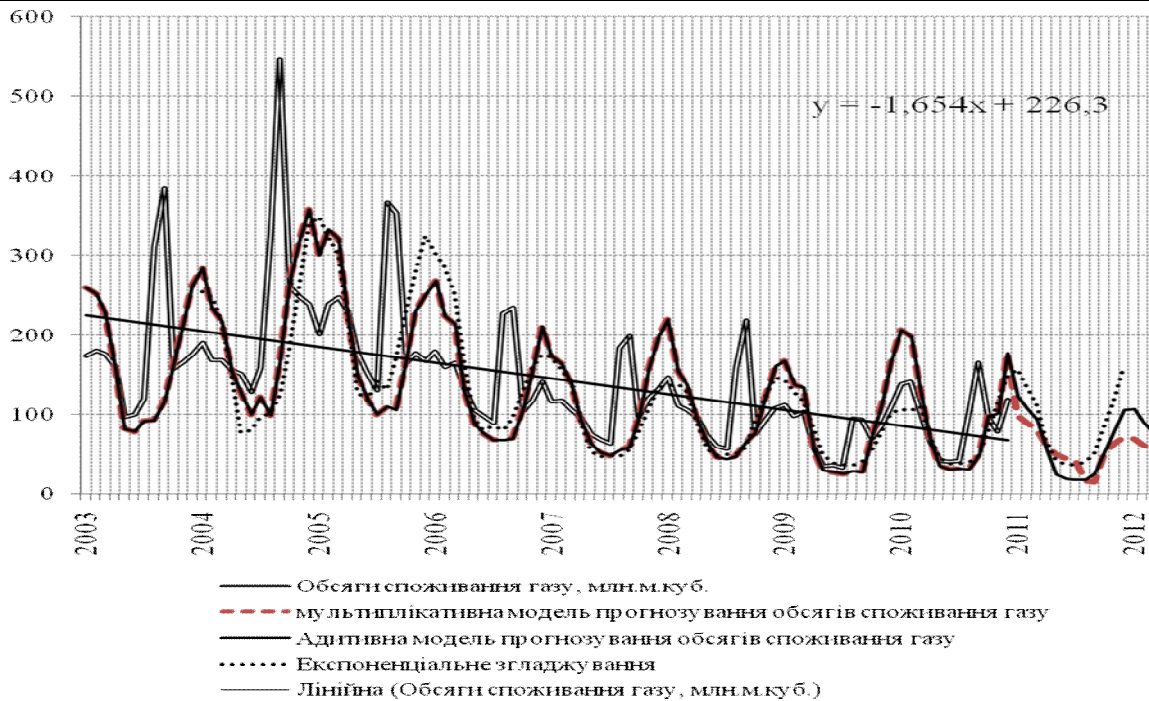


Рис. 1. Графічна інтерпретація результатів моделювання динамічного ряду й прогнозу обсягів реалізації газу споживачам ПАТ “Івано-Франківськгаз”

Висновки

1. Успішна реалізація обраної стратегії багато в чому залежить від здатності менеджменту ініціювати та спрямовувати поточні організаційні зміни, цілеспрямовано керувати персоналом, досягати поставлених цілей. Однак жодна, навіть найдосконаліша, стратегія не здатна спрогнозувати всі непередбачені обставини життєдіяльності підприємства, тому її постійно потрібно оптимізувати, послуговуючись потенціалом та орієнтирами стратегічного бачення. Прогнозування дає можливість підготуватися до змін й одночасно розробити декілька варіантів поведінки економічної системи. Застосування методів прогнозування при формуванні стратегічних альтернатив дасть змогу при розгляді різних моделей економічного розвитку відібрати з них ті елементи, які відповідатимуть конкретній ситуації. Будь-який прогноз повинен мати науково-теоре-

тичне підґрунтя, без якого прогнозування не може дати позитивний практичний результат у вигляді зважених, далекоглядних та ефективних рішень.

2. У зв'язку з прогнозними скороченнями споживання газу як у досліджуваному регіоні, так і в Україні в цілому, газотранспортний комплекс України шляхом збільшення видобутку газу з власних родовищ і за рахунок удосконалення тарифної політики щодо транзиту природного газу в країни Центральної та Західної Європи в перспективі в змозі самостійно забезпечувати зазначені рівні споживання газу.

3. Розвиток вітчизняного газотранспортного комплексу в аспекті заходів стосовно власного видобутку газу може привести до стрімкого зростання рівня енергетичної незалежності України.

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов : [учебник / под общ. и научн. ред. В. И. Сергеева]. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 556 с.
2. Модели и методы теории логистики : [учебное пособие / под ред. В. С. Лукинського]. – 2-е изд. – С. Пб. : Питер, 2007. – 448 с.
3. Мур Дж. Экономическое моделирование в Microsoft Excel / Дж. Мур, Л. Р. Уедерфорд. – М. : Вильямс, 2004. – 1024 с.
4. Стохастическое моделирование и прогнозирование : [учебное пособие / под ред. А. Г. Гранберга]. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 180–192.
5. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов. – М. : ЮНИТИ, 2002. – С. 8–19.
6. Фестер Э. Методы корреляционного и регрессионного анализа / Э. Фестер, Б. Ренц. – М. : Финансы и статистика, 1983. – С. 229–241.
7. Україна планує збільшити видобуток нафти і газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net>.
8. Шевцов А. І. Енергетика України на шляху до європейської інтеграції : монографія / А. І. Шевцов. – Дніпропетровськ, 2004. – 149 с.

Рецензенти:

Благун І.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Дмитришин Л.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 334.716:65.014.1

ББК 65.29

Пілько А.Д., Малиміна О.П.

**МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

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. У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти управління ресурсами підприємства. Визначено поняття “ресурсний потенціал підприємства”, деталізовано його склад та особливості оцінювання структурних компонентів. Розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності управління ресурсами підприємства енергетичної галузі на прикладі Бурштинської ТЕС.

Ключові слова: ресурсний потенціал підприємства, ресурсне забезпечення підприємства, управління ресурсами, методи та моделі управління ресурсами підприємства, економіко-математичне моделювання.

Annotation. The theoretical and practical aspects of management of enterprise resources are considered in the article. A concept of “resource potential of enterprise” is determined. Composition of resource potential and features of evaluation of its components are considered. Recommendations in relation to the increase of efficiency of management of enterprise of power industry resources on the example of Burshtyn TES are worked out.

Key words: resource potential, resource provision of enterprise, management resources, methods and models of enterprise resources management, economic and mathematic modelling.

Вступ. У ринкових умовах, що характеризуються нестабільністю цілей підприємницької діяльності, формування дієвого економічного механізму визначення ефективності використання наявних ресурсів підприємств та оптимізація їх структури відповідно до виробничої програми необхідно розглядати як стратегічний напрям розвитку, що має своєю метою забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на внутрішніх і зовнішніх ринках, підвищення прибутковості підприємств і забезпечення їх стабільності.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів підприємства, які використовуються для виробництва продукції та надання послуг. Величина цього потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів (земельних, матеріальних і трудових), які перебувають у розпорядженні підприємства. Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені Л.Абалкін, В.Авдєєнко, Р.Акбердін, В.Андрійчук, Р.Білоусов, Г.Бабков, П.Борщевський, С.Волощук, Е.Горбунов, В.Гончаров, А.Задоя, А.Ігнатовський, Н.Краснокутська, Г.Мельничук, М.Кучеров, О.Олексюк, І.Ступницький, І.Фаріон, О.Федонін, Е.Фігурнов, С.Хейман, Д.Черников, В.Шиян, С.Шкарабан та інші. У той самий час значна практична потреба у впровадженні сучасного механізму оцінки ефективності використання ресурсів з урахуванням економічних ризиків і планування їх оптимальної структури відповідно до завдань виробничої програми не має належного теоретичного та методичного підкріплення. Відсутні наукові розробки, що охоплювали б увесь комплекс питань з урахуванням галузевих особливостей і сучасного стану економічного середовища, у якому функціонують підприємства енергетичного сектора України.

Постановка завдання. Метою проведених досліджень, окремі результати яких наводяться в нашій статті, є розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи управління ресурсним потенціалом підприємства енергетичного сектора за допомогою використання економіко-математичних методів і моделей. Для досягнення поставленої мети було окреслено та вирішено такі завдання:

- проведено критичний аналіз існуючої практики управління ресурсами на Бурштинській ТЕС, відмічено основні задачі підвищення ефективності управління;
- проведено аналіз наукової та науково-методичної літератури, присвяченої вивченню питань управління ресурсним потенціалом підприємств, і, зокрема, підприємств енергетичного сектора;
- запропоновано методичний підхід, який ґрунтується на проведенні комплексного аналізу ефективності менеджменту з використання оптимізаційних економіко-математичних моделей для виявлення резервів підвищення ефективності управління ресурсами підприємства енергетичного комплексу.

Для вирішення поставлених завдань було використано методи економічного аналізу, порівняння, а також моделі й методи оптимізації.

Об'єктом дослідження є процеси управління ресурсним потенціалом підприємств енергетичного комплексу на прикладі Бурштинської ТЕС. Предметом дослідження є моделі управління ресурсами підприємств енергетичного сектора економіки та методи використання ресурсів для підвищення ефективної їх віддачі.

Результати. Дослідження показало, що на сучасному етапі розвитку економічної науки немає єдиного методологічного підходу до визначення та формування механізму управління сукупними ресурсами підприємства. Велике значення має якість управління ресурсами, здатність економічних служб стратегічно та раціонально поєднувати ці ресурси, пов'язувати їх з очевидною компетенцією підприємства.

Ефективність функціонування підприємства перш за все залежить від наявного ресурсного потенціалу підприємства. Тому доцільним буде ознайомитися спершу із самим поняттям “ресурсний потенціал”, а вже потім розглянути основні підходи щодо його управління.

Узагалі потенціал підприємства – це сукупність 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 й забезпечення функціонування й розвитку підприємства чи сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення цілей фірми і її розвитку.

Ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (включаючи й нереалізовані можливості);
- обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві;
- здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, уміння розпоряджатися ресурсами підприємства;
- формою підприємства та відповідною організаційною структурою підприємства.

На етапі зростання та зрілості велику роль починають відігравати матеріальні ресурси, оскільки вони безпосередньо обслуговують процес виробництва, а отже, забезпечують надходження прибутку. Людські ресурси реалізуються у вигляді управлінських рішень. Фінанси тепер займають позиції обслуговуючої ланки. Вони утворюють обігові кошти, перебуваючи постійно в русі й забезпечуючи життєдіяльність підприємства.

На етапі спаду чи згортання діяльності роль фінансової складової знову посилюється, адже при здійсненні оцінки підприємства його ринкова вартість визначається саме в грошах. Цими формами ресурсів володіють усі підприємства, проте їхній успіх на ринку залежить насамперед не так від обсягу наявних ресурсів, як від раціонального управління ними.

Наприклад, за спостереженнями американських учених К.Крістенсена та М.Рейнора історії відомо багато випадків, коли в певній галузі в конкуренцію з великими й потужними підприємствами вступали малі й, зрештою, отримували перемогу.

Ресурсний потенціал підприємства виступає в ролі ресурсного забезпечення самого підприємства, стає комплексним процесом мобілізації, нагромадження, розподілу ресурсів, а також здійснення планування, контролю, моніторингу та інших процедур, спрямованих на ефективне та раціональне використання ресурсів і зниження ризиків у діяльності підприємства.

Концептуальна модель ресурсного забезпечення діяльності підприємства наведена на рис. 1.

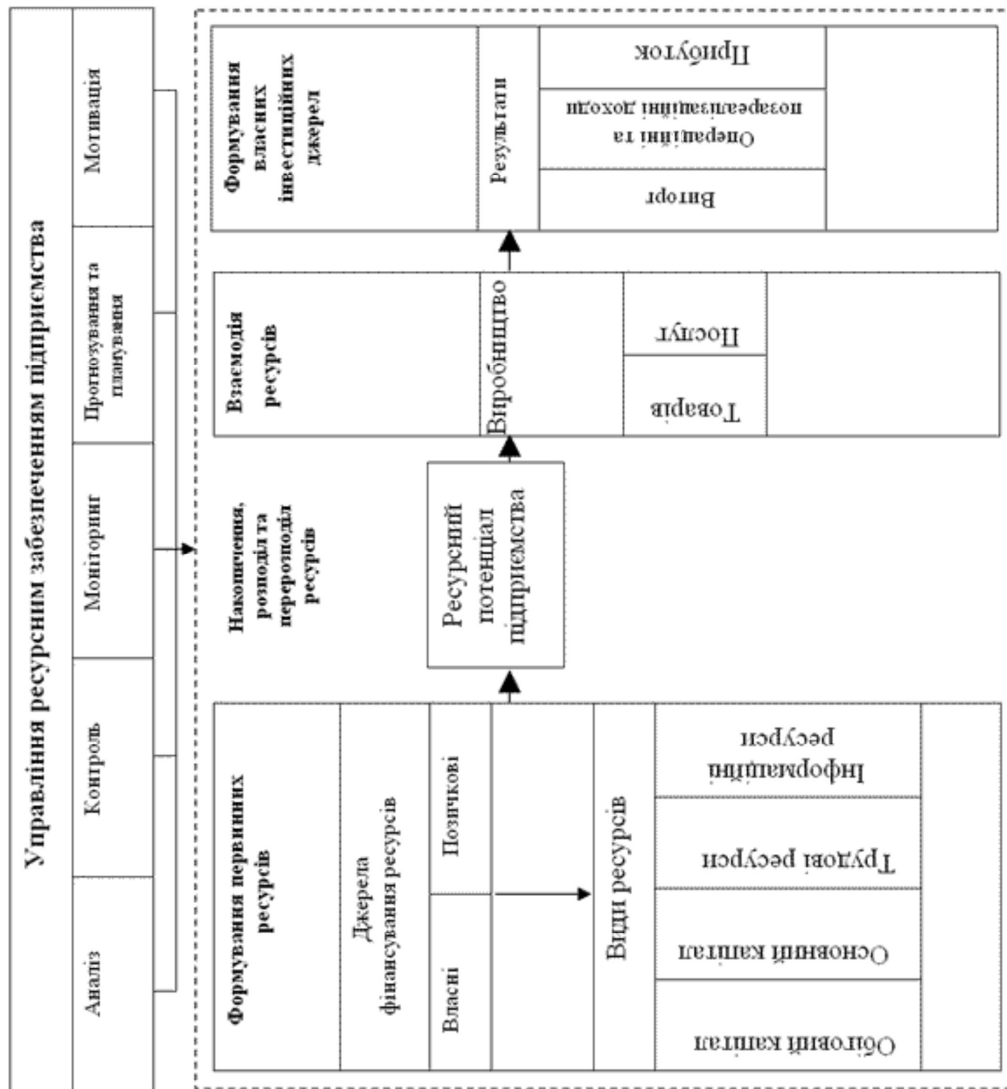


Рис. 1. Концептуальна модель ресурсного забезпечення діяльності підприємства

Незважаючи на можливу наявність потужного ресурсного потенціалу підприємства, усе-таки важливою залишається проблема його ефективного управління.

Проблема управління ресурсами знайшла своє відображення в сучасній іноземній, вітчизняній і літературі радянських часів. Значна частина проблем досліджуваної теми розкрита в підручниках логістики та суміжних дисциплін. На жаль, література вітчизняних авторів своєю структурою, списком досліджуваних тем, характером їх розкриття є майже повною копією літератури іноземних авторів. У сучасній літературі іноземних авторів, що присутня на нашому ринку, велика увага приділяється теоретичним аспектам досліджуваних проблем, висвітлюються нові підходи, які використовуються в управлінні, пропонуються нові методи організації роботи, описуються можливості, які дає застосування інформаційних технологій. Разом з тим слід зазначити, що обсяг корисної практичної інформації, яка подана в цій літературі, є недостатнім для того, щоб, оперуючи нею, була можливість вирішувати практичні завдання. Пропоновані нові методи організації й управління описуються відокремлено від інших факторів, що можуть вплинути на характер їх застосування на практиці, мало уваги приділяється роботі з безпосередніми виконавцями, а також опису методик, що дозволять показати економічний ефект від використання того чи іншого економічного нововведення, не враховується

вітчизняна специфіка. Ще одним проблемним моментом є те, що переважна більшість наявних методичних розробок має так званий універсальний характер і стосується певною мірою абстрактних підприємств без урахування галузевої специфіки й особливостей виробничого та технологічного процесів. У галузевій літературі радянських часів з деяких аспектів організації роботи з управління ресурсною базою підприємств представлена більш повна й корисна з точки зору як науки, так і практики інформація, але її вже не можна застосовувати в практичній роботі сучасних підприємств енергетичного сектора, оскільки вони діють у дещо інакших умовах. Це пояснюється як зміною системи узгодження інтересів на енергетичному ринку, так і переходом енергетичного сектора під контроль фінансово-промислових груп.

Рациональне управління ресурсами повинно включати такі етапи:

- виявлення та формулювання проблеми чи задачі управління ресурсами підприємств, що має бути вирішена на базі використання минулого досвіду й наявних даних;
- прийняття управлінського рішення щодо використання ресурсів і його реалізація;
- аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також урахування його результатів у процесі нагромадження досвіду, який може бути застосований у майбутньому.

На рівні підприємства управління ресурсами повинно розглядатися як адаптивний механізм, за допомогою якого воно постійно перебудовується в процесі пошуку найбільш ефективних зв'язків з навколишнім економічним середовищем.

Управлінню ресурсами підприємств притаманні такі властивості, як безперервність, циклічність, залежність ефективності управління від послідовності його етапів, динамічність і стійкість.

В управлінні ресурсами електростанцій на прикладі Бурштинської ТЕС можна виділити три рівні – стратегічний, тактичний та оперативний.

Пріоритетом управління на стратегічному рівні є забезпечення необхідним обсягом ресурсів найбільш вагомим (відповідно до встановлених довготермінових цілей) проєктів, заходів та операцій, результатом яких можуть бути значні зміни фінансового стану підприємства, різка зміна структури та величини всіх господарських засобів (активів) і джерел їх утворення (пасивів).

Під оперативним управлінням БуТЕС розуміється комплексна система заходів з розподілу та контролю ресурсів для забезпечення поточної діяльності підприємства в межах виконання короткотермінових і середньотермінових планів. Пріоритетом управління для оперативного рівня є ефективне використання наявних ресурсів.

У межах стратегічного управління ресурсами керівники визначають стратегічні показники для всього підприємства, міста, регіону та контролюють виконання бюджетів, планів і прогнозів через систему стратегічних звітів, які містять ряд ключових показників (стандартів чи нормативів). Відносно цих показників вимірюється ефективність роботи підприємства або адміністрації з досягнення встановлених стратегічних цілей чи забезпечення виконання бюджетів.

Однією з основних проблем управління ресурсами БуТЕС на функціональному (тактичному) рівні є передача відповідальності за виконання специфічних фінансово-економічних показників керівникам окремих напрямів, наприклад, відповідаючи за закупівлю сировини та матеріалів; виробництво й збут (відвантаження) продукції та ряд інших специфічних операцій. Відповідно до покладених на керівників тактичного рівня завдань управління ресурсами здійснюється за допомогою системи планів, бюджетів та управлінських звітів з напрямів і головних підрозділів під загальним керівництвом заступників директорів чи керівників адміністрації з економіки та фінансів і стратегічного планування.

У завдання, що вирішуються на тактичному рівні, входять також підготовка пропозицій про інвестиції в окремі сфери діяльності, про зміни в структурі оборотних засобів, потребах у залученні зовнішніх джерел фінансування та емісії акцій підприємства. Рішення за такими пропозиціями приймаються керівниками верхнього рівня управління на основі аналізу інформації про виконання стратегічних планів, виявлених у рамках тенденцій у зміні найбільш важливих показників діяльності підприємства на ринку та зовнішніх загальноекономічних факторів.

Сама постановка задачі управління ресурсним потенціалом підприємства цілком закономірно вимагає уточнення та конкретизації, тобто розширення в напрямі пошуку засобів підвищення ефективності управління підприємством як цілісною господарською системою. Успішне вирішення такої задачі потребує адекватного та своєчасного застосування відповідного математичного апарату, зокрема, економіко-математичних методів і моделей.

У літературних джерелах розглянуто можливості побудови регресійних моделей, які дають змогу відслідкувати головні причинно-наслідкові зв'язки між чинниками ресурсного потенціалу та результатами управління. Також, безперечно, можна використовувати моделі динамічного, статичного, стохастичного моделювання задач розподілу ресурсів як складової управління ресурсами підприємства, на основі яких можна зробити висновки про ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства та висунути гіпотези щодо прогнозного рівня показників ефективності управління ресурсним потенціалом.

Однак треба пам'ятати, що вибір методу чи розробка моделі управління ресурсами підприємства певною мірою залежить від специфіки діяльності підприємства та галузі, у якій підприємство функціонує. Потрібно визначити, які саме ресурси є рушійною силою діяльності того чи іншого підприємства.

Якщо розглядати підприємство енергетичної галузі, а саме електростанцію, то слід, насамперед, ознайомитися зі специфікою діяльності зазначеної галузі, існуючими розробками, що стосуються проблеми управління ресурсами підприємства, та оцінити власні можливості створення нових розробок і новаторських пропозицій.

Спектр використання економіко-математичних моделей енергетичної галузі є досить широким. Зокрема, відома така класифікація енергетичних моделей, як top-down ("зверху-вниз") і bottom-up ("знизу-вверх"). Їх описують зв'язки всередині енергетичного сектора, повний набір технологій обробки та споживання енергії. Моделі енергетичного сектору можна поділити на моделі часткової рівноваги й моделі з фіксованим попитом. Моделі із частковою рівновагою розраховують ціну на енергію за допомогою кривих попиту та пропозиції, тобто попит на енергію обернено залежить від ціни на неї. У моделях з фіксованим попитом рівень попиту на корисне споживання енергії визначається дослідником і надалі не змінюється.

Розглянемо кілька моделей енергетичних систем, що широко використовуються.

Модель MARKAL є лінійною, квазідинамічною оптимізаційною моделлю національної енергетичної системи. MARKAL – модель з фіксованим попитом, тобто умовою рішення є повне задоволення попиту. При оптимізації цільової функції модель вибирає кращий набір енергоресурсів і технологій для покриття заданого попиту. Вхідними даними моделі є інформація щодо доступних енергоресурсів, економічні, технічні й екологічні характеристики технологій та прогноз попиту. Обмеження моделі – річні баланси енергоресурсів, сезонні баланси теплопостачання, добові баланси електроенергії. Багатокритеріальний аналіз у MARKAL можна провести із застосуванням восьми стандартних функцій, які по чергово можуть виступати критеріями оптимізації. Це такі критерії, як: витрати системи, екологічний вплив, використання енергоресурсів та інші.

Модель EFOM є лінійною моделлю, яка описує енергетичні потоки від поставок первинної енергії до сектора кінцевого споживання. Ця модель описує структуру енергетичної системи за допомогою орієнтованого графа. Зв'язки описують потоки енергії, вузли – умовні об'єкти, де енергетичні й матеріальні потоки зустрічаються та трансформуються. Обмеженнями можуть виступати витрати енергосистеми, імпорт енергоресурсів, верхні й нижні межі енергопотоків і вузлів.

Лінійна оптимізаційна модель енергосистеми MESSAGE складається з трьох локальних моделей: моделі енергетичних перетворень, моделі енергетичного попиту та моделі економічних зв'язків. Цільовою функцією моделі є мінімізація загальних дисконтованих витрат енергосистеми для покриття попиту на енергію для заданого проміжку часу.

Аналіз існуючих моделей і методів управління ресурсами підприємства показав позитивну динаміку зростання показників діяльності за наявного рівня менеджменту. Сьогодні відбувається зростання випуску електроенергії на 64,4%, хоча питома витрата палива на 1 МВт електроенергії збільшилася на 0,6% в порівнянні з попередніми роками. Показник фондівдачі поступово зменшився на 32,1%. Рентабельність електроенергії зросла за 2010 рік на 5,85%. Виручка від реалізації продукції за 2010 рік становила 3 155 353 тис. грн, чистий дохід від реалізації продукції складав 2 629 461 тис. грн. Разом з тим попередній аналіз показників роботи підприємства показав, що існують резерви підвищення ефективності управління. Ураховуючи те, що БуГЕС є підприємством, яке забезпечує 20% валового виробництва продукції Івано-Франківської області та забезпечує робочими місцями більше 3 000 працюючих, ефективне управління ресурсами – центральне завдання підприємства.

У рамках дослідження було проведено постановку та вирішення задачі знаходження максимального прибутку від випуску електроенергії та витрат палива протягом 4-х звітних періодів. На основі розв'язків задачі можна зробити висновки про те, у якому з періодів потрібно максимально використовувати наявні ресурси. З урахуванням таких техніко-економічних показників роботи Бурштинської ТЕС, як норми споживання палива в кожному з аналізованих періодів, фактичні обсяги виробництва електроенергії, а також наявні обмеження на використання палива одним енергоблоком станції протягом одного періоду, було побудовано оптимізаційну модель [4], розв'язок якої дозволив зробити висновок про те, що максимальний прибуток від випуску електроенергії можна отримати протягом першого періоду виробництва. Максимальні витрати палива при цьому також потрібно здійснювати протягом першого періоду, який принесе найбільший випуск продукції.

Як показали результати проведеного порівняльного аналізу, при оптимальному (згідно із запропонованою моделлю) завантаженні виробничих потужностей, в умовах заданих на даний час технологічних норм витрат палива, очікується приріст виробництва електроенергії на 7,2% в порівнянні з фактичним. Зважаючи на сучасний стан ринкової кон'юнктури, це суттєво покращує основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

З урахуванням таких результатів, на нашу думку, в управлінні ресурсами електростанції повинні домінувати принципи:

- узгодженості термінів проведення виробничих операцій;
- платоспроможності;
- рентабельності інвестування;
- збалансування ризиків;
- урахування потреб ринку;
- максимізації рентабельності.

Подальші пошуки в цьому напрямі дадуть можливість розробити систему підтримки прийняття рішень діагностичного типу, мета якої – моніторинг рівня ефективності використання технологічного обладнання енергоблоків станції, визначення необхідних і достатніх обсягів палива для забезпечення оптимального режиму функціонування станції, а також оптимізація структури оборотних активів підприємства.

Висновки. Проведені дослідження дозволили уточнити сутність економічної категорії “ресурсний потенціал” підприємства, до якого належать наявні на конкретну дату засоби виробництва (предмети й засоби праці), трудові ресурси та відповідні їм системи управління як взаємопов’язані елементи виробничого процесу. При цьому ресурсний потенціал характеризує можливості виробництва відносно кожного окремого ресурсу за умови, що обмежень з боку інших ресурсів не існує. Використання можливостей економіко-математичного моделювання дало змогу визначити потенційні напрями оптимізації управління матеріальними та фінансовими ресурсами підприємства й оцінити ефект від рішень, які ґрунтуються на відповідних модельних розрахунках.

1. Іванюта П. Управління ресурсами та витратами : навчальний посібник для ВНЗ / П. Іванюта, О. Луговська. – К. : ЦУЛ, 2009. – 320 с.
2. Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства / К. Ільїна // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 19. – С. 256–260.
3. Комазов П. Моделювання системи управління фінансовими потоками економічних об’єктів / П. Комазов // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – 2008. – Вип.18. – С. 114–120.
4. Малиміна О. П. Задачі оптимального розподілу ресурсів: статичні та динамічні моделі задач / О. П. Малиміна // Матеріали звітної студентської наукової конференції “Еврика-Х” за 2010 рік. – Івано-Франківськ, 2011.
5. Подолець Р. З. Енергетичне моделювання: іноземний досвід і напрями перспективних досліджень в Україні / Р. З. Подолець // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С. 126–140.
6. Управління ресурсами підприємства : навчальний посібник / за ред. Ю. М. Воробйова, Б. І. Холода. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 288 с.
7. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 362 с.

Рецензенти:

Благу́н І.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаніка;

Баран Р.Я. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фундаментальних дисциплін Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

УДК 657.412.4

ББК 65.052

Рудейчук С.В., Плець І.І.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА КОНВЕРТОВАНИХ ОБЛІГАЦІЙ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Івано-Франківський інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету,
кафедра обліку та фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Галицька, 7,
тел.: 0506130104,
e-mail: boifim2010@rambler.ru

Анотація. Запропоновано класифікацію конвертованих облігацій і розкрито варіативність їх оцінки на фондовому ринку України.02

Ключові слова: конвертовані облігації, цінні папери, класифікаційні ознаки.

Annotation. The article offers the classification of convertible bonds and analyses variability of their rating in the stock market of Ukraine.

Key words: convertible bonds, securities, classification features.

Облигация – это ценная бумага, дающая много прав на то, чтобы на что-то еще и надеяться...
М. Мамчиц

Вступ. В епоху постіндустріального суспільства, коли діяльність підприємств значно розширюється та виходить на міжнародний рівень, ефективність фінансування стає вагомим фактором зростання економіки. З огляду на недоступність банківського кредитування та зменшення обсягів ринку акцій, підвищується значення розвитку нових форм фінансування діяльності суб'єктів господарювання, зокрема, здійснення операцій з конвертованими облігаціями як різновиду боргового фінансового інструмента.

Існуюча система бухгалтерського обліку не забезпечує достатнього системного та комплексного відображення інформації для прийняття своєчасних й ефективних управлінських рішень щодо інвестування та емісії конвертованих облігацій. Це зумовлює необхідність розробки класифікації конвертованих облігацій, як боргових цінних паперів, з урахуванням особливостей їх економічної сутності, інтересів емітентів та інвесторів. Застосування класифікаційних ознак є важливим для організації аналітичного обліку операцій з конвертованими облігаціями, достовірного відображення їх наявності й руху на підприємстві.

Такі вчені, як О.П.Білик, Т.Г.Буй, П.Ю.Бороздін, Т.В.Грищенко, С.Кирилов, О.В.Любка, І.О.Лютий, С.В.Лялін, С.З.Мошенський, Т.В.Нічосова, О.К.Примерова, Р.В.Рак, Н.С.Рязанова, досліджували окремі питання теорії та методики бухгалтерського обліку операцій з облігаціями.

Відмітимо, що серед різних видів облігацій особливу цікавість для проведення ґрунтовного дослідження являють конвертовані облігації, які недостатньо вивчені у сфері бухгалтерського обліку та фінансів. У науковій літературі фрагментарно зустрічається виокремлення деяких видів конвертованих облігацій, однак відсутні дослідження в частині їх класифікації для потреб бухгалтерського обліку. Актуальність окресленої проблеми зумовлює необхідність подальшого дослідження й удосконалення методики бухгалтерського обліку операцій з конвертованими облігаціями.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у виявленні основних класифікаційних ознак конвертованих облігацій з метою побудови їх класифікації для потреб бухгалтерського обліку, а також необхідним є визначення особливостей та порядку оцінки конвертованих облігацій у бухгалтерському обліку.

Результати. Ураховуючи, що найбільш перспективним напрямом розвитку фінансового ринку в Україні є розвиток ринку боргових цінних паперів, про що зазначає проф. С.З.Мошенський [4, с.165], можна припустити, що ринок конвертованих облігацій в Україні буде розвиватися в майбутньому, як це відбувається в розвинутих країнах світу.

У попередніх працях [5] були досліджені сутність та особливості конвертованих облігацій як об'єкта бухгалтерського обліку, що сприяє розвитку методики облікового відображення операцій з конвертованими облігаціями з урахуванням їх особливостей. Отже, конвертовані облігації – це цінні папери, характерною рисою яких є те, що їх погашення здійснюється у вигляді видачі їх власникам інших цінних паперів, здебільшого простих і привілейованих акцій товариства або інших облігацій, а не у вигляді сплати доходу в грошовій формі. Конвертованість у зазначеному контексті означає безоплатну заміну при настанні строку погашення конвертованих облігацій одних цінних паперів іншими. У випадку заміни на акції конвертована облігація надає право на втручання в

капітал емітента, а інвестор із позичальника переходить у статус співвласника. Отже, життєвий цикл конвертованої облигації починається як фінансове зобов'язання і повністю підлягає визначенню поняття “облигація”, а після конвертації цей цінний папір виступає як інструмент капіталу й підлягає визначенню поняття “акція”.

Для визначення класифікаційних ознак конвертованих облигацій і їх систематизації необхідно дослідити можливі варіанти здійснення емісії конвертованих облигацій, придбання та безпосередньо умов конвертації. Конвертовані облигації випускаються в такому ж порядку, що й інші облигації, тому деякі класифікаційні ознаки конвертованих облигацій будуть мати ознаки звичайних облигацій.

Ідея випуску конвертованих облигацій передбачає залучення інвесторів, зацікавлених не лише в отриманні гарантованого фіксованого доходу, але й збільшенні капіталовкладень у разі зростання вартості акцій підприємства-емітента (при недооцінці акцій на ринку), на макрорівні – доступ до фондових ринків розвинутих країн. Ідея придбання конвертованих облигацій передбачає одержання прибутку від гри на фондовому ринку, а також одержання прав власності й гарантій у випадку придбання незабезпечених конвертованих облигацій і можливість виграшу в процесі конвертації. А.Н.Буренін [2, с.78] зазначає, що метою придбання конвертованої облигації є одержання гарантії отримання доходу від облигації, якщо навіть виявиться, що діяльність акціонерного товариства є збитковою, а також зберегти можливість збільшення доходу, конвертувавши облигацію в акцію, якщо зростає сума дивідендів, що виплачуються за акцією. Відповідно, в умовах емісії зазначається конкретно, на які саме цінні папери ці облигації обмінюватимуться при їхньому погашенні, а також пропорція обміну облигацій, тобто коефіцієнт конвертації (наприклад, одна облигація обмінюється на три акції).

Дослідники В.І.Колесников, В.С.Торкановський [9, с.36] зазначають, що підприємство не має права розміщувати конвертовані облигації, якщо кількість оголошених акцій визначених категорій і типів менша від тієї кількості акцій, право на придбання яких надають такі облигації.

С.В.Лялін [3, с.89] серед конвертованих облигацій виділяє такі види: конвертовані облигації з нульовим купоном, обмінні облигації та конвертовані облигації з обов'язковою конвертацією. Перша ознака “конвертовані облигації з нульовим купоном” притаманна облигаціям загалом. В англійській літературі конвертовані облигації з нульовим купоном відомі під назвою LYONS (Liquid Yield Option Notes) – це облигації, що не передбачають купонних платежів і розміщуються з дисконтом.

Обмінні облигації є облигаціями, що обмінюються на цінні папери (акції) іншого емітента. На європейських фондових ринках обмінні облигації отримали широке розповсюдження, що пов'язано з практикою сумісного володіння корпораціями акціями одна одною. Якщо компанія мала бажання продати свої частки в інших корпораціях, то в деяких випадках це вигідно зробити шляхом випуску обмінних облигацій [3, с.89].

Як зауважує С.В.Лялін [3, с.87], власник конвертованих обмінних облигацій, окрім купонних платежів і права отримати номінальну вартість, має також можливість конвертувати (обміняти) облигації на визначену кількість інших цінних паперів (цінних паперів третьої сторони). Майже завжди йдеться про обмін на звичайні акції, хоча теоретично можливий і обмін на привілейовані акції або облигації інших випусків.

Відмінність конвертованих облигацій з обов'язковою конвертацією від звичайних конвертованих облигацій полягає в тому, що власник протягом терміну обігу облигації зобов'язаний здійснити їх конвертацію в інші цінні папери. Цей вид облигацій є порівняно новим у світовій практиці, і в США такі облигації досить розповсюджені. Поняття конвертованої облигації в російській практиці застосовується саме до облигацій з обов'язковою конвертацією [3, с.89].

Білоруські науковці [8, с.194], як різновид конвертованих облігацій, виділяють розширені облігації, що випускаються на визначений термін, однак у момент погашення їх можна обміняти на рівноцінні довгострокові облігації з підвищеною відсотковою ставкою.

Узагальнення сутності, переваг застосування конвертованих облігацій сприяло наступному їх узагальненню як об'єкта бухгалтерського обліку (рис. 1).

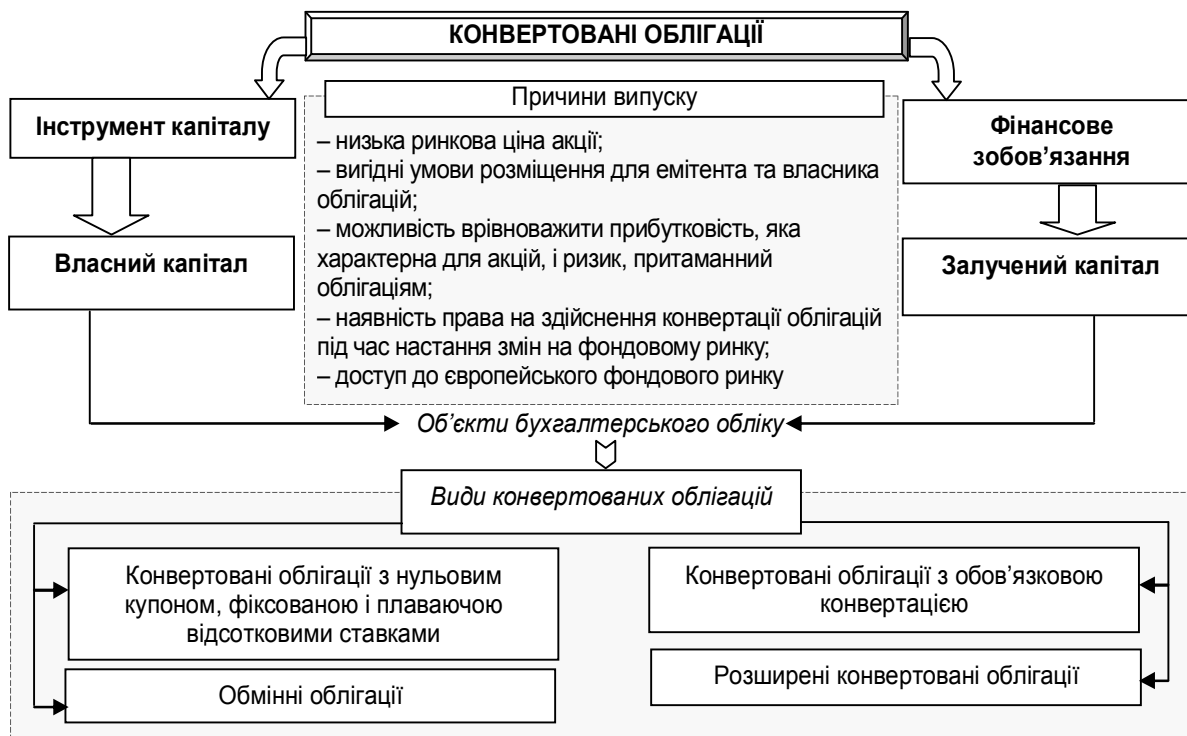


Рис. 1. Конвертовані облігації як об'єкт бухгалтерського обліку

Розкриті особливості механізму застосування конвертованих облігацій різних видів визначають специфіку їхнього відображення в бухгалтерському обліку, зокрема, у частині вартісного вимірювання, визнання в складі поточних або довгострокових зобов'язань і таких об'єктів, як дисконт на облігації, розмір виплачуваних відсотків. Крім того, особливими є регулярність виплати відсотків, порядок сплати заборгованості боржником і поява привілейованих прав у разі банкрутства підприємства для акціонерів. Указані особливості підлягають урахуванню при розробці облікової політики як підприємства-емітента, так й інвестора в частині питань обліку операцій з облігаціями для забезпечення ефективного управління позиковим капіталом або формування найбільш вигідної інвестиційної політики щодо боргових цінних паперів.

Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” не дає визначення поняття “конвертовані облігації”, а отже, обіг таких цінних паперів є законодавчо неврегульованим, що спричиняє наявність проблем теоретичного й методичного обґрунтування і висвітлення операцій з конвертованими облігаціями в бухгалтерському обліку. З метою забезпечення повноти висвітлення і механізму законодавчого врегулювання обігу конвертованих облігацій пропонуємо доповнити Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” Розділ I “Загальні положення” статтю 3 “Цінні папери та їх класифікація” п. 5 пп. 7 поняттям “Конвертовані облігації” і їх класифікацією. Окрім того, декларування конвертованих облігацій в українському законодавстві надасть цим

цінним паперам можливості виступати заставою в банку, а також брати участь у розрахунках.

Беручи до уваги розроблену класифікацію облігацій [6], автором уточнено класифікацію конвертованих облігацій (рис. 2).

Наведена класифікація і переваги застосування конвертованих облігацій сприяють їхньому поширенню у сфері господарювання, однак проблемним питанням облікового відображення таких об'єктів є їх оцінка.

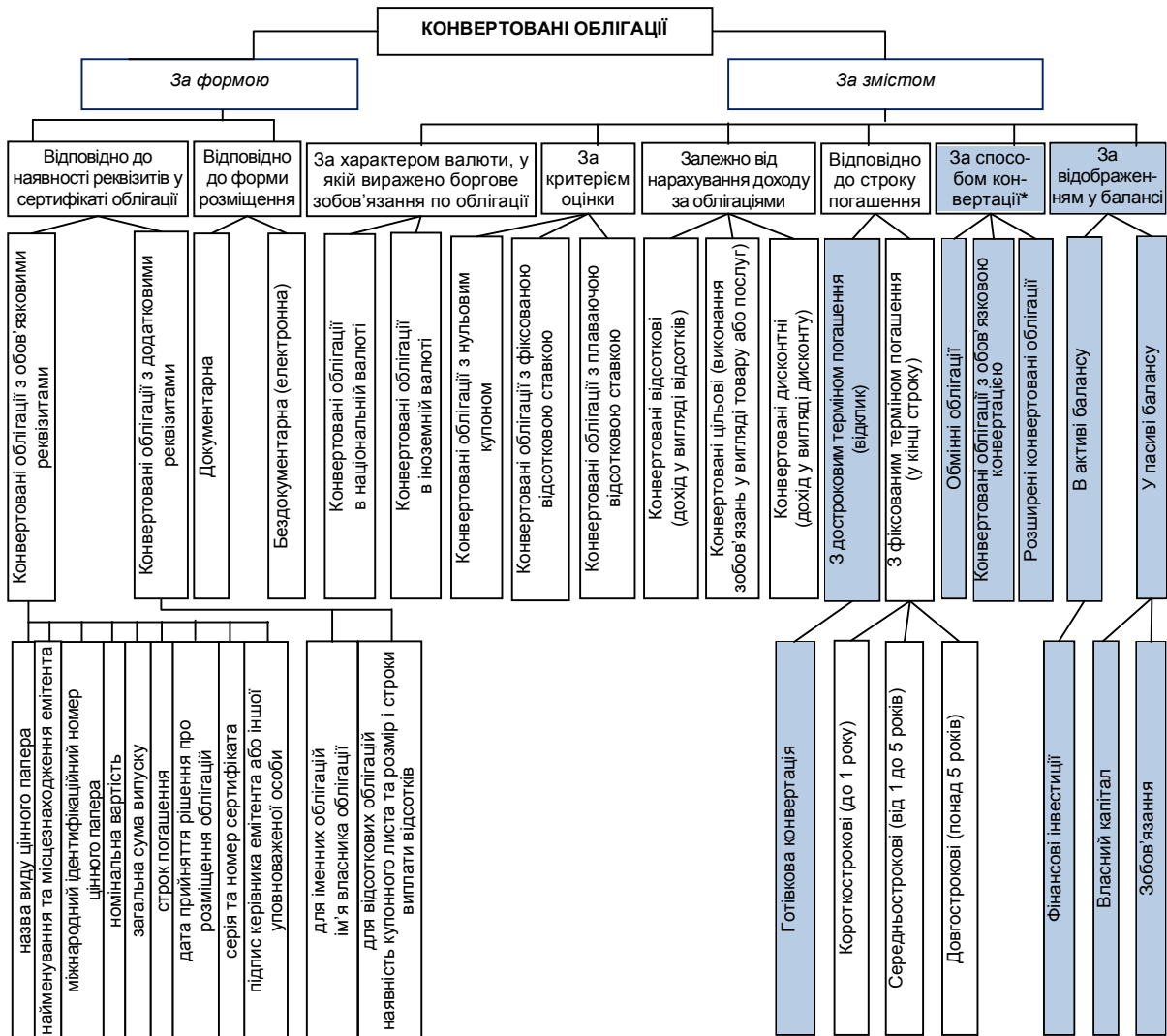


Рис. 2. Класифікація конвертованих облігацій для організації бухгалтерського обліку операцій з ними, запропонована авторами

Відповідно до п. 29 П(С)БО 13 “Фінансові інструменти” оцінка фінансових інструментів передбачає визначення їхньої справедливої вартості, а також її порівняння з ринковою ціною з метою визначення, які інструменти на ринку недооцінені, а які переоцінені.

Оцінка конвертованих облігацій передбачає визначення всіх можливих вартостей конвертованої облігації (номінальна, вартість конвертації, інвестиційна, ринкова, справедлива). Під номінальною вартістю розуміємо величину основного зобов'язання перед власником облігації. Інвестиційна вартість – це сума грошових надходжень у вигляді відсотків і номінальної вартості, виплаченої в строк дисконтованого викупу при відсотковій ставці інструмента, що наближена до рівня ризику.

За умови, що фінансовий стан підприємства нестабільний, вартість конвертованої облігації залежить, передусім, від її інвестиційної вартості. З покращенням фінансового стану підприємства та зростанням цін на його акції зростає значення вартості конвертації.

Російський науковець Т.А.Батяєва [1, с.74] відмічає, що інвестори, приймаючи рішення про доцільність конвертації, повинні враховувати всі ринкові фактори: ціну конвертації, ринкову вартість акції і вартість акції, яка отримується в результаті конвертації, доходність вкладень у конвертовані облігації та інші аспекти зазначеної операції.

Інвесторові доцільно приймати рішення щодо конвертації облігацій на акції, якщо ринкова ціна акції перевищує їхню вартість конвертації, а вартість конвертації визначається в разі її невідкладного обміну на акції за допомогою наперед установленого коефіцієнта конвертації.

Ринкова вартість конвертованої облігації не знижується за умов падіння цін на акції і відсутності конвертації нижче за її інвестиційну вартість. У випадку зростання цін на акції зобов'язання за облігаціями перетворюється на власний капітал, оскільки інвестори скористаються нагодою придбати дешеві акції за вищою ринковою вартістю.

У ході визначення емітентом розміру відсотка за облігаціями підлягають урахуванню такі фактори: термін, на який вони випускаються; їх надійність; рівень інфляції; відсотки за кредит банку. Вирішальними у визначенні відсотка за облігаціями є рівень інфляції і ступінь ризику придбання облігації. Облігації з нижчим рівнем надійності передбачають вищі відсотки. Інфляційні процеси впливають на ціну конвертованих облігацій і ціну облігацій зокрема. Якщо конвертована облігація має фіксовану ставку купона, то дохід за нею буде зменшуватися (вартість може бути меншою, ніж номінал). Плаваюча відсоткова ставка враховуватиме рівень інфляції, а відсотки на суму рівня інфляції будуть більші, тобто ціна конвертованих облігацій на ринку цінних паперів збільшуватиметься.

Дослідник Н.С.Рязанова [7, с.139] зазначає, що конвертовані облігації надають змогу інвесторові отримати вищий дохід, оскільки зі зростанням ринкової ціни простих акцій вартість відповідних облігацій також зростає. Разом з тим, якщо ціна простих акцій не зростає, інвестор – власник облігацій гарантовано отримує періодичний відсотковий платіж на суму основного боргу в момент погашення облігацій. Крім того, автором [7, с.139] відмічено, що коли облігації конвертуються в прості акції, то такі акції відображаються за перехідною вартістю облігацій. Зобов'язання за облігаціями та відповідний неамортизований дисконт або премія списуються, унаслідок чого відповідні доходи та витрати в бухгалтерському обліку не відображаються.

Ринкова ціна – це сума, яку інвестор готовий заплатити за цінний папір. Вона залежить від ціни акцій емітента, його фінансового стану та перспектив розвитку його діяльності. Якщо враховувати особливості конкретного акціонерного товариства, то його конвертовані облігації завжди матимуть вищу вартість порівняно з класичними облігаціями (за умови, якщо інші властивості цих двох видів облігацій аналогічні). Додаткова вартість конвертованої облігації створюється за рахунок того, що вона може бути обмінена на акції, тобто може принести її власникові додатковий дохід і надати додаткові права.

Для забезпечення ефективного управління конвертованими облігаціями як привабливими фінансовими інструментами для інвестора й емітента вважаємо за доцільне здійснювати оцінку конвертованих облігацій за справедливою вартістю, яка залежить від умов випуску облігацій (доходності, номінальної ставки та фінансового стану емітента, поточної кон'юнктури ринку на час розміщення, професіоналізму консультантів, андеррайтерів, рівня інформаційної підтримки).

Справедлива вартість є вартістю, за якою даний актив може бути обмінаний або придбаний на ринку, а придбається він, виходячи з тієї ціни, яка сформувалася на відповідному ринку. Найкращим підтвердженням справедливої вартості є ціна фінансового інструмента, що котирується на ринку, тому під справедливою вартістю розуміємо ринкову вартість цінного папера. Справедлива вартість може бути скоригована на відшкодування обов'язкових і додаткових витрат, пов'язаних з обсягом емісії й формою випуску облігацій, страхуванням, рейтингуванням і державною реєстрацією емісії, а також оплатою послуг андеррайтера, платіжного агента. За неможливості достовірного визначення справедливої вартості в умовах наявності обмежень оцінка конвертованих облігацій здійснюється за їхньою номінальною вартістю.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Класифікація конвертованих облігацій є вихідним моментом відображення операцій з ними в бухгалтерському обліку. Дослідження існуючої класифікації дозволило встановити відсутність єдиної думки серед дослідників стосовно ознак такої класифікації. Умови емісії конвертованих облігацій, їх розміщення, обіг і погашення залежать від видів облігацій, а також мають вплив на методіку облікового відображення відповідних операцій.

2. Запропонована класифікація конвертованих облігацій, як боргових цінних паперів, ураховує особливості економічної сутності конвертованих облігацій, вимоги чинного законодавства й інтереси учасників операцій з облігаціями, а також є основою для організації синтетичного обліку операцій з конвертованими облігаціями, що дозволяє виокремити набір бухгалтерських рахунків для їх облікового відображення.

3. З метою забезпечення повноти висвітлення і механізму законодавчого врегулювання обігу конвертованих облігацій пропонуємо доповнити Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" Розділ I "Загальні положення" статтю 3 "Цінні папери та їх класифікація" п. 5 пп. 7 поняттям "Конвертовані облігації" і їх класифікацією.

4. Обґрунтовано, що конвертовані облігації слід оцінювати за справедливою вартістю, за умови можливості її достовірного визначення. Крім того, справедлива вартість конвертованих облігацій передбачає врахування вартості наявних майбутніх грошових потоків, пов'язаних з володінням облігацією. За неможливості достовірного визначення справедливої вартості конвертованих облігацій їх оцінка здійснюється за номінальною вартістю, визначеною в проспекті їхньої емісії.

Перспективами подальших досліджень є вивчення управлінських аспектів бухгалтерського відображення конвертованих облігацій.

1. Батяева Т. А. Рынок ценных бумаг : [учеб. пособие] / Т. А. Батяева, И. И. Столяров. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 304 с.
2. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых ресурсов / А. Н. Буренин. – М. : Науч.-техн. общество им. акад. С. И. Вавилова, 2002. – 348 с.
3. Лялин С. В. Корпоративные облигации: мировой опыт и российские перспективы / С. В. Лялин. – М. : ООО "ДЭК-ПРЕСС", 2002. – 336 с.
4. Мошенський С. З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави : монографія / С. З. Мошенський. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 436 с.
5. Рудейчук С. В. Бухгалтерський облік операцій з конвертованими облігаціями: перспективи розвитку / С. В. Рудейчук, Г. Ю. Яковець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 1 (55). – С. 141–144.
6. Рудейчук С. В. Класифікація облігацій: обліково-економічний аспект / С. В. Рудейчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – Серія "Бухгалтерський облік, контроль і аналіз". Вип. 1 (13) / відп. ред. Ф. Ф. Бугинець. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – С. 124–130.
7. Рязанова Н. С. Финансове рахівництво : навчальний посібник / Н. С. Рязанова. – К. : Знання-прес, 2002. – 246 с.
8. Фондовый рынок : учебное пособие / [Г. И. Кравцова, Е. В. Берзинь, Е. М. Шелег [и др.] ; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск : БГЭУ, 2008. – 372 с.

9. Ценные бумаги : учебник / под ред. В. И. Колесникова, В. С. Торкановского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 448 с.

Рецензенти:

Гуцайлюк З.В. – доктор економічних наук, професор Тернопільського національного економічного університету;

Баран Р.Я. – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

УДК 657

ББК 65.052

Сас Л.С.

**УПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
В ОБЛІКОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0348596003,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. Розглянуто передумови та необхідність упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в облікову систему України. Розкрито порядок, терміни й особливості переходу вітчизняних суб'єктів господарювання на МСФЗ.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, національні стандарти бухгалтерського обліку.

Annotation. Pre-conditions and necessity of introduction of the International Financial Reporting Standards in the registration system of Ukraine are considered. An order, terms and features of transition of domestic subjects of menage on IFRS is exposed.

Key words: accounting, financial reporting, International Financial Reporting Standards, National Accounting Standards.

Вступ. Політичні, економіко-правові та соціальні особливості кожної країни відображаються на її обліковій системі, зумовлюючи відмінності у веденні обліку та складанні звітності. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) презентують як стандарти, які сприяють високому рівню ведення бухгалтерського обліку, складання й зіставлення фінансової звітності суб'єктів господарювання в усьому світі. Висока якість стандартів зумовлюється складною та достатньо тривалою процедурою їх розробки, обговорення й прийняття Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО).

Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності є вимогою часу, ринкової системи господарювання й зумовлена потребою виконання договірних зобов'язань України з метою інтеграції до Європейського Союзу.

Питання впровадження міжнародних стандартів в облікову систему України є об'єктом уваги для науковців і практиків. Ця проблематика висвітлюється в працях О.Є.Борис, С.Ф.Голова, В.М.Костюченко та ін., а також у професійних виданнях для бухгалтерів.

Постановка завдання. З 1 січня 2012 р. застосування міжнародних стандартів фінансової звітності стало обов'язковим для низки вітчизняних суб'єктів господарювання, що зумовило потребу розгляду передумов, порядку, термінів та особливостей упровадження МСФЗ в Україні.

Результати. Згідно із ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, міжнародні стандарти фінансової звітності – це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності (ст. 1) [1].

Аналіз законодавчих документів свідчить, що поштовхом до реформування бухгалтерського обліку в Україні стала Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (1994 р.). Для забезпечення виконання зазначеної Угоди прийнято низку інших документів (табл. 1).

Таблиця 1

Передумови переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності

Назва документа	Дата прийняття	Сфера регулювання
Угода про партнерство й співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами	14.06.1994 р.	Установлює необхідність та пріоритетні сфери адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.
Постанова КМУ “Програма реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів фінансової звітності” (№ 1706)	28.10.1998 р.	Обґрунтовує реформування системи бухгалтерського обліку як складової частини заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового спрямування, і передбачає запровадження міжнародних стандартів шляхом їх адаптації до економіко-правового середовища й ринкових відносин в Україні.
Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (№ 996-XIV)	16.07.1999 р.	Трактує національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку як нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи й методи ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.
Закон України “Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства ЄС” (№ 1629-IV)	18.03.2004 р.	Визначає бухгалтерський облік компаній однією з пріоритетних сфер, у яких здійснюється адаптація законодавства України до законодавства ЄС.
Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (розпорядження КМУ № 911-р).	24.10.2007 р.	Спрямована на вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства Європейського Союзу.
Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (№ 3332-VI)	12.05.2011 р.	Установлює обов’язковість застосування МСФЗ низкою вітчизняних суб’єктів господарювання з 1 січня 2012 р.
Спільний лист Національного банку України (№12-208/1757-14830), Міністерства фінансів України (№ 31-08410-06-5/30523), Державної служби статистики України (№ 04/4-07/702) “Про застосування міжнародних стандартів фінансової звітності”	07.12.2011 р.	Визначає суб’єктів господарювання, які обов’язково застосовують МСФЗ, особливості першого застосування МСФЗ, терміни й умови переходу на МСФЗ.

Сас Л.С. Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в облікову систему України
джерела: [1; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

Окрім історичних аспектів, вагомими факторами, які, на думку дослідників [2, с.46; 3, с.43; 4, с.142; 5, с.176–178], зумовили потребу впровадження МСФЗ в Україні, є: поширення телекомунікаційних технологій і здійснення економічних операцій через всесвітню електронну мережу; ведення підприємствами бізнесу на міжнародному рівні; потреба інтеграції України на світові фондові ринки.

Основним позитивним результатом застосування МСФЗ вітчизняними підприємствами науковці й практики вважають підвищення ступеня зіставності фінансових звітів, як наслідок – зростання довіри до підприємства з боку іноземних компаній та ймовірність його виходу на міжнародні ринки капіталів [2, с.46; 3, с.43; 4, с.142; 5, с.178–179].

Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами визначається Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО), Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) і Тлумаченнями МСБО та МСФЗ [6, с.1003].

Повний комплект фінансових звітів, які підприємство має подавати згідно з Міжнародними стандартами (МСБО 1 “Подання фінансових звітів”) [6, с.1005], містить:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про сукупні прибутки та збитки за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснювальні примітки.

Суб’єкт господарювання може використовувати інші назви звітів, окрім запропонованих у міжнародних стандартах. Міжнародні стандарти дозволяють, щоб валютою подання суб’єкта господарювання, що звітує, була будь-яка валюта. Як правило, це функціональна валюта, у якій здійснюються розрахунки.

Міжнародні стандарти не визначають обов’язковий формат звітів, але містять вимоги щодо розкриття мінімального переліку певних обов’язкових статей кожного з них.

Терміни переходу суб’єктів господарювання на міжнародні стандарти фінансової звітності наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Терміни переходу на МСФЗ (МСБО)

Дата	Суб’єкти господарювання, які застосовують МСФЗ
З 01.01.2012 р.	МСФЗ для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності застосовують: обов’язково – публічні акціонерні товариства, банки, страховики; добровільно – інші підприємства (суб’єкти господарювання, крім бюджетних установ), які самостійно визначили доцільність застосування міжнародних стандартів.
З 01.01.2013 р.	Застосування МСФЗ стане обов’язковим для суб’єктів господарювання за видом діяльності надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (група 64 КВЕД ДК 009:2010) (vb457609-10), а також недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010) (vb457609-10).
З 01.01.2014 р.	Застосування МСФЗ стане обов’язковим для суб’єктів господарювання за видом діяльності допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування (група 66 КВЕД ДК 009:2010) (vb457609-10).

Джерела: [12; 13; 14, с.17–19].

Для банків датою переходу на МСФЗ є 1 січня 2011 р. Підприємства можуть обрати датою переходу 1 січня 2011 р. або 1 січня 2012 р., що пов'язано з певними особливостями (табл. 3).

Вплив переходу на МСФЗ та різниці, які виникають унаслідок застосування вимог міжнародних стандартів, підприємство розкриває згідно з МСФЗ 1 “Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності” [15].

Згідно з Податковим кодексом України [16] (ст. 44, п. 2), платники податку, які застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, ведуть облік доходів і витрат відповідно до цих стандартів, ураховуючи положення Податкового кодексу. Під час застосування положень Податкового кодексу, у яких міститься посилання на положення (стандарти) бухгалтерського обліку, використовують відповідні міжнародні стандарти фінансової звітності.

Таблиця 3

Особливості переходу суб'єктів господарювання на МСФЗ з 01.01.2011 р. та 01.01.2012 р.

<i>Дата переходу на МСФЗ 01.01.2011 р.</i>
У фінансовій звітності у 2012 році наводиться порівняльна інформація за 2011 рік, трансформована відповідно до вимог МСФЗ.
Для складання попередньої фінансової звітності за МСФЗ за 2011 рік і першої фінансової звітності за МСФЗ за 2012 рік застосовуються МСФЗ, чинні на 31.12.2012 р.
Перша фінансова звітність та консолідована фінансова звітність, складена за МСФЗ, за 2012 рік має містити інформацію в балансі станом на 01.01.2011, 31.12.2011, 31.12.2012 рр. та звіти про фінансові результати, звіти про рух грошових коштів, звіти про зміни у власному капіталі за 2011 і 2012 рр., відповідні примітки, у тому числі порівняльну інформацію.
<i>Дата переходу на МСФЗ 01.01.2012 р.</i>
У фінансовій звітності за звітні періоди 2012 року не наводиться порівняльна інформація за 2011 рік (крім балансу).
Для складання попередньої фінансової звітності за МСФЗ за 2012 рік і першої фінансової звітності за МСФЗ за 2013 рік застосовуються МСФЗ, що будуть чинні на 31.12.2013 р.
Перша фінансова звітність та консолідована фінансова звітність, складена за МСФЗ, за 2013 рік має містити інформацію в балансі станом на 01.01.2012, 31.12.2012, 31.12.2013 рр., та звіти про фінансові результати, звіти про рух грошових коштів, звіти про зміни у власному капіталі за 2012 і 2013 рр., відповідні примітки, у тому числі порівняльну інформацію.

Джерело: [12].

Фінансову звітність і консолідовану фінансову звітність, складену за міжнародними стандартами, подають у порядку, визначеному ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (ч. 4, ст. 12), тобто терміни подання звітності визначаються національним законодавством.

Керівнику підприємства необхідно обрати стратегію впровадження МСФЗ. Існує два основних підходи до вирішення цього питання [4, с.144–145; 17, с.103]:

- *трансформація* бухгалтерської звітності – звітність, складена за національними стандартами, у кінці періоду коригується відповідно до вимог МСФЗ;
- *конверсія* – ведення обліку паралельно за національними та міжнародними стандартами.

Національні стандарти бухгалтерського обліку (П(с)БО) побудовані на основі міжнародних стандартів. ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Ук-

раїні” (ст. 1) трактує національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку як нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи й методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що не суперечить міжнародним стандартам [1]. П(С)БО ґрунтуються на відповідних МСФЗ (МСБО), однак облік окремих об’єктів має особливості згідно з міжнародними та національними стандартами [6, с.1002–1033; 17, с.51–57], зокрема щодо:

- відмінностей у назвах окремих звітів, статей звітів і форматів їх подання;
- класифікації активів і зобов’язань на поточні й непоточні;
- порядку подання суттєвих і несуттєвих статей звітності;
- періоду складання звітності й порядку наведення порівняльної інформації;
- обмежень національних стандартів у порівнянні з міжнародними стосовно облікових підходів і вимог до розкриття інформації;
- протиріч між національними й міжнародними стандартами;
- можливості зміни облікової політики та відхилення від вимог міжнародних стандартів.

Висновок. Отже, слід зазначити, що в Україні зроблено перші кроки в напрямі переходу на міжнародні стандарти обліку. Як і будь-яка інша, ця реформа має позитивні сторони, проте пов’язана з деякими труднощами. Щоб створити належні умови здійснення облікового процесу суб’єктами господарювання, для яких міжнародні стандарти є обов’язковими, і зацікавити тих, для кого ведення обліку, згідно з МСФЗ, наразі не є обов’язковим, необхідно провести низку заходів як на державному рівні, так і на рівні підприємницьких структур. Зокрема, розробити нові та врегулювати існуючі нормативні документи, забезпечити вільний доступ користувачів до чинних МСФЗ (МСБО) на офіційному сайті Міністерства фінансів України, створити умови для навчання й надання консультацій щодо особливостей ведення обліку за міжнародними стандартами працівникам бухгалтерських служб підприємств, розробити вимоги до подання фінансової звітності, згідно з МСФЗ, у статистичні та податкові органи. Вирішення цих питань потребує часу й чималих коштів.

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р., № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
2. Борис О. Є. Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: переваги та проблеми [Електронний ресурс] / О. Є. Борис. – Режим доступу : nuwm.lv.ua/methods/asp/vd/v401ek07.doc. – С. 46–51.
3. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: зміни та поширення / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 43–54.
4. Діділовський О. М. Проблеми та перспективи застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / О. М. Діділовський // Міжнародний збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc...1/17.pdf. – Вип. 1 (19). – С. 142–146.
5. Картузова Т. В. Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності / Т. В. Картузова, О. М. Яворська // Національний лісотехнічний університет України. – 2010. – № 20.9. – С. 176–180.
6. МСБО 1 “Подання фінансових звітів” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO1.
7. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012.
8. Постанова КМУ “Програма реформування бухгалтерського обліку із застосуванням Міжнародних стандартів фінансової звітності” від 28.10.1998 р., № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP981706.html.
9. Закон України “Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства ЄС” від 18.03.2004 р., № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T041629.html.

10. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (розпорядження КМУ 24.10.2007 р., № 911-р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=911-2007-%F0>.
11. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 12.05.2011 р., № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3332-17>.
12. 12. Спільний лист від 07.12.2011 р. Національного банку України (№12-208/1757-14830), Міністерства фінансів України (№ 31-08410-06-5/30523), Державної служби статистики України (№ 04/4-07/702) “Про застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v1757500-11>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України “Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності” від 30.11.2011 р., № 1223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1223-2011-%EF>.
14. Прокопенко В. Імміграція в МСФЗ: нова хвиля / В. Прокопенко // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 56. – С. 17–19.
15. МСФЗ 1 “Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/MSFZ/MSFZ1.pdf>.
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
17. Проект Тасіс “Навчальна програма з бухгалтерського обліку в Україні”. Семінар для бухгалтерів : методичний матеріал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufraa.org/files/content/Tasis.pdf>. – 274 с.

Рецензенти:

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

Якубів В.М. – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 657.47

ББК 65.053

Шеленко Д.І., Жук О.І., Матковський П.Є.

**ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО
КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

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 розкрито суть внутрішньогосподарського контролю, систематизовано погляди науковців, актуальні для теорії і практики. На цій основі визначено проблемні питання, вирішення яких сприятиме поширенню цього виду контролю, що забезпечує ефективне управління підприємством.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, перевірка, бухгалтерський облік, господарська діяльність, підприємство.

Annotation. The essence of inner-economic control is opened, the outlooks of scientists which are actual for the theory and practice are systemized. The problematic questions are determined on this base, the decisions of which will be favorable for the spreading of this kind of control, end it provides the effective management of an enterprise.

Key words: inner-economic, control checking up, an accounting, an economy's activity, enterprise.

Вступ. Контроль є не тільки важливим регулюючим чинником, він створює необхідну інформаційну базу для оцінки діяльності підприємств та окремих працівників, на якій будується механізм їх мотивації.

В умовах становлення ринкової економіки в Україні виникає необхідність організації внутрішнього контролю на підприємствах. Будь-яке з них не може ефективно розвиватися й функціонувати без чітко організованої системи контролю за виробничо-господарською діяльністю на всіх стадіях – постачання, виробництва, реалізації – і за всіма видами діяльності підприємства. Контроль є складовою частиною управління виробництва.

Дослідженню наукових і практичних аспектів проблеми організації внутрішнього контролю присвячено праці багатьох українських учених, зокрема, М.Т.Білухи, Ф.Ф.Бутинця, Б.І.Валуєва, В.П.Козацького, Л.В.Нападовської, В.І.Пастушенко, Б.Ф.Усача, а також російських авторів – В.Д. Андрєєва, В.В. Бурцева та ін. Однак система функцій внутрішньогосподарського контролю потребує більш детального обґрунтування.

Постановка завдання. В Україні проблема внутрішньогосподарського контролю полягає в необхідності розробки комплексного й системного підходу, який забезпечуватиме умови для створення та ефективного функціонування служб внутрішнього контролю. Його завдання – надання керівникові повної та правдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства, забезпечення виконання працівниками фірми обов'язків відповідно до посадових інструкцій.

Стаття має на меті дослідження завдань і функцій внутрішнього контролю та його впровадження на підприємствах.

Результати. Система внутрішнього контролю існує на кожному підприємстві. Проте є різні підходи до його організації. На одних підприємствах власник налагоджує процес свідомо, на інших – така система взагалі відсутня. Їх сутність, на думку О.А.Подольчука, характеризується як сукупність взаємопов'язаних елементів, що спрямовуються на досягнення запланованих цілей [1, с.110]. Внутрішньогосподарський контроль як система проявляється через такі риси: комплексність, функціональність і систематичність, при цьому кожне підприємство матиме свою організаційну структуру незалежно від специфіки та мети його діяльності [1, с.112].

Внутрішній контроль служить як для підтвердження достовірності фінансової звітності, так і для підвищення ефективності господарських операцій. Здійснення внутрішньогосподарського контролю є прерогативою керівника підприємства.

Такий важіль управління, як внутрішній контроль на підприємстві, добре відомий уже давно, проте керівництво фірм, як правило, не використовує його можливості й не приділяє належної уваги його якості та застосуванню для прийняття управлінських рішень.

Для організації контролю на підприємстві внутрішньогосподарській службі важливо налагодити постійні організаційно-інформаційні контакти з виробничими й функціональними підрозділами підприємства, передусім, із плановим, виробничим відділами та з відділом збуту. Створення системи внутрішнього контролю на підприємстві – це складний процес, а сама система – цілеспрямований механізм, невід'ємними складниками якого є всі підрозділи та сфери діяльності підприємства.

Відповідно внутрішній контроль слід розглядати на засадах системності, оскільки він повинен забезпечувати фінансово-господарську мікросистему підприємства з індивідуалізованими характеристиками й особливостями. Тобто контроль виконує конк-

ретну цільову функцію. Сукупність таких мікроекономічних систем і визначає його місце в ринковому середовищі [2].

Відділ внутрішнього контролю покликаний сприяти підвищенню ефективності роботи на підприємстві та перевіряти господарські операції у виробничих підрозділах, раціональне використання робочої сили, упровадження прогресивних технологій, збереження цінностей на об'єктах підприємства.

Таким вимогам може відповідати тільки своєчасний і ретельний внутрішній контроль. Він дає змогу виявити не тільки недоліки в діяльності підприємств (об'єднань) і їх підрозділів, але й невикористані резерви для підвищення ефективності діяльності.

Функції контролю спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємств та об'єднань, виявлення й використання внутрішніх резервів і посилення режиму економії, запобігання непродуктивним витратам і втратам, нестачам і розкраданню цінностей.

Чи не найголовніше завдання із збереження майна підприємства покладено на внутрішньогосподарський контроль. Це пояснюється тим, що на підприємствах зберігається значна кількість цінностей і коштів. У зв'язку із цим доцільно вибудувати структуру внутрішнього контролю, забезпечити вірогідність інформації, законність господарських операцій і виявлення відхилень від норми, які виникають у процесі діяльності. Контрольний орган покликаний сприяти підвищенню ефективності роботи підприємства та зміцненню його фінансового стану, що зменшуватиме ризики діяльності. Його функціонування регламентується рішенням керівника або органів управління підприємства.

Є.А.Кочерін розглядає “внутрішньосистемний господарський контроль” як контроль за господарською діяльністю всередині системи. Тобто це перевірка правильності прийняття та виконання рішень на підприємстві, завдяки якій отримується інформація про функціонування ланок системи. За допомогою контролю здійснюється зворотний зв'язок між суб'єктом і об'єктом управління, між центром системи та її ланками [3, с.76].

На думку Ф.Ф.Бутинця, внутрішній контроль є постійною, щоденною роботою персоналу підприємства, яка унеможливує будь-які зловживання та відхилення від діючих внутрішніх правил і надає можливість ефективно й економно використовувати ресурси підприємства, а також захищати інтереси працюючих. Без внутрішнього контролю не може ефективно діяти будь-яка господарська одиниця в суспільстві [4].

На основі аналізу оприлюднених наукових праць доведено, що в тих господарствах, де добре функціонує внутрішньогосподарський контроль, є можливість своєчасно виявляти недоліки в здійсненні господарських операцій та усувати їх.

Задля досягнення ефективності внутрішнього контролю на підприємствах необхідно:

- правильно вести бухгалтерський облік, у повному обсязі відображати господарську діяльність підприємства відповідно до чинного законодавства;
- забезпечити прозорість і доступність для користувачів системи формування показників для складання фінансової звітності;
- надійно зберігати й ефективно використовувати цінності підприємства;
- використовувати ліцензовані комп'ютерні програми для ведення обліку на підприємстві;
- спрямовувати дії внутрішніх ревизорів на запобігання порушенням нормативно-правових актів чи зловживанням на підприємстві;
- забезпечувати системність, сувору документальну фіксацію та безперервність усіх заходів контролю.

Вищенаведене слугує меті підвищення ефективності контролю в боротьбі з нерациональними витратами, нестачами та крадіжками.

Дослідження дало можливість обґрунтувати систему найважливіших функцій внутрішньогосподарського контролю (рис. 1). Така класифікація може бути дискусійною. Проте це не повинно стати перешкодою для введення в науково-прикладне використання тієї чи іншої структури функцій внутрішньогосподарського контролю.

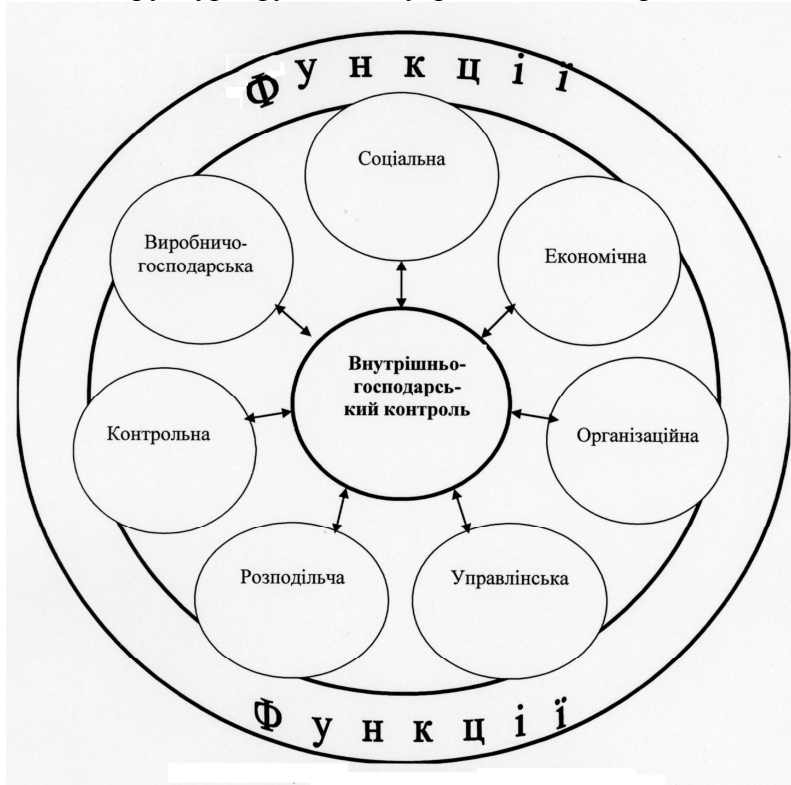


Рис. 1. Концептуальна структура системи функцій внутрішньогосподарського контролю

Цільове призначення соціальної функції розвитку підприємства полягає в регулюванні всієї сукупності соціальних процесів – трудової зайнятості, і дотримання трудової дисципліни.

Економічна функція внутрішньогосподарського контролю спрямовується на вирішення щонайменше трьох завдань: досягнення заданих обсягів виробництва взагалі й окремих його видів зокрема, рентабельне господарювання й забезпечення розширеного відтворення. Можливо, ці елементи доречно розглядати як підфункції економічної функції. Оскільки всі інші функції цілком залежатимуть від того, з якою віддачею працюватиме економічна, не виключено, що вона може розширюватися й бути базовою, визначальною.

Безпосередньо виробничо-господарська функція вказує на те, що основним цільовим призначенням внутрішньогосподарського контролю є забезпечення ефективного господарювання підприємства з метою одержання на кожному етапі діяльності таких соціально-економічних результатів, які б задовольняли потреби власника. Тому її можна розглядати як центральну, ключову в усій сукупності функцій: вона є їх джерелом, формує їхню сутність.

Цільовим призначенням організаційної функції є забезпечення достатньо високого організаційного рівня підприємства, який повинен розглядатися як одна з найважливіших передумов його ефективного розвитку. Як економічна організаційна функція є структурно складною й охоплює побудову найбільш доцільної галузевої структури підприємства, його організації, планування виробництва, моніторинг виробничо-господарської діяльності.

Управлінська функція в найбільш загальному вигляді узгоджує безпосередньо управлінські дії і є основою побудови структури управління, його кадрового забезпечення, менеджерської діяльності керівників і спеціалістів. Оскільки організація й управління виробництвом за багатьма критеріями близькі між собою, не виключено, що вони можуть розглядатися як єдина організаційно-управлінська ланка функціонування підприємства [5, с.62]. Проте управлінську й організаційну функції не можна взаємозамінювати. Високий рівень організації управління забезпечується за умови, що кожна функція виконується якісно, у заданий час і в належному обсязі. Тільки взаємодією та органічною єдністю всіх функцій управління можна досягти цілеспрямованого впливу на управлінський об'єкт [6, с.64].

Розподільча й контрольна функції внутрішньогосподарського контролю передбачають підвищення технологічного рівня виробництва, забезпечення правильністю оформлення господарських операцій з приймання й відпуску товарно-матеріальних цінностей; здійснення видачі та перерахування грошових коштів; дотримання трудової дисципліни, правильний розподіл прибутків і проведення розрахунків; перевірку нарахувань та утримань із заробітної плати. Ці функції спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємств і об'єднань, виявлення й використання внутрішніх резервів і посилення режиму економії, запобігання непродуктивним витратам і втратам, нестачам і розкраданням цінностей.

У розгляді функціональних аспектів внутрішньогосподарського контролю важливе значення має проблема визначення в ньому місця кожної функції. Одним із підходів до її вирішення може стати ранжування функцій за критерієм "ваги" кожної з них у кінцевих результатах господарювання. Проте, ідучи цим шляхом, довелось би зробити висновок, що одні з них важливіші за інші. Найчастіше мовиться про пріоритетне розв'язання економічних проблем. При всій значущості економічної все ж буде помилково недооцінювати інші функції [7, с.45].

Висновки. Внутрішній контроль має функціонувати для перевірки та оцінки роботи окремих підрозділів, служб, об'єктів обліку підприємства з метою виявлення недоліків у їх діяльності та невикористаних резервів для підвищення його ефективності.

З вищенаведеного випливає, що внутрішньогосподарський контроль – це спосіб систематичного й активного спостереження за операціями та процесами, які здійснюються відповідно до заданих критеріїв, що залежить від своєчасності й правдивості облікової інформації про всі операції, пов'язані з рухом продукції і сировини, дотриманням відповідних умов їх зберігання, виробництвом та реалізацією.

Застосування внутрішньогосподарського контролю дасть власникові можливість вчасно прийняти управлінські рішення, здійснити аналіз і пошук шляхів удосконалення виробництва, що забезпечить ефективне функціонування підприємств у майбутньому.

1. Подолячук О. А. Внутрішньогосподарський контроль у діяльності сільськогосподарських підприємств / О. А. Подолячук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 109–112.
2. Баланюк І. Ф. Теоретичні аспекти контролю господарської діяльності підприємств / І. Ф. Баланюк, Д. І. Шеленко, В. М. Якубів // Вісник Прикарпатського ун-ту. Економіка. – Івано-Франківськ : Плай, 2009. – Вип. 7. – С. 86–90.
3. Кочерин Е. А. Контроль в системе управления социалистическим производством: вопросы теории и практики / Е. А. Кочерин. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? [Електронний ресурс] / Ф. Ф. Бутинець. – Режим доступу до статті : http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/2_14/1.pdf.
5. Шеленко Д. І. Сільськогосподарські підприємства в системі аграрних відносин / Д. І. Шеленко // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 57–63.
6. Завадський Й. С. Менеджмент : у 3 т. / Й. С. Завадський. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – Т. 1. – 542 с.

7. Шеленко Д. І. Сільськогосподарські підприємства Івано-Франківського Прикарпаття після реформи / Д. І. Шеленко. – Івано-Франківськ : Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ, 2007. – 180 с.

Рецензент:

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

УДК 658:65.015.3

ББК 65.053

Шкроміда В.В.

**ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА:
ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ОБЛІКУ**

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0348596003,
e-mail: oblik@pu.if.ua

Анотація. У статті розглядається важливість ділової репутації підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу та необхідність її оцінки з метою прийняття рішень. Обґрунтовано розбіжності між діловою репутацією підприємства та його гудвілом. Запропоновано включити ділову репутацію до складу об'єктів бухгалтерського обліку для підвищення інформативності даних конкурентного аналізу та покращення якості стратегічного планування.

Ключові слова: ділова репутація, гудвіл, нематеріальний актив, бухгалтерський облік.

Annotation. In the article importance of business reputation of enterprise in the modern terms of doing business and necessity of her estimation are examined with the aim of making decision. Divergences are reasonable between business reputation of enterprise and his goodwill. It is suggested to include business reputation in the complement of objects of record-keeping with the aim of increase of informing of data of competition analysis and improvement of quality of the strategic planning.

Key words: business reputation, goodwill, intangible asset, accounting.

Вступ. Поява кризових явищ у вітчизняній економіці призвела до нового витка розвитку підприємницького середовища. Унаслідок несвоєчасних платежів і розрахунків, нестачі власних фінансових ресурсів і розриву виробничо-господарських зв'язків між підприємствами загострюються умови їх господарювання. Такі обставини знижують ділову активність останніх, рівень конкурентоспроможності та посилюють імовірність їх банкрутства. У зв'язку із цим, з метою переборення вказаних проблем у вітчизняній практиці підприємницької діяльності простежується активізація операцій купівлі-продажу підприємств чи структурних підрозділів, їх злиття та поглинання, а також виникає необхідність зміцнення конкурентних переваг діючих компаній для подолання існуючих бар'єрів. Тобто на цьому фоні появляються нові суб'єкти господарювання, які є більш стійкими до зовнішніх загроз, мають сильніші внутрішні можливості та можуть на вищому рівні конкурувати між собою.

Постановка завдання. За таких обставин виникає необхідність визначення достовірної вартості діючого підприємства або його структурного підрозділу, що підлягає продажу чи об'єднанню. Оцінка бізнесу ускладнюється етапом, який передбачає визначення вартості ділової репутації підприємства, його ім'я (бренда) та обсягу напра-

цьованих виробничо-господарських зв'язків. Особливістю останніх є відсутність матеріальної форми, довготерміновий процес формування та невизначеність тривалості використання. Разом це породжує і потребує деталізованого підходу до встановлення їх вартості та вибору адекватних методів оцінки.

Питання сутності, визнання, оцінки й обліку ділової репутації (гудвілу) підприємства досліджували у своїх роботах провідні вітчизняні й зарубіжні вчені І.А.Бланк, В.В.Ковальов, В.М.Костюченко, О.Е.Кузьмінська, Л.І.Лук'яненко, М.Р.Лучко та інші [1]. Однак детальний аналіз наукових праць і публікацій, присвячених питанням ділової репутації, а саме – вибору адекватних методів оцінки та, відповідно, ведення обліку на постійній основі, показав, що вони висвітлені недостатньо й потребують удосконалення та узгодженості з нормативними документами.

Результати. Функціонування будь-якого підприємства з моменту заснування породжує його репутацію (думку, рівень сприйняття) на ринку серед постачальників, покупців, інвесторів та інших контрагентів. Хороша ділова репутація сприяє розвитку бізнесу шляхом зростання кількості потенційних споживачів, нарощення обсягів продажу й освоєння більшої частки на ринку, а також в іншому випадку – навпаки. Таким чином, поняття ділової репутації фірми не є абстрактним, оскільки приносить очевидну користь у процесі діяльності й потребує відповідних затрат на її формування та утримання.

Історично перші згадки про ділову репутацію компаній зафіксовані ще в першій половині XV століття в Англії в ході здійснення торговельної та комерційної діяльності. Однак широке застосування на практиці припадає на початок XIX століття в умовах бурхливого розвитку капіталізму. У ті часи ділова репутація фірми виражалася тривалістю існування на ринку, масштабами діяльності та рівнем технічного оснащення. Беззаперечно, що вказані ознаки є актуальними в сучасних умовах господарювання. Проте реальності підприємницького сьогодення ширше й об'ємніше наповнюють сутність “ділової репутації” сучасного підприємства.

Варто відзначити, що науковці у своїх працях і публікаціях часто ототожнюють ділову репутацію підприємства з його гудвілом. Вважаємо, це – різні речі, оскільки ділова репутація фірми є невід'ємним його благом, що формується внаслідок здійснення фінансово-господарської діяльності, приносить корисність (вигоду) і характеризується невизначеністю терміну дії. Так, у сучасних умовах ведення бізнесу ділова репутація підприємства виражається вигідним географічним розташуванням, широким асортиментом якісної продукції (робіт, послуг), стабільним сегментом ринку, досвідом управління, передовими технологіями, високим рівнем кваліфікації персоналу тощо. Також існує думка, що репутація підприємства виражається мірою впізнання його ім'я (бренда) чи надання переваги з боку споживачів у тій чи іншій ситуації і, таким чином, приносить економічну вигоду першому у вигляді доходів від реалізації. Інші вважають, ділова репутація ґрунтується на стабільності функціонування в довгостроковому періоді та якістю партнерських відносин.

Поняття “гудвіл” походить від англійського слова “goodwill”, що означає “добра воля”, тобто купівля (придбання) компанії здійснювалася з відповідною грошовою переплатою з доброї волі (без примусу) покупця. У зарубіжній практиці гудвіл набув широкого застосування як об'єкт бухгалтерського й податкового обліку. Він виражається в грошовому еквіваленті різницею між продажною ціною підприємства, що придбавається, і його балансовою вартістю. Таким чином, гудвіл є вартісним вимірником ділової репутації підприємства, який визначається виключно за умов здійснення операцій купівлі-продажу. В інших випадках встановлення величини гудвілу є неможливим. З огляду на це, обчислений гудвіл є нематеріальним активом підприємства, який має грошове вираження та підлягає обліку.

Одночасно спільними між діловою репутацією та гудвілом підприємства є:

- відсутність матеріально-речової форми й змісту;
- класифікація в розрізі позитивного й негативного характеру впливу на діяльність підприємства;
- неможливість існування відокремлено від підприємства;
- бути самостійним об'єктом договору купівлі-продажу чи обміну;
- складність визначення витрат на формування та порядок їх списання.

Основною відмінністю ділової репутації від гудвілу є те, що перша є завжди присутня і має приналежність конкретному підприємству впродовж усіх стадій його розвитку. Тобто величина ділової репутації пропорційно залежить від життєвих стадій бізнесу, яка накопичується тривалою клопіткою працею, вартує дуже дорого та швидко втрачається в разі несприятливих умов.

Проведений огляд літературних джерел свідчить про відсутність чітких методів оцінки ділової репутації підприємства. Це пояснюється багатогранністю об'єкта дослідження та складністю трактування його сутності. Вважається, ділова репутація підприємства, згідно з принципом формування, класифікується на два види:

- створена власне самим підприємством у процесі ведення бізнесу;
- придбана шляхом купівлі-продажу внаслідок злиття або поглинання іншого суб'єкта господарювання чи структурного підрозділу.

В останньому випадку ділова репутація виступає гудвілом, з яким часто ототожнюється. У цілому на практиці для оцінки гудвілу відомі два методи:

1. Балансовий метод – вартість гудвілу визначається шляхом віднімання узгодженої ціни продажу підприємства та балансовою вартістю його наявних активів, що відображена у звітності на кінець облікового періоду.

Приміром, ціна купівлі-продажу підприємства становила 1 млн грн. Балансова вартість його активів на звітну дату дорівнює 600 тис. грн. Таким чином, вартість гудвілу становить: 1 млн грн – 600 тис. грн = 400 тис. грн.

Буває зворотна ситуація, тобто коли купівельна ціна є нижчою від балансової вартості підприємства. У зарубіжній практиці це називається бедвіл, що походить від англійського слова “bad” – “поганий”. У контексті вказаного у вітчизняній практиці виділяють позитивний і негативний гудвіл.

2. Метод надлишкових прибутків – передбачає визначення величини гудвілу шляхом зіставлення рівня прибутковості досліджуваного підприємства з ідентичним показником діючих підприємств-аналогів у відповідній галузі або на ринку. Такий підхід показує додатковий прибуток підприємства від здійснюваної діяльності, що не підтверджується наявними активами фірми.

Наприклад, на місцевому ринку функціонують 4 підприємства, які мають більш-менш однакові: вартість наявних активів (1 млн грн), рівень технічного оснащення та асортименту продукції (робіт, послуг). Проте рівень рентабельності їх діяльності є різним, а саме: підприємство А – 22%, підприємство Б – 8%, В і Г – 10 та 18% відповідно. Середній відсоток рентабельності на місцевому ринку становить 14,5 $((22 + 8 + 10 + 18)/4)$. Таким чином, ринкова ціна підприємства А становитиме:

1 млн грн \times 22/14,5 = 1 млн 517 тис. грн. Відповідно, вартість гудвілу дорівнює: 1 млн 517 тис. грн – 1 млн грн = 517 тис. грн.

Питання оцінки ділової репутації, яка створена власне самим підприємством у процесі фінансово-господарської діяльності, є складнішим. По-перше, важко ідентифікувати основні компоненти ділової репутації підприємства, виходячи зі специфіки його роботи та галузевої приналежності, а також зіставити з джерелами їх формування. По-друге, установити перелік витрат, які понесені на формування ділової репутації та сприяють її зростанню. По-третє, відсутня концепція умов визнання вказаних витрат.

Вважаємо, вирішенням названих питань є розробка ряду заходів щодо визначення ділової репутації підприємства як об'єкта бухгалтерського обліку та, відповідно, належної організації облікових процедур. Історично так склалося, що реальні умови ведення бізнесу та новітні форми господарювання спричиняють певні проблеми для організації і ведення бухгалтерського обліку. Це пов'язане з постійним прагненням бухгалтерського обліку до адаптації та відповідності сучасним умовам менеджменту. Аналогічно сталося з діловою репутацією підприємства, яка, з одного боку, приносить економічні вигоди та додаткову дохідність, з іншого, – не є ресурсом та активом підприємства. Вважаємо, такий підхід не відповідає вимогам часу, оскільки ділова репутація фірми є одним із засобів досягнення комерційних цілей і зміцнення власних конкурентних позицій на ринку. Таким чином, інформація про ділову репутацію, її величину, склад і структуру є необхідною для прийняття тактичних та стратегічних рішень.

Станом на сьогодні для оцінки вартості ділової репутації підприємства може застосовуватися метод надлишкових прибутків. Проте недоліком є те, що нечітке визначення вибірки підприємств-аналогів у різних ситуаціях може призвести до хибних розрахунків та непередбачуваних наслідків. Такий результат є неприйнятним і не відповідає вимогам сучасного менеджменту на підприємстві.

Установлено, з боку держави спостерігаються певні спроби внаормувати сутність ділової репутації суб'єктів господарювання та законодавчо встановити порядок її обліку. Однак тут простежуються певні невідповідності та розбіжності. Так, ділова репутація законодавчо прописана на юридичному рівні, яка є особистим немайновим благом і охороняється цивільним законодавством (ч. 1 ст. 201 ЦК України) [4]. Приналежність ділової репутації до особистих немайнових благ гарантує неможливість її обмеження чи відібрання державою в будь-якому випадку, навіть у разі введення надзвичайного стану. Чинне законодавство України закріплює, що право на недоторканність ділової репутації належить як фізичній, так і юридичній особі (ст. 94, 299 ЦК України), а її приниження розглядається, як завдання моральної шкоди (ст. 23 ЦК України) [5].

В економічному змісті простежується регламентація гудвілу, а саме – у бухгалтерському і податковому обліку. Тобто відбувається заміна понять, оскільки останній і ділова репутація, вважаємо, є різними за суттю та умовами виникнення. Набутий чинності у 2011 році Податковий кодекс України (п. 14.1.40) гласить, що гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл [2].

Згідно з ПСБО 19 “Об'єднання підприємств”, гудвілом виступає перевищення вартості придбання над часткою покупця в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання [3].

Мова йде про ділову репутацію підприємства, яка придбана й оцінюється вартісним вираженням обчисленого гудвілу. Набута або створена самостійно ділова репутація фірми залишається поза увагою, а відсутність такої інформації знижує результативність конкурентного аналізу, погіршує точність стратегічного планування та ефективність управління.

З огляду на це, необхідно впроваджувати новий напрям в облікову практику вітчизняних підприємств, а саме – в аспекті обліку операцій формування і нарощення їх ділової репутації. Це можна досягти внаслідок інтенсивних наукових доробок указанного напрямку шляхом систематизації їх результатів та встановлення єдиних норм і вимог щодо організації й ведення обліку ділової репутації підприємства. Покращення

інформативності про наявну ділову репутацію сприятиме процесу здійснення аналітичних процедур у напрямі достовірності й точності даних, а також підвищенню якості прийнятих рішень.

Висновки. Ділова репутація підприємства є добре відомим і загальноживаним поняттям. Однак, з огляду на її корисність і важливість у процесі ведення бізнесу, ділова репутація не є активом підприємства, а неузгоджене визначення змісту й структури ускладнює процес її оцінки. Для цього пропонується провести детальні наукові дослідження, обговорення і дискусії з указаної проблематики, які дозволять вирішити питання єдиного трактування сутності ділової репутації підприємства, установити умови визнання і порядок її оцінки, а також упровадити ведення обліку на постійній основі. Такий підхід, вважаємо, дасть змогу покращити рівень управління в контексті нарощення ділової репутації суб'єкта господарювання та зміцнення його конкурентних переваг на ринку.

1. Лучко М. Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови : монографія / М. Р. Лучко. – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. – 263 с.
2. Податковий кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
3. ПСБО 19 “Об'єднання підприємств” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.
4. Цивільний кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc>.
5. Шпеню Д. “Ділова репутація”, визначення поняття, вплив на ступінь захисту [Електронний ресурс] / Д. Шпеню // Всеукраїнська мережа “Ліга: закон”. – Режим доступу : <http://news.ligazakon.ua/news/2011>.

Рецензенти:

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

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор, завкафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 339.16.012.32

ББК 65.09

Ганій І.Б.

**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕОРГАНІЗОВАНОГО
СЕКТОРА ТОРГІВЛІ**

Львівський державний університет
внутрішніх справ,
Міністерство внутрішніх справ України,
кафедра менеджменту,
79007, м. Львів, вул. Городоцька, 26,
тел.: 2586031; 0972487405,
e-mail: ldumvc@ukr.net

Анотація. У статті досліджено головні тенденції, які типові для галузі вітчизняної торгівлі загалом та її неорганізованого сектора зокрема. Проведено аналіз основних показників, що характеризують розвиток торгівлі й визначено частку неорганізованого сектора в ній.

Ключові слова: неорганізований сектор торгівлі, фізична особа-підприємець, ринок, обсяг реалізованої продукції, товарооборот.

Annotation. This article explores the major trends that characterize the domestic trade in general and its unorganized sector in particular. The analysis of basic indicators of development of trade and the share of unorganized sector defined therein.

Key words: unorganized sector of trade, an individual entrepreneur, market, the volume of sales, turnover.

Вступ. Ускладнення та урізноманітнення функцій і завдань торгівлі зумовлюють виникнення й розвиток нових її форм і виокремлення специфічних секторів. У нашому дослідженні ми зупинимося на неорганізованому її секторі, де об'єднано специфічний контингент суб'єктів – фізичних осіб-підприємців (далі – ФОП). Цей сектор не тільки численний, але й слабо структурований, по суті, організаційно не оформлений і має специфічні механізми управління [3, с.14].

Нині неорганізований сектор торгівлі залишається практично не дослідженим. Лише окремі праці таких видатних вітчизняних учених, як В.Апопія [1], Л.Лігоненко [5], О.Пустовойта [6], О.Шубіна [2], А.Мазаракі [5] дають загальну уяву про секторальну структуру внутрішньої торгівлі України та місце в ній неорганізованого сектора.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основних показників розвитку вітчизняної торгівлі та визначення місця і частки в ній неорганізованого сектора.

Результати. Джерелами інформації для дослідження головних тенденцій розвитку неорганізованого сектора торгівлі слугують: статистична інформація про основні показники торговельної діяльності та про діяльність ФОП; результати спеціального суцільного обстеження мережі роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, що належить ФОП, яке проводилось органами Державного комітету статистики України у 2005 р.; дані органів місцевого самоврядування, виконавчої влади та Державної податкової адміністрації України; власні розрахунки тощо.

Порівнюємо головні показники, що характеризують діяльність усіх суб'єктів господарювання, у т. ч. суб'єктів неорганізованого сектора (ФОП) за 2005–2009 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності суб'єктів господарювання*

Показник	Одиниця виміру	Роки				
		2005	2006	2007	2008	2009
Усього суб'єктів господарювання, з них підприємства (далі – ЮО) на 10 тис. осіб населення	одиниць	82	84	84	85	88
- ФОП	%	83,2	83,3	84,2	86,2	86,9
на 10 тис. осіб населення	одиниць	407	423	477	530	570
Кількість зайнятих працівників ФОП,	тис. осіб	3 282	3 398	3 674	3 984	4 223
з них наймані працівники		1 366	1 422	1 461	1 531	1 559
Частка ФОП та їхніх найманих працівників у загальній кількості зайнятого населення	%	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1
Обсяг реалізованої продукції:						
- підприємствами (ЮО)	млрд грн	1 516,6	1 901,1	2 418,4	3 019,0	2 745,8
- ФОП		92,7	119,1	153,0	204,9	195,9
Частка ФОП у загальному обсязі реалізації суб'єктами підприємництва	%	5,8	5,9	6,0	6,4	6,7
Кількість підприємств у галузі G (торгівля)	тис. один.	124,0	120,2	129,5	112,2	123,9
Частка підприємств у галузі G	%	8,0	8,3	7,9	6,7	6,5
Розрахунково – кількість ФОП у галузі G	млн осіб	1,55	1,44	1,63	1,45	1,88

* – Власні розрахунки.

Кількість підприємств на 10 тис. осіб населення збільшується незначними темпами (82 підприємства у 2005 р., 88 – у 2009 р.). Кількість ФОП (суб'єктів неорганізованого сектора) на 10 тис. осіб населення постійно збільшується (із 404 суб'єктів у 2005 р. до 570 – у 2009 р.). Темпи приросту цього показника вищі, ніж попереднього, що зумовлено підвищенням інтересу до прояву приватної ініціативи, спрощеними реєстраційними процедурами, незначним стартовим капіталом тощо.

Серед загальної кількості суб'єктів господарювання частка ФОП (суб'єктів неорганізованого сектора) за останні роки складала 83–87%. Однак інші показники їхньої діяльності не такі значні порівняно з усіма суб'єктами господарювання.

Так, кількість зайнятих ФОП та їхніх найманих працівників у загальній кількості зайнятого населення складає близько 2,0%. Кількість їхніх найманих працівників – менше 1% у загальній кількості зайнятих. Це свідчить про те, що суб'єкти неорганізованого сектора зазвичай у своїй справі використовують власну працю, а наймають при потребі мінімальну кількість малокваліфікованих працівників на мінімальну заробітну плату.

Обсяг реалізованої продукції підприємствами (ЮО) і ФОП характеризується значними темпами зростання (за винятком спаду у 2009 р., спричиненого світовою економічною кризою). Однак частка обсягу реалізованої продукції ФОП у загальному обсязі реалізації продукції суб'єктами підприємництва є невеликою і зростає незначними темпами.

Кількість підприємств торгівлі з року в рік змінюється. Їхня частка в загальній чисельності підприємств за період 2005–2009 рр. складала максимально 8,3%, а мінімально – 6,5%.

Кількість ФОП, що працюють у сфері торгівлі (суб'єкти неорганізованого сектора торгівлі) також не має чіткої тенденції. Протягом 2005–2009 рр. цей показник складав 1,44–1,88 млн осіб. Їхня частка в загальній кількості суб'єктів господарювання, що працюють у галузі торгівлі, в останні роки становила 91,1–93,5%.

Основні показники діяльності суб'єктів господарювання, котрі працюють у сфері торгівлі, наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні показники діяльності суб'єктів господарювання (торгівля)*

Сфера торгівлі (група G)	Одиниця виміру	Роки				
		2005	2006	2007	2008	2009
А. У всіх видів суб'єктів						
1. Кількість зайнятих працівників	млн осіб %	3,5 27,4	3,6 28,5	3,8 24,8	4,0 31,0	4,1 32,3
2. Кількість найманих працівників	млн осіб %	2,1 14,4	2,2 20,8	2,3 21,8	2,4 22,4	2,3 23,7
3. Обсяг реалізованої продукції в загальному обсязі України	млрд грн %	709,9 44,7	982,6 47,6	1 211,6 47,0	1 488,0 46,0	1 321,5 44,9
Б. Фізичні особи-підприємці (суб'єкти неорганізованого сектора)						
1. За кількістю суб'єктів у сфері G	%	92,2	91,9	91,1	92,9	93,5
2. За кількістю зайнятих працівників у сфері G	%	68,0	66,3	65,7	66,1	68,9
3. За обсягом реалізованої продукції у сфері G	млрд грн %	69,3 9,8	89,3 9,1	107,7 8,9	135,4 9,1	130,7 9,9

* – Власні розрахунки.

Кількість найманих працівників, котрі тут працюють, становить понад 2 млн осіб і зростає з року в рік у середньому на 100 тис. осіб. Спад спостерігався лише у 2009 р.

Обсяг реалізованої продукції галуззю торгівлі зростає протягом 2005–2008 рр., що можна пояснити інфляційними процесами та постійним підвищенням цін. Спад спостерігався у 2009 р. – 1 321,5 млрд грн (-11,2% до 2008 р.).

Частка зайнятих працівників суб'єктів неорганізованого сектора торгівлі в загальній кількості найманих працівників сфери торгівлі вже значно нижча 65,7–68,9% і, починаючи з 2007 р., також зростає.

За обсягом реалізованої продукції суб'єктами господарювання, що працюють у галузі торгівлі, частка суб'єктів неорганізованого сектора торгівлі складає неповних 10% і не має протягом останніх років чіткої тенденції ані до зростання, ані до спаду.

Різницю між середніми розмірами підприємств роздрібної торгівлі та ФОП (суб'єктами неорганізованого сектора торгівлі) можна простежити за допомогою показників, наведених у табл. 3.

Таблиця 3

Середні розміри суб'єктів господарювання у сфері торгівлі*

Роки	Підприємства (ЮО) роздрібної торгівлі		Фізичні особи-підприємці	
	Середня кількість працівників, осіб	Товарооборот, тис. грн	Середня кількість працівників, осіб	Товарооборот, тис. грн
2005	10,1	1 349,2	2,1	67,9
2006	11,8	2 017,8	2,4	85,2
2007	12,8	2 820,7	2,5	105,9
2008	14,3	3 909,6	2,6	136,7
2009	14,5	4 733,0	2,8	133,6

* – власні розрахунки.

За середньою кількістю працівників підприємство роздрібної торгівлі переважає суб'єкта неорганізованого сектора торгівлі в середньому в 5 разів (12,7 осіб проти 2,5).

Найбільше суб'єктів неорганізованого сектора займаються торгівлею на ринках. Основні показники діяльності ринків наведені в табл. 4 [7; 8].

Таблиця 4

Основні показники діяльності ринків

№ п/п	Роки	Кількість ринків	Кількість торгових місць	Загальна чисельність працівників ринків, осіб	Площа ринків, тис. м ²	
					загальна	торгова
1.	2005	2 886	931 379	36 063	21 058	14 553
2.	2006	2 890	927 016	35 247	21 150	14 698
3.	2007	2 834	909 498	34 146	21 204	14 757
4.	2008	2 785	904 917	32 776	21 164	14 554
5.	2009	2 761	893 572	31 088	21 674	14 262

У перехідній економіці спостерігається зміщення споживчого попиту у сферу неорганізованої торгівлі (продовольчих і непродовольчих ринків). Так, сьогодні мережева торгівля займає біля 30% ринку роздрібної торгівлі України, а ринки трохи більше 40%.

У 2005–2006 рр. кількість ринків збільшувалася незначними темпами, а починаючи з 2007 р., поступово зменшується.

Кількість торгових місць на ринках зменшується. У середньому на один ринок з продажу споживчих товарів припадає 321–325 торгових місць. Очевидно, що у великих містах цей показник значно вищий порівняно з іншими населеними пунктами. Практично всі торгові місця на ринках займають суб'єкти неорганізованого сектора торгівлі.

Відбуваються також постійні зміни в показниках, що характеризують площу (загальну та торговельну) ринків з продажу споживчих товарів.

Такі тенденції можна пояснити поширенням і впровадженням в експлуатацію сучасних торговельно-сервісних центрів, які нерідко зводяться на місці колишніх ринків. Крім того, деякі суб'єкти неорганізованого сектора торгівлі, пропрацювавши певний час на ринку, змогли заробити та заощадити кошти для того, щоб відкрити власний, хоч і невеликий заклад торгівлі.

При купівлі товарів на ринках переважає частка непродтоварів. Частка непродовольчих ринків протягом аналізованого нами періоду коливається в межах 25%. Із промислової групи на ринках здійснюється до 70% покупок швейних і трикотажних виробів, 40% взуття, біля 35% панчішно-шкарпеткових виробів тощо. Загалом у спеціалізації споживчих ринків переважають змішані ринки (близько 60%).

Крім того, спостерігається збільшення частки ринків у структурі роздрібного товарообороту. Причиною цього виступає нижча ціна на пропоновану продукцію, що при скороченні платіжнотдатного попиту відіграє вирішальну роль.

Висновки. З проведеного аналізу очевидно, що неорганізований сектор торгівлі реально існує, однак його частка в галузі торгівлі за різними показниками є неоднакова. Його поширення значно зменшує соціальну напругу в суспільстві, адже в ньому цілком легально здійснюють підприємницьку діяльність та отримують засоби для існування тисячі українців. Проте нерідко спостерігаємо перехід суб'єктів з організованого сектора до неорганізованого для ухиляння від сплати податків. Звідси виникає об'єктивна необхідність детального вивчення умов його функціонування, аналізу всіх аспектів його діяльності, тенденцій і перспектив розвитку й дієвої підтримки суб'єктів цього сектора на загальнодержавному рівні.

1. Організація торгівлі : підручник / [В. В. Апопій, І. П. Мішук, В. М. Ребрицький та ін.]. – 3-тє вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Львів ; Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
3. Гапій І. Б. Сутність, структура і функції неорганізованого сектора в системі торгівлі / І. Б. Гапій // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во Львів. комерційної акад., 2011. – Вип. 34. – С. 12–16.
4. Гапій І. Б. Місце та роль неорганізованого сектора в забезпеченні економічної безпеки внутрішньої торгівлі України / І. Б. Гапій // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна : зб. наук. праць. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – Вип. 1. – С. 135–139.
5. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
6. Пустовойт О. Розвиток ринку торговельних послуг / О. Пустовойт // Економіка України. Політико-економічний журнал Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України та Національної академії наук України. – 2004. – № 9. – С. 30–36.
7. Статистичний збірник “Роздрібна торгівля України у 2007 році” / Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 173 с.
8. Статистичний збірник “Роздрібна торгівля України у 2009 році” / Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 174 с.

Рецензенти:

Апопій В.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри комерційної діяльності та підприємництва Львівської комерційної академії;

Лихолат С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Львівського державного університету внутрішніх справ.

УДК 657.1
ББК 65.052

Івасишин М.О.

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РОЗШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ В СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку та аудиту,
м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 44 а,
тел.: 0342596903,
e-mail: MIVasyshyn@gastransit.com.ua

Анотація. У статті досліджено вплив організаційних і технологічних особливостей газотранспортних підприємств на розширення інформаційної бази в системі бюджетування витрат з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: газотранспортні підприємства, система бюджетування, витрати, управлінські рішення, організаційні та технологічні особливості.

Annotation. This article examines the effect of organizational and technological peculiarities of gas and transport enterprises on the expansion of informational base in the system of budgeting expenses with the goal of increasing the effectiveness of managerial statutes.

Key words: gas and transport enterprises, system of budgeting, expenses, managerial decisions, organizational and technological peculiarities.

Вступ. Активізація процесів ринкових перетворень у сучасних умовах нестабільного розвитку економіки вимагає вдосконалення системи бюджетування, без якого неможливо ефективно здійснювати тактичне та стратегічне управління підприємством.

Важливим завданням є формування комплексного підходу до облікового відображення витрат газотранспортних підприємств із урахуванням їх організаційних і технологічних особливостей, що дасть можливість створити інформаційну базу для системи бюджетування не тільки з метою визначення обсягу та складу витрат, забезпечення відшкодування цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел, але й для визначення найбільш ефективного напрямку розвитку діяльності підприємства в майбутньому.

Вирішення таких завдань в обраному напрямі зумовлює необхідність розширення інформаційної бази в системі бюджетування, яка дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення обліку та контролю витрат.

Вагомий внесок у розвиток системи бюджетування витрат та відображення їх в обліку здійснили такі вчені: М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, З.В.Гуцайлюк, З.В.Задорожний, В.Б.Івашкевич, Є.В.Калюга, Я.Д.Крупка, В.О.Ластовецький, Л.В.Нападовська, М.С.Пушкар, В.С.Рудницький, В.В.Сопко, І.Д.Фаріон, М.Г.Чумаченко, Дж.Фостер Ч.Т. та інші.

У зв'язку із цим, актуальним є розгляд питань, пов'язаних із дослідженням впливу організаційних і технологічних особливостей газотранспортних підприємств на розширення інформаційної бази в системі бюджетування витрат, урахування яких має сприяти підвищенню ефективності їх функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу організаційних і технологічних особливостей газотранспортних підприємств на розширення інформаційної

бази в системі бюджетування витрат з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Результати. На основі проведених досліджень можна стверджувати, що складання бюджетів витрат базується на даних аналізу облікової та не облікової інформації за попередні роки, прогнозу про кон'юнктуру ринку й науково-технічні розробки.

При цьому самі бюджети витрат включають не тільки планові, але й фактичні показники, які дають можливість здійснити оцінку й аналіз результатів діяльності підприємств та використовуються для подальшого планування й контролю поточних завдань і коригування стратегічних цілей.

Урахування особливостей газотранспортних підприємств, які залежать, зокрема, від виду діяльності, організації виробництва, технологічного циклу, розміру підприємства та різноманітності виробничих і комунікаційних зв'язків у виробничій та соціальних сферах, дасть змогу створити якісну інформаційну базу для формування системи бюджетування витрат, яка дасть змогу приймати ефективні управлінські рішення.

Така система включає в себе, зокрема, на ДК "Укртранс-газ" НАК "Нафтогаз України" як систему бюджетів витрат структурних підрозділів (управлінь магістральних газопроводів), так і систему загального (комплексного) бюджету компанії в цілому, тоді як на АТ "Газтрансит" тільки систему загального бюджету підприємства.

У межах кожної із систем бюджетування витрат відбуваються формування бюджетів відповідної структури, визначення процесів погодження, затвердження, контролю за їх виконанням та встановлення відповідальності посадових осіб за їх виконання.

Порядок формування бюджетів витрат, контролю та аналізу за їх виконанням на рівні ДК "Укртрансгаз" НАК "Нафтогаз України" регламентується Положенням про порядок формування та контролю виконання бюджету (надалі – Положення), а на рівні АТ "Газтрансит" такий документ є відсутнім, що унеможливорює наочно побачити встановлені єдині методологічні аспекти бюджетування підприємства, що й зумовлює потребу в його розробці.

Однак слід зазначити, що розкриття політики бюджетування й регламентація бюджетних форм і процедур можуть здійснюватися за вибором підприємства не тільки в спеціальних положеннях, але й в окремому розділі облікової політики.

Проведене дослідження дало можливість виокремити такі етапи, урахування яких є необхідним для ефективної організації системи бюджетування:

- розробка бюджетних форм як у цілому по підприємству, так і в межах структурних підрозділів за участю їх керівників;
- визначення показників, які будуть використані для оцінки діяльності підприємства в цілому, а також структурних підрозділів;
- обговорення можливих змін у бюджетах підприємства в цілому, а також структурних підрозділів, пов'язаних з новою ситуацією;
- коректування бюджетів у цілому по підприємству, а також у межах структурних підрозділів з урахуванням запропонованих поправок.

Слід зазначити, що система бюджетування витрат на газотранспортних підприємствах включає в себе як визначені форми бюджетів, так і допоміжні аналітичні таблиці, розрахунки тощо, які заповнюються, виходячи з необхідності інформаційного забезпечення потреб управління.

З метою забезпечення якісної інформаційної бази для системи бюджетування потрібно, щоб бюджети витрат склалися всіма структурними підрозділами й апаратом управління підприємства за стандартизованими та уніфікованими формами з використанням єдиних методологічних принципів.

Однак здійснення суворої економії фінансових ресурсів, скорочення невиробничих витрат, більшої гнучкості в управлінні та контролі за собівартістю продукції, а

також для підвищення точності планових показників діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому, потребує дотримання таких принципів бюджетування:

- науковості;
- комплексності;
- оптимальності.

Принцип науковості означає, що розрахунок планових показників повинен базуватися на аналізі звітних даних, а також на використанні науково обґрунтованих методів розрахунку показників норм і нормативів.

Принцип комплексності передбачає, що показники бюджетів мають бути пов'язані між собою. Тому зміна одного фінансового показника тягне за собою зміну інших показників і всієї системи в цілому.

Принцип оптимальності потребує найбільш раціонального використання ресурсів. Він передбачає вибір одного найбільш оптимального планового рішення з можливих варіантів плану.

При складанні бюджетів використовується комбінований підхід. Це означає, що бюджети складаються спеціальним підрозділом підприємства (фінансово-економічним відділом), після чого передаються на погодження.

Надзвичайно важливим моментом у системі бюджетування є розробка регламентів бюджетування, яка включає визначення періоду бюджетування [1, с.51], а також графіка документообороту зі складання конкретного бюджету із зазначенням найменування форми бюджетного документа; структурного підрозділу (служби), який передає й отримує документи, і відповідальної особи; строку виконання та відміток про виконання.

З метою здійснення комплексної оцінки кожної форми бюджету, методики їх заповнення, а також проведення аналізу фінансово-економічних показників та відхилень від установлених нормативів рекомендується одночасно з бюджетом структурного підрозділу подавати до апарату управління підприємством пояснювальну записку. У такому документі має бути відображена фінансова структура управління, яка необхідна для делегування повноважень у частині складання конкретних бюджетів менеджером системи управління підприємством і закріплення відповідальності за їх виконання, що пов'язано з організацією обліку за центрами відповідальності.

Тобто ефективність інформаційного забезпечення управління підприємством підвищується, якщо на ньому діє бюджетування у взаємозв'язку з обліком по центрах відповідальності і нормативним методом обліку витрат [2, с.57].

Тому можна стверджувати, що бюджетування витрат дає змогу оцінювати можливі проблеми та визначати напрями їх вирішення, які забезпечать фінансову стабільність газотранспортних підприємств.

Переваги використання бюджетування витрат в управлінні діяльністю газотранспортних підприємств пов'язані:

- по-перше, з тим, що дозволяють на основі розрахунку й аналізу фінансових показників наперед оцінювати фінансовий стан окремих видів діяльності підприємств;
- по-друге, дозволяє зробити підприємство “прозорим” і, звичайно, більш привабливим для інвесторів;
- по-третє, виявити та втягнути в роботу неефективні й непрацюючі активи, оптимізувати їх структуру.

Вирішення питань, пов'язаних із розширенням інформаційної бази для системи бюджетування витрат на газотранспортних підприємствах, великою мірою залежить від урахування їх організаційно-технічних особливостей для прийняття ефективних управлінських рішень.

Із цього приводу слушно висловлюються вчені М.В.Кужельний і В.Г.Лінник: “... організація обліку є творчим процесом на кожному підприємстві і значною мірою

залежить від його специфіки, обсягу господарської діяльності, наявності кваліфікованих кадрів, рівня механізації та автоматизації облікових процесів, системи управління, чинної звітності, її періодичності тощо” [3, с.301].

До організаційних особливостей газотранспортних підприємств відносять: безперервність виробничих процесів; масовий характер виробництва; відсутність незавершеного виробництва; однотипність технологічних процесів транспортування природного газу; велику транспортну відстань; широку мережу магістральних трубопроводів, відводів і перемичок між ними; різноманітність учасників технологічного процесу; високий ступінь ризику порівняно з іншими галузями; швидкий оборот капіталу. Зазначений перелік можна доповнити ще такими ознаками: велика тривалість послуг із транспортування (може тривати декілька років), заздалегідь відомі покупці, ціна контракту.

Оскільки виробнича структура газотранспортних підприємств формується з урахуванням територіального розміщення виробничих об’єктів, тому вважаємо справедливим твердження вчених про те, що масштаби виробництва й особливості технологічних процесів, як правило, визначають види та призначення структурних підрозділів підприємства (служб, цехів, дільниць, робочих місць) [4, с.11].

Технологічні особливості процесу транспортування природного газу відрізняють його від процесів інших виробництв. Такий процес являє собою комплекс взаємопов’язаних технологічних операцій, де виконуються різні види робіт та виникають різні витрати як за складом, так і за величиною (рис. 1).

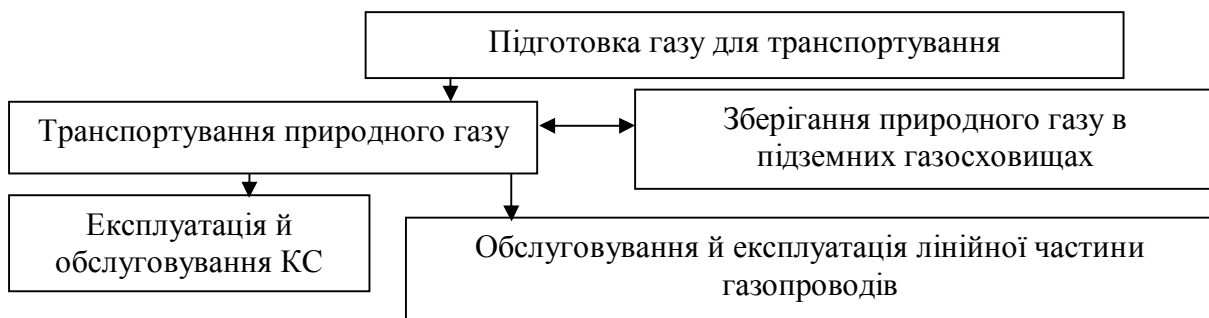


Рис. 1. Схема етапів транспортування природного газу в газотранспортній системі
Джерело: [5, с.154].

Підготовка газу передбачає очистку газу від механічних домішок і важких вуглеводів, які випадають за рахунок інерційних завихрень із метою одержання чистого газу й подачі його на компримування. Кількість агрегатів з очистки залежить від потужності компресорного цеху, який повинен працювати в номінальному режимі. Дотримання номінального режиму на місцях забезпечується розрахунково-диспетчерським управлінням ДК “Укртрансгаз”.

Процес транспортування природного газу включає в себе здійснення операцій, пов’язаних із проведенням ремонтно-профілактичних робіт на компресорних станціях та лінійній частині газопроводів, здійснення контролю за роботою газокompресорного, електросилового та іншого обладнання, систем автоматизації та телемеханізації тощо.

Високу надійність функціонування газотранспортних підприємств забезпечують підземні газосховища, які з’єднані в систему мережею газопроводів. При цьому об’єктами для них служили як газові, так і газоконденсатні родовища.

Відповідно, процес зберігання природного газу в підземних газосховищах включає в себе операції, пов’язані з проведенням робіт для підтримання на високому технічному рівні мережі підземного зберігання газу, яка є невід’ємною технологічною ланкою єдиної системи газопостачання України й призначена для забезпечення надійності

її функціонування, безперебійності подачі газу внутрішнім споживачам та транзитних передач газу [6].

Отже, формування облікової інформації про витрати для системи бюджетування із врахуванням організаційних і технологічних процесів транспортування газу, їх послідовності й черговості дозволить проводити аналіз показників, які характеризують результати діяльності як окремих виробничих служб, так і підприємства в цілому, та здійснювати прогнозування тенденції змін таких показників щодо розвитку виробництва.

Висновки. Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин здійснення ефективного управління діяльністю газотранспортних підприємств, пов'язане із врахуванням впливу організаційних та технологічних особливостей газотранспортних підприємств на розширення інформаційної бази в системі бюджетування витрат. Це приведе до розширення якісної інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень як тактичних, так і стратегічних.

1. Партин Г. О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 50–53.
2. Каверина О. Д. Организация бюджетирования на предприятии / О. Д. Каверина // Бухгалтерский учёт. – 2003. – № 11. – С. 57–60.
3. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
4. Дзьоба О. Г. Організація і планування виробничо-комерційної діяльності підприємств транспорту і зберігання нафти і газу : [конспект лекцій для студентів спеціальності 7.090305 “Газонафтопроводи і газонафтосховища”] / О. Г. Дзьоба. – Івано-Франківськ, 2000. – 204 с.
5. Пилипів Н. І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах : [монографія] / Н. І. Пилипів. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.
6. Підземні сховища газу та їх роль в надійності транзитних поставок газу до Європи та газопостачання споживачів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.ngbi.com.ua/am/ct9.html](http://www.ngbi.com.ua/am/ct9.html).

Рецензенти:

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Якубів В.М. – доктор економічних наук, доцент кафедри теоретичного обліку та аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 336.71

ВВК 65.26

Пилипів М.І.

БАНКІВСЬКИЙ НАГЛЯД ЯК СИСТЕМА ВИЯВЛЕННЯ Й УСУНЕННЯ ПОРУШЕНЬ ЗАКОНОДАВСТВА ДЛЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ БАНКІВСЬКИХ КЛІЄНТІВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку та аудиту,
м. Івано-Франківськ, вул.Шевченка, 44 а,
тел.: 0342596903,
e-mail: mariya.pylypiv@gmail.com

Анотація. У статті розкрито економічну сутність банківського нагляду як системи виявлення й усунення порушень законодавства для захисту інтересів банківських клієнтів. Запропоновано застосування нового підходу до порядку здійснення банківського нагляду, який забезпе-

чить не тільки відшкодування вкладникам банків їхніх активів, але й здійснення контролю попередження та профілактики банкрутства банку шляхом своєчасного виявлення негативних явищ.

Ключові слова: банківський нагляд, банки, рівень ризику, банківські клієнти, захист інтересів, Національний банк України.

Annotation. The article deals with the economic substance of supervisors as the detection and elimination of violations of laws to protect the interests of bank customers. Application of a new approach to the exercise of banking supervision, which provide not only compensation to depositors of banks of their assets, but also to control and prevent bank failure prevention through early detection of negative phenomena.

Key words: banking oversight, banks, levels of risk, bank clients, protection of interests, National bank of Ukraine.

Вступ. Функціонування економіки України відбувається під дією банків, які своїм функціонуванням активно впливають на процеси життя в країні й відповідно, набувають надзвичайної ваги в суспільному житті.

Забезпечення стабільності банківської системи в умовах різкого підвищення рівня ризику комерційних банків великою мірою залежить від банківського нагляду, оскільки належним чином організований банківський нагляд дозволить вирішити складні завдання захисту інтересів усіх банківських клієнтів.

Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, банківський нагляд має забезпечити дотримання банками як кількісних, так і якісних вимог для того, щоб банки змогли в майбутньому уникнути значних ризиків і при їх виникненні відшкодувати збитки.

Зважаючи на те, що в останні роки посилилася фінансова глобалізація, проблеми визначення нових підходів до формування банківського нагляду в Україні, який має сприяти захисту інтересів усіх банківських клієнтів і забезпечити стабілізацію банківської системи, є недостатньо досліджені й вимагають подальшого вирішення.

Дослідження теоретичних і прикладних аспектів банківського нагляду в банківській сфері висвітлено в роботах таких учених: О.Буса, Е.Долана, О.Заруби, С.Ілляшенка, О.Кириченка, Г.Кришталь, В.Кротюка, О.Куценка, І.Лютого, С.Міщенко, Ю.Масленченкова, Ф.Мишкіна, А.Мороз, П.Никифорової, О.Неизвестної, В.Полякова, М. Пуховкіної, Л.Примостки, К.Радхер, К.Раєвського, П.Роуз та інших.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розкритті економічної сутності банківського нагляду як системи виявлення й усунення порушень законодавства для захисту інтересів банківських клієнтів і розробці пропозицій для обґрунтування нового підходу до його формування з урахуванням специфіки банків.

Результати. Законодавцем банківський нагляд визначається як система контролю та активних упорядкованих дій Національного банку України, спрямованих на забезпечення дотримання банківськими установами в процесі їх діяльності законодавства України та встановлених нормативів для забезпечення стабільності банківської системи й захисту інтересів вкладників і кредиторів [1].

Сферою наглядової діяльності Національного банку України фактично є нижній рівень банківської системи. Нагляд поширюється на всі банки, їх відокремлені підрозділи, афілійованих і споріднених осіб банків на території України та за кордоном, установи іноземних банків в Україні, а також інших юридичних і фізичних осіб у частині дотримання вимог Закону України “Про банки і банківську діяльність” щодо здійснення банківської діяльності.

Для виконання банківського нагляду Національний банк України має право вимагати від банків та їх керівників усунення порушень банківського законодавства, виконання нормативно-правових актів Національного банку України з метою уникнення або

подолання небажаних наслідків, що можуть поставити під загрозу безпеку коштів, довірених таким банкам, або завдати шкоди належному веденню банківської діяльності.

Банківський нагляд на міжнародному рівні здійснено із часу заснування Базельського комітету з питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків (м Базель) Швейцарії, який розробив 25 принципів ефективного банківського нагляду. Такі принципи слід розглядати як мінімальні вимоги, які кожна країна доповнює, виходячи з властивих лише їй умов і можливих ризиків [2].

Слід зазначити, що банківський нагляд є однією з функцій НБУ, яка здійснюється шляхом:

1) вступного контролю, який зводиться до чіткого визначення вимог для отримання банками ліцензії на проведення банківських операцій, порядку та термінів дії цієї процедури;

2) попереднього контролю, змістом якого є контроль за виконанням економічних нормативів, установлення вимог до ведення справ банками з мінімальним ризиком, застосування санкцій, згідно із чинним законодавством;

3) поточного контролю, який здійснюється з метою визначення ризиків, притаманних банку, достовірності звітності банку й дотримання ним законодавства та нормативно-правових актів НБУ [4].

Протягом 2010 року банківська система вийшла на етап посткризового відновлення. Забезпечення НБУ достатнього рівня ліквідності у фінансовій системі дозволило створити умови для реструктуризації виданих банками кредитів. Це привело до зростання обсягу кредитів, наданих секторові нефінансових корпорацій, на 8,4% у 2010 році в порівнянні з 2009 роком.

У другому півріччі 2010 року можна було спостерігати достатній рівень ліквідності банківської системи, який дозволив активізувати кредитування економіки.

Однак, у зв'язку із зниженням доходів підприємств і населення, а також девальвацією національної валюти, відбулося збільшення кількості неплатоспроможних позичальників, які отримали валютні кредити, що зумовило значне погіршення якості робочих активів банків.

Тому, незважаючи на програми реструктуризації позик, які використовували банківські установи впродовж 2009–2010 років, спостерігається картина збиткової діяльності багатьох банків, а в окремих випадках – їх ліквідація.

Так, зокрема за даними на 01.01.2011 р., у стані ліквідації перебувало 18 банків (9,2% від зареєстрованих у Державному реєстрі банків), тоді як на 01.01.2012 р. – 21 банк, що становить, відповідно, 10,6% від зареєстрованих у Державному реєстрі банків. У порівнянні з відповідним періодом минулого року кількість банків у 2011 році, що перебували в стані ліквідації, збільшилася на 3 (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності банків України (2007–2011 рр.) (млн грн)

№ з/п	Показники	Дата					
		01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	2011	
						01.01	01.12
1.	Кількість зареєстрованих банків	193	198	198	197	194	198
2.	Вилучено з Державного реєстру банків	6	1	7	6	6	0

Продовж. табл. 1

3.	Кількість банків, що знаходяться в стадії ліквідації	19	19	13	14	18	21
4.	Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	170	175	184	182	176	176
4.1	із них: з іноземним капіталом	35	47	53	51	55	54
4.1.1	у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	13	17	17	18	20	22
5.	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	40,9
АКТИВИ							
I.	Активи банків	340 179	599 396	926 086	880 302	942 088	1 044 524
	Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	353 086	619 004	973 332	1 001 626	1 090 248	1 205 943
1.	Готівкові кошти та банківські метали	11 430	18 313	20 668	21 725	26 749	27 215
2.	Кошти в Національному банку України	15 280	19 120	18 768	23 337	26 190	31 009
3.	Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	18 535	26 293	40 406	51 323	67 596	79 279
4.	Кредити надані	269 294	485 368	792 244	747 348	755 030	827 596
	з них:						
4.1	кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності	167 661	276 184	472 584	474 991	508 288	578 716
4.2	кредити, надані фізичним особам	77 755	153 633	268 857	222 538	186 540	178 257
5.	Довгострокові кредити	157 224	291 963	507 715	441 778	420 061	439 691
5.1	з них: довгострокові кредити суб'єктам господарювання	90 576	156 355	266 204	244 412	262 199	301 614
6.	Прострочена заборгованість за кредитами	4 456	6 357	18 015	69 935	84 851	80 359
7.	Вкладення в цінні папери	14 466	28 693	40 610	39 335	83 559	75 175

Продовж. табл. 1

8.	Резерви під активні операції банків	13 289	20 188	48 409	122 433	148 839	162 018
	% виконання формування резерву	100,1	100,04	100,1	100,05	100,01	100,01
8.1	з них: резерв на відшкодування можливих утрат за кредитними операціями	12 246	18 477	44 502	99 238	11 2965	121 848
	ПАСИВИ						
II.	Пасиви, усього	340 179	599 396	926 086	880 302	942 088	1 044 524
1.	Власний капітал	42 566	69 578	11 9263	115 175	137 725	156 059
1.1	із нього: сплачений зареєстрований статутний капітал	26 266	42 873	82 454	119 189	145 857	170 426
1.2	Частка капіталу в пасивах	12,5	11,6	12,9	13,1	14,6	14,9
2.	Зобов'язання банків	297 613	529 818	806 823	765 127	804 363	888 465
	із них:						
2.1	кошти суб'єктів господарювання	76 898	111 995	143 928	115 204	144 038	169 904
2.1.1	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	37 675	54 189	73 352	50 511	55 276	65 130
2.2	кошти фізичних осіб	106 078	163 482	213 219	210 006	270 733	301 918
2.2.1	із них: строкові кошти фізичних осіб	81 850	125 625	175 142	155 201	206 630	231 712
	Довідково:						
1.	Регулятивний капітал	41 148	72 265	123 066	135 802	160 897	173 578
2.	Адекватність регулятивного капіталу (H2)	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,51
3.	Доходи	41 645	68 185	122 580	142 995	136 848	127 351
4.	Витрати	37 501	61 565	115 276	181 445	149 875	132 194
5.	Результат діяльності	4 144	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-4 843
6.	Рентабельність активів, %	1,61	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,52
7.	Рентабельність капіталу, %	13,52	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-3,64
8.	Чиста процентна маржа, %	5,30	5,03	5,30	6,21	5,79	5,34
9.	Чистий спред, %	5,76	5,31	5,18	5,29	4,84	4,56

Джерело: [3]

Підвищення кредитної активності банків засвідчують такі дані: на початок 2012 р. заборгованість юридичних осіб за банківськими кредитами становила 579 млрд грн, тоді як станом на 01.01.2010 р. – 508 млрд грн, тобто відбулося збільшення на 71 млрд грн.

Висхідна динаміка таких кредитів була зумовлена позитивними тенденціями розширення ресурсної бази банків, а також поліпшенням фінансового стану окремих підприємств, зокрема, торгівлі та промисловості. Водночас, населенню за 2011 рік було надано кредити лише на суму 178 млрд. грн, що в порівнянні з минулим роком менше на 4,8%.

Слід зазначити, що протягом останніх років має місце ліберальний підхід щодо формування капіталу банківських установ, суть якого полягає в тому, що до капіталу включають внески акціонерів ще до моменту їх реєстрації, а також субординований борг в іноземній валюті. Це дозволило збільшити зацікавленість іноземних банків із 100-відсотковим іноземним капіталом у 2011 році, кількість яких зросла на 10% у порівнянні з 2010 роком і становила 22 банки.

Сьогодні іноземний капітал в Україні представлений 26 країнами. Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Росії (24,5%), Кіпру та Франції (по 11,1%), Швеції (10,4%), Австрії (10,0%), Німеччини (8%), Нідерландів (5,9%).

Важливе значення має відновлення позитивної тенденції до нарощення депозитної бази. Цьому сприяло поступове економічне зростання, стабільна динаміка валютного курсу та підвищення ступеня довіри до банківської системи.

Проведені дослідження показали, що протягом останніх років має місце позитивна динаміка коштів фізичних осіб. Так, зокрема, зобов'язання банків перед вкладниками у 2011 році становило 888 млрд грн і зросло в порівнянні з 2010 роком на 10,4%. Така ситуація пояснюється здійсненням активних заходів щодо залучення клієнтських ресурсів з боку банків.

Водночас у процесі взаємодії банків з клієнтами має місце ряд проблем, які пов'язані з поверненням вилучених раніше депозитів до банківської системи. Це, насамперед, невчасне повернення таких коштів, коли банки є на стадії ліквідації, наявність негативного інформаційного фону й відсутність упевненості громадян у стабільному функціонуванні банківської системи в майбутньому, яка пов'язується із станом економіки.

Головною причиною низького рівня довіри населення до банківської системи є закритість інформації про проблеми в банках і рівень ризику. На відміну від практики зарубіжних країн у національних ЗМІ дуже рідко публікують інформацію про застосування санкцій до банків і пояснення їхніх причин.

Відсутньою є також інформація щодо планів подальших дій як з боку НБУ, так і з боку самих банків. Вважаємо, що в сучасних умовах для зміцнення довіри населення до банківської системи необхідно запровадити Національним банком "інформаційно відкритого" банківського нагляду.

Формування інформації щодо накладення стягнень на банк наглядовим органом буде, з одного боку, давати можливість його вкладникам робити свідомий вибір, з іншого, – вимагати від наглядового органу відкритого обґрунтування виявленого ним порушення й перспектив збереження коштів вкладників і кредиторів.

Позитивний вплив на підвищення рівня довіри до української банківської системи мало запровадження системи обов'язкового страхування вкладів.

Слід зауважити, що досягнення такої мети банківського нагляду, як захист інтересів вкладників і кредиторів, відбувається як шляхом установлення обов'язкових нормативів і лімітів для банків, так і шляхом здійснення документального контролю за діяльністю банків на підставі статистичної звітності, звітів про інспектування висновків територіальних управлінь, аудиторських висновків, інформації банків про виконання планів заходів щодо поліпшення фінансового стану й усунення недоліків і порушень у діяльності банків для забезпечення дотримання банками вимог чинного законодавства.

Подання органам банківського нагляду на регулярній основі форм обов'язкової фінансової звітності: балансового звіту, звіту про прибутки й збитки тощо дає їм можливість постійно поновлювати інформацію про фінансовий стан банків, зокрема, про їхню капітальну позицію, ліквідну позицію, рентабельність, а також, певною мірою, і про якість активів.

Аналіз результатів звітності дає можливість розраховувати різні стандартні показники. Такі звіти дозволяють виявляти дотримання банками економічних нормативів.

Слід зазначити, що проведення аналізу й контролю за діяльністю банків здійснюється з використанням програмних продуктів й окремих розрахунків стрес-тестування.

Розгляд виконання банком кількісних вимог (нормативів) має бути підкріплений аналізом якісних чинників, оскільки нагляду на основі кількісних вимог недостатньо для ефективного здійснення наглядовим органом своїх функцій.

З огляду на те, що наглядовий орган має виявити не тільки причини, що зумовили порушення банком кількісних вимог, але й здійснювати точну оцінку якісних вимог, виникає необхідність у розробці останніх, наприклад, у вигляді вимог до організації корпоративного управління, систем внутрішнього контролю. Це пояснюється тим, що банки відрізняються між собою різними процедурами корпоративного управління, тому оцінювання відповідності банку якісним вимогам має базуватися на професіоналізмі працівників банківського нагляду. Звідси випливає, що застосування нового підходу до порядку здійснення банківського нагляду полягає в посиленні процедур контролю для тих банків, у яких імовірність ризику вчинення порушень є найбільшою.

Висновки. Отже, застосування нового підходу до порядку здійснення банківського нагляду як системи контролю, яка спрямована на виявлення й усунення порушень законодавства з метою захисту інтересів клієнтів банку, дасть такі переваги: забезпечить не тільки відшкодування вкладникам банків їхніх активів, але й здійснення контролю попередження та профілактики банкрутства банку шляхом своєчасного виявлення негативних явищ.

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради. – 36 с.
2. Основні принципи ефективного банківського нагляду / Базельський комітет з питань банківського нагляду. – Базель, 2006. – 236 с.
3. Інформаційні та аналітичні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Аналітичні матеріали Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aub.com.ua>.
5. Банківський нагляд : навчальний посібник / [В. І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, О. Г. Коренева]. – К. : Вид-во "Знання", 2004. – 406 с.

Рецензент:

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ” В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів та банківської справи,
29000, м. Хмельницький,
вул. Інститутська, 11

Анотація. У статті досліджено виникнення та розвиток поняття “оборотний капітал”.

Ключові слова: капітал, оборотний капітал.

Annotation. The research investigates the origin and development of the concept “floating capital”.

Key words: capital, floating capital.

Вступ. Сьогодні в досить складних умовах господарювання на перший план виходить максимально ефективна організація діяльності всіх структурних складових підприємства. Особливої уваги вимагає оборотний капітал, оскільки є основою для виробничої діяльності підприємства.

Постановка завдання. Ще у XVIII столітті фізіократами було введено поняття “оборотний капітал”. З того часу й до наших днів багато учених різних країн вивчали оборотний капітал, але, незважаючи на численні теоретичні дослідження, немає єдиного підходу до визначення поняття “оборотний капітал”. Для уточнення трактування цієї категорії дослідимо його історичний аспект.

Результати. Давньогрецький філософ, історик Ксенофонт (444–355 рр. до н. е.) – учень Сократа, висловив свої міркування з приводу грошей і грошового обігу в посібниках з управління господарством, які називалися “Економікос” і “Домострой”, радячи нагромаджувати гроші. Водночас він негативно оцінював обіг грошей у вигляді торгового й лихварського капіталу, рекомендував нагромаджувати гроші як скарб, страховий фонд на випадок неврожаїв чи війни. Ксенофонт відмічав, що гроші – це не цінність, якщо не вмєш ними користуватися. Ксенофонт – прихильник, насамперед, натурального господарства. Разом з тим він визнає необхідність і корисність грошей, грошового обігу й торгівлі [1].

Одним з видатних мислителів стародавньої Греції був Арістотель (384–322 рр. до н. е.) – учень Платона. Свої роздуми на соціально-економічні теми він виклав у 28 творах. Усі економічні відносини поділив на два види: економіка та хрематика. Мінову та товарну торгівлю за посередництвом грошей він відносив до економіки, а купецьку торгівлю з метою перепродажу й отримання грошей назвав “хрематикою”. Ці дві форми обігу грошей він протиставляв одна одній, вважаючи економіку природною основою господарства, а хрематику – побудовану на грошах і неприродною. Таким чином, Арістотель зробив розмежування між товарним обігом (економіка) та обігом капіталу (хрематика) [1].

А в центрі уваги меркантилістів опиняється саме хрематистика – “породження” грошей грошима. Отже, предметом дослідження меркантилістів є сфера обігу. Навіть сам термін “меркантилізм”, що виник у XVII ст., походить від італійського слова “mercante” – купець. Найбільш відомими представниками раннього меркантилізму були англієць В.Стаффорд (1554–1612), італійці Г.Скаруффі (1519–1584), Б.Даванцаті (1529–1606) та ін. Пізній меркантилізм (мануфактурна система) виник у другій половині XVI ст., до-

сягнувши розквіту в XVII ст. Його найбільш відомими представниками були англієць Т. Мен (1571–1641), французи Ж.Б.Кольбер (1619–1683), А. Монкретьєн (1575–1621), італієць А. Сєрра (XVI–XVII ст.).

Ідеологію меркантилізму розкривають такі головні положення: багатством є лише те, що може бути реалізованим і справді реалізується в грошах; тобто багатство – це не що інше, як нагромадження грошей; виробництво створює потрібні передумови для утворення багатства, а тому потребує постійного заохочення й розвитку; безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, тобто сфера, де продукти перетворюються на гроші; сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів за більш високою ціною, ніж ціна купівлі; обіг товарів усередині країни, на думку меркантилістів, хоч і збагачує одних осіб за рахунок інших, проте не збільшує і не зменшує загальної суми національного багатства. Джерелом багатства є лише зовнішня торгівля; баланс зовнішньої торгівлі має бути активним, тобто треба менше купувати в іноземців і більше їм продавати (проте щодо розуміння активного балансу погляди ранніх і пізніх меркантилістів дуже різнилися) [4].

Уперше капітал було розділено на основний та оборотний фізіократами. Представниками школи фізіократів були такі видатні економісти, як Ф.Кене, А.Тюрго, В.Мірабо, В.Дюпон де Немур, Г.Летрон та ін. Фізіократи розрізняли “щорічні аванси” і “первинні аванси”. Ф.Кене, як один з найяскравіших представників фізіократів, дав розмежування між окремими частинами капіталу за характером їх обороту. Одну частину капіталу він називав первинними авансами (сільськогосподарський інвентар, будівлі, худоба); іншу, названу ним щорічними авансами, складали витрати на насіння, робочу силу. Перша частина капіталу повний оберт здійснювала за ряд виробничих циклів (ряд років), тоді як друга частина проробляла оборот упродовж одного виробничого циклу (1 рік) [9].

Однією з важливих заслуг фізіократів є запровадження в економічну літературу категорії “капітал”, яка до цього мала вкрай неясний зміст. Під капіталом розумілися грошові кошти, які віддавали в борг, нерухомість, що здавали в оренду, гроші, що авансувались у торговельні операції [7].

Визначаючи капітал як частину запасів, від яких певна особа очікує отримати прибуток, А.Сміт (1723–1790), на відміну від фізіократів, трактував як продуктивний увесь суспільний капітал. Водночас він уважав, що капітал не існував за умов раннього примітивного суспільства й з’явився в результаті первісного нагромадження, яке вчений пов’язував виключно з працелюбністю та бережливістю окремих індивідів [2]. А.Сміт, поділяючи погляди класичної школи, також розподіляв капітал на основний та оборотний. До оборотного капіталу він відніс капітал купця, тобто гроші, товар, запаси. У фізіократів ділення авансів на первинні й щорічні стосується тільки землеробського капіталу. Сміт же розповсюдив категорії основного й оборотного капіталу на всі галузі господарства.

Проте А.Сміт бачив відмінність між оборотним й основним капіталом у тому, що перший обертається, а другий – ні. Він фактично протиставляв один одному оборотний й основний капітал. До складу оборотного капіталу А.Сміт включає: гроші, за допомогою яких обертаються інші частини оборотного капіталу, розподіляються серед споживачів товари; запаси матеріалів і напівфабрикатів, які призначаються для виготовлення товарів і які не придбали ще готової форми й залишаються в руках промисловців; готові вироби, які залишаються ще в руках промисловців або торговців.

Адам Сміт вважає, що всякий основний капітал спочатку виникає і вимагає постійного поповнення з капіталу оборотного. Усі машини й знаряддя виробництва спершу виникають з оборотного капіталу, що являє собою матеріали, з яких вони виготов-

ляються, і засоби існування для працівників, які виготовляють їх. Такого ж роду капітал потрібен і для їх ремонту [9].

Давид Рікардо, як й А.Сміт, ототожнює капітал із засобами виробництва. Але якщо А.Сміт цю категорію зв’язує з капіталістичним способом виробництва, існуванням найманої праці, то Д.Рікардо трактує її позаісторично. У нього все, що бере участь у виробництві, навіть знаряддя первісної людини, стає капіталом.

Дж.С.Мілль (1773–1836) усебічно проаналізував поняття капіталу та його виробничу функцію. Він вважав капітал результатом заощадження і робив висновок про те, що заощаджена праця породжує попит на працю, а не купівлю товарів для споживання. Дж.С.Мілль твердив, що людина приносить користь працівникам не тим, що споживає, а тільки тим, чого не споживає сама. Праця й капітал винагороджуються виробництвом, а не обміном [1]. Як і попередники, Джеймс Мілль виокремлював у складі капіталу, зайнятого у виробництві: оборотний капітал, який після одноразового використання припиняє своє існування як капітал і повністю вичерпує свою функцію у виробництві, постійно відтворюється шляхом продажу готових виробів, а потім безперервно витрачається на купівлю матеріалів і заробітної плати, виконує свою функцію, не залишаючись у власників, а переходячи з рук у руки [2].

Одним з найяскравіших учених, що досліджували капітал, є Карл Маркс (1818–1883). Аналізуючи гроші як кінцевий продукт розвитку простого товарного виробництва, К.Маркс водночас визначав їх як першу форму існування капіталу. Він стверджував, що за умов капіталістичного виробництва рух грошей описується формулою $G - T - G'$, де $G' = G + \Delta G$, тобто дорівнює первісно авансованій сумі плюс деякий приріст [2].

Карл Маркс поділяє капітал на постійний і змінний (а не як у А.Сміта й Д.Рікардо – на основний і оборотний). К.Маркс має на увазі як специфіку руху частин капіталу, що виділяються ним, так і специфіку впливу кожної із цих частин на масу додаткової вартості у вартості продукту. Зокрема, про рух капіталу детально говориться в главі 8 тому II “Капіталу”, де йдеться про кругообіг капіталу, при цьому змінний капітал підлягає відшкодуванню після кожного виробничого циклу.

К.Маркс вважає, що та частина капіталу, яка перетворена на робочу силу, у процесі виробництва змінює свою вартість. Вона відтворює свій власний еквівалент і, крім того, надлишок, додаткову вартість, яка, у свою чергу, може змінюватися, бути більшою чи меншою. З постійної величини ця частина капіталу безперервно перетворюється на змінну. Тому він називає її змінною частиною капіталу, або змінним капіталом. Ті самі складові частини капіталу, які з точки зору процесу збільшення вартості розрізняються як постійний капітал і змінний капітал [5].

Альфред Маршалл (1842–1924) у розподілі капіталу на основний та оборотний підтримує Д.Мілля. Під оборотним капіталом він розуміє капітал, який цілком вичерпує свою функцію у виробництві, у процесі його одноразового вживання, а під основним капіталом – капітал, який існує в довговічній формі й дохід від якого надходить упродовж відповідного тривалого періоду [6].

Йозеф Алоїз Шумпетер (1883–1950) вважає, що первинний капітал розподіляється на основний і оборотний. Перший витрачається на придбання земельних ділянок, будівель, машин і т. ін., другий – на оплату необхідних послуг праці, сировини тощо. Сукупну вартість усіх придбаних благ, суму всіх виробничих вкладень, одним словом, грошову суму, з якої починається будь-яке підприємство, він називає первинним капіталом. При цьому абсолютно байдуже, чи належить уся ця сума підприємцеві, чи частково взята ним у позику; також не має значення, чи оплачуються всі ці блага грошима, векселями або іншими кредитними платіжними засобами [8].

Джон Бейтс Кларк (1847–1938) у своїй книзі “Розподіл багатства” теж поділив капітал на основний та оборотний, але відмітив, що такий поділ є досить умовним. Він наголошував, що термінами “основний” та “оборотний” зазвичай позначаються частини капіталу, а не два види капітальних благ. Дослідивши економічні праці свого часу, Д.Б.Кларк виділив кілька відмінностей між складовими частинами капіталу. Однією з підстав для розподілу є оборотність капіталу, тобто твердження, що одна частина капіталу обертається, а інша – ні. Він вважає, що капітальні блага, за єдиним винятком, не обертаються. Таким винятком є гроші, оскільки банкноти та копійки переходять із рук у руки безкінечно. Весь інший товар обертається так мало, як тільки можна. Іншою підставою для розподілу капіталу є те, що основний капітал використовується багаторазово, а оборотний – лише один раз. Д.Б.Кларк говорить, що така відмінність є невизначеною, оскільки людина може взяти сировину, наприклад дошку, попрацювати з нею, а потім відкласти її через якийсь час знову працювати. Так може продовжуватися довгий час. Тому, на думку Д.Б.Кларка, потрібно зробити доповнення до цієї відмінності для більшої ясності розподілу капіталу. Отже, блага, що створюють оборотний капітал, не можуть бути використані більше одного разу, не зазнаючи зміни. Вони набувають нового економічного стану при кожному використанні [3]. Трактуювання поняття “оборотний капітал”, що розглянуті вченими, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Еволюція поняття “оборотний капітал”

№	Автор	Роки життя	Розуміння оборотного капіталу
1	Франсуа Кене	(1694–1774)	Щорічні аванси, що складають витрати на насіння, робочу силу. Ця частина капіталу проробляла оборот упродовж одного виробничого циклу (1 року)
2	Адам Сміт	(1723–1790)	До оборотного капіталу відноситься капітал купця, тобто гроші, товар, запаси. Розповсюджує категорії основного й оборотного капіталу на всі галузі господарства, а не тільки на землеробський капітал
3	Джеймс Мілль	(1773–1836)	Оборотний капітал після одноразового використання припиняє своє існування як капітал і повністю вичерпує свою функцію у виробництві, постійно відтворюється шляхом продажу готових виробів, а потім безперервно витрачається на купівлю матеріалів із заробітної плати, виконує свою функцію, не залишаючись у власників, а переходячи з рук у руки
4	Карл Маркс	(1818–1883)	Змінний капітал підлягає відшкодуванню після кожного виробничого циклу
5	Альфред Маршалл	(1842–1924)	Під оборотним капіталом розуміє капітал, який цілком вичерпує свою функцію у виробництві, в процесі його одноразового вживання, а під основним – капітал, який існує в довговічній формі й дохід від якого надходить упродовж відповідного тривалого періоду
6	Кларк Джон Бейтс	(1847–1938)	Блага, що створюють оборотний капітал, не можуть бути використані більше одного разу, не зазнаючи зміни. Вони набувають нового економічного стану при кожному використанні
7	Йозеф Алоїз Шумпетер	(1883–1950)	Оборотний капітал спрямований на оплату необхідних послуг праці, сировини тощо

Висновки. Таким чином, дослідивши роботи вчених, можна прослідкувати становлення та розвиток поняття “капітал” та “оборотний капітал”. Спочатку термін “капітал” означав землю, товари, засоби праці, гроші. Арістотель виокремив грошову складову капіталу “купецький капітал”, але різко засуджував такий капітал, вважаючи його неприродним, і надавав перевагу натуральному виробництву. Але з розвитком торгівлі грошовий (купецький) капітал набирає все більшої популярності, стаючи об’єктом дослідження меркантилістів. З розвитком науково-технічного прогресу та виробництва капітал набуває все ширшого значення, вміщує в собі все більше елементів, що приводить до поділу його фізіократами на “основний” та “оборотний”. Подальші дослідження вчених надавали розвиток кожному із цих понять. Звернувши увагу на оборотний капітал, відмітимо, що розвивається не тільки трактування вказаного поняття, але з’являються нові його ознаки: оборотність, одноразовість використання.

З розвитком економічної науки з’явилися поняття “оборотні активи”, “оборотні кошти”, “оборотні засоби”, тому подальші дослідження пов’язані з визначенням сутності кожного з них.

1. Злупко С. М. Історія економічної теорії : навчальний посібник / С. М. Злупко. – К. : Знання, 2005. – 719 с.
2. Історія економічних учень : навчальний посібник / [Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. та ін.]. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
3. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк ; пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского ; под ред. Л. П. Куракова. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
4. Корнійчук Л. Я. Історія економічних учень : навчальний посібник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 1999. – 562 с.
5. Маркс К. Капитал Т. I / К. Маркс // Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – Кн. 1 : Процесс производства капитала. – 905 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Издат. группа “Прогресс”, 1993. – Ч. 1. – 414 с.
7. Проскурін П. В. Навчальний посібник / П. В. Проскурін. – К. : КНЕУ, 2005. – 372 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.
9. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учебник для вузов / Я. С. Ядгаров. – 3-е издание. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 320 с.

Рецензенти:

Лук’янова В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства і підприємництва Хмельницького національного університету;

Фрадинський О.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

УДК 336.078.3
ББК 65.053 я 7

Стеблянюк О.Л.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ОЦІНКА ПІДХОДІВ

Житомирський державний технологічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України, кафедра фінансів,
10000, м. Житомир, вул. Черняхівського, 103,
тел.: 0633076832,
e-mail: vyngng@ukr.net

Анотація. Стаття присвячена вивченню різних підходів до трактування сутності фінансового контролю. Автор робить висновок про необхідність застосування системного підходу, що сприятиме уточненню категоріально-понятійного апарату в системі контролю.

Ключові слова: система фінансового контролю, фінанси, контрольна функція фінансів.

Annotation. The article is devoted to the study of various approaches to treatment of essence of financial control. The author concludes the necessity of application of systematic approach approach that will help to clarify the categorical concepts in the control system.

Key words: system of financial control, finance, control function of finance.

Вступ. Результативний державний фінансовий контроль є необхідною умовою існування сильної держави та важливим фактором розвитку країни. Регулюючі функції держави в економічній сфері – це не лише виявлення, попередження та усунення фінансових порушень, але й існування дієвої системи державного фінансового контролю для підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів і державного й комунального майна. Вітчизняна економіка несе значні втрати від низької фінансової, бюджетної та податкової дисципліни, що призводить до нецільового використання державних коштів, махінацій щодо їх вилучення, вивезення капіталів за кордон і легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

У цих умовах значно зростає інтерес до проблем реформування діючої системи державного фінансового контролю, що вимагає проведення теоретичних досліджень у цій сфері, уточнення та узгодження категоріально-понятійного апарату, визначення економічної сутності контролю. Дослідженню проблем державного фінансового контролю присвячено праці багатьох вітчизняних учених, зокрема, І.В.Басанцова, М.Т.Білухи, О.Д.Василика, М.М.Голованя, Н.І.Дорош, І.К.Дрозд, В.Ф.Журка, М.М.Каленського, Є.В.Калюги, Л.А.Костирко, В.І.Кравченка, В.Ф.Максимової, В.М.Мельника, О.М.Петрука, І.Б.Стефанюка, В.П.Суйця, Л.О.Сухаревої, О.О.Терещенка, В.М.Федосова, М.Г.Чумаченка, І.Я.Чугунова, В.О.Шевчука, О.О.Шпіга та зарубіжних науковців: Х.Андерсона, Е.А.Арренса, М.І.Баканова, М.Беккера, І.А.Белобжецького, В.В.Бурцева, Є.А.Вознесенського, К.Друрі, В.Б.Івашкевича, Е.А.Кочеріна, Дж.Лоббека, В.Ф.Палія, Дж.Робертсона, Ж.Рішара, Г.А.Соловйова та інших.

Незважаючи на значний доробок учених, існує ряд невирішених теоретичних і практичних питань у сфері фінансового контролю, зокрема, неоднозначність тлумачення фінансового контролю в літературі, дискусійність щодо класифікаційних ознак, методів і способів контролю, нечітке визначення елементів системи фінансового контролю, відсутність критеріїв та показників визначення ефективності фінансового контролю як на макро-, так і на мікрорівні та багато інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та узагальнення існуючих підходів стосовно сутності фінансового контролю для обґрунтування необхідності застосування системного підходу.

Результати. Поняття “фінансовий контроль” поєднує в собі категорії “фінанси” і “контроль”. Якщо фінанси в більшості підручників визначають як економічні (грошові) відносини, пов’язані з формуванням, розподілом та використанням грошових фондів і доходів, то тлумачення контролю є різноспрямованим. Контроль як категорію можна досліджувати в межах різних наук (менеджменту, права, соціології, фінансів, бухгалтерського обліку тощо). Зокрема, досить розповсюдженою є позиція щодо контролю як управлінської категорії. Цю думку поділяють І.Т.Балабанов, Н.Ф.Самсонов, О.П.Кириленко та інші [1; 2; 3]. Причому О.П.Кириленко стверджує, що фінансовий контроль – це “один з елементів управління фінансами; особлива діяльність з перевірки правильності вартісного розподілу ВВП, утворення і витрачання фондів грошових коштів” [3, с.56]. У працях науковців вищезазначеного напрямку фінансовий контроль називають функцією управління, завершальним етапом управлінського циклу, зворотним зв’язком. Фінансовий контроль як управлінську категорію пов’язують з необхідністю виконання фінансових планів, установлених норм у системі менеджменту, що надає можливість визначити мету фінансового контролю – виявлення відхилень і прийняття управлінських рішень за результатами контролю. Як функція управління контроль є об’єктивно необхідним. Він спрямовує процес управління за встановленими ідеальними моделями, коригуючи поведінку підконтрольного об’єкта. Відомо, що послаблення контрольної функції призводить до формалізму здійснення управління. Від дієвості фінансового контролю, таким чином, значною мірою залежать ефективність роботи органів управління й ефективність суспільного виробництва. Але контроль не можна протиставляти управлінню. Будучи функцією управління, контроль не може бути призначеним вирішувати завдання, що виходять за межі управління. Тому його призначення повинно відповідати завданням самого управління [4].

На наш погляд, дослідження фінансового контролю в межах виключно теорії управління є вузькоспрямованим підходом до визначення сутності останнього.

Інший погляд на категорію “фінансовий контроль” розглянутий у працях з юриспруденції. Контроль пов’язують з дотриманням законів і нормативних актів при здійсненні фінансових операцій юридичними та фізичними особами [5; 6; 7]. Однак у процесі організації фінансового контролю перевіряють не лише законність господарських операцій, але і їх доцільність, ефективність, тому вказаний підхід потребує уточнення та розширення. У межах цього підходу контроль може розглядатися під різними кутами: як економічна влада, як форма прояву фундаментальних відносин власності на фактори виробництва – основної умови організації виробництва на мікрорівні економіки та як складовий елемент системи управління. Дві ці позиції мають право на існування, оскільки вони відбивають внутрішні відносини, що впливають з відносин власності, і зовнішні відносини, пов’язані з функціонуванням системи управління. Зрозуміло, що, маючи нормативно-правове закріплення, фінансові відносини стають об’єктом дослідження юриспруденції. Проте предметом дослідження фінансового права як галузі права, науки, навчальної дисципліни є не всі фінанси, що існують у суспільстві й національній економіці. До сфери фінансового права належать фінансові відносини, які безпосередньо пов’язані з утворенням, розподілом і витрачанням державних фондів коштів та існують лише у формі правовідносин. Якщо фінансові відносини не є правовідносинами, вони будуть порушенням фінансового законодавства [8].

У межах правового підходу фінансовий контроль можна також розглядати як інститут або сукупність органів, що здійснюють фінансовий контроль. Суб’єктами фінансових відносин виступають юридичні та фізичні особи, які можуть бути носіями суб’єктивних юридичних прав й обов’язків. З одного боку, учасником фінансових відносин є суб’єкти, що представляють інтереси держави у сфері державних фінансів, з іншого, – суб’єктами є юридичні та фізичні особи, які, виконуючи покладені на них юридичні обов’язки, сприяють мобілізації або використанню фінансових ресурсів.

Узагальнюючи підхід до фінансового контролю як юридичної (правової) категорії, визначимо, що фінансовий контроль – контроль законодавчих і виконавчих органів влади всіх рівнів, а також спеціально створених установ за фінансовою діяльністю всіх економічних суб'єктів: держави, підприємств та установ. Він включає контроль за дотриманням фінансово-економічного законодавства в процесі формування і використання грошових фондів, оцінку ефективності фінансово-господарських операцій та доцільність здійснюваних витрат.

Поширеною в економічній літературі є позиція щодо фінансового контролю як форми реалізації контрольної функції фінансів (фінансовий контроль як фінансова категорія) [9; 10; 11; 12]. Фінансовий контроль виступає як результат практичного використання державою контрольної функції фінансів, тобто їх внутрішньої властивості – можливості виступати засобом контролю за виробництвом, розподілом і використанням суспільного продукту й національного доходу [9, с.24]. Формою реалізації контрольної функції фінансів – фінансовий контроль. Якщо контрольна функція фінансів – особливість самих фінансів, то фінансовий контроль – діяльність особливих контролюючих органів, які здійснюють цей контроль [2].

Ми погоджуємося з думкою авторів, що стверджують: “Можливість здійснення фінансового контролю витікає з особливої контрольної функції фінансів. Однак ця можливість сама по собі не породжує фінансовий контроль, а тому існує лише в потенції. Для її реалізації необхідна наявність відповідних організаційних та методологічних умов” [12].

Фінансовий контроль – це вартісний контроль, тому він здійснюється в усіх сферах суспільного відтворювального процесу й супроводжує весь процес руху грошових фондів, включаючи й стадію осмислення фінансових результатів, тобто об'єкт фінансового контролю – грошові відносини. Фінансовий контроль служить формою реалізації функції фінансів, він призначений забезпечити інтереси та права як держави, так і всіх інших економічних суб'єктів.

Виходячи з представлених поглядів, зробимо висновок, що для цілісного уявлення про визначення сутності фінансового контролю як категорії необхідне застосування системного підходу. Поза системою немає управління, відповідно, немає і контролю. Як функція управління контроль може реалізовуватися лише в межах окремої системи. При цьому твердженні він розглядатиметься як самостійна система в межах управління. Передумови використання системного підходу є такими: 1) багатоаспектність контролю та дискусійність визначень; 2) інтеграція контролю з іншими науками; 3) ускладнення об'єктів контролю і поява нових об'єктів; 4) дефіцитність ресурсів; 5) підвищення ролі людського фактора в контролі; 6) розширення меж контролю у зв'язку з глобалізацією [4].

Використання системного підходу надає ряд переваг: 1) можливість урахування всіх взаємозв'язків (залежності) між елементами контрольної системи та системи контролю із системами інших рівнів; 2) надання можливостей виявити економічний ефект і провести аналіз цього ефекту в системі управління; 3) змога виявити резерви підвищення дієвості й ефективності системи контролю.

Фінансовому контролю властиві всі основні ознаки системи (табл. 1).

Пристосовуючи поняття “система” до фінансового контролю, слід говорити про сукупність елементів, пов'язаних спільною функцією та постійно взаємодіючих один з одним. Тому фінансовий контроль як економічну категорію доцільно визначити таким чином: це – система, яка складається з елементів входу (інформаційне забезпечення системи фінансового контролю), елементів виходу (інформація про об'єкт управління, отримана в результаті контролю) і сукупності наступних взаємопов'язаних ланок (центри відповідальності, техніка контролю, процедури контролю, середовище контролю, система обліку).

Системні ознаки фінансового контролю [4]

Ознаки фінансового контролю як системи	Пояснення системних ознак
1. Цілісність (емерджентність)	Система фінансового контролю має властивості, яких немає в кожного окремого елемента цієї системи
2. Динамічність	Система контролю знаходиться в постійному русі, розвитку. Практично це проявляється в удосконаленні організаційних форм контролю, його методології. Це пов'язано зі зміною умов господарювання, упровадженням обчислювальної техніки в практику контрольної роботи тощо
3. Багатоаспектність	Систему контролю можна розглядати з декількох позицій: як науку, як функцію управління, як цілеспрямовану діяльність, як навчальну дисципліну
4. Самоорганізація	Система контролю організується за рахунок узгодженої взаємодії компонентів усередині системи при відсутності впливу з боку середовища
5. Ієрархічність	Система фінансового контролю структурується за рівнями економічної системи
6. Відкритість	Система фінансового контролю є відкритою до впливу зовнішнього середовища

Висновки. У ході проведеного дослідження було проаналізовано різноманітні підходи до фінансового контролю (визначено фінансовий контроль як управлінську, правову та фінансову категорію). Зроблено висновок про необхідність застосування системного підходу до категорії “фінансовий контроль”, що дозволить узагальнити означені підходи й уточнити сутність контролю. Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з ідентифікацією елементів системи фінансового контролю та дослідженням взаємозв'язків між ними.

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 384 с.
2. Фінансовий менеджмент / за ред. Н. Ф. Самсонова. – М., 1999. – 495 с.
3. Кириленко О. П. Фінанси : навчальний посібник / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – 163 с.
4. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні : теорія, методологія, організація / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 1999. – 895 с.
6. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / [Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андросова и др.] ; под ред. Л. А. Дробозиной. – М. : Финансы, [б. р.].
7. Стефанюк І. Б. Формування системи фінансового контролю / І. Б. Стефанюк // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – № 12. – С. 13–16.
8. Химичева Н. И. Финансовое право / отв. ред. Н. И. Химичева. – 3-е изд., перераб. и дополн. – М. : Юристъ, 2004. – 749 с.
9. Белобжецкий И. А. Финансовый контроль и новый финансовый механизм / И. А. Белобжецкий. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 256 с.
10. Современный финансово-кредитный словарь / под ред. М. Г. Лапусты, П. Я. Никольского. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 526 с.
11. Александров А. М. Финансы социализма / А. М. Александров, Э. А. Вознесенский. – М. : Финансы, 1974. – 335 с.
12. Грачева Е. Ю. Финансовый контроль : учебное пособие / Грачева Е. Ю., Толстопятенко Г. П., Рязжкова Е. А. – М. : Дом “Камерон”, 2004. – 272 с.

Рецензенти:

Петрук О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету;

Виговська Н.Г. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

УДК 336.201.2:631.11

ББК 65. 321

Гудзь О.Є.

ДЕКОМПОЗИЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ПВНЗ “Київський гуманітарний інститут”,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економіки, фінансів та маркетингу,
03164, м. Київ, вул. Козацька, 120/4,
тел.: 0442571106, факс: 0442587154,
e-mail: gudzee@ukr.net

Анотація. Розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах, здійснено моніторинг існуючих проблем, а також окреслено напрями декомпозиції управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах у контурі реалій викликів і запитів сьогодення та існуючих дисбалансів економічного простору.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, баланс, активи, сільськогосподарські підприємства.

Annotation. It is considered teoretiko-methodological and practical aspects of management solvency in agricultural enterprises, monitoring of existent problems, and also outlined directions of decoupling of management solvency, is carried out in agricultural enterprises in the contour of realities today's calls and queries and existent disbalances of economic space.

Key words: solvency, liquidity, balance, assets, agricultural enterprises.

Вступ. Виробничо-фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств вимагає постійного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової, касової і договірної дисциплін, досягнення гармонійного співвідношення між власними й залученими фінансовими ресурсами, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. В умовах розвитку ринкових відносин значно зростає роль управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств. Адже успішність і прибутковість їх діяльності, передусім, зумовлюються своєчасністю розрахунків із постачальниками, працівниками, кредиторами та державою. Щоб не стати неплатоспроможним, сільськогосподарське підприємство мусить постійно стежити за ситуацією на ринку, забезпечувати високу ефективність свого виробництва й управляти своєю платоспроможністю, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового становища на ринку товарів і послуг. Тому розгляд проблеми декомпозиції управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах у контурі реалій викликів і запитів сьогодення та існуючих дисбалансів економічного простору нині на часі.

Теоретичні основи управління платоспроможністю закладені в працях А.Маршала, А.Монкрет'єна, У.Петі, А.Сміта, У.Стефорда та інших. Істотний внесок у розвиток цієї проблеми зробили Дж.Кейнс і К.Маркс, С.Брю, С.Майєрс, К.Макконел, І.Фішер, М.Фрідман, Дж.Хікс.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням платоспроможності економічних суб'єктів, висвітлено в роботах зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: М.Абрютіна, І.Балабанова, І.Бланка, О.Єфімова, А.Ізмалкова, О.Кислиці, В.Ковальова, Л.Лахтіонова, М.Маліка, О.Непочатенко, Е.Нікбахт й А.Гропеллі, А.Поддєрьогіна, П.Саблука, Г.Савицької, П.Стецюка, Є.Стоянова, Л.Черненко, А.Чупіса, А.Шеремет. Однак

вивчення й критичний аналіз опублікованих із цієї проблеми методологічних концепцій, методичних підходів і практичних розробок переконують, що багато завдань стосовно управління платоспроможністю залишаються недостатньо розробленими як у науковому, так і в управлінсько-практичному аспектах, особливо в умовах транзитивної економіки. Це й зумовлює об'єктивну необхідність подальших поглиблених теоретичних і методичних досліджень, спрямованих на декомпозицію управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах.

Постановка завдання. Метою нашої розробки є теоретичне обґрунтування адекватної пошукової платформи й опрацювання підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на декомпозицію управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах відповідно до вимог економічного простору.

Результати. Останні роки стали періодом глибоких змін у функціонуванні сільськогосподарських підприємств, численних нововведень в організації, методах їх управління та формах співпраці з діловими партнерами, інвесторами та працівниками. Структура сучасних сільськогосподарських підприємств в Україні свідчить, що більшість з них мають невелику площу землекористування. У 2010 р. налічувалося 28 454 підприємства з площею сільськогосподарських угідь до 50 га, що становить 50,3% від загальної їх кількості. Утім, незважаючи на те, що за період ринкової трансформації в економіці України накопичено певний позитивний досвід роботи в сільськогосподарських підприємствах, продовжують залишатися невирішеними багато питань їх функціонування. Загалом за період 1990–2010 рр. виробництво валової продукції сільського господарства знизилося на 31,1%, у тому числі: рослинництва – на 11,8%, тваринництва – на 47,2%. Проте слід відмітити, що з 2000 р. відбувалося поступове зростання виробництва валової продукції галузі, приріст якої у 2010 р. становив 41,6% у порівнянні з 1999 р., у т. ч. рослинництва – 65,8%, тваринництва – 17,7%. Період відновлення позитивної тенденції виробництва супроводжувався збільшенням ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах. При загальній збитковості галузі протягом 1996–2000 рр., починаючи з 2001 р., сільськогосподарські підприємства починають одержувати прибутки, передусім, за рахунок рослинництва. З 2008 р. прибутковим стає і тваринництво.

За період 1990–2010 рр. в Україні відбулося зменшення посівних площ сільгоспкультур на 16,8%; у 4,6 раза знизилися посівні площі кормових культур, що негативно вплинуло на розвиток кормової бази тваринницької галузі. За цей період значно знизилася поголів'я худоби: великої рогатої худоби – у 5,1 раза, корів – у 3,2 раза, свиней – у 2,4 раза, овець – у 4,9 раза.

Окреслене зумовлено тим, що прийоми та методи діяльності сільськогосподарських підприємств ускладнюються й набувають нових рис. Одночасно виникають нові види фінансових операцій і послуг, які не мали аналогів у світовій практиці й стали можливими завдяки складному поєднанню різних технологій у царині попиту та пропозиції фінансових ресурсів, а також завдяки стрімкому розвитку сучасних інформаційних інновацій. Наявні наукові принципи й підходи поки що істотно відстають від сформованої фінансової практики ринкової економіки в Україні. Особливо потребують модернізації існуючі моделі управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах, без яких важко уявити сучасну практику формування фінансових ресурсів та ефективного їх використання.

Усупереч описаному зростанню дослідницького зацікавлення, нині вчені не мають єдиної думки щодо визначення поняття “платоспроможність підприємства” [1–8], що в остаточному підсумку ускладнює розв'язання як наукових, так і практичних завдань. Цікаво, що західні дослідники притримуються думки, що платоспроможність визначається здатністю покривати збитки наявними обіговими засобами. Наприклад,

Й.Ворст, П.Ревентлоу стверджують, що визначальною ознакою платоспроможності підприємства є “здатність витримувати збитки” [3, с.47]. Важливою відмінністю цього визначення від інших є те, що платоспроможність відповідає не лише за погашення зобов’язань підприємства, а й за наявність певного фінансового потенціалу щодо покриття збитків. Але ми не можемо підтримати таку позицію, оскільки платоспроможність підприємства – це не лише покриття збитків, а й здатність погашати короткострокові зобов’язання та забезпечувати процес виробництва. Одночасно Дж.Депалленс та Дж.Джоборд стверджують, що платоспроможне те підприємство, у якому є позитивні оборотні фонди (тобто наявні власні джерела обігових коштів) [8, с.85]. Тобто платоспроможність підприємства характеризується складом його власних оборотних активів. Існує ще один підхід, за якого платоспроможність прив’язується до фінансового стану й розглядається як його показник. “...Платоспроможність підприємства – найважливіший показник, який характеризує фінансовий стан підприємства” [4, с.136].

Окремі автори домінантою цього поняття вважають його практичний аспект: “Платоспроможність ... означає достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх своїх короткострокових зобов’язань перед кредиторами” [1, с.20]. Тобто акцентується увага на важливості рівня ліквідності активів для погашення короткострокових зобов’язань. Водночас, з одного боку, під ліквідністю розуміється здатність підприємства виконувати своєчасно свої фінансові зобов’язання. З іншого боку, під ліквідністю мається на увазі співвідношення сум активів і пасивів з однаковими термінами. Поряд із цим під поняттям “платоспроможність підприємства” розуміють фактичну його здатність виконати всі свої фінансові зобов’язання в чіткій відповідності з договірними зобов’язаннями перед своїми клієнтами й контрагентами в установлений термін.

Важливим є те, що ліквідність сільськогосподарського підприємства базується на постійній підтримці об’єктивно необхідного співвідношення між трьома її складовими – власними фінансовими ресурсами підприємства, залученими та розміщеними – шляхом оперативного управління їхніми структурними елементами. Утім, розглядаючи підходи теорії фінансового менеджменту до характеристики ліквідності підприємств, виявлено спрощене ставлення до цього поняття як до запасу ліквідності або як до потоку ліквідності. Тому більшість робіт із зазначеного питання зводиться до обґрунтування застосування або першого, або другого підходу.

Проте проведені дослідження переконують, що ліквідність сільськогосподарського підприємства як “запас” визначає статичний рівень оцінки ліквідності підприємства, який може бути використаний для розробки основних напрямів діяльності підприємства з метою досягнення заданого рівня ліквідності. Одночасно аналіз ліквідності як “поток” дозволяє оцінити ефективність обраних напрямів у діяльності підприємства, тому що він припускає використання більшої інформаційної сукупності, зокрема, даних щодо динаміки та ритмічності доходів підприємства за минулий період, своєчасності розрахунків, стану ринку тощо. Таким чином, сутність управління ліквідності сільськогосподарського підприємства може бути зведена до взаємозв’язку запасу та потоку ліквідності, які, водночас, являють собою статичний і динамічний рівень абстрагування поняття “ліквідність підприємства”.

Виходячи з означеного, варто звернути увагу, що ліквідність сільськогосподарського підприємства відбиває його потенційні можливості щодо виконання своїх боргових і фінансових зобов’язань перед усіма контрагентами, ступінь досяжності яких (тобто можливостей) визначається відповідно до статичної та динамічної оцінки ефективності використання фінансових ресурсів і їхнього використання.

У цьому ствердженні акцентується, що досяжність потенційних можливостей відносно підтримки деякого рівня ліквідності сільськогосподарського підприємства, які

полягають в ефективному використанні фінансових ресурсів, виборі напрямів їхнього розміщення, що найбільш істотно. Передусім, у сучасних умовах різких і непередбачуваних деформацій економічного простору в Україні, для якого характерна часта зміна нормативно-правової бази, нестабільність ринків, головним є те, наскільки швидко сільськогосподарське підприємство здатне забезпечити і як довго підтримувати визначений рівень ліквідності.

На основі узагальненого аналізу методичних основ управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств, вважаємо, що одним із напрямів декомпозиції управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах повинне бути вдосконалення відповідної системи фінансового планування. Водночас здійснений розгляд засвідчив, що, незважаючи на великий інструментарій, який дозволяє забезпечити відповідний рівень платоспроможності сільськогосподарських підприємств, використання конкретних методів, багато в чому визначається як специфікою роботи певного підприємства, його галузевою спеціалізацією, так і загальноекономічною ситуацією.

Серед особливостей забезпечення ліквідності сільськогосподарських підприємств є відсутність добре налагоджених організаційних форм у структурі підприємства. Іншою характерною рисою, з якою доводиться зіштовхуватися у своїй роботі сільськогосподарським підприємствам при управлінні платоспроможністю, є наявність різних видів ризику. Акцентуємо увагу на важливому моменті, що платоспроможність характеризується не просто здатністю погашати короткострокові зобов'язання, а трансформувати активи в платіжні інструменти для певних розрахунків.

Тобто платоспроможність сільськогосподарського підприємства забезпечується ліквідністю його наявних активів і залежить від неї. Характеристикою ліквідності виступає ліквідність балансу підприємства, яка розраховується “шляхом зіставлення засобів за активом балансу, у якому відображено розміщення засобів підприємства в елементи обігових коштів, згрупованих за термінами можливого швидкого їх перетворення в гроші, із зобов'язаннями за пасивами балансу, згрупованими за ступенем терміновості їх оплати” [6, с.261].

Найбільший рівень платоспроможності підприємства здатні забезпечити грошові засоби, які є абсолютно ліквідними. Слід зазначити, що в цьому контексті характеристика “абсолютно ліквідні” застосовується теоретично, на практиці вона має певні обмеження. Наприклад, у кінці минулого століття “час проходження платежів обраховувався тижнями, а подекуди місяцями, через уповільнення міжбанківських розрахунків” [2, с.23].

Грошовим засобам притаманна абсолютна оберненість в інші активи, тобто вони можуть у будь-який проміжок часу трансформуватися в споживчу форму. Крім того, вони характеризуються мобільністю, абсолютною стійкістю, відсутністю витрат при перетворенні, подільністю. Але погашення короткострокових зобов'язань підприємство може проводити й не в грошовій формі. Тому й платоспроможність визначатиметься здатністю підприємства розраховуватися за зобов'язаннями не лише грошовими засобами, а й іншими високоліквідними активами. Зазначене є підставою для ствердження, що фінансові ресурси в сучасних умовах – саме та частина оборотних активів, які найбільше впливають на платоспроможність сільськогосподарських підприємств і рівень забезпеченості якими визначається саме показниками платоспроможності.

Для ефективного управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах, залучення й використання фінансових ресурсів з метою забезпечення належного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства доцільно застосовувати відповідну матрицю прийняття рішень, основу якої складають різні напрями адаптивного регулювання, основними серед яких є:

- оцінка ризиковості окремих активів підприємства, їхньої прибутковості та можливості перетворення в засоби платежу;
- аналіз впливу на стан ліквідності окремих фінансових операцій, здійснення яких супроводжується зміною структури активів і пасивів підприємства;
- прогнозування змін співвідношення обсягу залучених і використаних фінансових ресурсів з урахуванням макро- і мікроекономічних чинників;
- оцінка можливостей використання зовнішніх джерел поповнення ліквідних ресурсів;
- збереження та розширення збуту продукції підприємства;
- проведення повномасштабних маркетингових досліджень.

Важливість зворотного адаптивного зв'язку як регуляторного фактора при декомпозиції управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах пов'язана з тим, що підприємство повинно мати можливість не просто оперативно розв'язувати питання, які виникають у ході аналізу показників ліквідності, залучаючи фінансові ресурси, а й здійснювати стратегічне планування й управління платоспроможністю на основі поглибленого аналізу всіх чинників, які тією чи іншою мірою впливають на дієздатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання.

Доцільно доповнити процес розрахунку основних нормативних коефіцієнтів ліквідності оцінкою співвідношення безпосередньо як щодо кожної групи активів і пасивів окремо, так і стосовно підприємства загалом.

Управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах неможливе без належного планування та прогнозування різних напрямів його виробничої й фінансової діяльності. Проте планування діяльності підприємства – процес досить складний, зумовлений різними критеріями та механізмами їхнього досягнення, який повинен здійснюватися пошуком компромісних рішень при гнучкому сполученні протилежних вимог прибутковості, ризиковості та ліквідності. Утім планування є також невід'ємною складовою частиною процесу управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах.

Економічна ефективність планування та прогнозування діяльності сільськогосподарських підприємств є багатокритеріальною функцією. Тобто при плануванні їх діяльності необхідне узгодження показників, які відбивають ліквідність і прибутковість проведення окремих видів (груп) фінансових операцій. Тобто процедура такого планування повинна включати: інтегральну оцінку економічної ефективності планування діяльності підприємства; взаємозв'язок критеріїв економічної ефективності; оцінку відношення ліквідних активів до поточних розрахунків; оцінку співвідношення ліквідності та дохідності окремих фінансових операцій.

Водночас варто виділити: первинні критерії економічної ефективності планування діяльності підприємства, до яких належать платоспроможність і ліквідність підприємства; вторинні – наприклад, прибутковість проведення окремих фінансових операцій, прибутковість підприємства.

Здійснення багатьох активних операцій сільськогосподарських підприємств України відбувається через формування відповідної структури портфелів їх фінансових вкладень і розміщень. Але підвищена частка дебіторської чи кредиторської заборгованості в активах підприємства призводить до погіршення його ліквідності.

Тому з метою зниження ризику втрат необхідний поглиблений аналіз щодо формування портфеля вкладень і залучень фінансових ресурсів підприємства з погляду ліквідності, прибутковості операцій та їх диверсифікованості. При цьому доцільно дотримуватися таких рекомендацій:

- при розгляді питань щодо формування портфеля фінансових вкладень і залучень підприємства необхідно розглядати їх у взаємозв'язку із завданнями й цілями ме-

неджменту підприємства в цілому й завданнями забезпечення і підтримки визначеної ліквідності, платоспроможності й прибутковості окремих фінансових операцій;

- виходячи з того, що для багатьох сільськогосподарських підприємств переважною в їхній структурі портфеля фінансових вкладень є кредитна складова, належну увагу необхідно приділяти залученим кредитам;
- як узагальнений показник при визначенні напрямів фінансових вкладень з метою формування ліквідного портфеля підприємства доцільно використовувати відношення ліквідності та ризиковості проведення конкретної операції.

Висновки. Підсумовуючи, можна зазначити, що для здійснення декомпозиції управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах доцільно дотримуватися таких пропозицій:

- платоспроможність підприємства може бути визначена у вигляді функціональної залежності різниці між обсягами фінансових ресурсів за відповідними групами активів, класифікованих за ступенем ліквідності, і пасивів підприємства, згрупованих за термінами їхнього використання та залучення;
- підприємству з нестійкою платоспроможністю, передусім, варто поліпшити організаційну структуру, тобто приділити увагу розвитку менеджменту і, зокрема, створити службу внутрішнього аудита, яка дозволила б знизити зловживання всередині підприємства;
- підприємство має постійно визначати потребу в ліквідних фінансових ресурсах на короткострокову та довгострокову перспективу.

У вирішенні цих завдань має допомогти попереднє вивчення господарських і фінансових умов на місцевому ринку, специфіки контрагентів, можливостей виходу на нові ринки, а також перспективи розвитку виробництва. Тобто підтримка ліквідності на необхідному рівні повинна здійснюватися за допомогою проведення визначеної фінансової політики підприємства у сфері пасивних та активних його операцій, які реалізуються з урахуванням конкретних умов ринку й особливостей виконуваних операцій.

1. Абрютіна М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и дополн. – М. : Изд-во “Дело и Сервис”, 2001.
2. Березина М. П. О взаимосвязи платежной системы и инфляции в России / М. П. Березина // Финансы. – 1999. – № 6. – С. 23.
3. Ворст Й. Экономика фирмы / Й. Ворст, П. Ревентлоу ; пер. с дат. А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. – М. : Высш. шк., 1994. – С. 47.
4. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності / В. І. Іващенко, М. А. Болюх. – К. : ЗАТ НІЧ ЛАВА, 2001. – С. 136.
5. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 116–120.
6. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. С. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-те вид., доопр. та доповн. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2000. – С. 261.
7. Макаруч І. М. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств і методика їх визначення / І. М. Макаруч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7 (86). – С. 36–41.
8. Depallens G. Jobord Jp. Gestion financiere de l'entreprise. – P. : Sirey 9 edition, 1986. – P. 85.

УДК 336.712
ББК 65.262

Левандівський О.Т.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінанси і кредит,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 596176

Анотація. У статті досліджено комплекс питань теоретичного й практичного характеру, які пов'язані з інвестиційним забезпеченням АПК. Розглянуто основні особливості інвестиційного забезпечення. Обґрунтовано економічне регулювання агропромислового виробництва.

Ключові слова: інвестиція, інвестиційна діяльність, інвестиційне забезпечення.

Annotation. This article explores the complex issues of theoretical and practical nature, related to the provision of agricultural investment. The main features of investment security. Substantiates the economic regulation of agricultural production.

Key words: investment, investment activity, investment security.

Вступ. Недостатнє інвестиційне забезпечення реалізації низки перспективних проектів є повільне переведення аграрної сфери України на модель інноваційного розвитку. Низька інвестиційна привабливість окремих сегментів національного АПК зумовлена незавершеністю і половинчастим характером інституціональних перетворень у сфері землекористування, а також значними інституціональними розривами між задекларованими пріоритетами аграрної реформи й реальним станом економічних відносин. Саме тому в працях провідних вітчизняних учених і близького зарубіжжя в останній період активно акцентується увага на окремих аспектах інвестиційної діяльності в АПК України. Зокрема, цією проблематикою активно займаються А.Алтухов, М.Ашинова, А.Белокопитов, В.Белоусов, О.Бородіна, М.Бутко, Ю.Валеєва, А.Гордєєв, О.Гуторов, М.Дем'яненко, О.Дорджієва, В.Жаравін, М.Зубець, Р.Ісянов, Т.Калашникова, С.Кваша, І.Кириленко, Н.Мазур, В.Марцин, П.Саблук, Л.Смолій, М.Терешина, І.Храмцов та ін. Особливо звертається увага на імплементацію у вітчизняну практику прогресивних схем оподаткування, кредитування і страхування, способах накопичення власних інвестиційних ресурсів суб'єктами аграрного підприємництва, диверсифікацію інструментів фінансової підтримки сільськогосподарських виробників, а також урахуванні екологічного чинника при розробці інвестиційної стратегії потужних агропромислових об'єднань.

Постановка завдання – обґрунтувати концептуальні підходи в інвестиційному забезпеченні АПК на основі економічного регулювання агропромислового виробництва.

Результати. Пропонується активізувати інвестиційний процес в АПК. Вдале розв'язання проблем у цьому напрямі залежить від поетапності розбудови інфраструктури села на депресивних територіях. Проте, як і раніше, спостерігається вульгарна недооцінка ролі та значення сільського господарства в економіці країни. У національному сільському господарстві нині зайнята одна третина сукупних трудових ресурсів країни, а на Заході – близько 3%. Але, як відомо, скорочення аграрної зайнятості в західних державах було підсумком тривалого історичного періоду. При цьому воно відбувалося на тлі підвищення продуктивності аграрної праці, не призводило до зростання бідності, не супроводжувалося збільшенням імпорту сільськогосподарської продукції. Жодна із цих умов у 90-ті роки в Україні не була дотримана [11].

Окремі економісти вважають, що складне фінансове становище сільгоспприємств зробило їх непривабливими для сторонніх інвесторів. Унаслідок цього різко знизилася інвестиційні можливості підприємств, тому що основним джерелом інвес-

тицій в основний капітал тепер є їхні власні кошти, які через відсутність прибутку обмежувалися лише амортизацією. Сума останньої неухильно знижувалася у зв'язку з перевищенням вибуття основних засобів над їх уведенням в експлуатацію [2]. Незважаючи на таке непросте становище, привабливість аграрного сектора стає дедалі помітнішою. Перед Україною відкриваються широкі перспективи у зв'язку зі світовою продовольчою кризою, зростанням попиту на біопаливо, відсутністю можливості розширювати посівні площі й нарощувати продуктивність сільського господарства основних аграрних країн. А вступ України до СОТ відкриває для нашої держави нові можливості, особливо у сфері АПК. Як стверджують спеціалісти, на вітчизняній економіці наслідки третьої хвилі світової кризи повною мірою ще не позначилися. Серед основних можливих наслідків експерти, передусім, називають підвищення ролі експортно-орієнтованих виробництв і перерозподіл фінансових ресурсів в економіці на користь сировинних секторів. Тому за умови продуманої політики країни стосовно сільського господарства ця сфера може стати однією з найстабільніших складових економіки [9].

У зв'язку із цим останнім часом набрало важливого значення дослідження і впровадження перспективних форм інвестиційного забезпечення реалізації господарських і природоохоронних проектів у галузі сільськогосподарського виробництва.

Рівноважний стан аграрної економіки означає, що вона почне функціонувати переважно на основі ринкових механізмів при державній підтримці формування необхідних інститутів розвитку. Перехід на інноваційний шлях передбачає не тільки модернізацію технологій виробництва продукції рослинництва й тваринництва, а й зміну галузевої структури, форм організації виробництва та методів управління. При продовженні активної діяльності державних і муніципальних органів управління з бюджетної підтримки аграрного сектора можна реально завершити специфікацію прав власності на землю в сільськогосподарських організаціях, реструктуризацію значної частини багатогалузевих сільгоспідприємств, формування інфраструктури збуту сільгосппродукції. Будуть помітні й результати першого етапу модернізації аграрного виробництва на інноваційно-інвестиційній основі [6].

Вирішення питань, пов'язаних з оптимізацією рівня інвестиційного забезпечення, вимагає розгляду стану розвитку інвестиційної діяльності та інвестиційної привабливості сільського господарства. Економічне зростання, що намітилося останніми роками (до розгортання світової економічної кризи), активізувало фактори, які стимулюють інвестування галузі. Інвестиційна привабливість вітчизняного аграрного сектора почала підвищуватися, що сприяло підвищенню темпів приросту інвестицій у його основний капітал. Значною мірою це зумовлено тим, що розвиток АПК задекларовано на рівні держави як пріоритетний у вітчизняній економіці.

Джерелами економічного зростання є нарощування виробництва продукції, підвищення продуктивності праці, ефективне використання ресурсів. Збільшення капіталу відбувається шляхом проведення інвестицій.

При цьому не можна забувати, що в просторовому відношенні Україна особлива, унікальна держава, єдина у своєму роді. У нас зосереджено 2% сільськогосподарських угідь світу. Проте помилково відносити сільське господарство до галузі, що тільки виробляє продовольство. Тут ідеться також про такі життєво важливі функції, як рекреація, туризм, самотутня культура, здійснення контролю над територіями, відтворення здорового населення, виробництво екологічно чистої продукції й лікарських рослин, збереження джерел чистої питної води і т. д. Ці блага не можна оцінювати тільки з позиції ринку (окремі з них просто безцінні), адже вони відіграють виняткову роль у розвитку країни, її майбутньому. Тому необхідно формувати нове ставлення до сільської місцевості та сільськогосподарської діяльності. Сільськогосподарські території становлять ареал традиційних занять і традиційної культури для більшості населення

України, а їхнє скорочення загрожує знищенням власного автентичного соціально-генетичного й культурного коду, що складався століттями [11].

У процесі реформування аграрного сектора країн пострадянського табору сформувалася різнотипна структура господарюючих суб'єктів. В аграрному секторі нині функціонують чотири типи господарств: сільськогосподарські комерційні організації корпоративного типу; державні й муніципальні унітарні підприємства; селянські (фермерські) господарства; господарства населення, що включають особисті господарства, садівництво та городництво громадян.

Адаптації більшості сільгоспідприємств до ринкових умов, що формуються, заважає їх нерациональна багатогалузева структура виробництва, яка успадкована від радянського періоду і характеризується технологічною відсталістю та нерациональністю організації виробництва. Потрібна їм ринково орієнтована реструктуризація, щоб організувати ведення кожного виду товарного виробництва як спеціалізованого самостійного бізнесу.

Стратегічним завданням аграрної політики держави в економічній сфері є, насамперед, формування ефективного конкурентоспроможного агропромислового виробництва, здатного гарантувати продовольчу безпеку країни, і нарощування експорту окремих видів сільськогосподарської продукції й продовольства. Основою для підвищення ефективності виробництва в АПК і доходів сільського господарства є зростання технологічного рівня аграрного виробництва, упровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій у результаті підтримки відповідних досліджень і введення системи консультування в сільському господарстві.

Пріоритетною останнім часом стала проблема розвитку виробничої інфраструктури та системи збуту сільськогосподарської продукції. Із введенням в експлуатацію перших великих тваринницьких комплексів відразу виявилася нестача сучасних підприємств із переробки тваринницької продукції. Держпрограма передбачає підтримку відповідних проектів. Спільно з галузевими спілками й асоціаціями сільгоспвиробників виробляються конкретні рішення та оперативні заходи, які повинні забезпечити збалансованість технологічних ланцюжків від виробництва сільгосппродукції до збуту продуктів харчування [4].

Зростають процентні ставки щодо кредитів, передусім, інвестиційних: тепер вони на 3–4% більші, ніж рік тому. Посилюється дефіцит кредитних ресурсів. Сільгоспвиробники зазначають, що дедалі важче одержати кредит, причому як на короткий термін для виконання весняно-польових робіт, так і під здійснені та забезпечені заставами інвестиційні проекти. Немає закону, що регулює земельні відносини. Необхідно максимально спростити обіг земельних паїв і процедуру оформлення земель сільськогосподарського призначення [4].

Необхідним є закон про торгівлю, який на продовольчому ринку забезпечуватиме баланс інтересів виробників продуктів харчування, організацій роздрібної торгівлі та споживачів.

Рентабельність аграрного бізнесу – одна з найактуальніших проблем сьогодення. Допомогти, підтримати намагається держава, вижити й щонайменше не мати збитків – мета виробників сільськогосподарської продукції, вигідно вкласти кошти й одержати прибутки – інвесторів, що стоять перед дилемою: чи збільшувати обсяги інвестицій у вітчизняне сільське господарство, чи залишити цей бізнес у зв'язку з ненадійними й нестабільними “рамковими” умовами.

Останнім часом дедалі частіше можна побачити інформацію про зростання інвестиційної привабливості агропромислового комплексу в цілому та сільського господарства України зокрема. Щороку українські чиновники й економісти починають з оптимістичного прогнозу припливу іноземних інвестицій у вітчизняний АПК. Суми називаються різні, але перспективи окреслюються неоднозначні. Проте відсутність в Украї-

ні повноцінного ринку землі та низькі темпи інтеграції в європейські ринки поки що не дали змоги нашим аграріям повною мірою відчути на собі привабливість співпраці з іноземними компаніями.

Проте слід визнати, що з кожним роком дедалі більше українських компаній виводять свою продукцію на ринок ЄС і більше іноземних інвестицій надходить у вітчизняні переробні підприємства або у вирощування зернових та олійних культур.

В Україні іноземний капітал нині особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких дасть змогу вивести її з кризового стану, зняти наростаюче соціальне напруження в суспільстві. Це, насамперед, виробництво продуктів харчування, товарів широкого попиту й послуг, ліків, іншої життєво важливої продукції. Справа тут не лише в тому, щоб забезпечити населення необхідними товарами та послугами, а й здійснити їх імпортозаміщення, звільнивши валютні ресурси, що витрачаються на імпорт товарів народного споживання або сировини для їх виробництва.

Реконструкції та модернізації за участю іноземного капіталу потребує практично все агропромислове господарство України – від первинних виробничих процесів у сільському господарстві до випуску кінцевого продукту й доведення його до споживача. Тут украй необхідно підвищити продуктивність і знизити втрати, забезпечити більш глибоку та комплексну переробку первинної сировини з метою значного збільшення виходу кінцевої продукції й поліпшення її споживчих якостей. Зниження втрат сільськогосподарської сировини та поглиблення її переробки стосується тих сфер, де за участю іноземного капіталу можна в короткі строки одержати значний економічний ефект, зокрема, шляхом створення порівняно невеликих підприємств, що не потребують великих вкладень і забезпечують швидку окупність початкових витрат при невисокому ступені ризику для іноземних інвесторів.

Україна надалі залишається привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів, зокрема, її АПК як один із найбільш безпечних об'єктів капіталовкладень. Адже в нашій державі налічується 46 млн споживачів зі зростаючими ринками продуктів харчування, і в перспективі Україна – один із провідних світових виробників сільськогосподарської продукції.

Нині у світі є два регіони, які мають потенціал зростання: Латинська Америка з Бразилією та Аргентиною і держави Чорноморського регіону – Росія, Казахстан та Україна. Саме в нашій державі найкращі стартові умови, адже вона розташована найближче до ринків Близького Сходу й Північної Африки.

Недостатність власних ресурсів, обмеження доступу до кредитних ресурсів банків та їхнє суттєве подорожчання приводять до посилення ролі держави в забезпеченні інвестицій. Один з аспектів втручання держави в процеси капіталоутворення пов'язаний з асигнуваннями державного бюджету на капіталовкладення, за допомогою яких держава прагне певною мірою впливати на ринкову кон'юнктуру й економічне зростання, стан попиту й обсяг внутрішнього ринку.

Ресурсні можливості участі держави щодо фінансування інвестиційних процесів значно відстають від розрахованої потреби. Тому при розподілі бюджетних коштів слід керуватися чітко визначеними державними пріоритетами з урахуванням ступеня забезпечення внутрішніх потреб країни в продовольстві й продовольчій безпеці [9].

Поглиблення світової економічної кризи зумовило негативні наслідки для інвестиційного клімату, основним з яких стало різке зменшення здатності підприємств АПК залучати інвестиційні ресурси в необхідних розмірах за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. У нинішній ситуації навіть великі підприємства змушені переглянути інвестиційні плани й відмовитися від великих витрат, підтримуючи лише діючі потужності, що, насамперед, спричинено гострим дефіцитом кредитних ресурсів.

Регулювання економічних відносин у державі має здійснюватися таким чином, щоб вони сприяли еквівалентному обміну між сільським господарством та іншими сферами економіки, давали змогу через механізми розподільчих відносин одержувати однакову прибутковість виробництва в різних галузях і продуктивних підкомплексах АПК. Для цього держава повинна відігравати особливу роль в інвестиційному регулюванні (рис. 1).



Рис. 1. Схема економічного регулювання агропромислового виробництва

Доцільно зауважити, що зміна концентрації інвестиційних ресурсів на одиницю площі та показників ефективності сільськогосподарської діяльності перебувають у прямій залежності, проте в умовах загострення фінансової кризи й спричиненого нею обмеження доступу аграріїв до фінансових ресурсів виникає необхідність визначення

розміру вкладень, які забезпечуватимуть хоч і не найвищі результативні показники, проте даватимуть найбільшу віддачу.

Підтверджує цей висновок також той факт, що виробнича діяльність підприємств цієї групи забезпечила найвищий рівень рентабельності серед інших – 17,9% у середньому по групі. Отже, максимальна економічна ефективність від здійснення інвестицій досягається за нижчого рівня інвестиційного забезпечення, ніж при максимальному обсязі валової продукції та величині чистого прибутку.

Стан інвестиційного забезпечення аграрних підприємств окремих регіонів свідчить, що на сучасному етапі розвитку сільського господарства перед товаровиробниками стоїть завдання раціонального використання інвестиційних ресурсів, які надходять у галузь. Із цього погляду пріоритетним стає не величина приросту інвестицій, а підвищення ефективності їх використання, якісний склад, поліпшення структури й напрямів інвестиційного забезпечення, спрямування коштів на застосування новітніх технологій і техніки, що в остаточному підсумку сприятиме поліпшенню результатів господарювання аграрних підприємств області [10].

Висновок. Залученню іноземних інвестицій для АПК повинні сприяти: мобілізація коштів усіх джерел інвестиційних ресурсів, їхнє ефективне використання; активна інтеграція України в європейські й світові природоохоронні процеси; формування відповідних умов та ефективної системи залучення іноземних інвестицій як в економіку України в цілому, так і охорону довкілля й використання природних ресурсів; активізація інвестиційної діяльності та формування привабливого інвестиційного іміджу України.

Стратегічним напрямом державного регулювання земельних відносин має стати фінансова допомога з державного бюджету, націлена на розвиток сільських територій. Надання такої допомоги мають передувати заходи розмежування її для потреб розвитку сільського господарства й сільського населеного пункту. Успішна реалізація напрямів державного регулювання земельних відносин стане можливою лише завдяки безпосередній участі в них регіональних та макрорегіональних інвестиційних фондів. Розширене відтворення сільськогосподарського виробництва за рахунок активізації інвестиційного процесу на рівні регіону передбачає формування фінансових фондів і використання різноманітних форм фінансово-кредитного забезпечення. Важливим завданням є формування інвестиційних програм, дослідження інвестиційних можливостей, техніко-економічне обґрунтування запропонованих проектів, відбір інвестиційних проектів, підготовка контрактної документації за проектами, здійснення будівельно-монтажних робіт, експлуатація об'єкта, визначення інвестиційного доходу. Активізація інвестиційної діяльності в аграрній сфері – запорука відродження соціальної інфраструктури села.

1. Артимонова І. В. Основні напрями формування інформаційної системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств регіону / І. В. Артимонова, О. М. Варченко // Економіка та управління АПК. – 2011. – № 81. – С. 3–9.
2. Белокопытов А. Инвестиционная составляющая эффективного использования ресурсного потенциала в сельском хозяйстве / А. Белокопытов, О. Жарова // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 7. – С. 49–53.
3. Гилка М. Залучення прямих іноземних інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області / М. Гилка // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2010. – С. 105–109.
4. Гордеев А. Приоритетные направления долгосрочной аграрной политики / А. Гордеев // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 4. – С. 2–7.
5. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / [Саблук П. Т., Кісіль М. І., Коденська М. Ю. та ін.] ; за ред. М. І. Кісіля, М. Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 478 с.

6. Исянов Р. Совершенствовать земельные отношения в аграрном секторе экономики / Р. Исянов // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 9. – С. 27–30.
7. Калашнікова Т. В. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектора економіки / Т.В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 79–84.
8. Колотуха С. М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С. М. Колотуха // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 89–95.
9. Мазур Н. А. Проблеми і перспективи інвестицій в АПК України / Н. А. Мазур // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 73–77.
10. Смолій Л. В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону / Л. В. Смолій // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 65–67.
11. Третяк А. Стратегія аграрно-земельної реформи в умовах сучасної світової продовольчої кризи / А. Третяк, В. Другак, І. Осадча // Землевпорядний вісник. – 2008. – №5. – С. 4–15.
12. Шеховцов О. Виставки та інвестиції / О. Шеховцов, Г. Кройчик // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2010. – № 5–6. – С.22–24.

Рецензенти:

Благун І.С. – доктор економічних наук, професор Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

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

УДК 338.33: 631.111

ББК 65.32

Мельник Н.Б.

**СИСТЕМНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76018, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342752351,
e-mail: inst@pu.if.ua

Анотація. У статті досліджено практичне освоєння диверсифікації виробництва сільськогосподарським підприємством і запропоновано алгоритм забезпечення її системності на локальному рівні.

Ключові слова: диверсифікація виробництва, сільськогосподарське підприємство, диверсифікаційні процеси у виробничій інфраструктурі, диверсифікаційні зміни в соціальній сфері.

Annotation. The practical mastering of the diversification of production by an agricultural enterprise is investigated and the algorithm of an equipment of its system on the local level is proposed in this article.

Key words: diversification of production, agricultural enterprise, diversificational processes in the productive infrastructure, diversificational changes in social sphere.

Вступ. Трансформація національної економіки до ринкових відносин та утвердження в аграрному секторі приватної власності на землю й майно зумовлюють самостійний вибір сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення напрямів диверсифікаційного розвитку власного виробництва. Це засвідчує, що основою диверсифікації є людський фактор як суб'єктивна ініціатива її впровадження сіль-

ськими жителями. Він означає окрему особистість і групу людей, адже рідко рішення про впровадження диверсифікаційних процесів приймається одноосібно. Проте, незважаючи на те, що воно є наслідком колективного обговорення, через занепад і сучасне відродження аграрного сектора кожна виробнича диверсифікаційна зміна в суб'єктив господарювання характеризується хаотичністю освоєння. А саме при системності впроваджуваних диверсифікаційних процесів у сільському господарстві можна досягти його стратегічного комплексно урізноманітненого розвитку.

Питання розвитку диверсифікації виробництва в аграрному секторі та інших галузях економіки висвітлювали у своїх працях такі науковці, як В.Г.Андрійчук, І.Ф.Баланюк, В.Х.Брус, К.В.Васьківська, О.М.Дмитренко, М.Д.Корінько, О.О.Лемішко, С.М.Попова, П.Т.Саблук, Н.І.Степаненко, В.В.Юрчишин та ін. Вони досліджували її теоретичні та практичні аспекти із частковою деталізацією забезпечуючих складових системності – передумов, джерел отримання ресурсів, чинників, функціонального призначення суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Елементи досягнення системності диверсифікації виробництва в аграрному секторі, при їх взаємозв'язку та взаємодії, урізноманітнюють потенційні його напрями, видозмінюють канали збуту отриманої продукції. Однак вони мають більш адміністративно-територіальне значення (для села, району тощо), оскільки відображають взаємовплив зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування агроформувань. Це актуалізує дослідження в статті системності практичного освоєння сільськогосподарським підприємством виробничих і невиробничих диверсифікаційних змін.

Результати. Сільське господарство від інших сфер економіки різниться особливостями, що зумовлюють об'єктивну необхідність проходження в ньому диверсифікаційних процесів. Крім утвердження землі як основного фактора його виробництва, окремі науковці визначають цю галузь кредитомісткою, “яка не може нормально розвиватися без залучення зі сторони (банків, інших кредитних установ) додаткових фінансових ресурсів, насамперед у формі короткострокових кредитів, для здійснення поточних платежів з метою забезпечення операційної діяльності” [1, с.10].

Водночас кожному агроформуванню притаманні власні специфічно-суб'єктні мікро- та макроознаки функціонування, що порушують комплексність диверсифікаційних змін на локальному рівні. Тому для підприємств несільськогосподарської спеціалізації диверсифікація діяльності “в умовах трансформації економіки України є елементом антикризового управління, який включає... розширення асортименту виробленої продукції, спектра наданих послуг за допомогою нових технологій і технічних рішень... і вихід за межі основної діяльності” [2, с.22]. В аграрному секторі диверсифікаційні зміни все частіше застосовуються підприємствами та господарствами населення як спосіб виживання. Вони характеризуються специфікою галузі – обмеженістю та іммобільністю сільгоспресурсів, урахуванням екологічного фактора, залежністю від природно-кліматичних умов і сезонності виробництва [3, с.122] і передбачають “об'єднання основного виробництва сільськогосподарської продукції з іншими видами діяльності, у тому числі переробкою, торгівлею, обслуговуванням, утворенням нових продуктів, послуг, ринків” [4, с.106]. Диверсифікація аграрного виробництва означає поглиблення переробки сільськогосподарської сировини, доведення готової продукції до кінцевого споживача та розвиток високоприбуткових неаграрних виробництв [5, с.9].

Системність впровадження диверсифікаційних змін сільськогосподарськими підприємствами доцільно досліджувати з погляду досягнення ними замкненої циклічності виробничих процесів та їх урізноманітненої галузевої й негалузевої спеціалізації. Вона досягається через застосування ними триступінчастого алгоритму впровадження диверсифікації виробництва (рис. 1), який дає змогу контролювати її освоєння і своєчасне внесення коректив. У його вертикально-ієрархічній послідовності кожна дія має цільове призначення.

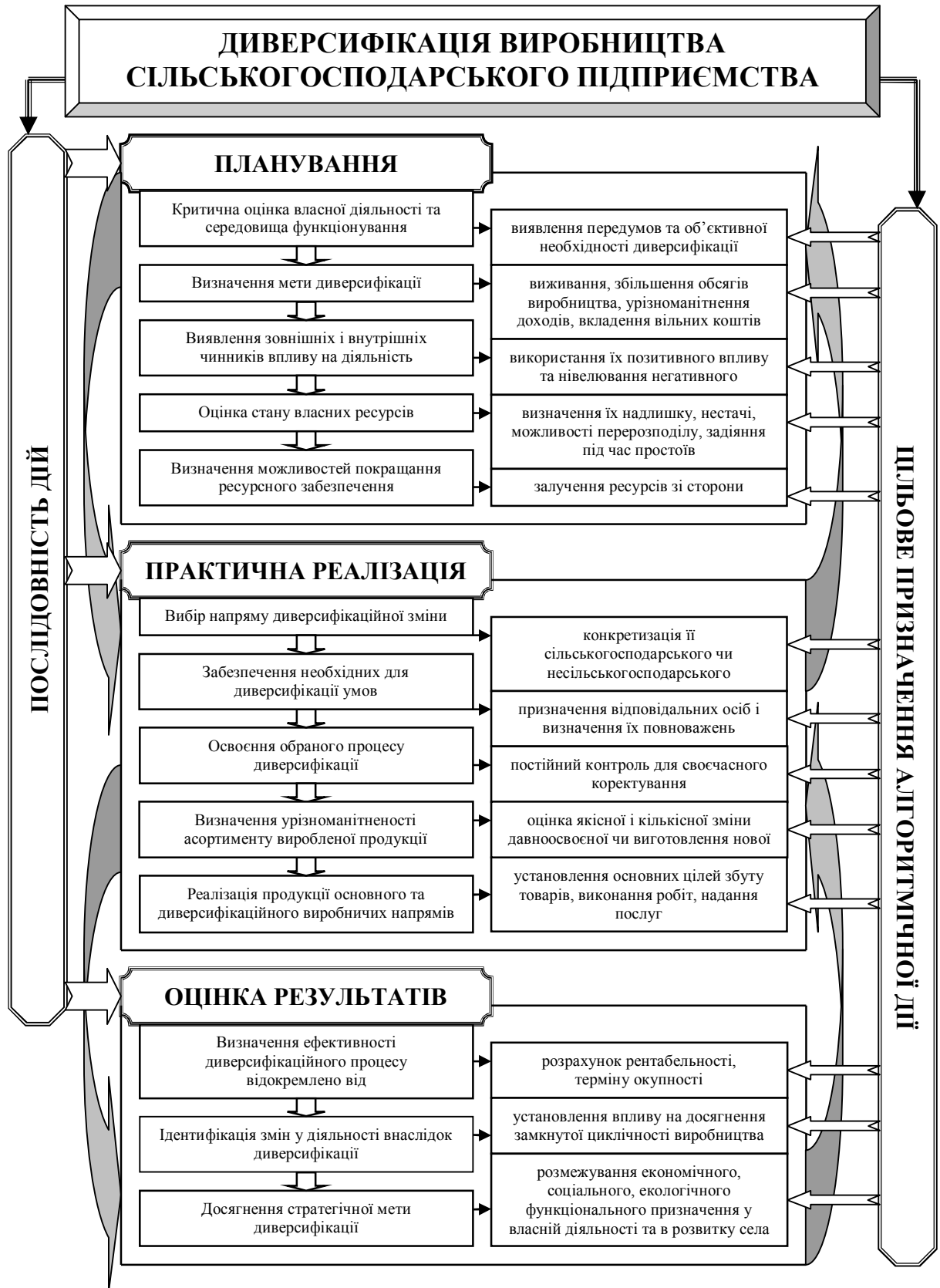


Рис. 1. Алгоритм системності впровадження диверсифікації виробництва сільськогосподарським підприємством

Джерело: власна розробка автора.

Практична реалізація диверсифікаційних змін охоплює процес сільськогосподарського та несільськогосподарського урізноманітнення агроформуванням власного виробництва та розширення каналів збуту отриманої продукції. Оцінка результатів є локальним вираженням економічної, соціальної та екологічної складових стратегічної мети диверсифікації виробництва з погляду діяльності аграрного підприємства й розвитку села, у якому воно функціонує.

Застосування алгоритму передбачає також повернення на попередні етапи для внесення коректив. Часовий поділ його дії потребує виокремлення серед сукупності загальноекономічних передумов забезпечення системності диверсифікації виробництва еталонного каталізатора, виходячи з особливостей функціонування агроформування.

Практичне значення алгоритму системної диверсифікованості виробництва підтверджується діяльністю сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю “Уїзд” (далі – ТзОВ “Уїзд”) [6] від його реорганізації та формування суб’єктом господарювання в аграрному секторі.

Основною передумовою диверсифікованого розвитку товариства є циклічність функціонування інших агроформувань – їх реорганізація або ліквідація. Системний характер диверсифікації виражається її проявом у діяльності підприємства та впливі на соціальну сферу села в двоетапному розрізі через оцінку диверсифікаційних і дедиверсифікаційних змін сільськогосподарського виробництва.

На діяльність сільськогосподарського підприємства впливають чинники, які через мінливість ринкових умов прискорюють або уповільнюють виробничі диверсифікаційні процеси.

Їх доцільно поділяти за важливістю та спрямованістю впливу на вибір напрямів диверсифікації. Анкетне обстеження ТзОВ “Уїзд” [6] засвідчує зведення його управлінським персоналом поточних і звітних даних про диверсифікаційні процеси до визначення загального фінансового результату. Це пов’язано з юридичною необґрунтованістю обов’язковості ведення внутрішнього обліку на підприємстві за його конфіденційності. Також не оцінюється роль суб’єкта господарювання в покращанні життя селян.

Функціонування досліджуваного сільськогосподарського підприємства почалося з 1953 р. як колгоспу “Ударник” у с. Уїзд на площі 350 га [6] за державного забезпечення виробництва та визначеної вищими органами влади його структури, яка мала галузеве спрямування. Авторитарна система правління забезпечувала позитивність впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ його функціонування. Досягнення планового рівня обсягів сільськогосподарського виробництва не завше потребувало диверсифікаційних змін. Створена замкнена циклічність виробничих процесів у колгоспі не завжди базувалася на принципі організаційності (через недостатньо нормований рівень державного ресурсного забезпечення, відсутність постійного контролю за їх цільовим використанням). При цьому вони в колгоспі “Ударник” були результативними в діяльності (прибуток) і розвитку села (покращання благоустрою).

У 1959 р. досліджуваний суб’єкт господарювання став складовою колективного господарства ім. Б.Хмельницького із загальною площею ріллі для обробітку до 4 тис. га. Це трансформувало товариство у вузькопрофільний спеціалізований структурний підрозділ сільськогосподарського комплексу.

У 1992 р. унаслідок реформування колективного господарства ім. М.Черемшини в с. Уїзд створено колгосп “Гомін України” з його земельним забезпеченням 373 га, вартістю необоротних активів 24 350 тис. грн [6]. Це стало початком першого етапу самодиверсифікованості виробництва сучасного ТзОВ “Уїзд”, який тривав до 1999 р. включно. На цьому етапі воно трансформувалось у селянську спілку “Уїзд”.

Передумовою диверсифікації була циклічність економічного розвитку, у результаті якої розпалося об'єднане колективне господарство. *Метою* впровадження диверсифікаційних змін стала об'єктивна необхідність виживання агроформування і його утвердження як самостійного суб'єкта господарювання.

На діяльність підприємства мали векторно протилежний вплив *правові чинники*. Основними з них були:

- реорганізація колгоспів у селянські спілки, відтак у спілки селян-власників (ресурсну цілісність агроформування зберегла відмова на загальних зборах від його перетворення на спілку селян-власників);
- виникнення фермерських господарств (п'ять жителів зареєструвалися фермерами, але в 1999 р. троє з них передали в оренду агроформуванню власні частки);
- законодавча підтримка орендних відносин (це не порушило укомплектованість ресурсної бази й постійно вдосконалювану структуру виробництва суб'єкта господарювання, оскільки жоден співзасновник не вийшов зі спілки, а сьогодні в обробітку товариства перебуває 1 515 га ріллі [6], яку орендують у власному та сусідніх селах);
- державний дозвіл короткострокового кредитування суб'єктів аграрного сектора й розвиток лізингу (використання позик на сучасному етапі функціонування товариства, розрахунки за якими проводяться з майбутнього врожаю, сприяють своєчасності посівів, але їх короткостроковість не створює можливостей для інтенсивного розширення виробництва).

Вплив *політичних чинників* полягав у непідтримці районним та обласним органами влади відокремлення спілки “Уїзд” через її незначне господарське та соціальне інфраструктурне забезпечення. Критикувалася непідтримка трансформації агроформування в спілку селян-власників.

Демографічні чинники діяльності агроформування проявлялися на першому етапі через можливість формування та комплектування управлінського й виробничого персоналу в кількості 96 осіб, з яких 15 – адмінперсонал [6] із сільських жителів через їх безробіття внаслідок ліквідації колишнього об'єднуючого колгоспу.

До *психологічних чинників* диверсифікації виробництва належать ініціатива та зусилля корінних селян щодо створення селянської спілки. Вони за відповідних освіти та досвіду роботи стали “живим початковим ядром” її діяльності й диверсифікаційного розвитку.

Тільки позитивно на диверсифікацію виробництва ТзОВ “Уїзд” впливав *соціально-культурний чинник* через громадську об'єднаність жителів, їх небажання входити до складу сусідньої спілки ім. Є.Смика, що зумовило створення власного агроформування.

Вплив *територіальних чинників* на диверсифікацію виробництва для агроформування поділяється за їх належністю до внутрішнього та зовнішнього середовища. Перша група характеризується особливостями її земельного забезпечення, а саме – близьким центровим розміщенням сільськогосподарських угідь від села та машинно-тракторної бригади за їх невисокої дрібноконтурності та виробництвом і внесенням великої кількості органіки на 1 га ріллі (11 т). Це свідчить про незначні логістичні витрати підприємства на їх обробіток і, відповідно, майже стовідсотково гарантовану рентабельність диверсифікаційних процесів у рослинництві. Протилежною є дія на диверсифікацію виробництва територіального розміщення села “Уїзд”. Зокрема, його віддаленість від районного центру (до 20 км) та інших сусідніх поселень (до 4 км), тобто потенційних ринків збуту сільськогосподарської продукції. Це стимулює вибір тих виробничих напрямів диверсифікації, що забезпечують замкнену циклічність на локальному рівні.

Щодо *ресурсного забезпечення* підприємства на першому етапі диверсифікаційного розвитку, то основною складовою була *земля* площею 320 га сільськогосподарських угідь [6] високої родючості рівнинної місцевості. Підвищенню його рівня сприяло вміння керівництва максимально використовувати всі потенційні можливості. Незважаючи на значну територіальну віддаленість, що збільшувало витрати на обробіток, агроформування орендувало сільськогосподарські угіддя (60 га [6]) у спілці селян-власників іншого сільського населеного пункту.

Матеріальні ресурси на момент формування товариства охоплювали майстерню з ремонту сільськогосподарської техніки, два приміщення для відгодівлі великої рогатої худоби та її 300 голів м'ясо-молочного напрямку, частково мінеральні добрива й посівний матеріал.

До *технічних* ресурсів належали трактори, машини з незначним рівнем зношеності.

Трудовий потенціал тодішніх диверсифікаційних змін виробництва поділявся на можливий і реальний. До першого належали всі працездатні, але безробітні, жителі села. Другий формували спеціалісти з ведення діяльності в аграрному секторі – працівники колишнього укрупненого колгоспу, що проживали в цьому селі.

Інформаційною складовою ресурсів селянської спілки був практичний досвід роботи в сільському господарстві вивільнених працівників і теоретичні знання аграрних і загальних спеціальностей деяких жителів села.

Низька *фінансова* вартість усіх перелічених виробничих факторів на першому етапі диверсифікаційного розвитку підприємства пов'язана з територіальним розміщенням основних та обслуговуючих сільськогосподарське виробництво структурних одиниць у сусідніх поселеннях (у тодішній спілці ім. Є.Смика сусіднього села). Сьогодні фінансове становище товариства частково поліпшується за державної підтримки у формі дотацій і доплати за рахунок коштів податку на додану вартість [6].

Практична реалізація диверсифікованості діяльності сучасного ТзОВ "Уїзд" протягом першого етапу його функціонування формується через сукупність змін у його виробничій і соціальній інфраструктурі, які частково підвищують замкнену циклічність діяльності на локальному рівні з метою підвищення прибутковості.

Перша група охоплює: *формування адміністративного відділу*, що створило нові робочі місця, які зайняли сільські жителі з відповідними спеціальностями; *двоцільове призначення шкільної кухні*, яка знаходиться на повному продуктовому утриманні спілки (соціальним ефектом є цілорічна зайнятість працівників кухні); *укомплектування сільськогосподарської техніки* (це збільшило рівень механізації виробництва, полегшило умови праці робітників, що підвищило продуктивність праці); *створення власного току та зерноскладу* (вони мали (і мають) власноцільове призначення); *будівництво нафтобази* (забезпечує своєчасність виконання сільськогосподарських робіт із дотриманням сівозмін і сезонності виробництва й удосконалення структури посівних площ культур); *формування пилорами* (підкомплекс, що функціонує досі, мав двовекторне використання – обробляють деревину, придбану в лісгоспі для господарських цілей, і надають послуги з порізки деревини фізичним (населенню) і юридичним (суб'єктам аграрного сектора та інших галузей економіки) особам.).

Диверсифікаційні зміни в соціальній інфраструктурі села на його першому етапі означають створення власної сільської ради. За кошти спілки прокладено централизоване водопостачання села питною водою з місцевого джерела, здійснено майже повну (99%) телефонізацію сільських жителів, асфальтовано 3 км дороги до найближчого в напрямку району села. Культурне значення має будівництво пам'ятника Т.Шевченку біля початкової школи та каплички в центрі населеного пункту.

Усі диверсифікаційні зміни, що проявлялися в ТзОВ “Уїзд” протягом 1992–1999 рр., мали безперервне проходження і каталізували урізноманітнення ресурсного забезпечення та формування нової структури виробництва. Підвищували до початку грошової реформи (1996 р.) матеріальне, а з уведенням гривні – і фінансове становище. Через створення нових робочих місць диверсифікувалася зайнятість сільських жителів. При цьому укомплектовано управлінський та виробничий штати спілки із чітко вираженою кількарівневою ієрархічністю.

Початком другого етапу диверсифікаційного розвитку виробництва селянської спілки “Уїзд” можна вважати 2000 р. *Передумовою* стало закладення потенційних можливостей збільшення площ оброблюваних сільськогосподарських угідь через їх оренду в жителів сусідніх сіл і відповідних сільських рад. Причиною стала ліквідація агрофірми “Злагода”. Основним негативним чинником було господарювання в сусідньому селі ТзОВ ім. М.Грушевського як конкурента, що взяло в оренду необроблювані в цих населених пунктах землі. Позитивне значення мала передача жителями сіл, де ліквідували агроформування, майнових паїв на насіннеобробний завод ТзОВ “Уїзд”.

Метою другого етапу диверсифікаційного розвитку спілки було розширення обсягів діяльності через збільшення площ угідь та вартості майна. Він характеризується такими змінами у виробничій інфраструктурі товариства, як: *отримання у власність насіннеобробного заводу* (збільшення обсягів валового виробництва сільськогосподарських культур зумовило необхідність поліпшення товариством бази очистки, переробки й зберігання зерна. Зокрема, за рахунок орендованого в сільськогосподарського виробничого кооперативу ім. Є.Смика насіннеобробного заводу вартістю 600 тис. грн [6]. Це відбувається через викуп за 100% вартості майнових сертифікатів із відтермінуванням розрахунку за ними); *реорганізація селянської спілки в товариство з обмеженою відповідальністю* (агроформування пропустило трансформацію в спілку селян-власників, тому суттєвих змін в управлінні не відбулося); *отримання статусу насіннеобробного господарства* (товариство атестоване у 2002 р. як насінневе з вирощування і виробництва високоякісного насіння озимої пшениці, ярої пшениці, ярого ячменю та зернобобових культур. Це дає йому змогу реалізувати елітне й репродукційне насіння господарствам Рогатинського та інших районів області. Сьогодні товариство є насінневим господарством обласного рівня. Воно співпрацює з науково-дослідними інститутами та сортодільницями України з метою випробовування нових сортів озимої пшениці та ярого ячменю); *зміни в управлінському апараті* (незважаючи на дотримання стратегії диверсифікаційного розвитку підприємства, особово-суб’єктнісний фактор вплинув на її напрями – рослинництво не втратило статус пріоритетної галузі, проте паралельно товариство почало нарощувати обсяги тваринництва); *надання товариству статусу племрепродуктора з вирощування високопродуктивних корів* (реєстрація та атестація у 2009 р.).

Диверсифікаційні зміни в соціальній сфері села внаслідок функціонування агроформування мали такі наслідки. Поліпшився благоустрій через ремонт доріг, мостів, водостічних каналів й озеленення об’єктів суспільно-духовного значення декоративними рослинами. Капітально відремонтовано місцевий сільський будинок культури “Просвіта”. Розпочато, за підтримки вихідців із села, будівництво нової цегляної церкви Святого Миколая. Придбано автобус для доставки дітей до середньої школи в сусіднє село. Підтримуються сільська художня самодіяльність і футбольна команда, практикуються виступи колективів обласної філармонії.

Що стосується *диверсифікації сільськогосподарського виробництва товариства* за весь період його функціонування, то основними її складовими є:

- *структурні зміни в рослинництві*. До основних із них можна віднести виробництво й розширення сортозаміни та сортооновлення зернових культур. Сільсь-

когосподарське підприємство мало такі канали їх збуту: як посівного матеріалу (отримане високорепродукційне насіння найкращих сортів реалізується іншим агроформуванням і господарствам для посіву за ціною, вищою від ціни озимої пшениці, збут якої здійснюється як продовольчої) і як сировини для виробництва борошна (є договори з декількома млинами області). Порівняно з 1990 р. сьогодні агроформування, крім збільшення площ посівів окремих сільгоспкультур, освоїло вирощування гречки, гороху, ріпаку (агроформування вивчає і впроваджує його нові вітчизняні та зарубіжні сорти з метою збільшення валового виробництва культури в ґрунтово-кліматичних умовах села), сої, гірчиці, кукурудзи на зерно [6] через високий попит на них. Водночас дедиверсифікувалося вирощування картоплі, овочів відкритого ґрунту та цукрових буряків;

- *розвиток молочного скотарства.* Крім м'ясного напряму тваринницького виробництва, продукція якого збувається ТзОВ “Скелет-м'ясо” і ТзОВ “Агро-Парк”, розвивається молочний. Свою продукцію господарство продає Івано-Франківському молокозаводу [6]. Щорічне зростання закупівельних цін на молоко дає щомісячні додаткові оборотні кошти для розвитку товариства. Водночас цим забезпечується наближення до максимальної замкненості виробничого циклу на локальному рівні;
- *розвиток бджільництва.* У товаристві створена пасіка – причина такої реструктуризації тваринництва має більше економічний, ніж організаційний характер. Реалізація меду дає товариству так звані живі кошти, що є особливо актуальним у час фінансової кризи за відсутності попиту на сільськогосподарську продукцію. Крім того, утримання пасіки збільшує урожайність сільськогосподарських культур (гречки) через підвищення ступеня запилення й створює додаткове робоче місце пасічника (соціальний результат).

Висновки. Сьогодні для ТзОВ “Уїзд” потенційною є оренда сільськогосподарських угідь в інших сусідніх селах унаслідок ліквідації функціонуючих у цих населених пунктах агроформувань. Це означає початок нового стратегічного диверсифікаційного етапу розвитку. Проте через фінансові труднощі підприємство не має змоги використовувати додаткові площі. Частину юридично закріпленої за ним на умовах оренди ріллі у 2010 р. виведено з обробітку. При цьому умови договору щодо обов'язковості орендної плати селянам не порушуються.

За результатами оцінки диверсифікованості виробництва ТзОВ “Уїзд” на поточну перспективу можна визначити такий стратегічний напрям його розвитку, як купівля власного млина для безпосередньої реалізації борошна хлібопекарській галузі. Це збільшить доходи від реалізації, оскільки ціна 1 т борошна значно вища за вартість 1 т пшениці. Наявність відходів від помелу останньої поліпшить кормову базу тваринництва, дасть поштовх для подальшого розширення галузі та диверсифікаційних змін у ній. Іншим потенційним прогресом може бути збільшення поголів'я сільськогосподарських тварин.

Ще одним стратегічно диверсифікаційним проривом у функціонуванні досліджуваного товариства є його злиття з конкурентами – агрофірмами, які створені на об'єднанні капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів.

Кожен із вищевизначених видів диверсифікаційних змін, навіть за незначних масштабів освоєння, повинен мати економічну результативність для сільськогосподарського підприємства й соціальний вплив на розвиток села, що свідчитиме про системний характер їх упровадження.

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Попова С. М. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Попова Світлана Миколаївна. – Х., 2004. – 200 с.
3. Дмитренко О. М. Види стратегії диверсифікації та особливості її реалізації в сільськогосподарських підприємствах / О. М. Дмитренко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 121–125.
4. Лемішко О. О. Диверсифікація – найважливіший фактор підприємницької діяльності у сільськогосподарських підприємствах Луганської області / О. О. Лемішко // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 106–109.
5. Корінько М. Д. Диверсифікація у вирішенні проблеми продовольчої безпеки / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 11. – С. 8–11.
6. Анкетне обстеження діяльності товариства з обмеженою відповідальністю “Уїзд” Рогатинського району Івано-Франківської області за 1991–2010 рр. // Рукопис. – 2011. – 9 с.

Рецензенти:

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

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

УДК 631.160

ББК 65.050

Павлова Г.Є., Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М.

ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Дніпропетровський державний
аграрний університет,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра обліку і аудиту,
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25,
тел. : 0677263315,
e-mail: pavgalinae@yandex.ru

Анотація. Розглянуто відображення господарських операцій з розрахункових операцій з покупцями та замовниками у фінансовому обліку аграрних підприємств, а також визначено строки позовної давності дебіторської заборгованості.

Ключові слова: покупці, готова продукція, аграрне підприємство, облік розрахунків, первинний документ, позовна давність.

Annotation. A reflection is considered economic operations for to the calculation operations with buyers and customers in the financial account of agrarian enterprises, and also certainly terms of limitation of actions of account receivable.

Key words: buyers, prepared products, agrarian enterprise, account of calculations, primary document, limitation of actions.

Вступ. В умовах сучасної економічної кризи в Україні досить велика кількість підприємств та організацій знаходиться в скрутному становищі, маючи достатньо велику проблему неплатежів. Одним з головних чинників підтримки необхідного рівня ліквідності й платоспроможності підприємств, що функціонують в умовах ринку, є ефективне ведення фінансового обліку розрахунків з покупцями та замовниками в аграрних підприємствах.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження проблеми ведення фінансового обліку розрахунків з покупцями та замовниками й установлення строків позовної давності.

Зазначено основні первинні документи для обліку розрахунків з покупцями та замовниками в аграрних підприємствах і реєстри аналітичного та синтетичного обліку.

Результати. Аграрні підприємства одночасно є покупцями й продавцями одних і тих самих товарів.

Взаємини між продавцями (постачальниками) і покупцями (замовниками) будуються на основі господарських договорів купівлі-продажу продукції (товарів) та інших договорів на виконання робіт, надання послуг, у яких відображені зобов'язання покупця (замовника) провести оплату за відвантажену йому продукцію, виконані роботи, надані послуги, за договірною вартістю.

Покупці відповідно до договору купівлі-продажу та інших договорів можуть здійснювати розрахунки шляхом попередньої оплати продукції, що купується, робіт, що виконуються, послуг, що надаються.

Передача продукції покупцю повинна бути документально підтверджена, щоб уникнути непорозумінь, які можуть виникнути при розрахунках. Відпуск продукції зі складу сільськогосподарського підприємства проводиться на підставі довіреності (ф. М-2), яка пред'являється представником покупця разом з документом, що засвідчує його особу [1].

Порядок обліку й оформлення довіреностей регулюється Інструкцією № 99 від 16.05.96 р., затвердженою наказом Міністерства фінансів України (зі змінами і доповненнями). Відпуск продукції (товарів) здійснюється на підставі накладної на відпуск товарно-матеріальних цінностей ф. М-20 з одночасним оформленням податкової накладної. Якщо договором передбачена передплата, то покупцю спочатку виписується рахунок-фактура ф. 868, на підставі якої здійснюється оплата за продукцію. У разі доставки продукції покупцю транспортом постачальника чи транспортних організацій важливе значення має чітке й правильне оформлення товарно-транспортних накладних з підписами та з печаткою одержувача, що засвідчує отримання товарів або продукції. Товарно-транспортні накладні ф. 1-ТН оформляються в порядку, установленому Інструкцією № 228/253 від 07.08.96 р., затвердженою наказом Міністерства статистики й Міністерства транспорту України.

Аграрні підприємства використовують такі форми товарно-транспортних документів: товарно-транспортну накладну на відправку-прийняття сільськогосподарської продукції (зерна, насіння олійних культур і трав) ф. 1-сг (зерно); товарно-транспортну накладну на відправку тварин та птиці ф. 1-сг (тварини); товарно-транспортну накладну на відправку-прийняття молока й молочних продуктів ф. 1-сг (молсировина); товарно-транспортну накладну на відправку-прийняття шерсті ф. 1-сг (шерсть); товарно-транспортну накладну на відправку-прийняття овочів, фруктів, ягід та ін. ф. 1-сг (овочі) [2].

Розрахунки з покупцями й замовниками ведуться, як правило, в безготівковій формі, але можливі як і з каси готівкою, яка отримана з каси обслуговуючого банку, так і з виручки від реалізації товарів, продукції (робіт і послуг) підприємства, що передбачено Постановою Національного банку України від 29.04.2009 р. № 252, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 21.05.2009 р. за № 448/16464 "Про затвердження Змін до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні".

При здійсненні розрахунків готівкою постачальник (виконавець), одержуючи готівку, зобов'язаний надати покупцям (замовникам) відривну квитанцію прибуткового касового ордера та розрахункові документи (рахунок-фактуру, акт виконаних робіт, наданих послуг, товарний чек (корінець прибуткового касового ордера) і податкову накладну), які є підставою про проведення розрахунків з постачальником готівкою.

Узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й надані послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, ведеться на рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками", який має такі субрахунки:

- 361 “Розрахунки з вітчизняними покупцями”;
- 362 “Розрахунки з іноземними покупцями”;
- 363 “Розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи”.

За дебетом рахунка 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками” відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), яка включає податок на додану вартість, акцизи й інші податки, збори (обов’язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів і включені у вартість реалізації, за кредитом – сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, у касу, і інші види розрахунків. Сальдо розрахунку відображає заборгованість покупців і замовників за одержану продукцію (роботи, послуги).

На субрахунку 362 “Розрахунки з іноземними покупцями” аналітичний облік ведеться в гривнях і валюті, обумовлений договором.

На субрахунку 363 “Розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи” узагальнюється інформація про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи. Розглянемо практичний приклад.

Приклад. СТОВ “Рання зірка” реалізувало 15 тонн пшениці озимої борошномельному комбінатові. Собівартість 1 тонни пшениці 1 350 грн, а ціна реалізації – 1 800 грн за тонну з ПДВ. Виручка за реалізовану пшеницю надійшла на поточний рахунок підприємства.

Порядок розрахунків з покупцями й замовниками узагальнимо в табл. 1.

Таблиця 1

Бухгалтерські проводки з обліку розрахунків з покупцями й замовниками

Зміст операцій	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн
	дебет	кредит	
Продана продукція покупцю за договірною вартістю з урахуванням ПДВ (15 т*1 800 грн)	361	701	27 000
Відображено податкове зобов’язання з ПДВ (27000/6)	701	641	4 500
Списана готова продукція зі складу за фактичною собівартістю (1 350 грн*15т)	901	27	20 250
Надійшла часткова оплата за продукцію на поточний рахунок продавця	311	361	27 000
Списаний чистий дохід від реалізації на фінансові результати (27 000 грн – 4 500 грн)	701	791	22 500
Списана фактична собівартість готової продукції на фінансові результати	791	901	20 250
Списаний на прибуток фінансовий результат за підсумками звітного періоду (22 500 грн – 20 250 грн)	791	441	2 250

З наведеного прикладу видно, що дебіторська заборгованість покупців за реалізовану їм пшеницю виникає одночасно з нарахуванням доходу. При цьому дебіторська заборгованість виникає з урахуванням суми податку на додану вартість (27 000 грн). За кредитом балансового рахунка 70 “Доходи від реалізації” у підсумку (тобто після зменшення відображеного за кредитом рахунка 70 валового доходу на суми зменшення відображених за дебетом цього рахунка непрямих податків) залишається сума чистого доходу (27 000 грн – 4 500 грн).

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем і замовником, за кожним пред’явленим до сплати рахунком у Відомості аналітичного обліку по рахунку 36 “Розрахунки з покупцями і замовниками” № 6.6 с.-г.

Синтетичний облік ведеться в Журналі-ордері № 6 с.-г. Записи в Журнал-ордер № 6 с.-г. з кредиту рахунка 36 “Розрахунки з покупцями і замовниками” здійснюють на підставі Відомості № 6.6 с.-г. аналітичного обліку по рахунку 36 “Розрахунки з покупцями і замовниками”. У Відомості № 6.6 с.-г. наводиться перелік усіх покупців і замовників за звітний період або заборгованість за попередні періоди. За кожним з них показуються залишки на початок і кінець місяця й обороти за дебетом і кредитом за звітний період. Заповнюється відомість на підставі реєстрів № 6.1 с.-г., № 6.2 с.-г., первинних документів та аркушів-розшифровок.

Термін позовної давності починається з дня виникнення права на позов, а саме – з моменту відвантаження товару (виконання робіт, надання послуг) або з моменту здійснення розрахунків, передбачених умовами договору.

Якщо умовами договору термін позовної давності не передбачений, то він починається з дати:

- надходження коштів на розрахунковий рахунок підприємства-продавця – якщо товари замовникові не відвантажені, роботи не виконані;
- відвантаження підприємством-постачальником товарів (продукції), виконаних робіт, наданих послуг – якщо оплата від замовника, покупця не проведена;
- оприбуткування товарно-матеріальних цінностей підприємством-покупцем або відображення в бухгалтерському обліку виконаних робіт, наданих послуг підприємством-замовником – якщо оплата не проведена.

Терміни позовної давності наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Терміни позовної давності

Вид терміну	Розмір терміну	Нормативний акт	Примітка
Загальний термін	3 роки	Ст. 257 ЦКУ	Застосовується, якщо положеннями ЦКУ та іншими нормами законодавства для окремих видів вимог не передбачені інші терміни давності
Спеціальні терміни	1, 5, 10 років	Ст. 258 ЦКУ	- 1 рік – вимоги щодо стягнення неустойки (штрафу, пені). (Якщо договором установлюється неустойка, що продовжується (за кожен день порушення), то термін позовної давності слід обчислювати за попередні 12 місяців від дня подання позову. - 1 рік – вимоги у зв'язку з перевезенням вантажів, пошти.
	6 місяців, 1 рік	Ст. 258, ч. 3 925 ЦКУ Ст. 559 ЦКУ	- 6 місяців – з моменту терміну виконання основного зобов'язання (у разі якщо кредитор не пред'явив вимог до поручителя). - 1 рік – з моменту укладення договору поручительства, у якому термін виконання основного зобов'язання не визначений або встановлений моментом вимоги.
	4 роки	Ст. 8 Конвенції	- Умови зовнішньоекономічного договору підпадають під регулювання Конвенцією про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів.

Договірні терміни	За домовленістю, але не менше від встановленого	Ст. 259 ЦКУ	- Скорочення встановленого терміну забороняється. - Складання договору із зазначенням тривалішого терміну обов'язково має бути в письмовій формі. - Не допускається зміна порядку обчислення позовної давності.
Відсутність терміну	-	Ст. 233 КЗпП	- Заборгованість із зарплати.

Для дебіторської заборгованості встановлені також терміни позовної давності. Дебіторська заборгованість з простроченим терміном позовної давності списується за рішенням керівника підприємства на результати фінансової діяльності після того, як були проведені всі заходи для її стягнення (пред'явлення претензій, позов до суду чи арбітражного суду).

У момент визнання арбітражним судом підприємства банкрутом термін позовної давності за дебіторською заборгованістю вважається простроченим.

Правильне обчислення терміну позовної давності істотно впливає як на судовий захист порушеного права, так і на відображення в обліку й оподаткуванні.

Відповідно до ч. 1 ст. 261 ЦКУ, початок перебігу терміну позовної давності починається від дня, коли особа дізналася або могла дізнатися про порушення свого права чи про особу, яка його порушила [3].

Висновки. Отже, залишки за рахунком 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками” на кінець звітного періоду показуються в розгорненому вигляді: по дебету рахунку – суми заборгованості покупців, по кредиту – суми передоплати, під які не відвантажена продукція, а також суми переплат, під які не відвантажена продукція, а також суми переплат, що підлягають поверненню.

На жаль, не завжди терміни позовної давності на практиці розраховуються правильно, що істотно впливає на правильність формування податкового обліку й своєчасне відображення об'єкта оподаткування. Зазначимо, що закінчення терміну позовної давності за основним зобов'язанням тягне за собою закінчення термінів за додатковими зобов'язаннями (неустойка, стягнення на закладене майно).

1. Огійчук М. Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, П. Г. Панченко. – [3-є вид., переробл. і доповн.]. – К. : Алерта, 2006. – 878 с.
2. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України / [Плаксієнко В. Я., Письмаченко Л. М., Павлова Г. Є. та ін.]. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 490 с.
3. Цивільний кодекс України // www.zakon.ua.

**СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА:
МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінанси і кредит,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82
тел.: 596176

Анотація. Розглянуто світові тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва. Проаналізовано можливі напрями розвитку аграрного сектору України. Обґрунтовано стратегію сталого агроекологічного розвитку. Визначено першочергові заходи з реалізації зазначеної стратегії.

Ключові слова: стратегія, екологічне землеробство, аграрний сектор, продовольча безпека, деградація ґрунтів.

Annotation. Trends of world agricultural production are considered. Possible directions of Ukrainian agrarian sector development are analysed. Strategy of sustainable agroecological development is grounded. Near-term measures of this strategy realization are determined.

Key words: strategy, ecological agriculture, agrarian sector, food safety, degradation of soils.

Вступ. За роки незалежності в аграрному секторі здійснено глибокі структурні реформи, докорінно перебудовано земельні й майнові відносини, ведеться цілеспрямована підготовка до функціонування ринку землі. У процесі трансформаційних перетворень організовуються нові організаційно-правові структури ринкового типу, основу яких складають приватна власність на землю та майно. У той самий час незавершеність реформ, їх надзвичайно висока заполітизованість та відсутність чіткої стратегії розвитку аграрного сектору на далеку перспективу призвели до стагнації сільгоспвиробництва, високого ризику та залежності від природно-кліматичних умов.

Питання стратегії розвитку сільськогосподарського виробництва трактуються науковцями з різноманітних позицій. У першу чергу розвиток сільськогосподарського виробництва з метою забезпечення продовольчої безпеки держави є одним з ключових завдань Державної цільової програми розвитку села на період до 2015 року та Стратегії формування продовольчої безпеки України на 2012–2020 роки, у рамках якої розроблений проект “Національна доктрина продовольчої безпеки” [1, с.3–11].

М.Малік і М.Хвесик розглядають розвиток сільськогосподарського виробництва в тісному зв'язку з комплексним розвитком сільських територій “... на засадах регіонального природокористування та екологічнобезпечного агропромислового виробництва” [2, с.3].

В.Геєць, В.Юрчишин, О.Бородіна, І.Прокопа пропонують соціоекономічну модель розвитку аграрного сектора й села: “Основою соціоекономічної модернізації вітчизняної аграрної політики є повноцінне залучення сільського населення до подолання диспропорцій у сільськогосподарському виробництві, а також формування на цій базі збалансованих продуктової та організаційної структур аграрного сектора” [3, с.7].

Інтеграція України у Світовий економічний простір, загострення проблеми продовольчого забезпечення жителів Землі та зміна клімату зумовлюють необхідність урахувати ендегенні й екзогенні чинники впливу на розвиток сільгоспвиробництва в Україні.

Постановка завдання – окреслити стратегію розвитку сільськогосподарського виробництва, виходячи із сучасних глобалізаційних процесів, тісного зв'язку зі зміною клі-

мату та підвищенням ризику глобальної продовольчої кризи, внутрішніх чинників впливу на розвиток аграрного сектору економіки.

Результати. У період становлення ринку землі в Україні та інтеграції у Світовий економічний простір необхідно враховувати світові тенденції в аграрній сфері для недопущення помилок та забезпечення продовольчої і національної безпеки. Загальносвітові тенденції залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор на сучасному етапі мають двоїтий характер: з одного боку, приватні інвестори купують землю в приватних власників; з іншого, іноземні інвестиції в аграрний сектор та угоди про купівлю, довгострокову оренду сільськогосподарських земель здійснюються на рівні урядів. Основна мета – експорт капіталу в бідні країни для купівлі або довгострокової оренди землі та забезпечення продовольчої безпеки своїх країн. Продовольча криза 2008 р. посилила ці тенденції, особливо країн, які імпортують продовольство та є експортерами нафти. Для них основна причина купівлі або довгострокової оренди не високі ціни на продукти харчування, а можливість безперебійного та прогнозованого обсягу імпорту. В останні роки, у зв'язку зі складними погодними умовами та неврожаєм, окремі країни – експортери сільгосппродукції для стабілізації цін на продукцію сільського господарства застосовували весь арсенал митно-тарифного й нетарифного регулювання експорту зернових.

Провідними експортерами капіталу до країн, які мають потребу в інвестиціях в аграрний сектор і при цьому володіють значними площами сільгоспугідь, є Китай, Індія, Південна Корея, ОАЕ, Саудівська Аравія, Катар та інші. Головними країнами – реципієнтами іноземних інвестицій в аграрний сектор виступають Судан, Конго, Камбоджа, Мадагаскар [4, с.44–45].

Мотиваційними чинниками експорту капіталу в аграрний сектор інших країн є:

1. Забезпечення продовольчої безпеки країни-донора за рахунок продукції, одержаної на придбаних за кордоном сільгоспугіддях.
2. Проблема питної води, яка використовується в сільгоспвиробництві.
3. Можливість для густонаселених країн зниження напруженості на сільському ринку праці шляхом залучення своїх громадян для роботи в створених за кордоном сільгоспідприємствах.
4. Підвищення вартості сільськогосподарських земель у зв'язку зі стрімким зростанням попиту на продукти харчування.
5. Загальносвітові тенденції до зростання вартості продуктів харчування та посилення напруженості на ринку продовольства.
6. Зростання посівних площ під енергетичними культурами.

Досягнення самодостатності в забезпеченні основними продуктами, зокрема пшеницею, для країн Перської затоки вимагає колосальних фінансових ресурсів, крім цього, витрати води з невідновлюваних природних резервуарів стрімко зростають, що загрожує національній безпеці.

Згідно з висновками, зробленими президентом “Нестле” стосовно сучасних тенденцій експорту капіталу в аграрний сектор інших країн, “насправді купують не землю, а воду. Оскільки разом із землею новий господар набуває право на наявну в ній воду – “халяву”, яка є найціннішою частиною обладнання” [4, с.45].

Питання забезпечення сільського господарства якісною водою гостро стоїть і перед Україною. Сьогодні в Україні сільське господарство займає друге місце за використанням води після промисловості. Частка сільського господарства в загальному обсязі використаної води складає 25,7%.

Зміна клімату істотно почала впливати на аграрний сектор економіки України. Найбільш відчутно це позначилося на землеробстві, меншою мірою на тваринництві, у частині, що стосується зелених кормів. Так, 2007 р. виявився екстремально посушливим (у південних областях дощів не було 60–80 і більше днів, температура піднялася до

позначки 35–37°C, а на поверхні ґрунту досягала 60°C), що спричинило зниження гідротехнологічного коефіцієнта до 0,6 при багаторічній нормі 1,3. Несприятливими стосовно вологозабезпечення сільгоспкультур були 2007–2009 рр. Осінь 2011 р. також була посушливою, що є причиною загибелі посівів і необхідності їх пересіву на третині площ.

Земельний фонд України становить 60,4 млн га. З них 42,4 мільйона, або 70,3%, займають сільськогосподарські угіддя. У цілому в нашій державі розораність земель досягає 81%, а у Вінницькій, Тернопільській, Кіровоградській області – понад 90%. Для порівняння: у США цей показник становить 19,8%, у Франції – 2,1%, у Великобританії – 29,6%, Німеччині – 32,8%, у Польщі – 44,2%, Китаї – 9,6%, Росії – 7,8%, Канаді – 4,6%, Австралії – 6,1%.

При такій високій розораності ґрунтів сільськогосподарського призначення відбуваються прогресуючі процеси деградації земель, які за оцінками науковців, становлять 40% сільгоспугідь. Крім цього, слід указати на катастрофічну втрату гумусу сільгоспугіддями, що, у свою чергу, загрожує продовольчій безпеці держави. Середній вміст гумусу в ґрунтах України, який є інтегрованим показником їхньої родючості, лише за останні 30 років ХХ ст. знизився на 18%, а за 100 років – на 25% [5].

Виходячи з екзогенних та ендогенних чинників впливу, можливі такі стратегії розвитку аграрного сектора:

1. Інтенсифікація сільгоспвиробництва, яка ґрунтується на широкому використанні мінеральних добрив, хімічних засобів захисту, максимізації доходів за рахунок вирощування високорентабельних культур.

2. Застосування генетично модифікованих організмів у сільгоспвиробництві з одночасним застосуванням хімічних засобів.

3. Екологічне сільгоспвиробництво.

Інтенсифікація сільгоспвиробництва, яка ґрунтується на максимізації доходу та переходу до вирощування високорентабельних монокультур, призводить до таких негативних наслідків:

1. Забруднення земель залишками хімічних речовин у результаті їх постійного й однотипного використання.

2. Зниження цін на дану сільгосппродукцію внаслідок зростання пропозиції.

3. Утрата традиційних ринків збуту інших видів сільгосппродукції.

4. Недотримання раціональних видів сівозмін.

5. Продаж сировини, а не продукції з високою доданою вартістю.

6. Нехтування принципом комплексного ведення сільськогосподарського виробництва та занепад м'ясного й молочного тваринництва.

7. Посилення процесу деградації сільськогосподарських земель.

8. Деструктивний вплив на агроландшафти та біорізноманіття.

У світі простежується тенденція до зростання площ сільськогосподарських угідь, на яких вирощують генетично модифіковані організми. Прибічники ГМО вбачають розв'язання світової продовольчої проблеми в подальшій експансії та зростанні питомої ваги даної продукції на світовому ринку продовольства. У той самий час використання ГМО має такі застереження:

- залежність від продуцентів насіння;
- використання пестицидів;
- утрата біорізноманіття;
- не вивчений вплив на людський організм;
- утрата відтворювальних функцій усіх учасників продовольчого ланцюга, які використовують для свого живлення ГМО;

- не вивчений вплив на агроценози ґрунту, зокрема, на діяльність дощових черв'яків.

Стратегія, яка базується на сталому агроекологічному розвитку, має такі переваги:

1. Збалансоване ведення екологічного рослинництва та тваринництва.
2. Зростання вартості рідкісного ресурсу – екологічно чистих земель.
3. Одержання екологічно чистих продуктів харчування.
4. Підвищення родючості ґрунтів.
5. Збереження біорізноманіття.
6. Дотримання сівозмін.

Екологічне сільське господарство базується на комплексному використанні земель, виходячи з їх природної родючості та інших факторів (пасовища, сінокоси, земля для вирощування с-г. культур). Це дозволить розвивати тваринництво, яке сьогодні знаходиться в глибокій кризі. Молочне та м'ясне скотарство підвищить свою рентабельність за рахунок зростання вартості та попиту на органіку. Концентрація виробництва в аграрному секторі повинна розглядатися не тільки з позиції максималізації доходів, а, головним чином, з позиції сталого агроекологічного розвитку. Основними критеріями цієї стратегії повинні бути:

1. Підвищення або, як мінімум, збереження родючості ґрунту.
2. Фінансування заходів із зупинення ерозії ґрунтів.
3. Одержання екологічно чистої продукції.
4. Соціоекономічний розвиток сільських територій.

Для реалізації стратегії сталого агроекологічного розвитку необхідно прийняти ряд законодавчих актів стосовно періодичного моніторингу сільськогосподарських угідь незалежно від форми власності та розробити чітку методику фінансових санкцій за порушення вимог землекористування в сільському господарстві. Ввести кримінальну й адміністративну відповідальність за завдані збитки. До запровадження ринку землі провести агрохімічну паспортизацію всіх сільгоспугідь, яка буде юридичною підставою для відшкодування збитків, завданих у результаті порушення вимог землекористування. Нині нагальною є потреба створення спеціальної служби, що відповідає б за дотримання законодавства у сфері охорони земель. Тепер є декілька відомств, які контролюють стан ґрунтів, але на жодне з них не можна покласти відповідальність за його погіршення тому, що кожна установа відстежує тільки частину показників і не має цілісної картини. З метою обмеження концентрації сільгоспугідь, монополізації ринку сільгосппродукції є впровадження й освоєння систем екологічного землеробства, заснованих на максимальному використанні ресурсів органічних добрив і компенсації дефіциту поживних речовин за рахунок законодавчо закріпленого комплексного ведення сільгоспвиробництва з обов'язковим дотриманням нормативної щільності ВРХ залежно від ґрунтово-кліматичних умов.

Очікуваними результатами реалізації стратегії сталого агроекологічного розвитку на довгострокову перспективу є:

1. Продовольча безпека держави на основі екологічно чистих продуктів харчування.
2. Зростання вартості землі (екологічно чиста).
3. Збереження навколишнього природного середовища.
4. Зростання зайнятості сільського населення.
5. Упровадження системи біологізації сільгоспвиробництва.
6. Зростання тривалості життя населення та зменшення витрат на охорону здоров'я.
7. Підвищення конкурентоздатності сільського господарства на міжнародних ринках.

8. Зростання інвестиційної привабливості аграрного сектору як для вітчизняних, так і для зарубіжних інвесторів.

Першочерговими заходами переходу на сталий агроекологічний розвиток є законодавче забезпечення та розробка стратегії розвитку аграрного сектору України. Виходячи із ситуації, у якій знаходиться сільське господарство, необхідно провести:

1. Паспортизацію всіх сільськогосподарських земель.
2. Визначити землі, які відповідають статусу спеціальних сировинних зон і, згідно з європейськими стандартами, є екологічно чистими.
3. Увести особливий статус для таких земель і стимулювати сільгоспвиробників до ведення екологічної системи землеробства.
4. Першочергово здійснювати держзакупівлі в сільгоспвиробників екологічно чистої продукції.
5. У державному бюджеті передбачити кошти для фінансування розвитку екологічного землеробства.

Висновки. Стратегія сталого агроекологічного розвитку дозволить не тільки зберегти безцінний ресурс – сільськогосподарські угіддя та біорізноманіття для прийдешніх поколінь, але й забезпечить населення України екологічно чистими продуктами харчування та підвищить експортний потенціал і конкурентоспроможність аграрного сектору. В умовах скорочення площі сільгоспугідь, зміни клімату та зростання напруженості на продовольчому ринку земля як фактор виробництва невпинно зростатиме в ціні. У недалекому майбутньому саме наявність достатньої кількості екологічно чистих земель визначатиме економічну могутність держави.

1. Саблук П. Національна доктрина продовольчої безпеки України / П. Саблук, Г. Калетнік, С. Кваша та ін. // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3–11.
2. Малік М. Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М. Й. Малік, М. А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3–12.
3. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна [та ін.] // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4–14.
4. Михайлов Ю. Україна – For sale? (виставлено на продаж) / Ю. Михайлов // Пропозиція. – 2010. – № 1. – С. 44–46.
5. Агрохімія / [М. М. Городній, С. І. Мельник, А. С. Маліновський та ін.]. – К. : Алефа, 2003. – 778 с.

Рецензенти:

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

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

УДК 657.372.3:336.564.1

ББК 65.053

Шевченко Н.О.

ОБЛІК АМОРТИЗАЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЇЇ НАРАХУВАННЯ

Уманський національний університет садівництва,
Міністерство аграрної політики і
продовольства України,
кафедра обліку і аудиту,
20305, Черкаська обл., м. Умань, вул. Інститутська, 1,
тел.: 0677007107,
e-mail:shevchekono@yandex.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження методу нарахування амортизації в сільськогосподарських підприємствах та покращання її обліку за допомогою реєстрів бухгалтерського обліку.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, метод нарахування амортизації.

Annotation. The article is directed on the research into depreciation method of farm enterprises and its accounting with the help of bookkeeping record.

Key words: depreciation, depreciation policy, method of depreciation.

Вступ. У сільському господарстві джерелами фінансування формування основних засобів є амортизаційні відрахування, прибуток, кредити, кошти лізингових і страхових компаній, інвестиції фізичних та юридичних осіб, кошти держави. Внаслідок відсутності регулювання оновлення основних засобів з боку держави та фінансово-економічної кризи, ці джерела виявилися неефективними. Відносини, які виникають при формуванні основних засобів, слід переглядати й удосконалювати.

Теоретичному обґрунтуванню поняття “амортизація” приділялась увага в працях Я.К.Білоуська, П.І.Гайдуцького, М.Й.Маліка, М.Ф.Огійчука, Г.М.Підлісецького, П.Т.Саблука та ін. Науковим працям із цієї проблеми характерне висловлювання різних думок і поглядів. Проте відсутність чіткої позиції вчених із питань вибору методу нарахування амортизації в сільськогосподарських підприємствах свідчить про складність та актуальність цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методу нарахування амортизації на сільськогосподарських підприємствах та обґрунтування шляхів покращання її обліку.

Результати. Особливе місце в оновленні основних засобів відводиться амортизації, оскільки, зважаючи на функціонування у виробничому процесі, частина вартості основних засобів переноситься на продукт, а інша, як зафіксована у засобах праці, залишається в процесі виробництва. Фіксована таким чином вартість постійно зменшується (до тих пір, поки засіб праці не відпрацює певного часу), тому його вартість протягом цього періоду має бути розподілена на масу виготовленої продукції. За економічним змістом сума нарахованої амортизації повинна відображати вартість основних засобів, яка була використана або спожита за визначений період.

Результати. Амортизацію доцільно розглядати як процес перенесення вартості основних засобів на вартість виробленої сільськогосподарської продукції. Чим повільніше відбувається цей процес, тим більшою є різниця між основними засобами, які використовуються в процесі виробництва, і основними засобами, спожитими в ньому.

Якщо така різниця зникає, це означає, що засіб праці разом зі своєю споживчою вартістю втратив свою цінність як актив. Схему руху вартості основних засобів через нарахування амортизації наведено на рис. 1.

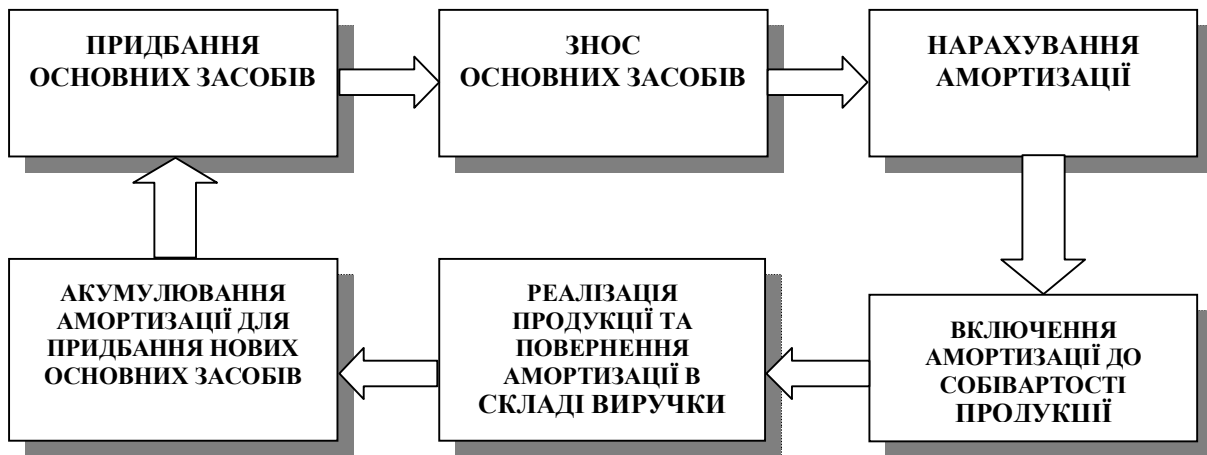


Рис. 1. Роль амортизації у формуванні та відновленні основних засобів

До початку аграрних перетворень амортизаційні відрахування відігравали головну роль у формуванні коштів на просте відтворення основних засобів, на розширене відтворення матеріально-технічної бази, сільськогосподарські підприємства використовували прибуток, кредити та лізинг. При переході до ринкових відносин формування основних засобів покладається на сільськогосподарських виробників. Тому амортизації надають економічну базу відтворення основних засобів.

Зважаючи на це, виникає потреба розглянути особливості формування основних засобів, напрями підвищення економічної ефективності їх оновлення. Ці питання досить актуальні, тому що відтворення основних засобів відбувається невисокими темпами й існує ряд недоліків у визначенні балансової вартості основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Нині відсутній чіткий механізм визначення суми амортизації. Слід зазначити, що впродовж 90-х років амортизаційна політика підпорядковувалася податковому методу, унаслідок чого втрачено об'єктивну основу для визначення споживання головного капіталу та його частини, яка відшкодовується шляхом амортизації.

Через неефективну амортизаційну політику й інфляційні процеси майже повністю втрачено головну роль амортизації – джерела простого відтворення основних засобів. Сьогодні при нарахуванні амортизації підприємства використовують метод залишкової вартості, який був рекомендований при перенесенні з податкового обліку в бухгалтерський. Сільськогосподарські підприємства обліковують машини й обладнання за первісною вартістю, яка не змінювалася після проведення індексації. Більша частина технічних засобів, що є у власності аграріїв або вони її орендують, відпрацювала один і більше строків корисного використання і майже повністю зношена, тому має низьку вартість. При нарахуванні амортизації на залишкову вартість техніки сума амортизації в десятки разів буде меншою, ніж нинішня ціна такої техніки.

Таким чином, амортизація є економічною базою відтворення основних засобів, яка складається з двох частин – зношування і відшкодування. Зношування з економічної точки зору – це та частина вартості, яка поступово, завдяки використанню засобів праці, переноситься на вироблену продукцію, виконані роботи, надані послуги відповідно до втрати споживчої вартості. Економічна суть категорії “амортизація” полягає в перенесенні вартості засобів виробництва на продукцію, що створюється з метою відшкодування їх вартості. За допомогою амортизації у вартість виробленої продукції входить суспільна праця, уречевлена в основних засобах.

Слід зазначити, що в структурі витрат амортизація в 1990 р. становила 10,2%, а у 2009 р. цей показник знизився до 4,3%. Сума нарахованої амортизації зменшилася май-

же втричі, тому сьогодні не може забезпечити навіть простого відтворення. Отже, доцільно збільшувати норму амортизації для швидшого оновлення основних засобів [2].

На стадії виробництва сільськогосподарської продукції та формування її собівартості амортизаційні відрахування є однією із статей формування собівартості готової продукції. У такій ситуації амортизація повинна бути джерелом інвестицій. Однак джерелом інвестицій вона стає при реалізації готової продукції та отриманні виручки. Нині розмір амортизації повинен відповідати реальній участі основних засобів у процесі виробництва. Відповідність суми нарахованої амортизації та її акумулювання – це питання сьогодення і наближеного майбутнього для сільськогосподарських підприємств. Від розміру амортизаційних відрахувань залежить сума прибутку, який підлягає оподаткуванню. Для держави – це надходження до бюджету, а для аграріїв – сума коштів для оновлення основних засобів. Підприємства зацікавлені в якомога вищих нормах амортизації, уведення прискорених методів нарахування амортизації з тим, щоб зменшити прибуток до оподаткування.

Із застосуванням прискореного методу нарахування амортизації знижується податок на прибуток у перші роки після введення основних засобів в експлуатацію і за рахунок цього швидше відшкодовуються інвестиції, дані проекти стають ефективнішими та менш ризиковими.

Високорентабельні підприємства, як свідчать результати проведених досліджень, повинні використовувати прискорений метод нарахування амортизації, менш рентабельні мають застосовувати нижчі норми амортизації. Державі необхідно регулювати цей процес і в першу чергу надавати право використовувати прискорений метод нарахування амортизації для підприємств, які найбільшою мірою сприяють розвитку науково-технічного прогресу та соціально-економічного піднесення держави. Нині такими є виробничі й науково-виробничі підприємства промисловості, транспорту, сільського виробництва, будівництва. Прискорена амортизація ефективна тільки для рентабельних підприємств, дає змогу отримати пільги щодо податку на прибуток і тим самим стимулює їх оновлення [3].

Для більшості сільськогосподарських підприємств, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування (сплачують фіксований сільськогосподарський податок відповідно до Податкового кодексу України розділу 12 глави 2 “Фіксований сільськогосподарський податок”), як вони вважають, метод нарахування амортизації неактуальний. Тобто вони сплачують податок, розмір якого залежить від площі сільськогосподарських угідь, а прибуток, який отримують від господарської діяльності, не оподатковується. Нарахування амортизації в більшості сільськогосподарських підприємств Черкаської області проводиться за методом залишкової вартості.

Облік нарахованої амортизації сільськогосподарські підприємства ведуть на пасивному рахунку 13. Відповідно до методичних рекомендацій щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 4 червня 2009 р. № 390, для нарахування амортизації необоротних активів доцільно складати розрахунок (відомість № 4.4 с.-г.) нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів за прямолінійним методом на початок року. Розрахунок використовують для визначення річної і місячної сум амортизації на 1 січня. Необоротні активи об’єднують за групами та видами об’єктів, а також передбачають розподіл амортизації за об’єктами обліку. У наступні звітні періоди суму амортизації необоротних активів за січень коригують, ураховуючи зміни в їх складі за попередній місяць. При цьому щомісячно складають відомість № 4.5 с.-г. нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів, які надійшли або вибули. У цій відомості зазначають вид основних засобів за класифікаційними групами та кореспондуючими рахунками, суму

амортизації щодо об'єктів, що надійшли й вибули. Стосовно об'єктів, що надійшли, сума амортизації нараховується до попереднього місяця, а щодо тих, які вибули, – вираховується [4].

На підставі розрахунку (відомість № 4.4 с.-г.) нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів за прямолінійним методом і відомості № 4.5 с.-г. нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів, які надійшли або вибули, складають відомість № 4.6 с.-г. нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів. У ній записують розподіл амортизації по об'єктах обліку, нараховану суму амортизації за минулий місяць, зміни суми амортизації по об'єктах, що надійшли й вибули, і суму амортизації, нарахованої в поточному місяці.

Синтетичний облік за рахунком 13 “Знос (амортизація) необоротних активів” доцільно вести в Журналі-ордері № 4 А с.-г. Записи за кредитом цього рахунка здійснюються на підставі відомості № 4.6 с.-г. Кредитовий оборот за рахунком 13 переносять у Головну книгу.

Висновки. Нарахована сума амортизації, яка входить у структури витрат і є складовою собівартості сільськогосподарської продукції, прямо впливає на економічні показники підприємства. Чим вища сума амортизації в структурі витрат, тим результативніша їх діяльність.

На наше переконання, амортизація фіксує міру зношення основних засобів (техніки), відображає величини зменшення їх вартості й акумулює кошти для фінансування їх оновлення. Як грошова форма амортизація слугує для відтворення основних засобів у їх натуральній формі (капітальне будівництво, купівля нових засобів).

1. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 4 червня 2009 р. № 390.
2. Огійчук М. Ф. Амортизаційні відрахування як джерело фінансового забезпечення відтворення основних засобів у сільському господарстві / М. Ф. Огійчук, К. О. Утенкова // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 90–96.
3. Тулуш Л. Д. Оподаткування сільськогосподарських виробників: стан та перспективи розвитку / Л. Д. Тулуш, В. І. Проніна, Н. В. Саперович. – Львів : НВФ “Українські технології”, 2009. – 296 с.

Рецензенти:

Непочатенко О.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту УНУС;

Приліпко С.М. – кандидат економічних наук, доцент, директор ТОВ “Черкаська обласна сільськогосподарська дорадча служба”.

УДК 336.22:631

ББК 65.9 (4 Укр) 261.4

Малініна Н.М.

ОЦІНКА ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Вінницький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економіки промисловості
і організації виробництва,
21021, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 95,
тел.: 380432598414,
e-mail: malinina@inbox.vn.ua

Анотація. Проведено оцінку діючого механізму майнового оподаткування в галузі сільського господарства, виявлено недоліки у формуванні бази земельного податку, визначено напрями вдосконалення майнового оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: майнове оподаткування, сільське господарство.

Annotation. The estimation of the operating mechanism of the property taxation in branch of agriculture is made, lacks of formation of base of the ground tax are found, ways of improvement of the property taxation of agricultural manufacturers are defined.

Key words: the property taxation, agriculture.

Вступ. Майнові податки, поряд з прибутковими, є потужним інструментом оподаткування доходів, які не охоплені іншими видами оподаткування. Вони забезпечують вирівнювання умов господарювання, виконання принципів соціальної справедливості, доступності, стабільності й рівномірності сплати в оподаткуванні.

Механізм майнового оподаткування побудований здебільшого на зовнішніх ознаках, тобто базою оподаткування слугує оціночна вартість (для землі – кадастри, для нерухомості – балансова чи ринкова вартість, для особистого майна – оціночна вартість та ін.). Таким чином, можливість ухилень від сплати майнових податків зведена до мінімуму: досить важко приховати земельні угіддя, об'єкти нерухомості чи інше майно. Однак існує можливість зменшення оподатковуваних сум при визначенні бази оподаткування цілком легальним (законодавчо обумовленим) шляхом. Окрім того, оцінка вартості майна є найбільш трудомісткою й затратною і вимагає постійного корегування, унаслідок збільшення своєї вартості, за допомогою встановлення коефіцієнтів, що утруднює адміністрування означених податків.

Основним вектором майнового оподаткування в галузі сільського господарства є оподаткування землі, що реалізується в Україні через справляння плати за землю та фіксованого сільськогосподарського податку. Механізми функціонування означених податків не дозволяють вирішувати питання наповнення місцевих бюджетів, стимулювання ефективного використання земель сільськогосподарського призначення, фінансування природоохоронних заходів, що потребує їх удосконалення, особливо напередодні запровадження ринку землі.

Питання майнового оподаткування є предметом наукових досліджень П.М.Борівика, Д.І.Деми, М.Я.Дем'яненка, Л.Д.Тулуша, М.М.Федорова, І.Д.Якушика та багатьох інших учених. Проте окремі аспекти функціонування земельного оподаткування, як різновиду майнового, досліджені фрагментарно, що вимагає проведення подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження діючої системи майнового оподаткування АПК, виявлення проблемних аспектів механізму побудови та функціонування майнових податків і визначення напрямів його вдосконалення.

Результати. У системі майнового оподаткування одним з основних і найдавніших *Малініна Н.М.* Оцінка діючого механізму майнового оподаткування в галузі сільського господарства полягає у вилученні рентних доходів.

Теоретично платниками майнових податків повинні бути власники, оскільки за своєю економічною природою майнові податки – це податки за володіння майном. Але на практиці досить розповсюдженим є стягнення податків з користувачів. Так, суб'єктом оподаткування при справлянні плати за землю є власники земельних ділянок та землекористувачі [8, с.269].

Земельні угіддя, які є головним об'єктом оподаткування, знаходяться у власності громадян (табл. 1). З аналізу наведених даних видно, що найбільші площі угідь залучені до товарного виробництва сільгосп підприємствами. Їх частка в структурі загальної площі складає 73–76%. З них біля 80% – земельні паї, узяті в оренду в населення, і лише 0,03% є власністю сільгосп підприємств. У користуванні фермерських господарств (ФГ) знаходиться від 10–14% с.-г. угідь, при цьому близько 65% – орендовані паї в населення. У власності особистих селянських господарств перебуває 75% земель з використовуваних для товарного виробництва. У цілому, для ведення товарного виробництва сільськогосподарські підприємства й ФГ беруть в оренду 65% паїв. Тому виникає питання про коректність оподаткування ресурсу, який не належить платникові податків, але в той самий час виступає основою оподаткування.

Податкові відносини є, у першу чергу, відносинами власності, а орендні, за своєю економічною природою, не є податковими, і методологічно правильним є оподаткування власника, який через механізм оренди перекаже податок на орендаря. При цьому землевласник відповідатиме за збереження родючості землі, раціональне її використання та буде зацікавлений у проведенні землеохоронних заходів.

Таблиця

Аналіз структури землекористування у Вінницькій області за 2006–2010 роки* (тис. га)

Показник	Роки					
	2006		2008		2010	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
Площа с.-г. угідь, залучених до товарного виробництва, тис. га	1 344,3	100	1 407,4	100	1 421,1	100
<i>у т. ч.</i>						
у користуванні с.-г. підприємств	1 028,1	76,5	1 039,5	73,9	1 043,9	73,5
<i>з них перебуває:</i>						
у власності	-	-	-	-	0,1	0,007
у колективній власності	1,5	0,1	0,3	0,02	0,2	0,01
постійному користуванні (держ. п-ва)	78,1	5,8	47,0	3,3	43,4	3,1
оренда (землі державної власності)	128,2	9,5	146,2	10,4	152,9	10,8
оренда (не витребувані паї)	29,8	2,2	39,0	2,8	36,0	2,5
оренда (земельні частки, паї)	790,5	58,8	807,0	57,3	811,3	57,1
у користуванні ФГ	146,3	10,9	198,1	14,1	202,9	14,3
<i>з них перебуває:</i>						
у власності	1,2	0,09	2,4	0,2	3,4	0,2
постійному користуванні (держ. п-ва)	26,2	1,9	24,3	1,7	22,9	1,6
оренда (землі державної власності)	32,0	2,3	33,4	2,4	38,2	2,7
оренда (не витребувані паї)	2,6	0,2	5,3	0,4	7,0	0,5
оренда (земельні частки, паї)	84,3	6,3	132,7	9,4	131,4	9,2
у користуванні ОСГ	169,9	12,6	169,8	12,0	174,3	12,2
<i>з них перебуває:</i>						
у власності	110,3	8,2	121,3	8,6	128,8	9,1
постійному користуванні	50,3	3,7	42,0	2,9	40,0	2,7
оренда (землі державної власності)	9,3	0,7	6,5	0,5	5,5	0,4

* Складено автором за даними Головного управління агропромислового розвитку ОДА у Вінницькій області.

З іншого боку, сучасні тенденції розвитку орендних відносин у галузі потребують контролю податкових органів щодо повноти стягнення плати за землю, оскільки проконтролювати зареєстровані функціонуючі підприємства набагато легше, ніж велику кількість дрібних власників.

У той самий час більшість сільськогосподарських підприємств функціонує сьогодні на ФСП, унаслідок чого звільняється від сплати земельного податку. При цьому орендодавець (селянин), що здав землю в оренду такому підприємству, також його не сплачує [8, п. 282.1.10]. Ця норма є абсолютно обґрунтованою, оскільки:

- 1) селяни, що здали в оренду паї, оподатковуються в межах ПДФО, тобто сплачують податок з доходу за здані в оренду земельні ділянки;
- 2) орендна плата (по області складає в середньому 3% від проіндексованої нормативної грошової оцінки) дорівнює 380 грн/га, а відповідно і розмір ПДФО є більшим за суми земельного податку, які були б сплачені з аналогічної ділянки;
- 3) земельні угіддя залишаються в площині оподаткування (хоч і в межах ФСП), що є більш вигідним для держави, ніж приєднання цих паїв до земель ОСГ.

Отже, звільнення землевласника від оподаткування земельним податком, за умови здачі землі в оренду платникові ФСП, є цілком логічним заходом, оскільки його чистим доходом є орендна плата, яка оподатковується прибутковим податком. Необхідність сплати ще й земельного податку може призвести до підвищення суми оренди, що, безперечно, збільшить податкове навантаження на орендарів; зменшення доходів власників ділянок чи припинення розвитку орендних відносин у галузі.

Таким чином, ми визначили, що, виходячи з економічної природи земельного податку, оподатковуватися повинен власник. Але на практиці більш доцільним є вилучення земельного податку в користувачів (орендарів) земельних ділянок, оскільки є можливість здійснення обліку й контролю за повнотою сплати. При цьому орендодавці повинні бути звільнені від сплати земельного податку внаслідок оподаткування прибутковим. Це дозволить узгодити земельне й прибуткове оподаткування.

Додатково зазначимо, що серед прямих податків рівень сплати земельного податку є найвищим; це свідчить про розуміння необхідності здійснення розрахунку за користування загальнонаціональним багатством – землею.

Наступним питанням, що потребує розв'язання, є диференціація категорій земель для цілей оподаткування залежно від їх функціонального призначення.

Відповідно до Земельного кодексу, землями сільськогосподарського призначення визнаються землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури, у тому числі інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, або призначені для цих цілей [5, гл. 5]. До земель сільськогосподарського призначення належать як сільськогосподарські, так і несільськогосподарські угіддя.

У Податковому кодексі передбачено різні ставки оподаткування сільськогосподарських (ріплі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) і несільськогосподарських угідь [8, р.ХІІІ]. Проте, у разі переходу на оподаткування в рамках ФСП, товаровиробник звільняється від сплати земельного податку (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського виробництва) [8, ст. 307]. Тому невирішеним залишається питання оподаткування земельних ділянок, що знаходяться під виробничими будівлями, спорудами, офісними приміщеннями. На нашу думку, оподаткування означених категорій земель повинно бути уніфі-

Малініна Н.М. Оцінка діючого механізму майнового оподаткування в галузі сільського господарства оподатковуватися разом з будівлею, виступаючи як склад майнового оподаткування.

Актуальним залишається питання визначення бази оподаткування земельного податку та його модифікованого виду – ФСП. Сьогодні базою оподаткування означених податків є грошова оцінка угідь, здійснена в 1995 р. [9]. Сутність методики полягає в розрахунку нормативної грошової оцінки на основі загального рентного доходу з урахуванням його капіталізації.

У роботах більшості вітчизняних науковців акцентується увага на неадекватності використання для цілей оподаткування оцінки, здійсненої 16 років тому. У процесі проведеного аналізу виявлено, що середні ціни реалізації зернових за 16 років зросли в 1,9 раза; урожайність зернових, унаслідок застосування більш досконалих методів господарювання, зросла в 1,5 раза; виробничі витрати на гектар землі збільшились у 2,1 раза; норму рентабельності зернових некоректно використовувати при розрахунках, оскільки вона є досить високою (за діючої методики – 35%) і не відображає середньої рентабельності при вирощуванні інших культур; термін капіталізації 33 роки встановлений з розрахунку 3% кредиту, що нині не відповідає дійсності.

Таким чином, усі показники, які використовуються при визначенні нормативної грошової оцінки, за 16 років суттєво змінились і сучасна оцінка не відображає реальної вартості землі. Тому її застосування для визначення бази оподаткування ФСП і плати за землю є некоректним. Навіть коефіцієнти індексації, які використовуються при розрахунку бази земельного податку, не здатні відкоректувати ті зміни, що відбулися в аграрному секторі за 23 роки, що потребує проведення грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, виходячи з реалій сьогодення чи встановлення бази земельного податку в інший спосіб.

За умови залучення сільськогосподарських земель до ринкового обігу стане ще очевиднішою неадекватність результатів нормативної грошової оцінки, внаслідок відхилення ринкової вартості від нормативної, що безперечно відобразиться на ефективності земельного оподаткування та орендних відносин.

Оцінка землі сільськогосподарського призначення для цілей оподаткування є ключовим питанням розвитку податкових відносин у галузі, тому серед науковців продовжуються пошуки в указаному напрямі.

Окремі автори вважають, що саме ринкова оцінка вартості землі з метою оподаткування є методологічно коректною, оскільки враховує всі природні, економічні й логістичні чинники [1; 6]. Вона є порівняно нескладною, забезпечує справедливість оцінки реальної вартості угідь. Такої ж позиції дотримуються міжнародні експерти, які зауважують, що мірою об'єктивності податкового навантаження є ринкова оцінка [7; 13]. Фактично, мається на увазі дохід, який власник майна (земельної ділянки чи нерухомості) може отримати в результаті продажу або надання в оренду.

Застосування ринкової оцінки землі, яка використовується в більшості розвинутих країн з метою оподаткування [3, с.115], в Україні стане можливим з появою ринку землі, який планується запровадити з 01.01.2012 р. Такий підхід дозволить урахувати всі необхідні кількісні та якісні характеристики земельних угідь і буде відповідати сучасному стану розвитку економічних і цінних процесів у галузі. Тому використання ринкової оцінки для цілей оподаткування є найбільш прийнятним у сучасних умовах.

Одним із способів проведення ринкової оцінки землі є методика масової оцінки, сутність якої полягає у встановленні базової вартості земельних ділянок з метою оподаткування, розрахованої на основі зіставлення реальних ринкових цін на землю та врахування всіх факторів, що впливають на вартість земельних ділянок [10, с.45]. Ця методика використовується в більшості країн для оцінки майна, проте її запровадження в Україні для оцінки земель сільськогосподарського призначення вважаємо передчасним.

Запропонована методика перспективна, але її важко реалізувати, оскільки сьогодні відсутня повна та якісна база даних щодо об'єктів оцінки, не функціонує ринок земель, не регламентовані процедури оцінювання, відсутнє програмне забезпечення та кваліфікований персонал.

Додатково відмітимо, що досвід оподаткування землі в розвинутих країнах, де земельний ринок уже давно функціонує, підтверджує необхідність “перевірки” чи зіставлення ринкової оцінки з даними кадастрової [3, с.82]. Зазначені заходи зумовлюються такими причинами:

- 1) початкова ціна на землю ґрунтується на кадастровій оцінці;
- 2) ціна землі змінюється під впливом ринкових механізмів (попиту і пропозиції), а коливання бази оподаткування не дозволяє чітко спланувати кількість надходжень до бюджету від сплати податків;
- 3) наявні тенденції приховування реальної вартості землі з метою зменшення оподаткованої бази (наприклад, в Іспанії існує податок на зростаючу вартість земельної ділянки, тому учасники ринку зацікавлені в приховуванні реальної вартості для зменшення розміру податку).

У деяких країнах, зокрема у Швеції, співіснують дві форми оцінки – ринкова й оподатковувана. Ринкова оцінка землі проводиться щорічно приватними експертами та використовується покупцями й продавцями для орієнтації при здійсненні угод з придбання і продажу землі; оподатковувана – проводиться щорічно державними експертами, складає близько 70% ринкової й використовується для розрахунку сум податку з нерухомості, до складу якого входить земельний.

Таким чином, у західних країнах поряд з ринковою оцінкою продовжує існувати й кадастрова, яка дозволяє уникнути зловживань і штучного зменшення оподаткованої бази.

У світовій практиці майнового оподаткування виокремлюються такі підходи до оподаткування землі – земля з розташованими на ній об'єктами може оцінюватися й оподатковуватись як окремо (Румунія, Швейцарія, Литва), так і в комплексі (Данія, Ісландія, Іспанія, Фінляндія, Швеція, Росія та ін.) [14], причому комплексне оподаткування набуває все більшого поширення в пострадянських країнах.

Тенденції розвитку системи оподаткування майна в Україні поки що не збігаються із світовими тенденціями, оскільки в ПК передбачено роздільне оподаткування двох елементів майна – нерухомості й землі, що притаманне податковим системам країн, які розвиваються.

На нашу думку, при здійсненні оцінки нерухомості обов'язково враховується місце розташування, а при здійсненні оцінки землі – існуюча інфраструктура, тому вважаємо, що для запобігання подвійному оподаткуванню об'єкт нерухомості повинен оцінюватись і оподатковуватись в комплексі із земельною ділянкою. Такої ж позиції дотримуються О.Драпиковський, І.Іванова, які зазначають, що “система, яка використовує різні податки та оцінки, не тільки ускладнює процес управління нею, а й є менш нейтральною щодо надходжень та справедливою стосовно платників податку” [4].

Окрім того, плата за землю є загальнодержавним податком, а податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, – місцевим, що потребує, у разі їх комплексного розгляду, уточнення спрямованості сум податків.

Як показує світовий досвід, майнові податки слугують постійним, стабільним і переважним джерелом поповнення місцевих бюджетів у США, Ірландії, Канаді, Голландії, Франції, Німеччині. У західних країнах надходження від майнових податків у місцеві бюджети складають від 18–50% [2, с.43; 11, с.22]. В Україні найбільшу частку в доходах місцевих бюджетів складає ПДФО – 75–80%, при цьому на майнові податки припадає 9–11%.

Малініна Н.М. Оцінка діючого механізму майнового оподаткування в галузі сільського господарства землю статусу місцевого податку, що дозволило о раціоналізувати землекористування, урахувати особливості використання земель різного цільового призначення, розширити повноваження органів місцевого самоврядування щодо визначення рівня плати за землю [12, с.16]. Однак у ПК він так і залишився загальнодержавним, що позбавляє муніципалітети суттєвих джерел поповнення місцевих бюджетів і зумовлює стан розвитку сільських територій.

При сплаті земельного податку щомісяця, а податку на прибуток у кінці року виникає ситуація, коли земельний податок відіграє роль авансових платежів податку на прибуток, оскільки “сума нарахованого податку на прибуток зменшується на суму податку на землю, що використовується в сільськогосподарському виробничому обороті” [8, ст.155]. Означений механізм, безумовно, спонукає товаровиробників до отримання прибутку, що перевищує розмір земельного податку. Але при цьому нівелюється основна функція земельного податку – вирівнювання умов господарювання.

Надання земельному податку статусу місцевого дозволить вирішити питання узгодження земельного й прибуткового оподаткування, унаслідок різноспрямованості означених податків. При цьому ставки земельного податку й податку на прибуток повинні бути узгоджені для уникнення подвійного оподаткування рентних доходів.

Висновки. Діючий механізм майнового оподаткування в сільському господарстві характеризується неадекватністю відображення економічних процесів у податковому законодавстві й потребує негайного реформування.

Вважаємо, що основними векторами вдосконалення майнового оподаткування повинні стати такі: установлення об’єктивної бази оподаткування земельним податком шляхом запровадження ринкової оцінки вартості землі, що дасть можливість суттєво підвищити надходження від означеного податку; надання платі за землю статусу місцевого податку, що сприятиме збільшенню дохідної бази місцевих бюджетів і вирішить питання узгодженості прибуткового та майнового оподаткування; урахування досвіду розвинутих країн при проведенні оцінки й оподаткування нерухомості та землі в комплексі; взаємоузгодження ставок та джерел сплати майнових і прибуткових податків; підвищення частки майнових податків у структурі місцевих бюджетів.

Таким чином, подальше дослідження буде спрямоване на вирішення означеного кола проблемних питань і розробку методологічної основи для побудови оптимального механізму майнового оподаткування в галузі сільського господарства.

1. Боровик П. М. Рентні аспекти вдосконалення земельного податку [Електронний ресурс] / П. М. Боровик – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vkib/2010_1/Borovik.html.
2. Вишневецький В. П., Чекіна В. Д. // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 43–52.
3. Дема Д. І. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у США і Україні / Д. І. Дема. – Житомир : Полісся, 2001. – 228 с.
4. Драпиковський О. Масова оцінка міських земель: Україна та світовий досвід [Електронний ресурс] / Драпиковський О., Іванова І. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vrabria/2009>.
5. Земельний кодекс України. ВРУ. Кодекс України. Закон від 25.10.2001 № 2768–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14>.
6. Кушнірук Ю. М. Проблемні питання оцінки власності в Україні з метою оподаткування [Електронний ресурс] / Ю. М. Кушнірук. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_5/178_Kusznirczuk_19_5.pdf.
7. Міжнародні стандарти оцінки. – 8-ме вид. ; пер. з англ. С. О. Пузенко. – К. : АртЕк, 2008. – 432 с.

8. Податковий кодекс України. ВРУ. Кодекс України. Закон від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
9. Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. № 213 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Сацький Д. Масова оцінка землі – справедлива та ефективна база для розрахунку земельного податку / Д. Сацький // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 3. – С. 44–47.
11. Соколовська А. М. Основи теорії податків : навчальний посібник / А. М. Соколовська. – К. : Кондор, 2010. – 326 с.
12. Якушик І. Природні ресурси: чи стимулюватимуть їх раціональне використання нові принципи оподаткування? / І. Якушик // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 7. – С. 15–16.
13. International Valuation Technical Paper Mass Appraisal. – IVSC. 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ivsc.org>.
14. Land (Real Estate) Mass Valuation Systems for Taxation Purposes in Europe. – Geneva : UN ECE, 2001. – 143 р.

Рецензенти:

Погрішук Б.В. – доктор економічних наук, доцент, директор Вінницького інституту економіки ТНЕУ;

Лесько О.Й. – кандидат економічних наук, професор кафедри ЕПОВ Вінницького національного технічного університету.

УДК 637(075.8)

ББК 45/46я

Сорока А.М.

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ
ПТАХІВНИЦТВА**

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
кафедра менеджменту ім. проф. Й.С.Завадського,
03041, Київ-041, вул. Героїв Оборони, 15 (корпус 10),
тел.: 0445278566

Анотація. Стаття спрямована на дослідження системи виробництва продукції птахівництва підприємствами та визначення можливості підвищення її ефективності.

Ключові слова: виробництво, ефективність, сільськогосподарські підприємства, продукція птахівництва, прибуток, збиток, рентабельність.

Annotation. The article is directed on research of the system of production of goods of the poultry farming in enterprises and determinations of possibility of increase of its efficiency.

Key words: production, efficiency, agricultural enterprises, products of the poultry farming, income, loss, profitability.

Вступ. Для аграрних підприємств основним видом операційної діяльності є сільськогосподарське виробництво. Кінцевими результатами такого виробництва (видами економічного ефекту) є, як відомо, валова продукція сільського господарства, товарна продукція, чиста продукція і прибуток. Найбільш динамічна галузь агропромислового комплексу – птахівництво. Птахівничі підприємства, застосовуючи найсучасніші технології і кроси птиці досягли показників кращих світових виробників, де продукція найдешевша та прибуткова.

Постановка завдання. Птахівництво – одне з важливих джерел продовольчої без-

Сорока А.М. Підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва
проблеми розвитку птахівництва та підвищення ефективності виробництва його продукції розглядаються в працях В.Г.Андрійчука, О.М.Брадула, І.В.Кушніра, О.Б.Стефаніва, О.М.Шпичака та ін.

Мета статті – дослідити напрями підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва.

Завданнями дослідження є аналіз ефективності виробництва продукції птахівництва підприємствами та виявлення шляхів підвищення його ефективності.

У процесі дослідження застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: монографічний – при вивченні й аналізі наукової літератури; аналізу та синтезу – при поєднанні складових економічних явищ в єдиному процесі; економічного аналізу – при дослідженні рівня й динаміки ефективності виробництва продукції птахівництва; зіставлення – для порівняння динаміки результатів діяльності досліджуваних підприємств та показників тощо.

Результати дослідження. Птахівництво – одна з найбільш механізованих й автоматизованих підгалузей сільського господарства, її продукція найпридатніша для поліпшення якості харчування людей. Воно має ряд переваг порівняно з іншими продуктами тваринництва, а саме: скороспілість, нижчу у 2–5 разів порівняно з м'ясом свиней і великої рогатої худоби енергоємність, швидше обертання грошових коштів від реалізації тощо. М'ясне птахівництво відіграє особливу роль у народному господарстві України. Воно забезпечує населення країни дієтичними висококалорійними продуктами харчування, які за поживністю переважають більшість продуктів харчування. Так, у м'ясі курей та індиків міститься до 23% протеїну й 17–24% жиру, у м'ясі качок і гусей – відповідно, 23–34% і 16–46%. У 100 г м'яса міститься 30–40% добової потреби в білках, необхідних для дорослої людини [1].

Зважаючи на ситуацію, у якій перебувають вітчизняні птахівничі підприємства, що супроводжується високими відсотковими ставками за користування кредитами, зростанням цін на складники для виготовлення кормів, відсутністю належної державної підтримки, податковим тиском на сільськогосподарського виробника та низькою платоспроможністю населення, знижується економічна ефективність їх виробничої діяльності. Вітчизняні птахівники відчувають досить обмежену підтримку з боку держави. Наприклад, ще до 2009 року для виробників продукції птахівництва існували прямі державні дотації на кілограм виробленої продукції. А з 1 січня 2009 року ці дотації були скасовані, що помітно ускладнило ситуацію для дрібних виробників галузі. Нині, згідно з Податковим кодексом України, для сільськогосподарських виробників, включаючи птахівників, існують такі пільги, як нульова ставка податку на прибуток (безстроково) і ПДВ-дотації (до 1 січня 2018 року).

Птахівництвом займаються переважно великі підприємства, оскільки впровадження прогресивних технологій, чітка спеціалізація та концентрація виробництва, широке проведення селекції не під силу селянським господарствам, дрібним і навіть середнім.

Сьогодні в Україні діють такі зразкові, високотехнічні потужні птахівницькі підприємства, як ЗАТ “Комплекс Агромарс”, ВАТ “Миронівський хлібопродукт”, СТОВ ППЗ “Королівський”, ВАТ “Птахофабрика “Київська”, ВАТ “Птахофабрика “Україна”, агрофірма “Березанська птахофабрика” тощо. Практично всі птахівницькі підприємства, що входять до Асоціації “Союз птахівників України”, є високорентабельними господарствами і їх частка найвища у виробництві вітчизняної птахопродукції порівняно з іншими типами підприємств [1].

Також розвиток птахівництва важко уявити без функціонування ефективної системи менеджменту, що дає можливість підприємствам нівелювати негативний вплив на їх діяльність різних чинників. До них належать ті, на які менеджмент безпосередньо не може впливати, але може їх вплив пом'якшити (зовнішні: природні, політичні, економічні), і ті, на які впливає (внутрішні: технологічні, економічні).

У зарубіжній практиці, у системі управління корпораціями, значну увагу приділяють величині постійних затрат. Якщо постійні затрати є високими, то це свідчить про наявність значного ризику для бізнесу фірми [2].

Як зазначає американський фінансист Є.Брігхем, “якщо фіксовані витрати високі, то навіть невеликий спад у збуті може призвести до великого спаду в поточних прибутках та обороті мережі” [2].

У вітчизняній практиці використовується такий показник, як прибуток від реалізації. Крім того, для удосконалення системи управління корпорацією існує необхідність визначення взаємозв'язку між операційним левериджем і рентабельністю реалізації продукції [2].

В умовах ринкової економіки фінансова звітність господарюючих суб'єктів є одним з головних доступних засобів збору та групування економічної інформації для проведення аналізу. Дані звітів використовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства. Більшість цих величин є однозначними й не можуть бути неточними або спірними. Для процесу формування показників звітів велике значення має спрямованість використання їх керівництвом підприємства [3].

Нами досліджено ефективність виробництва продукції птахівництва на прикладі ВАТ “Миронівський хлібопродукт” і ТОВ “Комплекс “Агромарс”.

Сьогодні компанія “Миронівський хлібопродукт” (ТМ “Наша Ряба”) щорічно виробляє 360 тис. тонн курятини. У 2010 році обсяг експорту склав 5% від загального обсягу виробництва курятини. У 2011 році очікується зростання обсягів експорту до 7–8%. Основними напрямками експорту при цьому є країни СНД, Близького Сходу й Середньої Азії. У 2008 р. на діяльність компанії продовжила позитивно впливати її вертикальна інтеграція, оскільки стабільні виробничі витрати в сукупності із зростанням цін на продукцію сприяли підвищенню прибутковості. Валова рентабельність за 2009 р. підвищилася до 30% порівняно з 2008 р. на 0,4 п. с.

Використовуючи дані річної звітності ТОВ “Комплекс “Агромарс”, визначимо ефективність діяльності за витратами та рентабельністю реалізації продукції. Рентабельність реалізації обчислюється шляхом ділення прибутку підприємства на обсяг реалізації продукції. У досліджуваному підприємстві рентабельність реалізації продукції у 2008 р. склала 56%, а у 2009 р. – 57%, що на 1 п. с. більше.

Якщо проаналізувати ефективність діяльності підприємств з виробництва продукції птиці на м'ясо за витратами у 2009 і 2010 рр. (табл. 1), то видно, що витрати підприємств були стабільними. Лише на 4,7 п. с. зменшилися інші прямі та загальновиробничі витрати. Це сталося в результаті застосування ефективного механізму управління інформаційними потоками, тобто знизилася витрати на здійснення управлінських функцій (витрати на підтримку інформаційних каналів, амортизація інформаційної техніки, витратні матеріали, зарплата обслуговуючого персоналу тощо).

Результати діяльності у 2010 р. покращилися порівняно з 2009 р. У 2010 р. рівень рентабельності (у нашому випадку збитковості) складав -4,4%, що на 18,1 п. с. менше, ніж у 2009 р. (-22,5%).

Останнім часом зусилля вчених, виробників і менеджерів підприємств значною мірою зосереджені на розробці та впровадженні ресурсозберігаючих технологій у виробництві м'яса птиці, головна мета яких – зниження витрат у розрахунку на одиницю виробленої продукції. Указана мета досягається, з одного боку, шляхом збільшення

виробництва продукції, підвищення продуктивності та збереженості птиці, а з іншого, – застосуванням науково обґрунтованих технологій вирощування які дозволяють більш *Сорока А.М.* Підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва

Таблиця 1

Структура витрат на виробництво продукції птиці на м'ясо

Види витрат	2009		2010		Динаміка 2010/2009, %
	тис. грн	%	тис. грн	%	
Витрати – усього, у тому числі	6 243 487	100	7 152 391	100	1,1
прямі матеріальні витрати, з них	5 116 999,1	82,0	6 220 262	87,0	1,2
корми	3 622 658,4	58,0	4 563 688	63,8	1,3
нафтопродукти	137 706,9	2,2	137 088	1,9	1,0
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	228 743	3,7	307 214,3	4,3	1,3
решта матеріальних витрат	1 127 890,8	18,1	1 212 272	16,9	1,1
прямі витрати на оплату праці	291 280,2	4,7	308 685,2	4,3	1,1
інші прямі витрати й загально-виробничі витрати – усього, з них	835 207,7	13,4	623 443,9	8,7	0,7
амортизація необоротних активів	232 450,1	3,7	231 752,8	3,2	1,0
відрахування на соціальні заходи	90 882,8	1,5	108 670,8	1,5	1,2
решта інших прямих і загально-виробничих витрат	511 874,8	8,2	283 020,3	4,0	0,6

Висновки. Отже, розвиток напряму виробництва м'яса птиці на фоні скорочення виробництва інших м'ясних напрямів пов'язаний з рядом причин. По-перше, організація виробництва характеризується більш високою ефективністю, оскільки розведення птиці та виробництво м'яса, як правило, зосереджені на одному підприємстві або в одній групі підприємств, як у досліджуваних підприємствах. Питома вага птиці, яка здається на забій м'ясопереробним підприємствам, становить усього 8–12%, і це переважно птиця яєчного напрямку, який ліквідується після закінчення періоду яйцекладки. У зв'язку зі специфікою організації виробництва, не виникає конфлікту інтересів між тваринницькими господарствами та переробниками, що має місце в інших напрямках виробництва м'яса.

По-друге, зазначене виробництво відмічається більш високою рентабельністю, що, насамперед, пов'язано з вищою репродуктивністю птиці. Вертикальна інтеграція в цьому напрямі дозволяє також підтримувати відпускні ціни на готову продукцію в кореляції із цінами на комбікорми. Якщо поголів'я худоби скорочується через збитковість багатьох тваринницьких ферм, то поголів'я птиці щороку зростає. Станом на 01.10.2009 р. в Україні налічувалося 215 млн. голів птиці, що на 4% більше, ніж на відповідну дату 2008 року.

Крім цього, у досліджуваних ТОВ “Комплекс Агромарс” і компанії “Миронівський хлібопродукт” широко розвинуто підрозділи менеджерів, які відповідають за свої напрями. Важливими напрямками їх діяльності є покращення селекційної роботи щодо створення нових і поліпшення існуючих кросів птиці та дослідження ринків збуту продукції. Ефективна робота в першому із цих напрямів дає можливість отримати та використати кошти з державного бюджету за програмою селекції у тваринництві й птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу. Саме організована робота цих

менеджерів впливає на реалізацію стратегії підприємств і забезпечує досягнення поставлених цілей, використовуючи потенційні можливості компаній та підвищуючи економічну ефективність їх діяльності.

Як видно з проведеного дослідження, у структурі витрат на виробництво м'яса птиці затрати на корми складають більше 60%. Тому їх зниження дозволяє виробляти дешевшу продукцію. Досягти цього можна за рахунок використання якісніших кормів, правильної підготовки їх до згодовування, застосування оптимальних рецептів комбікормів для кожної групи птиці, упровадження відповідних режимів і техніки годування птиці. При цьому особливо важливим є формування раціонів, збалансованих поживними речовинами, у першу чергу, щодо обмінної енергії, сирого протеїну, незамінних амінокислот.

Для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення її економічної ефективності необхідно здійснювати наукові дослідження, спрямовані на створення нової та вдосконалення існуючої техніки, розробку нових і вдосконалення існуючих технологічних процесів виробництва, переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, удосконалення всього господарського механізму, ужиття відповідних заходів щодо захисту внутрішнього ринку, які не суперечать правилам та вимогам СОТ. У нинішніх складних ринкових умовах розвитку виробничо-збутової діяльності підприємств агропромислового комплексу важливим напрямом підвищення її ефективності є пошук нових ринків збуту як усередині країни, так і за кордоном. Формування ринку продукції птахівництва в намічених обсягах забезпечить безперебійне постачання високоякісною продукцією птахівництва її споживачів, стабільність процесу купівлі-продажу, а також досягнення такого рівня ціни, який би задовольняв потребу суб'єктів ринку.

1. Стефанів О. Б. Деякі аспекти формування пропозиції на ринку продукції птахівництва в Україні. Птахівництво : міжвід. темат. наук. зб. / О. Б. Стефанів ; ІП УААН. – Х., 2009. – Вип. 64. – 292 с.
2. Брадул О. М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій : монографія / О. М. Брадул. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 356 с.
3. Ткаченко А. М. Економічна інформація як ключовий елемент інформаційного забезпечення системи управління та планування господарської діяльності промислових підприємств : монографія / Ткаченко А. М., Лівощко Т. В., Шляга О. В. – Запоріжжя : Вид-во ЗДІА, 2009. – 362 с.
4. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних сільськогосподарських підприємств : теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К. : КНТУ, 2005. – 292 с.
5. Кушнір І. В. Розвиток сільськогосподарського виробництва України в умовах світової інтеграції / І. В. Кушнір. – Миколаїв : МДАУ, 2008. – 297 с.

Рецензенти:

Михайлов С.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ім. проф. Й.С.Завадського НУБіП України;

Єрмаков О.Ю. – доктор економічних наук, професор кафедри аграрної соціології та розвитку села НУБіП України.

Дані про авторів

Аранович Юлія Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління.

Баран Ростислав Ярославович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Батенко Людмила Павлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри стратегії підприємств КНЕУ, директор Центру продуктивності Міжнародного інституту бізнесу.

Бидик Алла Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

Бондарчук Наталія Володимирівна – доктор з державного управління, професор кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Бойчук Руслан Мирославович – кандидат економічних наук, доцент, заступник начальника ДПП в м. Івано-Франківськ.

Вакун Оксана Володимирівна – аспірант кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету.

Василюк Вікторія Василівна – студентка V курсу обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Василюк Марія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Васильєва Леся Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Гаврилова Наталія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

Гапій Ірина Богданівна – викладач кафедри менеджменту економічного факультету навчально-наукового інституту права, психології та економіки Львівського державного університету внутрішніх справ.

Глібчук Василь Мирославович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ “Галицька Академія”.

Гнатюк Тарас Михайлович – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гречаник Богдан Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Гринько Тетяна Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародні фінанси Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Гудзь Олена Євгенівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, фінансів та маркетингу ПВНЗ “Київський гуманітарний інститут”.

Десятнюк Оксана МIRONІВНА – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету.

Дмитровська Вероніка Степанівна – викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Долішня Тетяна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Доценко Інна Олексіївна – аспірант, асистент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

Жук Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Запухляк Іванна Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації праці Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Зінченко Євгенія Олексіївна – аспірант Херсонського національного технологічного університету.

Івасишин Михайло Орестович – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ісасенко Юлія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Міжнародного інституту бізнесу.

Кафка Софія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Кісь Г.Р. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ “Галицька Академія”.

Кохан Ірина Василівна – аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кульчицька Надія Євстахіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

Курець Валентина Степанівна – здобувач ступеня кандидата економічних наук кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Левандівський Омелян Тарасович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Малиміна Ольга Петрівна – магістр економіки і підприємництва Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Малініна Наталія Миколаївна – асистент кафедри ЕПОВ Вінницького національного технічного університету.

Малюта Людмила Ярославівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту підприємницької діяльності ТНТУ імені Івана Пулюя.

Матковський Петро Єгорович – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мельник Надія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Олійник Лариса Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Павлова Галина Євгеніївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Перезовова Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Пилипів Марія Ігорівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Писар Надія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Пілько Андрій Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Плець Іван Іванович – аспірант, асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

П’ятничук Ірина Дмитрівна – викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Романчукевич Мар’яна Йосипівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Національного транспортного університету.

Рудейчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Румянцева Галина Іванівна – кандидат економічних наук, ст. викладач кафедри фінансів Нововолинського факультету Тернопільського національного економічного університету.

Савіна Г.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технологічного університету.

Сас Людмила Степанівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Семенюк Наталія Олександрівна – асистент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

Сорока Анна Михайлівна – аспірантка кафедри менеджменту імені проф. Й. С. Завадського.

Стебляк Олександр Леонідович – здобувач Житомирського державного технологічного університету.

Струк Наталія Семенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Сус Тарас Йосипович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Твердушка Тетяна Борисівна – викладач Центру продуктивності Міжнародного інституту бізнесу.

Тимченко Олена Миколаївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”.

Цюпа Оксана Петрівна – старший викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шевченко Наталія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Уманського національного університету садівництва.

Шеленко Діана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкроміда Віталій Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Якимова Лариса Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Донбаського державного технічного університету.

ЗМІСТ

Державні доходи і видатки

Десятнюк О.М. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України	3
Тимченко О.М. Сучасні ініціативи та перспективи глобального екологічного оподаткування.....	9
Бидик А.Г. Проблеми координації діяльності системи державних органів, що залучені в реалізацію митної політики	16
Глібчук В.М., Кісь Г.Р. Сутність державного боргу та його вплив на економіку України.....	24
Кульчицька Н.Є. Економічна оцінка проведення інформаційно-аналітичних і контрольних процедур у системі адміністрування митних платежів	29
Олійник Л.А. Вплив податкової реформи на формування дохідної бази місцевих бюджетів	39
Румянцева Г.І. Стан та шляхи посилення дохідної бази місцевих бюджетів	43
Струк Н.С., Курець В.С. Шкільні освітні округи в системі фінансового забезпечення загальноосвітніх шкіл України	48
Якимова Л.П. Моделювання довіри населення до інститутів пенсійної системи	53
Дмитровська В.С. Особливості наповнення місцевих бюджетів гірських територій	59
Кохан І.В. Особливості формування доходів і видатків місцевих бюджетів на прикладі Івано-Франківської області	68
Плець І.І. Теоретико-концептуальні засади формування внутрішнього державного боргу	76
Цюпа О.П. Оцінка надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів	81
Дослідження процесу розвитку вітчизняного підприємництва	90
Пилипів Н.І., П'ятничук І.Д. Організаційно-технологічні особливості нафтопереробних підприємств, які впливають на побудову управлінського обліку витрат	99
Пилипів Н.І., Вакун О.В. Справедлива оцінка нематеріальних активів у системі обліку	106
Савіна Г.Г., Зінченко Є.О. Ключові проблеми управління інноваційною діяльністю промислових підприємств	112
Аранович Ю.В. Інновації – шлях розвитку українського підприємництва	116
Баран Р.Я., Романчукевич М.Й. Інструментарій забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках	125
Батенко Л.П., Ісаснко Ю.В., Твердушка Т.Б. Підвищення ефективності виробничих систем: теоретичні та практичні аспекти	132
Бойчук Р.М., Гречаник Б.В. Формування інфраструктури інноваційного забезпечення розвитку малого бізнесу	140
Василюк М.М., Гнатюк Т.М., Василюк В.В. Контролінг як елемент ефективного управління	143
Гаврилова Н.В. Удосконалення процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві	148
Гринько Т.В. Підходи до організації адаптивного управління інноваційним розвитком промислових підприємств	153
Долішня Т.І. Планування як елемент управління витратами	157
Доценко І.О. Сучасний стан і перспективи розвитку підприємств легкої промисловості Хмельницької області	162
Кафка С.М. Формування облікових даних для управління витратами	166
Малюта Л.Я. Особливості моделювання інноваційних процесів на підприємстві	173
Перезовова І.В., Кафка С.М., Запухляк І.Б. Експертиза бізнес-плану як ключовий елемент успіху підприємницької ідеї	175

Писар Н.Б. Застосування методів прогнозування при формуванні стратегії розвитку підприємства	183
Пілько А.Д., Малиміна О.П. Моделювання процесів управління ресурсним потенціалом підприємства	190
Рудейчук С.В., Плєць І.І. Класифікація та оцінка конвертованих облігацій у системі бухгалтерського обліку.....	197
Сас Л.С. Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в облікову систему України	202
Шеленко Д.І., Жук О.І., Матковський П.Є. Завдання та функції внутрішньогосподарського контролю на підприємствах	207
Шкроміда В.В. Ділова репутація підприємства: проблеми оцінки та необхідність обліку	211
Гапій І.Б. Основні тенденції розвитку неорганізованого сектора торгівлі	216
Івасишин М.О. Вплив організаційно-технічних особливостей газотранспортних підприємств на розширення інформаційної бази в системі бюджетування витрат	220
Пилипів М.І. Банківський нагляд як система виявлення й усунення порушень законодавства для захисту інтересів банківських клієнтів	227
Семенюк Н.О. Історичні аспекти еволюції трактування поняття “оборотний капітал” в економічній теорії	232
Стеблянко О.Л. Фінансовий контроль як економічна категорія: оцінка підходів	
Стратегія розвитку сільського господарства в Україні	236
Гудзь О.Є. Декомпозиція управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах	242
Левандівський О.Т. Особливості інвестиційного забезпечення АПК	248
Мельник Н.Б. Системність упровадження диверсифікації виробництва сільськогосподарським підприємством	256
Павлова Г.Є., Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М. Фінансовий облік розрахунків з покупцями та замовниками в аграрних підприємствах	261
Сус Т.Й. Стратегія розвитку сільськогосподарського виробництва: можливості та загрози	266
Шевченко Н.О. Облік амортизації в сільськогосподарських підприємствах та вдосконалення механізму її нарахування	270
Малініна Н.М. Оцінка діючого механізму майнового оподаткування в галузі сільського господарства	276
Сорока А.М. Підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва	281
Дані	про
авторів	

CONTENTS

State income and expenditure

Desyatnyuk O.M. Innovations of individual income tax in context of norms of tax code of Ukraine.....	3
Tumchenko O.M. Current initiatives and the future of global environmental taxation.....	9
Bydyk A.G. Problems of coordination of government involved in implementing the customs...	16
Hlibchuk V.M., Kis H.R. Essence of public debt and its impact on economy of Ukraine.....	24
Kulchytska N.Ye. Economical estimation of information-analytical and control procedures in the system of administration of customs duties.....	29
Oliynik L.A. Influence a tax reform on the formation income basis of local budgets.....	39
Rumjantseva H.I. State and ways providing of revenue base of local budgets.....	43
Struk N.S., Kurets V.S. School districts in the educational system of financial support secondary schools in Ukraine	48
Yakimova L.P. Modeling of trust of population to the institutes of the pension system	53
Dmytrovska V.S. Especial forming of revenues of mountain territories local budgets.....	59
Kohan I.V. Features of forming of income and expenditure of local budgets for example Ivano-Frankivsk region.....	68
Plets' I.I. Theoretical and conceptual foundations of internal state debt.....	76
Tsyupa O.P. Evaluation of budget revenues municipal budget	81

Research development of domestic business

Pylypiv N.I., Pyatnychuk I.D. Organizational and technological features of refineries that affect the construction of managerial cost accounting	90
Pylypiv N.I., Vakyn O.V. Fair evaluation of intangible assets in accounting system	99
Savina G.G., Zinchenko Ye.O. Dominant problems of innovative activity the industrial enterprises	106
Aranovych Yu.V. Innovations as a way of development of the Ukrainian enterprise	112
Baran R.Ya., Romanchukevych M.Yo. Toolkit of ensuring competitiveness of domestic enterprises on foreign markets	116
Batenko L.P., Isayenko Yu.V., Tverdushka T.B. Theoretical and practical approach for increasing of effectiveness for works systems	125
Boychuk R.M., Grechanyk B.V. Formation the infrastructure innovations support for small business	132
Vasylyuk M.M., Hnatyuk T.M., Vasylyuk V.V. Controlling as element effective management	140
Gavrilova N.V. The improvement of investment decisions on enterprise	143
Grynko T.V. Approach to adaptive management innovation development of industrial enterprises	148
Dolishnya T.I. Planning as element of management of expenditures	153
Dotsenko I.O. Modern state and prospects of development of enterprises of light industry of Khmelnytsk region	157
Kafka S.M. Forming of registration data for management charges	162
Malyuta L.Ya. Features of design of innovative processes on enterprise	166
Perevozova I.V., Kafka S.M., Zapuhlyak I.B. Inspection business plan as a key element of success in business ideas	173
Pysar N.B. Application of methods of prognostication at forming of strategy of development of enterprise	175
Pilko A.D., Malymina O.P. The processes of enterprise resource potential management modelling	183
Rudeychuk S.V., Plets I.I. Classification and convertible bonds rating in accounting system...	190
Sas L.S. Introduction of the International Financial Reporting Standards in the registration system of Ukraine	197

Shelenko D.I., Zhuk O.I., Matkovskyy P.Ye. Objectives and functions the internal control in enterprises	202
Shkromyda V.V. Goodwill enterprises: problems of evaluation and the need for accounting ...	207
Hapiy I.B. Major trends in the informal trade sector	211
Ivasyshyn M.O. Effect of organizational and technical features on gas transportation business expand the knowledge base in budgeting expenses	216
Pylypiv M.I. Banking supervision in system addressing the violations of the law for the protection of bank customers	220
Semenuk N.O. Historical aspects of evolution interpretation of the concept “working capital” in economic theory	227
Steblyanko O.L. Financial control as the economic category: the estimation of approaches	232
The strategy of agricultural development in Ukraine	
Hudz O.Ye. Decoupling of management solvency is in agricultural enterprises	236
Levandivskyy O.T. Especialities of investment providing ACC	242
Melnyk N.B. Systematic introduction of the diversification of production by agricultural enterprise	248
Pavlova G.Ye., Bondarchuk N.V., Vasylyeva L.M. Financial account of calculations is with buyers and customers in agrarian enterprises	256
Sus T.Yo. Strategy of agricultural production development: oportunities and threats	261
Shevchenko N.O. Accounting for depreciation in agricultural enterprises and improve the mechanism of its assessment	266
Malinina N.M. Assessment of property tax efficient mechanism in agriculture	270
Soroka A.M. Increasing of poultry farming goods production efficiency	276
Data about authors	281

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий збірник

Випуск 8

Том 2

За редакцією ТКАЧУК Ірини Григорівни

Старший редактор *Василь ГОЛОВЧАК*
Літературний редактор *Олександра ЛЕНІВ*
Комп'ютерна правка і верстка *Віра ЯРЕМКО*
Коректор *Надія ГРИЦІВ*

Підп. до друку 15.05.2012 р. Формат 60x84/8. Папір офсет.
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.
Ум. друк. арк. 33,5. Наклад 300 пр. Зам. № 60.

Видавець і виготовлювач
Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
76018, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1
тел.: 71-56-22
*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
від 12.12.2006 серія ДК 2718*