

НАУКА Й ЕКОНОМІКА

**Науково-теоретичний журнал
Хмельницького економічного університету**

Випуск 1 (25)

Хмельницький, 2012

Наука й економіка
Науково-теоретичний журнал
Хмельницького економічного університету
Випуск 1 (25), 2012 р.

Заснований у жовтні 2005 року
Засновник — ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

Затверджено рішенням Вченої ради ХЕУ
протокол № 6 від 30 серпня 2005 р.
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради ХЕУ
протокол № 3 від 26 січня 2012 р.

Головний редактор

БРИНДЗЯ Зіновій Федорович, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Заступник головного редактора

СМОЛЕНЮК Руслан Петрович, к. е. н., доцент

Відповідальні за випуск

РОМАНЮК Вадим Васильович, к. т. н., доцент

БРОЖЕНКО Валентина Олександрівна

Редакційна колегія

Алексєєнко Л. М., д. е. н., професор
Буян І. В., д. е. н., професор
Гринчуцький В. І., д. е. н., професор
Данюк В. М., к. е. н., професор
Кулинич О. І., д. е. н., професор
Мельник В. Г., к. е. н., професор
Осадець С. С., д. е. н., професор
Пушкар М. С., д. е. н., професор
Буряк Л. Д., к. е. н., професор
Поддєрьогін А. М., к. е. н., професор
Федорович Р. В., к. е. н., професор
Стельмашук А. М., д. е. н., професор
Луців Б. Л., д. е. н., професор
Корнеєв В. В., д. е. н., професор

Павлюк К. В., д. е. н., професор
Синчак В. П., д. е. н., професор
Штабальок П. І., к. ф.-м. н., доцент
Кулинич Р. О., д. е. н., доцент
Бойчук А. А., к. е. н.
Рибак І. В., к. і. н., професор
Смоленюк П. С., к. е. н., професор
Щепанський Е. В., к. е. н., доцент
Длугопольський О. В., к. е. н., доцент
Кокодій Ю. В., к. п. н., доцент
Малиняк Б. С., к. е. н., доцент
Романюк В. В., к. т. н., доцент
Ткачук Н. М., к. е. н.
Васильківський Д. М., к. е. н., доцент

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.
Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції: 29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2

Контактні телефони: (0382) 67-01-33, тел./факс (0382) 67-01-43

Електронна пошта: naukaiekonomica@kheu.km.ua

Свідцтво про державну реєстрацію засобу масової інформації

КВ № 10787 від 26 грудня 2005 р.

Наукові статті, опубліковані в журналі, зараховуються як фахові в галузі економічних наук
(Постанова ВАК України від 27.05.09 № 1-05/2)

ISSN 2072-6791

© ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2005
© Редакція журналу "Наука й економіка", 2005

Я. Р. БІЛЕНСЬКА, М. К. БОНДАРЧУК ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМІ «ІННОВАЦІЇ — ФІНАНСИ — ВИРОБНИЦТВО»	7
А. О. БОСАК, Р. П. КОШОВСЬКИЙ ЗОЛОТО ЯК ЕЛЕМЕНТ НОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ	10
О. С. ВАВРИЧУК СПІВРОБІТНИЦТВО ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРА У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	16
Т. В. ГАНУЩАК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	24
А. В. ДЕМ'ЯНЮК ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	30
К. Ю. КВАТЕРНІЮК МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	37
Г. І. КОЗАК ОБОВ'ЯЗКОВЕ НАКОПИЧУВАЛЬНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ	43
Т. Б. КУБЛІКОВА, С. М. СТУПАК ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КЛАСТЕРІ	50
Р. В. ЛАВРОВ ІННОВАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТУРІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ БАНКІВ	53
С. А. НАВРОЦЬКИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ	61
К. В. ПАВЛЮК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОСЛУГ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ, ОРІЄНТОВАНОГО НА РЕЗУЛЬТАТ	69
О. С. ПИРОЖОК ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА МАЛИЙ БІЗНЕС	77
С. В. САВЧУК ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ ЯК ОБ'ЄКТУ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ	81

Зміст

Т. О. СЛІПЧЕНКО РЕФОРМУВАННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	89
--	----

Ю. Ю. ЯРМОЛЕНКО ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В УМОВАХ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	94
---	----

ОБЛІК І АУДИТ

Т. В. ПІМОНЕНКО КОРПОРАТИВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ: СУТНІСНО-ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА	100
---	-----

П. С. СМОЛЕНЮК ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В НОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	108
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Н. С. ГОНЧАРУК ІМІДЖ УНІВЕРСИТЕТУ ЯК ГОЛОВНА ОЗНАКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ	117
--	-----

О. В. ДЛУГОПОЛЬСЬКИЙ, Т. І. ДЛУГОПОЛЬСЬКА МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ФІНАНСОВІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ	122
---	-----

І. Л. ПІНЯК, Н. М. ГОЛДА ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ	127
---	-----

Л. О. САВЧУК ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ	131
--	-----

П. С. СМОЛЕНЮК, М. М. ГАРНИК ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ АВС-МЕТОДУ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ	134
---	-----

ЕКОНОМІКА АПК

О. В. ГОРБАТЮК ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	141
---	-----

Зміст

В. В. НАГАЙЧУК, Т. В. ПОРИЦЬКА ОСНОВНІ РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	146
---	-----

Т. М. РАТОШНЮК ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ	150
---	-----

Л. Д. ТУЛУШ, П. М. БОРОВИК, І. В. МЕРЕЖКО НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СПРАВЛЯННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ	154
---	-----

ЕКОНОМІКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ю. В. ВЕРБИЦКАЯ ИНСТРУМЕНТЫ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ РИСКОВ ПОТЕРИ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	160
--	-----

Р. Р. ДУТЧАК ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	163
---	-----

А. А. КУЛЬГА, Р. Ю. ПОДОЛЬСКИЙ МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ	169
---	-----

Г. А. МІСЬКО СТУПІНЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СТРАТЕГІЮ	172
---	-----

О. В. ФЕДУРУК МІНІМІЗАЦІЯ СОБІВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ ЯК БАЗОВИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	176
--	-----

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

О. В. ГОНЧАР ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ	181
---	-----

П. І. КОРЕНЮК, Л. А. ГОРОШКОВА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КИТАЮ У МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ	188
---	-----

Л. Ф. МІЛЯР СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	193
---	-----

Зміст

Т. Я. ОЛЕКСИН

ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТИЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО СЕКТОРУ

СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА 198

С. І. ПЛОТНИЦЬКА, Є. Д. ОСПЕННІКОВА

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РІВНІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО

РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 205

І. В. ТАРАНЕНКО, К. В. НАЗАРЕНКО

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ НТП І ДИНАМІКА СТАЛОГО

РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ 211

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Г. В. УРСУЛЕНКО

МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ЗА ДОПОМОГОЮ

КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ МЕТОДОМ ЛАПЛАСА 219

В. В. РОМАНЮК

ПРОГНОЗ И КОНТРОЛЬ ДИНАМИКИ ЦЕНЫ БАЗИСНОЙ АКЦИИ ПО МОДЕЛИ

БЛЭКА — ШОУЛЗА В ФОРМЕ СТОХАСТИЧЕСКОГО ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОГО

УРАВНЕНИЯ ИТО С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ С ДВУМЯ

ПАРАМЕТРАМИ И НАЧАЛЬНЫМ УСЛОВИЕМ НА ЗАДАВАЕМОЙ ДЛИНЕ

ПРОМЕЖУТКА НАБЛЮДЕНИЯ ПРИ ФИКСИРОВАННОМ УРОВНЕ

ДИСКРЕТИЗАЦИИ 224

О. В. УРСУЛЕНКО

ДІАГНОСТИКА УТВОРЕННЯ ЦІНОВИХ “БУЛЬБАШОК” НА РИНКУ

НЕРУХОМОСТІ 233

Слово про вченого

ПРИВІТАННЯ З ЮВІЛЕЄМ ДАНІОКУ ВАСИЛЮ МАКАРОВИЧУ 238

БУЯН ІВАН ВАСИЛЬОВИЧ 239

ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНОГО ЖУРНАЛУ

„НАУКА Й ЕКОНОМІКА” 240

Я. Р. БІЛЕНСЬКА
М. К. БОНДАРЧУК

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМІ «ІННОВАЦІЇ — ФІНАНСИ — ВИРОБНИЦТВО»

Досліджено сутність поняття «інформаційний потенціал господарської структури» та запропоновано етапи формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво».

Исследована сущность понятия «информационный потенциал хозяйственной структуры» и предложены этапы формирования информационного обеспечения деятельности хозяйственных структур в системе «инновации – финансы – производство».

Explored the essence of the concept of "information potential of economic structure" and suggested the formation stages of the information support of the economic structures in the "innovation – finance – manufacturing".

Ключові слова: інформаційний потенціал, інформаційне забезпечення, господарська структура, інновації, фінанси, виробництво.

Постановка проблеми. В сучасних умовах інноваційна, фінансова та виробнича діяльність господарських структур пов'язана з використанням та обробкою значних обсягів різноманітної інформації. Однак, серед великої кількості інформаційних потоків дуже важко виділити інформацію, яка потрібна для прийняття рішення. Саме тому виникає потреба у дослідженні етапів формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інформаційного забезпечення займалися такі вітчизняні вчені та науковці, як Й.М. Петрович, І.В. Алексєєв, О.Є. Кузьмін, В.В. Огурцов, І.І. Новаківський, О.О. Черних, В.В. Бурак, І.М. Мягких, М.П. Тимошук, А.Л. Сабадирьова, С.І. Качмар та інші. Разом з тим, в сучасних наукових публікаціях залишаються нерозкритими етапи формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво».

Мета статті полягає у визначенні етапів формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво».

Виклад основного матеріалу. Сучасні світові тенденції розвитку економіки, такі як глобалізація, інтелектуалізація та інформатизація, зумовлюють об'єднання окремих суб'єктів господарювання у господарські структури. Ефективна діяльність останніх, насамперед, залежить від здійснення ними інноваційної діяльності.

За результатами дослідження літературних джерел, система „інновації – фінанси – виробництво” – це механізм діяльності інтегрованих структур, в якому ефективно взаємодіють науково-дослідні інститути, фінансово-кредитні установи та виробничі підприємства з метою розробки та впровадження інновацій [1].

Досягнення високої ефективності діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» можливе лише за наявності достатнього інформаційного потенціалу.

Й.М. Петрович стверджує, що інформаційний потенціал відображає інформаційну оснащеність підприємства, можливість отримання достатньої, повної, точної і несутеречливої інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень [2, с. 22].

На думку І.М. Мягких, інформаційний потенціал характеризує можливості інформаційної бази системи гарантувати забезпечення потреб у достовірній інформації для прийняття управлінських рішень, оволодіння працівниками сучасними методами обробки даних, прогресивними інформаційними технологіями [3, с. 140].

За Д.З. Пиріг, економічна категорія «інформаційний потенціал» визначає особливі взаємовідносини, які пов'язані з організацією управління, використанням знарядь і предметів

праці у процесах виробництва і надання послуг. Ефективне його використання сприяє підвищенню рівня організації управління і виробництва, прискоренню розробки та просування інноваційних товарів або послуг на ринок [4, с. 140].

За результатами дослідження літературних джерел, інформаційний потенціал господарської структури характеризує можливості інформаційної системи забезпечувати потреби у достовірній та достатній інформації всіх суб'єктів господарського об'єднання для прийняття ефективних управлінських рішень.

Варто відзначити, що інформаційний потенціал господарських структур є складовою їх інноваційного потенціалу. Інформація творить інновації, тому формування інформаційного потенціалу господарських об'єднань виступає важливим елементом в процесі управління їх інноваційною діяльністю. Інформаційний потенціал діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» відображає можливості інформаційної системи господарської структури забезпечувати налагоджені канали обміну інформацією як між її суб'єктами, так і з зовнішнім середовищем.

Як зазначає І.М. Мягких, нарощування потенціалу можливе як на етапі формування, так і в процесі його використання [3]. Тому підтримання інформаційного потенціалу господарської структури на належному рівні та забезпечення його розвитку є неможливим без створення і функціонування ефективної системи інформаційного забезпечення.

Слід зазначити, що від якості інформаційного забезпечення залежить правильність управлінського рішення щодо розробки та впровадження інновацій, ефективність використання ресурсів та інноваційна активність господарської структури в цілому.

Господарські структури внаслідок специфіки своєї діяльності мають великі можливості з накопичення значних обсягів інформації, що стосується діяльності не тільки виробничих підприємств, але й фінансово-кредитних установ, науково-дослідних інститутів, державних органів тощо. Узагальнення огляду літературних джерел дає змогу виокремити етапи формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» (рис. 1).

Як видно з рис. 1, процес формування інформаційного забезпечення розпочинається із визначення цілей: інформаційне забезпечення повинно задовольняти потреби керівництва в необхідній інформації для прийняття ефективних управлінських рішень в сфері інновацій.

Інформаційні можливості господарських структур далеко не однакові, що зумовлено впливом сукупності низки факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, тому наступним етапом формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» виділено аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на рівень інформаційного забезпечення господарської структури.

Варто відзначити, що багато факторів, які визначають рівень інформаційного забезпечення господарської структури, можуть бути зовнішніми для окремого господарюючого суб'єкта, що входить до її складу, однак, в умовах інтеграції є одночасно внутрішніми для господарської структури в цілому.

Як зазначає Тимошук М.П., інформаційне забезпечення інноваційної діяльності охоплює інформатизацію процесу формування інноваційної стратегії підприємств, фінансовий облік і аналіз та управління процесом впровадження нововведень [5]. Однак, аналіз літературних джерел дає змогу стверджувати, що формувати структуру інформаційного забезпечення господарської структури слід на основі визначення його цілей.

Етапом формування інформаційного забезпечення в системі «інновації – фінанси – виробництво» є також збір та обробка інформації, яка здійснюється за допомогою автоматизованих систем збору та обробки інформації.

Наступним етапом формування інформаційного забезпечення виділено організацію інформаційного обміну між суб'єктами господарської структури в системі «інновації – фінанси – виробництво». Інформаційне забезпечення в будь-якій системі є процесом обміну інформацією і становить сутність комунікаційної діяльності [6].



Рис. 1. Етапи формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» [власна розробка]

Якість інформаційного обміну між суб'єктами господарського об'єднання та його взаємодія із зовнішнім середовищем повинні підтримувати інформаційний потенціал господарської структури на такому рівні, який необхідний для досягнення цілей її інноваційної діяльності.

На наступному етапі формування інформаційного забезпечення здійснюється оцінка рівня інформаційного забезпечення господарської структури в системі «інновації – фінанси – виробництво». При недостатньому рівні інформаційного забезпечення, необхідно знову повернутися до етапу аналізування внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на рівень інформаційного забезпечення господарської структури.

Завершальним етапом формування інформаційного забезпечення господарської структури є інтерпретація інформації, тобто використання інформації для прийняття рішень щодо розробки та впровадження інновацій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнення літературних джерел та власні дослідження дають змогу виокремити такі етапи формування інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво»: визначення цілей інформаційного забезпечення діяльності господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво»; аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на рівень інформаційного забезпечення господарської структури; формування структури інформаційного забезпечення на основі визначених цілей; збір та обробка інформації за допомогою автоматизованих систем збору та обробки інформації; організація інформаційного обміну між суб'єктами господарської структури в системі «інновації – фінанси – виробництво»; оцінка рівня інформаційного забезпечення діяльності

господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво»; інтерпретація інформації. Інформаційне забезпечення господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» дає змогу підвищити якість прийнятих управлінських рішень щодо розробки та впровадження інновацій.

Список використаних джерел

1. Біленська Я.Р. Діяльність виробничо-господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» / Я.Р. Біленська, М.К. Бондарчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-техн. праць – Львів : РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.8. – С. 190.
 2. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією : [монографія] / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 184 с.
 3. Мягих І.М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 136–141.
 4. Пиріг Д.З. Застосування інформаційних технологій в управлінні розвитком інноваційного потенціалу / Д.З. Пиріг // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 135–142.
 5. Тимошук М.П. Інформаційні системи і технології в інноваційному розвитку підприємств / М.П. Тимошук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – С. 315–320.
 6. Сабадирьова А.Л. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства / А.Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 303–307.
-

УДК 658.5.011/.811:339.56

А. О. БОСАК
Р. П. КОШОВСЬКИЙ

ЗОЛОТО ЯК ЕЛЕМЕНТ НОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

У статті виявлено недоліки світової валютно-фінансової системи та наведено аналіз факторів, що впливали на геополітичну домінацію певних країн протягом конкретних відрізків часу. Виділено передумови переходу на розрахунки у золоті та проаналізовано можливі варіанти наступних кроків провідних регіонів світу щодо зміни глобальної фінансової системи.

В статье выявлены недостатки мировой валютно-финансовой системы и указаны факторы, влиявшие на геополитическое доминирование определенных стран в течение конкретных отрезков времени. Выделены предпосылки перехода на расчеты в золоте и проанализированы возможные варианты последующих шагов ведущих регионов мира, направленных на изменения в глобальной финансовой системе.

In this article some major disadvantages of the monetary system were defined, and the analysis was made about the factors influencing global domination of certain countries during specific time periods. The most important reasons and conditions of switching to e-gold transactions were described here as well as some possible future steps of world top regions in changing the global financial system.

Ключові слова: золото, валютно-фінансова система, цифрове золото, валютні зони, регіональні підкріплені валюти.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан нестабільності у світі, боротьба за ресурси та велика волатильність валютних ринків показує наскільки неефективною і проблемною може бути теперішня фінансова система. За умов відсутності підкріпленості грошових одиниць реальними активами виникає питання адекватності наших уявлень про валюту і можливого перегляду базових принципів трактування грошей як таких.

Актуальність цифрового золота як інструменту розрахунків у майбутньому впливає з

аналізу недоліків Ямайської валютної системи, а також з передумов НТП, які дозволяють за допомогою сучасних технологій втілити цю ідею в життя. Альтернативою виступає дослідження формування валютних зон з грошовою одиницею, заснованою на ресурсах конкретного регіону, які б з легкістю конвертувались у золото.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми. Недоліки сучасної фінансової системи та сценарії її зміни знайшли відображення у працях відомих вчених, які займалися проблематикою розрахунків у золоті, регіональних валют та введення єдиного міжнародного інструменту розрахунків. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили Михальський В.В., Андріанов В.В., Красавіна Л.Н., Сай В., Кержковська Д.Р., Шкребець М.С., Обухов Н.П., Єсаян Е.М. та інші.

Дослідники, серед яких Красавіна Л.Н., Обухов Н.П. та Єсаян Е.М., описують основні постулати колишніх і сучасної валютних систем, розкривають їх недоліки [1; 3; 6]. Проте, їх погляди щодо напрямків реформ і зміни теперішньої глобальної фінансової системи суттєво різняться.

Михальський В.В. і Шкребець М.С. розглядають інвестиційну грамотність населення та привабливість золота як інвестиції й можливість розрахунків ним [5; 2]. Розроблена схема переходу на новий вид транзакцій не є досконалою і потребує деталізації. Сай В. враховує фізичні обсяги золота як передумову лідерства тієї чи іншої країни, проте, в його праці відсутні альтернативні підходи щодо міжнародних розрахунків у найближчі десятиліття [8]. Перспективу регіональних валютних союзів досліджують Кержковська Д.Р. та Андріанов В.В. [4; 9]. Попри розкриті моделі можливих видів союзів цим дослідженням бракує конкретики підкріплення грошових одиниць потенціалом й ресурсами обраних країн.

Залишається недостатньо розвиненим комплексний аналіз можливої зміни існуючої валютної системи та альтернатив розвитку розрахунків між державами у нову епоху глобалізації.

Цілі статті. Метою роботи є дослідження можливостей застосування золота в якості центрального елемента нової валютно-фінансової системи, що потребує виконання таких завдань:

- виявлення «тупикових» відгалужень еволюції світової валютно-фінансової системи;
- аналіз сучасної валютно-фінансової системи;
- виявлення передумов переходу міжнародних розрахунків до цифрового золота;
- формалізація аргументів впровадження валюто-фінансової системи на основі золота.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи проблему сучасного стану глобальної фінансової системи, не можна приступати до її дослідження без огляду історичного підґрунтя. Споконвіків золото виступало світовими грошима й було реальним активом жителів держав на всіх континентах, а також мірилом багатства й достатку тієї чи іншої цивілізації. Для кожної країни було важливим мати власну грошову одиницю, а її вартість і могутність держави часто вимірювались наявними золотими запасами.

Такий стан справ був поширеним до ХХ століття, коли світові війни, економічні крахи та зміна глобальних сфер впливу в світі призвели до колосального збагачення окремих держав. Ключовими для аналізу виступають перехід до Бреттон-Вудської валютної системи, а також прийняття згодом Ямайської валютної системи, що докорінно змінили уявлення про гроші та їхнє підкріплення реальними активами.

Передумови створення Бреттон-Вудської системи були сформовані в 30-х роках ХХ ст. через розпад механізму міжнародних розрахунків, який був заснований на золотодевізному стандарті. Друга світова війна також внесла свої корективи: на момент створення Бреттон-Вудської системи у 1944 р. на США припадало 50% світового ВВП і понад 70% (25 тисяч тонн) світових запасів золота, які надійно зберігались у Форт Ноксі. Основою Бреттон-Вудської системи стала система золотовалютного стандарту, яка трансформувалася у систему золотодоларового стандарту. Тобто ключове місце посів долар США, що був підкріпленим великим золотим запасом і виступав єдиною валютою, що конвертувалась у золото за фіксованим курсом (35 \$/тр. ун.).

У той час, коли провідні фахівці, Джон М. Кейнс (Великобританія) і Гаррі Уайт (Мінфін США), виступали саме за доларову модель глобальної фінансової системи, у світі відбувались колосальні зміни, викликані нею. Наприклад, забезпечення випуску доларів золотом станом на 1934 р. складало 40%, а вже за рік після прийняття Бреттон-Вудської системи у 1945 воно скоротилось до 25% [1, с. 71]. Також відзначимо, що з початку війни Західна Європа станом на 1947 рік втратила золота на 4,9 млрд дол. Створена валютно-фінансова система сприяла розвитку США як лідера світової економіки, разом із експортом капіталу та програмою відновлення економіки Європи (план "Маршала" та ін.); військові видатки США фінансувались тільки за рахунок валютної експансії. І все це ґрунтувалося на збереженні лідерства в економіці і наявності достатнього золотого запасу для забезпечення доларової маси в обігу.

Коли провідні економіки Європи почали відновлюватись посилювся відтік капіталу, попит на долар у світі зріс, а США не могли забезпечувати валюту, що була в обігу за кордоном, належною кількістю золота. Передчуття можливого краху долара у той час з'явилося у деяких європейських лідерів, які закликали здійснювати міжнародні платежі золотом у той час, коли більшість держав продовжували конвертувати золото в долари і залишали його на зберігання у сейфах Федерального резервного банку Нью-Йорка.

За майже 30 років існування даної системи через перелічені причини, а також в основному через збільшення зовнішнього боргу США, посилення політики західноєвропейських держав проти долара, зростання обсягу світової торгівлі (з яким не могли впоратись наявні резерви золота) Бреттон-Вудська валютно-фінансова система себе вичерпала і виявилась неефективною.

Попри спроби деяких фахівців вплинути на фінансову політику США і повернутись до розрахунків золотом, жодних конкретних кроків прийнято не було, а рішення президента США Р.Ніксона від 15.08.1971 р. призупинило конвертованість доларів у золото, що засвідчило крах цієї валютної системи.

Ямайська валютна система (діє з 1976 р.) принесла світові доларовий стандарт, демонетизувавши золото та фактично усунувши державний та міжнародний контроль за ринком золота [2, с. 242]. Передбачалось, що валютою міжнародних розрахунків стануть СДР, проте, на практиці за останнє десятиліття їхня частка становила не більше 5–7% від усіх розрахунків.

Принципи поліцентризму та валютного «вільного плавання» певний час визнавались позитивними сторонами введення цієї фінансової системи, проте, сучасні умови показують, до якої нестабільності вони можуть призвести. Відсутність централізованого контролю і спекуляції слугують основою негативних явищ, які зараз яскраво проглядаються у багатьох економіках світу.

Основними недоліками Ямайської валютної системи є:

- зростання кількості учасників і обсягу спекулятивного фінансового капіталу внаслідок впровадження системи SWIFT;
- на сьогодні не існує жодної фінансової організації, яка б могла контролювати обсяг і рух спекулятивного капіталу, тобто суб'єкти фінансових ринків незалежні;
- уряди і центральні банки країн постійно перебувають в стані очікування можливості виникнення фінансового краху внаслідок ризикового притоку або відтоку спекулятивного капіталу. Найбільш дієвим захистом від спекулятивного капіталу є встановлення валютних обмежень, проте, прийняття такого рішення суперечить положенням МВФ;
- рішення МВФ та інших міжнародних організацій, як правило, є запізненими в часі і носять виключно рекомендаційний характер.

Як бачимо, в умовах глобалізації світова валютна система стає більш нестабільною, що виявляється в збільшенні масштабів коливань валютних курсів і розвитку валютно-фінансових криз [3, с. 443].

Країни Європи з розвитком ЄВС хотіли протиставити долару власну валюту євро, яка принесла ряд переваг в об'єднанні країн-учасниць, але їхня боргова криза, що особливо

загострилась у 2011 р., свідчить про недостатність заходів регулювання валютно-фінансової системи та недосконалість управління на різних рівнях у Єврозоні.

В умовах поглиблення інтеграції економік різних країн валютна система відіграє все більш важливу та самостійну роль у світогосподарських зв'язках. Вона здійснює безпосередній вплив на економічне становище країни: темпи зростання виробництва та міжнародного обміну, ціну, заробітну плату тощо. Ефективність валютного механізму, рівень втручання валютно-фінансових організацій в діяльність валютних, грошових та золотих ринків визначає економічний розвиток, зовнішньоекономічну стратегію промислово розвинутих країн. Зростання вагомості валютної системи змушує промислово розвинуті країни удосконалювати старі та шукати нові інструменти та методи державно-монополістичного регулювання валютної сфери на національному та наднаціональному рівнях [4, с. 238].

Беручи до уваги глобалізацію усіх економічних процесів та взаємозалежність світової економіки в цілому, можемо дійти висновку, що на даний час світ прагне стабілізації і більшого контролю над валютно-фінансовими відносинами. Для цього, на нашу думку, необхідно ввести єдиний визнаний інструмент, за допомогою якого велися б усі міжнародні розрахунки та здійснювались основні види операцій. Сьогодні через недостатню компетенцію урядів випуск значних обсягів нічим не підкріпленої валюти може легко призвести до негативних наслідків (що ми й спостерігаємо, особливо протягом останнього десятиліття). Золото ж, на відміну від паперових грошей, має ряд переваг, які надали б йому підтримки на світовому рівні і змогли б відкрити нову сторінку використання цього активу у глобальній фінансовій системі. Беззаперечною перевагою золота можна вважати його використання з давніх часів та інтернаціональну асоційованість з багатством. На противагу паперовій валюті золото завжди зберігало певну позитивну вартість, незалежно від рішень президентів, конвенцій та урядів. Цей метал є визнаним у всьому світі і на відміну від національної валюти, використовується як інструмент у міжнародному обміні. Золото не емітується якоюсь конкретною установою і зберігає політичний нейтралітет. Міжнародна валюта є дуже залежною від економічно розвинених західних держав (особливо від ФРС США). Велику кількість золота у складі резервів центральних банків та провідних країн світу теж можна вважати аргументом на його користь.

На основі історичних переваг золота Михальський В.В. наводить основні три функції золота [5]:

1. Збереження вартості або запасу вартості.
2. Золото й зараз використовується як головний резервний актив.
3. Золото досі є платіжним засобом в міжнародних розрахунках.

Протиріччя між юридичною демонетизацією золота в рамках Ямайської валютної системи та його реальним використанням як міжнародного резервного засобу і надзвичайного міжнародного платіжного засобу (під час економічних і політичних потрясінь) дає підстави для дискусій про майбутню позицію золота в новій світовій валютній системі [6, с. 50].

Наведені передумови повернення золота в обіг як світових грошей ставить перед нами запитання: у якому вигляді це найкраще зробити? Наша відповідь – цифрове золото. Саме в епоху розвитку телекомунікацій, інтернету та цифрових технологій на даний час створено усі умови для повноцінного введення розрахунків, не обтяжених фізичними обсягами золота, проте, підкріплених ними або іншими активами, що легко конвертуються в золото.

Для того, щоб система розрахунків цифровим золотом функціонувала успішно, необхідна відповідність таким трьом критеріям:

- 1) необхідно, щоб платіжно-розрахунковий засіб був ефективним, надійно захищеним, простим у використанні й загально прийнятним з точки зору права;
- 2) клієнти повинні бути впевнені у тому, що їхнім коштам нічого не загрожує всередині системи;
- 3) з метою обслуговування багатьох користувачів система повинна бути спроектована з

урахуванням зростання кількості клієнтів [7, с. 39].

На сучасному етапі розвитку валютно-фінансової системи вже існують такі платіжні системи, що використовують золото і підкріплені ним, наприклад, e-gold, GOLDEXPAY, c-gold та ін. Завдяки розвитку систем зв'язку, кодування та унікальним способам верифікації розрахунки золотом через ці системи є захищеними та доступними для користувачів у будь-якій точці світу за наявності інтернету або телефону.

Сприяння використанню золота у міжнародних розрахунках також слугуватиме той факт, що більшість провідних держав світу протягом останніх десятиліть на постійній основі збільшує свої золоті запаси, таким чином захищаючи власні економіки від можливих майбутніх негативних ситуацій на ринках валют. Десять найбільших тримачів золота у світі наведені у табл. 1.

Таблиця 1

10 країн з найбільшими офіційними обсягами запасів золота [8, с. 2]

Країна	Запас золота у тоннах	Запас золота у млрд дол.
США	8965,6	522,2
Німеччина	3747,9	218,3
Італія	2701,9	157,4
Франція	2683,8	156,3
Китай	1161,6	67,7
Швейцарія	1146,2	66,8
Росія	926,9	54,0
Японія	843,3	49,1
Нідерланди	674,9	39,3
Індія	614,6	35,8

Оскільки попит на золото за останні роки є стабільним і схильним до зростання, можемо припускати, що його вартість не знижуватиметься і цей актив залишатиметься затребуваним. У цьому зацікавлені як економіки наймогутніших держав світу, так і великі міжнародні організації та звісно крупні ринкові спекулянти.

Близькій перспективі повернення золота як засобу розрахунків також сприяє можливість формування нових регіональних валютних систем, підкріплених активами й ресурсами, наявними в регіонах.

Цими зонами можуть виступати [9]:

1) рублева зона (Росія, країни-члени Євразійського економічного співтовариства та окремі країни СНД) – підкріплення нафтою, газом, енергоресурсами;

2) зона юаня та єні (Китай, Японія, країни АСЕАН та інші країни АТР) – здебільшого золото й виробництво;

3) валютна зона країн Латинської Америки на базі країн-членів МЕРКОСУР (Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай, Венесуела) і країн Андської групи (Болівія, Колумбія, Перу, Венесуела, Еквадор) – ресурси та зростаючий економічний потенціал;

4) зона «золотого динара» – арабські країни Близького і Середнього Сходу та інші мусульманські держави (близько 55 країн-членів Ісламського банку розвитку) – нафта, газ, енергоносії.

Можемо припустити, що у світі з'явиться кілька потужних регіональних валют, підкріплених ресурсами, які легко конвертуватимуться в золото. Саме на основі золота зможуть здійснюватись операції з конвертування й торгівлі між цими регіонами. Тобто

замість фіксованих курсів валют одна до одної може бути представлена фіксація курсу до золота і вже на цій основі проводитимуться ті чи інші операції.

На нашу думку, золото як реальний актив з унікальними властивостями може стати основою нової глобальної валютно-фінансової системи у одному із видів, перелічених вище. Нестабільність сучасної системи паперових розрахунків, а також непідкріпленість друкованих банкнот цінними активами сприятиме поступовому виявленню все нових проблем та дестабілізації глобальної економіки у найближчому майбутньому; а для вирішення наявних питань провідним головам фінансових інституцій та держав доведеться вжити різких заходів, які, можливо, призведуть до становлення нового видозміненого валютно-фінансового устрою.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що сучасна валютно-фінансова система проявляє свої недоліки у вигляді великої нестабільності на фінансових та інших ринках і множини криз протягом останніх десятиліть. Проаналізовані недоліки Ямайської системи, а також наведені переваги розрахунків у золоті свідчать про можливу перебудову фінансової системи у найближчому майбутньому. Передумовами успіху цифрового золота виступають його визнання у всьому світі, набір унікальних властивостей та нарощення обсягів запасів золота серед провідних країн і міжнародних організацій. Також тільки протягом останніх п'яти років розвиток технологій і комунікацій створив сприятливе середовище для впровадження єдиної системи розрахунків цифровим золотом. Виникнення регіональних валютних об'єднань, валюти яких забезпечуватимуться золотом або активами, що легко конвертуватимуться у нього, також сприятимуть поширенню розрахунків підкріплених жовтим металом.

У подальшому доцільно розвивати та поглиблювати дослідження у сфері можливостей створення і розвитку регіональних валютних систем, підкріплених золотом; також потребує конкретизації механізм переходу держав і усіх суб'єктів міжнародної економічної діяльності до єдиної системи розрахунків цифровим золотом; перспективи і варіанти наступної глобальної валютної системи теж потребують деталізації і раціонального аналізу.

Список використаних джерел

1. Обухов Н.П. Бреттон-Вудская валютно-финансовая система / Н.П. Обухов // Финансы. 2008. – № 12. – С. 70–74.
2. Шкребець М.С. Особливості формування і розвитку грошової культури в Україні / М.С. Шкребець // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. – Харків, 2010. – Вип. 16. – С. 238–242.
3. Єсаян Е.М. Напрями реформування світової валютної-фінансової / Е.М. Єсаян // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецьк, 2010. – Ч. 2. – С. 442–444.
4. Кержковська Д.Р. Проблеми і перспективи розвитку світової валютної системи в умовах глобальної економічної кризи / Д.Р. Кержковська // Механізм регулювання економіки : міжнародний науковий журнал. – Суми, 2010. – № 1. – С. 237–246.
5. Михальський В.В. Золото як світова валютна одиниця в епоху глобалізації / В.В. Михальський // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди». – Переяслав-Хмельницький, 2010. – Вип. 15/1.
6. Красавина Л.Н. Концептуальные подходы к реформированию мировой валютной системы / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 48–57.
7. Михальський В.В. Застосування цифрового золота в умовах глобальної економіки / В.В. Михальський // Економічний простір. – Дніпропетровськ, 2008. – № 13 – С. 38–43.
8. Valentino Sy The gold hoarders [Електронний ресурс] / Sy Valentino // Philequity Corner. – 5/09/2011. – Режим доступу : http://www.philequity.net/uploadedfile/20110905165743742_Philequity%20Corner%20-%20090511%20-%20The%20Gold%20Hoarders.pdf.

9. Андрианов В. О возможных подходах к реформе мировой финансовой системы [Электронный ресурс] / Андрианов В. – Режим доступа : <http://viperson.ru/wind.php?ID=512296&soch=1>.

УДК 336.43

О. С. ВАВРИЧУК

СПІВРОБІТНИЦТВО ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРА У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено особливості співробітництва держави та приватного сектора як засобу забезпечення житлово-комунального господарства фінансовими ресурсами. Виявлено низку проблем у даній сфері. Розкрито роль і місце держави та приватного партнера у фінансовому забезпеченні житлово-комунального господарства та обґрунтовано оптимальні форми та методи реалізації партнерських взаємовідносин в сучасних умовах фінансування галузі.

Исследованы особенности сотрудничества государства и частного сектора в качестве средства обеспечения жилищно-коммунального хозяйства финансовыми ресурсами. Выявлен ряд проблем в этой области. Раскрыты роль и место государства и частного партнера в финансовом обеспечении жилищно-коммунального хозяйства и обоснованы оптимальные формы и методы реализации партнерских взаимоотношений в современных условиях финансирования отрасли.

Peculiarities of cooperation of the state and the private sector as a means of providing housing and communal industry with financial resources are investigated. A range of problems is detected in this area. The paper discloses the role and place of the state and private partners in ensuring financial housing and communal industry. Reasonably optimum forms and methods of partnership relations realization in modern terms of funding the industry are grounded.

Ключові слова: співробітництво, державно-приватне партнерство, державна підтримка, фінансова реструктуризація, концесія, оренда, лізинг.

Постановка проблеми. Неспроможність органів державної влади і органів місцевого самоврядування вирішити питання фінансування житлово-комунального господарства за рахунок бюджетних коштів, а також недостатність у підприємств галузі власних фінансових ресурсів вимагають пошуку нових шляхів фінансування житлово-комунального господарства. Найкращим засобом забезпечення ЖКГ фінансовими ресурсами є партнерство та співробітництво. Співробітництво держави і приватного сектора у фінансовому забезпеченні житлово-комунального господарства є новим явищем для України і вимагає вироблення конкретних форм партнерських взаємовідносин, засобів їх реалізації та принципів співробітництва. Одним із варіантів такого співробітництва є державно-приватне партнерство, яке передбачає залучення коштів та ресурсів приватного сектора для задоволення загальносуспільних потреб, що входять до функцій державної та місцевої влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою співробітництва держави і приватного сектора щодо фінансування соціально значущих проектів працювали Мартякова О.В. [1], Геєць В.М. [2], Лук'янченко А.А. [3]. Розвитку державно-приватного партнерства у сфері ЖКГ присвячені праці Запатріної І.В. [4], Королевської Н.Ю. [5]. Аналізом чинної правової бази щодо практики застосування конкретних форм партнерства займався Джабраїлов Р.А. [6]. Проте, досвід співробітництва держави і приватного сектора у фінансовому забезпеченні житлово-комунального господарства ще мало досліджений і потребує систематизації та рекомендацій щодо практичного застосування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є з'ясування ролі і місця держави та приватного сектора як суб'єктів партнерських взаємовідносин у фінансовому забезпеченні житлово-комунального господарства, виявлення оптимальних форм та методів їх реалізації в сучасних умовах фінансування галузі.

Виклад основного матеріалу. Особливості співробітництва держави і приватного сектора визначено Законом України «Про державно-приватне партнерство» [7]. Відповідно до Закону, державними партнерами визнаються держава, Автономна Республіка Крим, територіальні громади в особі органів державної влади та органів місцевого самоврядування; приватними партнерами виступають юридичні особи (крім державних та комунальних

підприємств) та фізичні особи-підприємці. Розглянемо роль і місце держави та приватного сектора як суб'єктів партнерських взаємовідносин у фінансовому забезпеченні житлово-комунального господарства в межах державно-приватного партнерства. Стаття 9 зазначеного Закону передбачає наступні джерела фінансування державно-приватного партнерства:

- фінансові ресурси приватного партнера;
- фінансові ресурси, запозичені в установленому порядку;
- кошти державного та місцевих бюджетів;
- інші джерела фінансових ресурсів, передбачені законодавством.

Згаданий Закон стверджує, що державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства може надаватися:

- шляхом надання державних гарантій, гарантій Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування;
- шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами;
- в інших формах, передбачених законом.

Проте, у законі чітко не сформульовано, яке місце буде займати кожен з партнерів, у чому полягає роль держави та приватного партнера при фінансуванні, у тому числі в такій важливій, але проблемній галузі, як житлово-комунальне господарство. На сьогодні бюджетна підтримка галузі незначна і зводиться, головним чином, до підтримки соціально вразливих верств населення шляхом надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати, вивезення побутового сміття та рідких нечистот. Як відомо, пряме вливання коштів бюджету в житлово-комунальне господарство на безповоротних засадах не сприяє його розвитку. А тому, роль держави повинна зводитись до створення умов для залучення в галузь приватних інвесторів. Таким чином, витрачені бюджетні кошти забезпечать підвищення ефективності бюджетної підтримки житлово-комунальної галузі за рахунок приватних коштів.

17 березня 2011 р. було прийнято інший нормативний акт, який врегульовує питання надання державної підтримки в рамках державно-приватного партнерства – Постанову Кабінету Міністрів України № 279 «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства». Відтак, державна підтримка надається для здійснення заходів (програм) під час виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства [8]. Згідно з даною постановою, ініціатором пропозиції щодо надання державної підтримки може виступати державний або приватний партнер за погодженням з державним партнером на всіх етапах виконання договору державно-приватного партнерства, які можуть запропонувати обсяг та форму державної підтримки. Також Міністерство фінансів разом з Міністерством економічного розвитку і торгівлі, іншими центральними органами виконавчої влади під час складання проектів Державного бюджету України на відповідні роки, Рада міністрів Автономної Республіки Крим під час складання проектів бюджету Автономної Республіки Крим на відповідні роки та органи місцевого самоврядування повинні передбачати видатки для надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства. Однак, на сьогодні у законодавстві не визначено саме поняття «державна підтримка», що може спричинити негативний вплив на формування ринкового механізму, в тому числі в ЖКГ; це зумовлює неефективне використання обмежених державних ресурсів та гальмує розвиток конкурентного середовища у цій галузі. А тому, Концепцією реформування системи державної допомоги суб'єктам господарювання, перш за все, передбачається розробити проект закону про державну допомогу суб'єктам господарювання [9].

Законодавче закріплення особливостей надання державної підтримки забезпечить прозорість і зрозумілість даної процедури, що, в свою чергу, сприятиме зміцненню позицій підприємців на ринку ЖКГ, надасть можливість планувати свою діяльність на довготривалу перспективу та сприятиме переходу галузі на ринкові умови господарювання, створенню

відповідного конкурентного середовища. Адже динамічний розвиток житлово-комунального комплексу можливий лише за умови ефективного використання ресурсів за умов добросовісної конкуренції.

Роль приватного партнера тим самим зводиться до забезпечення житлово-комунального господарства фінансовими ресурсами для цілей його модернізації та розвитку, сприяння енергозбереженню і підвищенню якості житлово-комунальних послуг. Отже, приватний партнер виступає як інвестор та виробник житлово-комунальних послуг з метою отримання власного прибутку.

Окремі дослідники вказують на двоїстий характер держави у партнерських взаємовідносинах. З одного боку, держава – це партнер приватного бізнесу, тобто виступає як господарюючий суб'єкт, зацікавлений в досягненні позитивного результату діяльності внаслідок партнерства та одержанні економічного ефекту, а з іншого боку, держава виступає як суб'єкт влади, який виконує регулюючі та контрольні функції з метою досягнення соціальних цілей [10]. Як наслідок, незважаючи на передбачену законом рівність партнерів, домінуюча роль належить державі.

Проте на етапі становлення інституту державно-приватного партнерства, з огляду на відсутність досвіду такого співробітництва в житлово-комунальній сфері України, державу слід розглядати як цілісного партнера, покликаного сприяти, як було зазначено вище, створенню умов для залучення в галузь приватних інвесторів, забезпечити створення та організацію механізмів державно-приватного партнерства, безпосередніми виконавцями яких будуть приватні партнери. Таким чином, приватний бізнес буде здійснювати діяльність, яка відповідає інтересам держави та забезпечить власну вигоду. Адже державний партнер, перш за все, зацікавлений в задоволенні суспільних інтересів щодо надання якісних послуг за розумної цінової політики. Отже, роль держави зводиться до організатора, регулятора і контролера.

Мартякова О.В. зазначає, що основою ефективної взаємодії органів влади, бізнесу й некомерційних організацій є обмін необхідними ресурсами, об'єднання яких сприятиме прояву синергетичного ефекту і поліпшенню соціально-економічного стану [1, с. 460].

Погоджуючись з думкою Запатріної І.В., можна виділити такі пріоритетні сфери залучення приватних інвестицій до ЖКГ та форми надання бюджетної підтримки для їх реалізації:

1. Теплопостачання. Пропонується безповоротна бюджетна підтримка (за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів) для розроблення схем теплопостачання і регіональних програм розвитку комунальної інфраструктури, проведення енергоаудиту територій, удосконалення законодавства, робота з громадськістю та бюджетна підтримка в рамках державно-приватного партнерства, спрямована на розвиток систем регулювання та обліку тепла, запровадження когенерації й інших енергоефективних технологій, використання альтернативних видів палива.

2. Водопостачання та водовідведення. Безповоротна бюджетна підтримка може бути спрямована на розробку стандартів, удосконалення законодавства; бюджетна підтримка в рамках державно-приватного партнерства передбачається для запровадження систем доочистки води в місцях її використання, очищення стічних вод, запровадження енергозберігаючих технологій, встановлення системи обліку споживання.

3. Побутові відходи. Безповоротна бюджетна підтримка передбачається на удосконалення тарифної політики, розвиток законодавства; бюджетна підтримка в рамках державно-приватного партнерства може бути спрямована на будівництво сміттєпереробних заводів.

4. Житлова сфера. Безповоротна бюджетна підтримка надається з метою стимулювання створення ОСББ, аналітичних прогнозних розрахунків, розвитку фінансових механізмів запровадження енергозберігаючих заходів; бюджетна підтримка в рамках державно-приватного партнерства для забезпечення енергозбереження в будинках, встановлення приладів обліку [4, с. 9]. У даній сфері також пріоритетним завданням можна виділити

здійснення повної реконструкції кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду, для реалізації якого доцільною буде бюджетна підтримка в рамках державно-приватного партнерства.

Проте, щоб інвестори вкладали свої кошти в підприємства ЖКГ, потрібно, щоб вони стали інвестиційно привабливими. Адже ніхто не хоче вливати власний капітал у збиткові або низькорентабельні галузі, якими є основні сфери ЖКГ. Тому, відправною точкою для стимулювання припливу фінансових ресурсів має стати беззбитковість і рентабельність галузі. Забезпечення беззбиткового функціонування підприємств ЖКГ є одним з основних завдань Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки [11].

Згідно з нормами СОТ, членом якої є Україна, необхідно припинити субсидування нерентабельних підприємств та спрямувати державну допомогу на формування сприятливого інвестиційного клімату та розвиток пріоритетних галузей економіки країни. Зокрема, на реструктуризацію підприємств, що перебувають у скрутному становищі, фінансування енергозберігаючих програм. Така державна підтримка не загрожує розвитку конкуренції. Державна допомога повинна стати інструментом стимулювання інвестицій, в тому числі й у сфері ЖКГ, підприємства якої вимагають проведення реструктуризації, яка призведе до збільшення ринкової вартості підприємств і створення умов для функціонування галузі на основі державно-приватного партнерства. Як наслідок, підприємства ЖКГ стануть привабливими для приватного інвестора та конкурентоспроможними суб'єктами господарювання в ринкових умовах.

Аналіз літературних джерел дає можливість зауважити, що в даний час немає однозначного трактування терміну «реструктуризація». Відповідно до Положення про порядок реструктуризації підприємств, реструктуризація підприємства – це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [12]. Проте, хибним є твердження, що реструктуризація проводиться лише на об'єктах приватизації. Зміна форми власності, організаційної структури не є обов'язковою умовою чи метою реструктуризації.

Серед різних видів реструктуризації підприємств основне місце належить фінансовій реструктуризації. Різні підходи до визначення суті, ролі та особливостей здійснення фінансової реструктуризації в процесі реформування підприємств узагальнює Гринюк Н.А. і виділяє такі її основні характеристики:

- фінансова реструктуризація, яка стосується, насамперед, управління пасивами підприємства;
- фінансова реструктуризація, що полягає у вирішенні таких важливих питань фінансової діяльності підприємства, як підвищення фінансової автономії, ефективність управління заборгованістю підприємства, інвестиційна привабливість [13].

Поділяючи думку інших науковців, Гринюк Н.А. вважає «головним напрямом проведення фінансової реструктуризації здійснення змін у структурі капіталу з метою підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства» [13]. Саме це має служити критерієм проведення реструктуризаційних заходів на підприємствах ЖКГ.

Як зазначає Астраханцева І.А.: «Фінансова реструктуризація, спрямована на реструктуризацію структури капіталу, є обов'язковим елементом оздоровлення підприємства, оскільки неплатоспроможні підприємства перевантажені боргами». Науковець виділяє три стадії фінансової реструктуризації неплатоспроможного підприємства з метою збільшення його ринкової вартості: виживання, досягнення стабілізації, динамічний розвиток [14, с. 12]. Можна стверджувати, що більшість підприємств ЖКГ перебувають сьогодні у стадії виживання, яка затягнулася на довгостроковий період. Для виходу з даної ситуації необхідно, перш за все, стабілізувати фінансове становище підприємств ЖКГ, що дасть

можливість залучити в галузь інвестиції та призведе до її демонополізації. Проте, специфіка ЖКГ вимагає і особливих підходів до проведення фінансової реструктуризації її підприємств. Загальновідома методика здійснення фінансової реструктуризації не завжди виправдана в даній галузі. Зокрема, досвід реструктуризації дебіторської заборгованості за надані послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій і комунальні послуги, спрямованої на її зменшення, замість очікуваних результатів показав тільки погіршення становища в галузі. На нашу думку, ефективним буде проведення реструктуризаційних заходів в рамках державно-приватного партнерства.

Важливим завданням є визначення дієвих форм державно-приватного партнерства, які б сприяли максимальному залученню приватних інвестицій та виходу галузі з критичного стану.

Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві від 16 вересня 2009 р. передбачає такі форми залучення приватного сектору до розвитку житлово-комунального господарства, як надання консалтингових послуг; передача об'єктів житлово-комунального господарства в оренду, управління, лізинг, концесія; використання змішаних форм державно-приватного партнерства; спільна діяльність тощо [15]. Зазначені форми державно-приватного партнерства знайшли відображення і в Законі України «Про державно-приватне партнерство». Проте, якщо особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів житлово-комунального господарства знайшли законодавче тлумачення, то механізм застосування інших форм державно-приватного партнерства в Україні не врегульований на законодавчому рівні.

Більшість науковців сьогодні дотримуються думки, що оптимальною формою державно-приватного партнерства у житлово-комунальній сфері буде концесія. Це, зокрема, Королевська Н.Ю. [5], а також Запатріна І.В., яка зазначає, що ринок ЖКГ України має високий потенціал саме для застосування даної форми партнерства держави і бізнесу [16].

Ми вважаємо, що при виборі форми державно-приватного партнерства потрібно виходити з того, в якому фінансовому стані знаходиться конкретне комунальне підприємство та яка кінцева мета такого перетворення. Дійсно, якщо інфраструктурний об'єкт вимагає модернізації чи нового будівництва, то оптимальною формою державно-приватного партнерства буде саме концесія, яка передбачає вагомі інвестиційні вкладення. Якщо ж об'єкт вимагає лише ефективного управління, то доцільною формою може стати оренда чи лізинг.

Виходячи з того, що більшість вітчизняних підприємств комунального господарства характеризуються критичним рівнем зносу основних засобів і вимагають проведення модернізації та колосальних вкладень (потреба у коштах на реконструкцію та модернізацію підприємств галузі та житлового фонду на сьогодні перевищує 100 млрд грн [17]), справді найбільш доцільним буде співробітництво у формі концесії. Однією її переваг є довгостроковий характер, що дає можливість розстрочити фінансові вкладення на тривалий час, а також відсутність конкуренції на ринку ЖКГ та гарантовані ринки збуту, оскільки потреба в послугах комунальних підприємств буде завжди.

По відношенню до об'єкта концесії концесіонер поводить як власник, а всі засоби, внесені ним на поліпшення об'єкта, повинні після закінчення терміну концесії повернутись до нього через амортизацію. На відміну від приватизації, після закінчення терміну договору об'єкт концесії переходить місцевим органам влади [3, с. 84]. Що стосується оренди, то приватний партнер лише вносить орендну плату за користування комунальним майном.

Погоджуючись з думкою Запатріної І.В., зазначимо, що отримати найбільший ефект у сфері ЖКГ можна шляхом фінансування приватним партнером саме нового будівництва об'єктів ЖКГ на умовах концесії. Адже співробітництво зачіпає інтереси різних сторін: населення не довіряє приватним структурам, керівники комунальних підприємств чинять опір концесії, боячись за робочі місця, органи влади чинять опір через заполітизованість галузі, а будівництво нового об'єкта інфраструктури може позитивно вплинути на роботу галузі, забезпечити відчутний не лише економічний, а й позитивний соціальний ефект.

Науковець до перспективних напрямків інвестування відносить будівництво таких об'єктів, як станції з очищення стоків, фільтруючі станції, сміттєпереробні підприємства. Після будівництва інвестор може передати об'єкт в оренду, лізинг чинному комунальному підприємству, яке за рахунок тарифів і бюджетної державної підтримки протягом 10–20 років, поки цей проект окупиться, оплачує усі необхідні платежі, після чого цей об'єкт переходить у комунальну власність [16].

Проте, якщо з передачею в оренду все зрозуміло, то з передачею на умовах лізингу не все так просто. Адже майно створене для виконання умов концесійного договору, є об'єктом державної чи комунальної власності, а відповідно до ст. 292 Господарського кодексу України, цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів не можуть бути об'єктами лізингу.

Загалом, питання використання у сфері ЖКГ такої форми державно-приватного партнерства, як лізинг є менш дослідженим ніж концесія. Першопрохідцем у даному дослідженні можна вважати Джабраїлова Р.А. [6, с. 297–302], який розглядає лізинг, на відміну від інших науковців, саме як форму співробітництва органів влади і приватних інвесторів. Учений провів аналіз чинної нормативно-правової бази щодо практики передачі в лізинг об'єктів державної (комунальної) власності. Зокрема, загальним нормативним актом, що регулює дане питання, є Закон України «Про фінансовий лізинг», положення якого дозволяють передачу в лізинг майна, що перебуває в державній або комунальній власності. Проте, як ми зазначали, Господарський кодекс України містить заборону щодо передачі в лізинг цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів. В законодавстві чітко не визначено, які об'єкти комунальної власності можуть бути передані в лізинг та, які, з приводу цього, можуть бути обмеження. Тобто питання залучення інвестицій на умовах лізингу в житлово-комунальну сферу на законодавчому рівні недостатньо врегульовані, що стримує впровадження цієї форми партнерства.

Не сприяє і поширенню даної форми державно-приватного партнерства, на відміну від зарубіжної практики, заборона передачі у лізинг цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів, які, в той же час, можуть бути об'єктом оренди чи концесії. На думку Джабраїлова Р.А. причиною цього є «...прихована можливість приватизації вказаних об'єктів». А тому, науковець пропонує передачу згаданих об'єктів в оперативний лізинг [6, с. 300].

Таким чином, лізинг, як й інші форми державно-приватного партнерства, зокрема концесія, міг би стати дієвим методом залучення приватних інвестицій у галузь, що сприятиме скороченню витрат бюджету на дотації підприємствам, модернізації основних фондів галузі та подальшій економії витрат на їх ремонт, і в кінцевому підсумку – зниженню собівартості та підвищенню якості житлово-комунальних послуг. А це, в свою чергу, призведе до стабілізації тарифів за надані послуги. Крім того, оперативний лізинг не зумовлює передачу об'єкту у власність лізингоодержувачу, тобто після закінчення терміну лізингу об'єкт буде повернуто у комунальну власність з усіма проведеними поліпшеннями.

Для практичної реалізації даної форми державно-приватного партнерства у житлово-комунальній галузі необхідно, перш за все, законодавчо врегулювати особливості передачі в оперативний лізинг об'єктів ЖКГ, що перебувають у комунальній власності у вигляді Закону України, задекларувати їх перелік та обов'язки і відповідальність сторін за аналогією з відповідним нормативним документом про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів ЖКГ, що перебувають у комунальній власності. Зрозуміло, що це не вирішить усіх проблем, але забезпечить певні гарантії для приватного партнера, а процедура передачі стане більш прозорою.

Таким чином, на сьогодні найбільш реальним засобом фінансового забезпечення житлово-комунальної галузі є співробітництво держави і бізнесу у формі концесії, реалізація якої сприятиме збільшенню надходжень до бюджетів територіальних громад. А оскільки об'єкт комунальної власності передається у концесію на термін 10–50 років, це, в свою чергу, забезпечує довготривалий розвиток галузі та стабільні надходження до держави.

Однак, як показує практика, інвестори не поспішають на ринок ЖКГ і прикладів концесії в Україні дуже мало, тим паче успішних. Це зумовлено, насамперед, тим, що інвестор, в першу чергу, очікує, щоб його інвестиції окупилися, а відсутність економічно обґрунтованих тарифів не дає змоги прорахувати економічну окупність вкладень. Концесіонер хоче бачити гарантії запровадження економічно обґрунтованих тарифів у сфері ЖКГ, які повинен забезпечити державний партнер. Як відмітила Н. Королевська: «Ключова гарантія держави – формування сприятливого інвестиційного клімату: комфортне податкове законодавство, зручна дозвільна система, низький адміністративний тиск на бізнес» [5].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку

1. Найбільш ефективною моделлю розвитку житлово-комунального господарства країни на сучасному етапі є співробітництво держави і приватного сектора у вигляді партнерства, оптимальною формою практичної реалізації якого є концесія, що здатне забезпечити ефективне використання ресурсів в умовах добросовісної конкуренції.

2. У межах діючого законодавства України створені передумови для співпраці органів державної та місцевої влади з приватним сектором, які готові співпрацювати на ринку ЖКГ. Слід відмітити високий потенціал застосування механізмів державно-приватного партнерства для фінансування і розвитку галузі, оскільки розвиток партнерських відносин між органами влади та бізнесом є необхідною умовою модернізації та фінансового забезпечення житлово-комунального господарства України. Державно-приватне партнерство сприяє залученню в галузь приватних інвестицій та збереженню комунальної власності й отриманню від неї доходів до місцевих бюджетів, задовольняючи інтереси територіальних громад, та є альтернативою приватизації і більш гнучкою формою співпраці.

3. Співробітництво держави і приватного сектора повинно забезпечити обопільну вигоду, якої б вони не досягли у разі самостійної діяльності та обміну ресурсами. Роль держави як суб'єкта партнерських взаємовідносин зводиться до створення умов для залучення в галузь приватних інвесторів. Витрачені таким чином бюджетні кошти забезпечать підвищення ефективності бюджетної підтримки житлово-комунальної галузі за рахунок приватних коштів. Роль приватного партнера тим самим зводиться до забезпечення житлово-комунального господарства фінансовими ресурсами для його модернізації та розвитку, сприяння енергозбереженню і підвищенню якості житлово-комунальних послуг. Приватний партнер виступає як інвестор та виробник житлово-комунальних послуг з метою отримання власного прибутку.

Перевагою співробітництва для держави є те, що залучаються приватні інвестиції в господарський оборот і, таким чином, вкладаються в державне чи комунальне майно, покращуючи ефективність його використання, яке при цьому не приватизується. З другого боку, державна підтримка реалізації партнерських відносин повинна забезпечити окупність інвестицій для приватних партнерів та доступність тарифів за надані послуги для їх споживачів. Для цього необхідно привести тарифи за житлово-комунальні послуги до економічно обґрунтованих розмірів.

4. Застосування механізмів державно-приватного партнерства підвищує ефективність використання обмежених державних ресурсів, вирішує питання їх дефіциту та носить добровільний характер, не нав'язується законом і здійснюється на договірних умовах шляхом проведення конкурсу.

5. З метою застосування такої форми реалізації партнерства у сфері ЖКГ, як лізинг, яка може стати дієвим засобом модернізації галузі, необхідна законодавча регламентація процесу передачі в оперативний лізинг об'єктів ЖКГ, що перебувають у комунальній власності.

6. Для практичної реалізації механізмів державно-приватного партнерства державний партнер повинен забезпечити гарантії запровадження економічно обґрунтованих тарифів у сфері ЖКГ.

7. Загалом механізм фінансового забезпечення ЖКГ в межах державно-приватного партнерства охоплює сукупність фінансових ресурсів, які держава на договірних засадах залучає від приватного інвестора для виконання завдань, що належать до її функцій, з

допомогою використання відповідних методів, важелів та стимулів на основі чинної нормативно-правової бази.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що поширення співробітництва держави і приватного сектора у житлово-комунальному господарстві дасть змогу сформувати конкурентне середовище в галузі, яка довгий час займала монопольне становище на ринку, що перешкоджало її розвитку. Подальші дослідження доцільно спрямовувати на розробку фінансових методів практичної реалізації механізмів державно-приватного партнерства на ринку ЖКГ.

Список використаних джерел

1. Мартякова О.В. Розвиток взаємодії держави, бізнесу й суспільства [Електронний ресурс] / О.В. Мартякова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса – Севастополь – Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в Донецке, 2011. – С. 458–464. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/458.pdf
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Геєць В.М. – К. : НАН України. Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 864 с.
3. Лукьянченко А.А. Градообслуживающая коммунальная сфера: теория и практика обеспечения устойчивого развития : [монография] / Лукьянченко А.А. – Донецк : ООО «Юговосток», 2007. – 209 с. – (НАН Украины, институт экономико-правовых исследований).
4. Запатріна І.А. Бюджетна підтримка як елемент розвитку публічно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері / І.А. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 3–10.
5. Королевська Н. Говорити про приватні інвестиції в ЖКГ поки не доводиться [Електронний ресурс] / Королевська Н. – Режим доступа : <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/natalya-korolevska-lgovoriti-pro-privatn-nvesticz-v-zhkg-poki-ne-dovoditsyar19953>
6. Джабраїлов Р.А. Господарська правосуб'єктність міста: теорія і практика : [монографія] / Р.А. Джабраїлов ; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : «Ноулідж», 2010. – 455 с.
7. Про державно-приватне партнерство : закон України : [прийнято ВР 1.07.2010 р.] // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 160. – С. 9–11.
8. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : постанова : [прийнято Кабінетом Міністрів України 17 березня 2011 р № 279]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=279-2011-%EF&p=1318523758931489>
9. Про схвалення Концепції реформування системи державної допомоги суб'єктам господарювання [Електронний ресурс] : розпорядження : [прийнято Кабінетом Міністрів України 13.01.2010 р. № 81-р]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=81-2010-%F0>
10. Головінов О.М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. [Електронний ресурс] / Головінов О.М. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2010_1/7.pdf
11. Про внесення змін до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки» [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР 11.06.2009 р.]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1511-17>
12. Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств [Електронний ресурс] : наказ : [затв. Фондом державного майна України 12.04.2002 р. № 667]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0414-02>
13. Гринюк Н.А. До проблем проведення фінансової реструктуризації підприємств

[Електронний ресурс] / Гринюк Н.А. – Режим доступу : http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip69/69_10.pdf

14. Астраханцева И.А. Реструктуризация предприятия в процессе антикризисного управления / И.А. Астраханцева // Приложение к журналу «Антикризисное и внешнее управление». – М., 2004. – № 2. – 117 с.

15. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві [Електронний ресурс] : розпорядження : [прийнято Кабінетом Міністрів України; станом на 16.09.2009 р.]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1184-2009-%F0>

16. Запатріна І. Концесія – це, перш за все, модернізація [Електронний ресурс] / Запатріна І. – Режим доступу : <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/rina-zapatrna-konczesya-cze-persh-za-vse-modernizaczya23128>

17. Погляд з боку інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/poglyad-z-boku-nvesticzj20522>

УДК 658.1

Т. В. ГАНУЩАК

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. Виявлено взаємозв'язок національної, економічної та фінансової безпеки.

В статье проанализирован механизм финансовой безопасности предприятия. Определена взаимосвязь между национальной, экономической и финансовой безопасностью.

In the article the mechanism financial safety of enterprise is analysed. The interrelation of national, economic and financial safety of enterprises is carried out.

Ключові слова: безпека, національна безпека, економічна безпека, фінансова безпека, підхід, концепція, стратегія, інтерес, підприємство, механізм.

Постановка проблеми. Нині перед фірмами постала досить складна ситуація виробництва, розвитку за обмежених джерел фінансування. Оскільки економіка країни має циклічний характер, то після кризового стану перейде до якісного нового процесу розвитку – підйому. Така політика повинна спрямовуватися на удосконалення фінансової безпеки підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансової безпеки займалися багато вчених, а саме: Азрилияна А.Н., Алькема В.Г., Барановський О.І., Башняніна Г.І., Бланк І.А., Грушин О.А., Грушин С.О., Грушко В.І., Григорьев В.А., Кошембар Л., Ладюк О.Д., Лаптев С.М., Манилич М.І., Пастернак-Таранушенко Г., Сухоруков А.І., Іфтемчука В.С., Федосова В.М., Шкарлет С.М., Шутак Г.Д., Юрія С.І. та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. На сьогоднішній день немає єдиного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств, одностайної точки зору щодо визначення фінансової безпеки підприємств. Також не існує визначення взаємозв'язків між національною, економічною та фінансовою безпекою підприємств.

Формування цілей статті

- 1) скласти порівняльну характеристику економічної та фінансової безпеки;
- 2) визначити підходи до фінансової безпеки підприємств;
- 3) сформулювати взаємозв'язок національної, економічної та фінансової безпеки підприємств;
- 4) здійснити класифікацію видів фінансової безпеки підприємств.

Результати дослідження. Політика кризового стану сьогодення повинна враховувати інструменти впливу та спрямовуватися на забезпечення фінансової безпеки підприємств. Аналізуючи літературу [1–11], нами визначено взаємозв'язок між фінансовою та економічною безпекою підприємств (табл. 1).

Таким чином, категорію „економічна безпека підприємств” можна розглядати у

функціонально-структурному аспекті, тобто як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих „блоків” або сфер економічної системи держави. Це можуть бути інвестиційна, фінансова і зовнішньоекономічна безпека, які чинять особливий вплив на стан національної безпеки в цілому. Фінансова безпека стає основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів [7].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика економічної та фінансової безпеки

Класифікація	Економічна безпека	Фінансова безпека
1.Трактування вчених	1.1. самостійна економічна категорія; 1.2. входить до складу національної безпеки	1.1. самостійна економічна категорія; 1.2. входить до складу економічної безпеки
2. Структура	інвестиційна; зовнішньоекономічна; фінансова; інтелектуальна; техніко-технологічна; політико-правова; ресурсна; екологічна; соціальна; інформаційна; силова; безпека праці; ринкова; соціальна	бюджетна; грошово-кредитна; валютна; банківська; інвестиційна; фондова; страхова
3. Об'єкт	економічна діяльність підприємства, безпеку якої необхідно забезпечити	фінансова діяльність підприємства, безпеку якої необхідно забезпечити
4. Мета	забезпечення економічної безпеки підприємства	забезпечення фінансової безпеки підприємства
5.Моніторинг	безперервний процес оцінки економічної безпеки, пов'язаний з ризиком	безперервний процес оцінки фінансової безпеки, пов'язаний з ризиком
6. Вплив середовищ	- внутрішнє середовище; - зовнішнє середовище.	- внутрішнє середовище; - зовнішнє середовище.

Також система безпеки підприємства являє собою обмежену множину взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу [5].

Низка підходів до висвітлення економічної безпеки підприємств під різним кутом зору вчених-економістів не в повній мірі визначає механізм забезпечення економічної безпеки підприємств, а від так і фінансової безпеки підприємств, тому що відсутність системного розуміння механізму забезпечення економічної безпеки з врахуванням часової просторової зміни може призвести до зниження результативності механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства з втратами аспекту можливостей зі зміни зовнішнього середовища та невчасним адаптуванням до його модифікації. Підприємство як суб'єкт виробничо-господарської діяльності зі змінами ситуаційного впливу зовнішнього середовища має вчасно визначити позитивні можливості для задоволення своїх власних стратегічних та тактичних інтересів.

Всі ці підходи зводяться до забезпечення умов збереження комерційної таємниці, інтелектуальної власності та інформації, захищеності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, тобто здатності підприємства протистояти несприятливому зовнішньому впливові, а також швидко реагувати на різноманітні зовнішні загрози. З позиції ресурсно-функціонального підходу фінансову безпеку підприємства розглядають як процес найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для уникнення загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства в поточному і майбутньому періодах. Важливими умовами і елементами у забезпеченні нормативного функціонування

підприємства є оцінка і управління економічними ризиками та адаптація до змін ринкової кон'юнктури.

Для більш повного розуміння ролі фінансової безпеки в економічній безпеці підприємств необхідно визначити ряд підходів до забезпечення фінансової безпеки підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи до визначення фінансової безпеки підприємств [6, с. 478–484]

Назва підходу	Зміст підходу
Ресурсно-функціональний	Захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість підприємств фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб та виконання відповідних зобов'язань.
Статистичний	Збалансованість, стійкість до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, здатність попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування та економічне зростання
Нормативно-правовий	Створення умов функціонування, за яких фактично відсутня можливість спрямування фінансових потоків в закріплені законодавчими нормативними актами сфери їх використання, до мінімуму зниження можливостей зловживання фінансовими ресурсами

На нашу думку, економічна безпека підприємства є складовою національної безпеки і являє собою сукупність економічних відносин, які виникають з приводу забезпечення стабільності, збалансованості інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища, пошук можливості зниження ризику за рахунок фінансової та юридичної превенції.

Відповідно до рис. 1 ми можемо побачити, що на безпеки різного рівня впливають внутрішнє та зовнішнє середовище, що носять різний характер залежно від рівня забезпечення безпеки. Так, на рівні держави до зовнішніх складових можна віднести зовнішньоекономічну політику держави, експортну безпеку, імпорتنу безпеку; внутрішні складові – сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, воєнно-економічна, інформаційна, технологічна, продовольча, соціальна, демографічна, екологічна безпека, тіньова економіка.

Також система безпеки підприємства являє собою обмежену множину взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу.

Під економічною безпекою суб'єктів господарювання доцільно розуміти такий стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [6].

Елементи фінансової безпеки підприємств наступні [1, с. 190]:

- 1) доктрина – керуючий теоретичний чи політичний принципи;
- 2) концепції (лат. conceptio) – система поглядів, те чи інше розуміння явищ, єдиний визначений замисел. Існує виробнича концепція фінансової безпеки – процес зосередження речових та особистих факторів виробництва і обсягів виробництва на великих підприємствах. Розрізняють такі основні напрями концепції виробництва:

- горизонтальна інтеграція – характерна для початку ХХ ст., її суть полягає в концентрації в одних руках найбільшої долі виробництва тієї чи іншої галузі;

- вертикальна інтеграція – проникнення великих компаній в інші галузі, які є послідовними ступенями виробничого циклу;

– диверсифікація – проникнення крупних компаній в інші галузі, які не знаходяться в прямому виробничому чи функціональному зв'язку з їх основною галуззю.

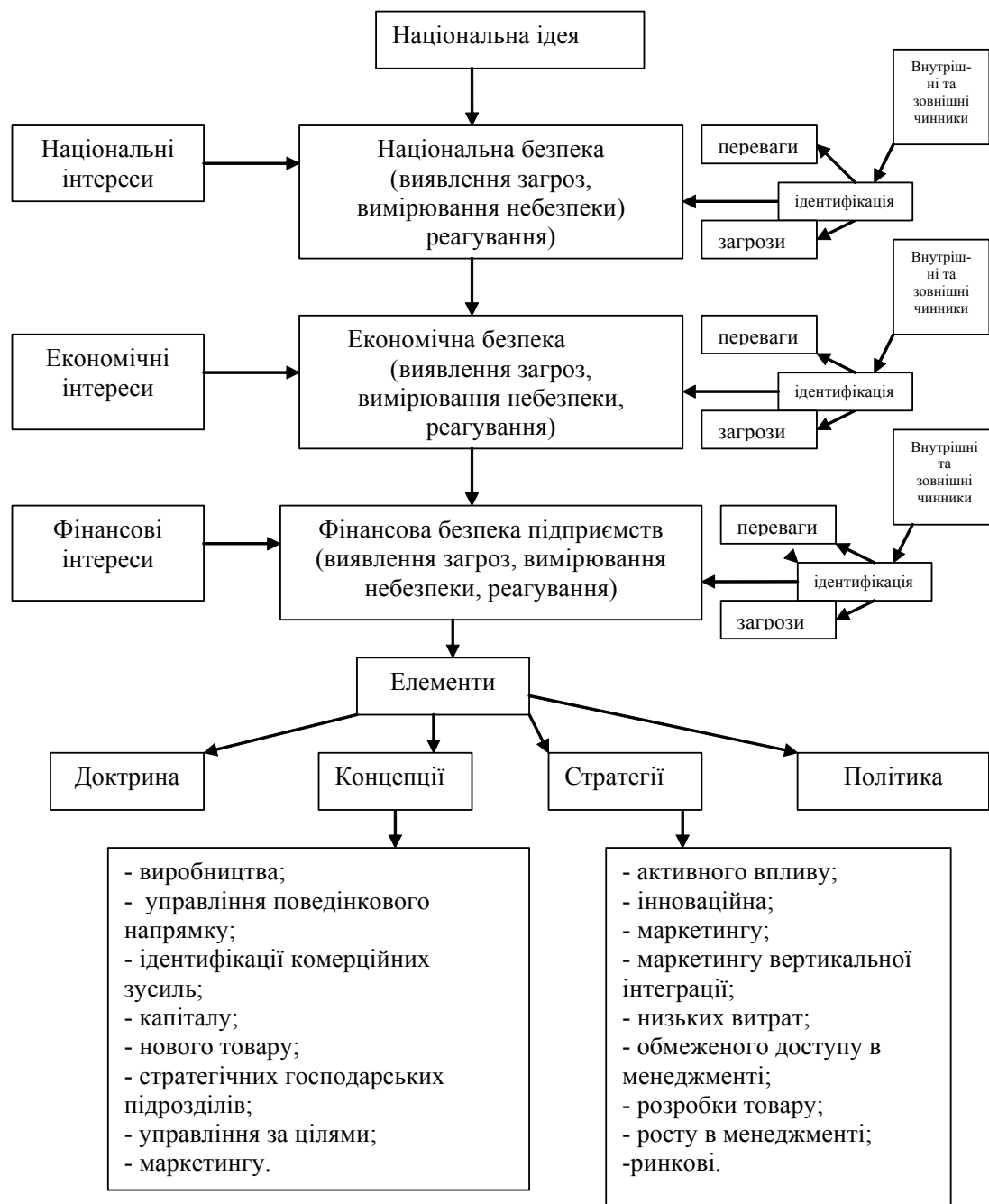


Рис. 1. Схема взаємозв'язків національної, економічної та фінансової безпеки підприємств [9, с. 278–281, 532–533; 1, с. 190; 6, с. 485; 8, с. 16–18]

Комплексний підхід передбачає проведення досліджень одночасно з декількох сторін та напрямів і передбачає реалізацію досліджень на базі різних дисциплін [2]. Формування системи фінансової безпеки підприємств повинно включати поряд з обґрунтуванням її складових, їх класифікацію за різними ознаками, визначення місця і ролі у забезпеченні економічної безпеки підприємств. Тобто основою методології створення дієвої системи фінансової безпеки підприємств має бути не механічне поєднання її окремих аспектів, а якісна зміна підходів до їх формування на базі вивчення взаємозв'язків між ними.

Для цього необхідно визначити принципи класифікації видів фінансової безпеки підприємств (табл. 3).

Класифікація видів фінансової безпеки підприємств [2, с. 20–23; 8, с. 64–73]

Ознаки класифікації	Класифікаційні види
Рівень фінансової діяльності	- фінансова діяльність підприємства в цілому; - фінансова безпека окремих структурних підрозділів; - фінансова безпека окремих фінансових операцій
Функціональний вид фінансової діяльності	- фінансова безпека інвестиційної діяльності підприємства; - фінансова безпека кредитної діяльності підприємства; - фінансова діяльність емісійної діяльності підприємства; - фінансова безпека інноваційної діяльності підприємства; - фінансова безпека інших видів діяльності
Характер прояву загроз фінансовим інтересам	- фінансова безпека підприємства, зорієнтована на нейтралізацію загроз; - фінансова безпека підприємства, зорієнтована на попередження потенційних загроз
Джерело загроз фінансовим інтересам	- фінансова безпека, зорієнтована на захист фінансових інтересів підприємства від зовнішніх загроз; - фінансова безпека, зорієнтована на захист фінансових інтересів підприємства від внутрішніх загроз
Характер механізмів захисту фінансових інтересів	- фінансова безпека підприємства, що забезпечується внутрішніми механізмами захисту фінансових інтересів; - фінансова безпека підприємства, що забезпечується зовнішніми механізмами захисту фінансових інтересів
Направленість використаних інтересів механізмів захисту фінансових інтересів	- фінансова безпека, що обмежує деструктивний вплив окремих факторів на фінансові інтереси підприємства; - фінансова безпека, що забезпечує компенсацію збитків, що наносяться реалізованими загрозами фінансовим інтересам підприємства
Часовий період	- короткострокова фінансова безпека підприємства; - середньострокова фінансова безпека підприємства; - довгострокова фінансова безпека підприємства
Рівень захищеності фінансових інтересів	- висока фінансова безпека підприємства; - нормальна фінансова безпека підприємства; - низька (недостатня) фінансова безпека підприємства
Стійкість параметрів, що забезпечують захист фінансових інтересів	- стійка фінансова безпека підприємства; - нестійка фінансова безпека підприємства
Легітимність використання методів захисту фінансових інструментів	- фінансова безпека підприємства, що забезпечується легітимними методами; - фінансова безпека підприємства, що забезпечується нелегітимними методами
Стан економіки	передкризова, кризова, післякризова, звичайна, надзвичайна
Ступінь повноти	абсолютна, повна, часткова
Стан безпеки	фактична, очікувана, потенційна
Стабільність	стабільна (безперервна, періодично відновлювальна), нестабільна (епізодична, тимчасова)
Мотивація	вимушена, примусова, ненавмисна, ініціативна
Фаза відтворення	виробництво, розподіл, обмін, споживання
Система забезпечення управління	горизонтальна, вертикальна

Практична значущість наведеної класифікації полягає в тому, що саме залежно від конкретного стану фінансової безпеки підприємств на той чи інший проміжок часу мають вживатися стратегічні та тактичні заходи щодо поліпшення, адаптації або проведення негайних дій щодо запобігання ризику настання банкрутства підприємства, ряд превентивних заходів.

Фінансова безпека підприємства відіграє неабияку роль в економічній безпеці

підприємства. Вони мають спільні характеристики. Необхідною умовою механізму забезпечення економічної безпеки з врахуванням можливостей використання зовнішнього середовища за умови впливу часового простору є не тільки об'єкт порушення економічної безпеки підприємства, а й результативність фінансової безпеки підприємств, що потребує постійного моніторингу з метою забезпечення стратегічних цілей підприємств та швидкої зміни тактичних цілей в процесі адаптації до мінливого зовнішнього середовища.

Головне джерело нестабільності різних суб'єктів господарювання – відносна розбіжність економічних інтересів, потреб та відповідно корисності від отриманого результату. Всі процеси взаємозалежні, тому в процесі виробництва матеріально-речові фактори в формі природних ресурсів, засобів виробництва організуються і регулюються відповідно до вимог технологічних процесів. Стан фінансової безпеки підприємства також залежить від ступеня залежності економічних інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища.

Висновки. Низка підходів до висвітлення фінансової безпеки підприємств під різним кутом зору вчених-економістів не в повній мірі визначає механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств. Враховуючи часовий простір зміни можуть призвести до зниження результативності механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства з втратами аспекту можливостей зі зміни зовнішнього середовища та невчасним адаптуванням до його модифікації. Підприємство як суб'єкт виробничо-господарської діяльності зі змінами ситуаційного впливу зовнішнього середовища має вчасно визначити позитивні можливості для задоволення своїх власних стратегічних та тактичних інтересів. Для забезпечення фінансової безпеки підприємств необхідно комплексно розглядати взаємозв'язок національної, економічної та фінансової безпеки.

Список використаних джерел

1. Новый экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2006. – 1088 с.
 2. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень : [монографія] / Алькема В.Г. – К. : Університет економіки та права „КРОК”, 2011. – 378 с.
 3. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / Барановський О.І. / Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
 4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И.А. – К. : Эльга. Ника-Центр, 2004. – 784 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера», Вып. 10).
 5. Грушин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грушин, С.О. Грушин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
 6. Грушко В.І. Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект / Грушко В., Лаптев С., Кошембар Л. – К. : Ун-т економіки та права „КРОК”, 2010. – 256 с.
 7. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави / [під ред. Б. Кравченка]. – К. : Ін-т держ. упр-ня і самоврядування при КМ України, 1994. – 140 с.
 8. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави : [навч. посібник] / А.І. Сухоруков, О.Д.Ладюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
 9. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії / [укладачі : В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак] ; за наук. ред. Г.І. Башняніна і В.С. Іфтемчука. – К. : „Магнолія плюс”, 2004. – 688 с.
 10. Фінанси : [підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
 11. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : [монографія] / Шкарлет С.М. – К. : Кн. вид-во Нац. авіац. ун-ту; 2007. – 436 с.
-

А. В. ДЕМ'ЯНЮК

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Досліджено теоретичні засади забезпечення прозорості бюджетного процесу. Проаналізовано вітчизняні реалії прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні. Визначено перспективи забезпечення прозорості бюджетного процесу.

Исследованы теоретические основы обеспечения прозрачности бюджетного процесса. Проанализированы отечественные реалии прозрачности бюджетного процесса на субнациональном уровне. Определены перспективы обеспечения прозрачности бюджетного процесса.

Theoretical principles of transparency of the budget process are investigated. The domestic realities of the transparency of the budget process at the sub-national level are analyzed. The prospects of ensuring transparency of the budget process are defined.

Ключові слова: бюджетний процес, субнаціональний рівень, прозорість, публічність, демократія, громадянське суспільство, громадські організації та об'єднання.

Розвиток місцевого самоврядування є пріоритетним напрямом реалізації державної політики України, важливості набуває забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні в контексті зміцнення демократичних і соціально-економічних засад місцевих бюджетів.

Основним завданням бюджетної політики на субнаціональному рівні повинно стати перетворення бюджету в надбання громадян відповідних підвідомчих територій. З цією метою необхідно змінити ідеологію бюджетного процесу, націливши його на виконання визначених завдань і отримання конкретного результату шляхом ефективного використання бюджетних ресурсів.

Питанням функціонування бюджету присвячено праці таких вчених, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Дем'янишин, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Сунцова, В. Федосов, С. Юрій та інші. Однак, подальшого дослідження потребують питання щодо забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад та вітчизняних реалій прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні, виявлення позитивних та негативних тенденцій щодо перспектив її реалізації в сучасних умовах.

Забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні є обов'язковою умовою демократії. Бюджетна прозорість дає громадянам змогу відчувати себе повноправними споживачами максимального рівня суспільних благ в обмін за сплачені податкові платежі. Завдяки бюджетній прозорості зацікавлені сторони місцевого рівня можуть бути впевнені в тому, що державними коштами розпоряджаються належним чином.

Найбільш традиційною сферою уваги щодо забезпечення прозорості бюджетного процесу є залучення громадянського суспільства до процесів планування та виконання місцевих бюджетів. За бюджетним процесом на субнаціональному рівні можуть здійснювати спостереження наступні групи:

- організації виборних політиків (комітети, фракції та ін.);
- офіційні органи аудиту, такі як національні або регіональні рахункові палати;
- інспектори з питань тих або інших державних послуг, наприклад, інспектори шкіл;
- неурядові організації, які мають справу з державним управлінням;
- неурядові організації, що займаються вивченням питань доцільності ефективності витрат на окремі галузі послуг місцевих органів влади;
- професійні об'єднання, пов'язані з місцевим самоврядуванням;
- користувачі послуг на місцевому рівні;
- конкуренти організацій, що надають державні послуги, наприклад, альтернативні постачальники послуг [1, с. 2].

Здатність цих спостерігачів оцінювати планування і виконання місцевих бюджетів

залежить від спроможності враховувати ними такі моменти, як деталізовані дані згідно з бюджетною класифікацією; доступність бюджетних даних і даних за показниками надання послуг; правила здійснення бюджетних процедур; стандарти результатів надання послуг і норми витрат, які використовують як основу для оцінки ефективності; регулярні та легко доступні для виборних посадових осіб і широкої громадськості системи звітності бюджетних показників; норми, що регулюють конфлікти інтересів (кодекси етичної поведінки), які унеможливають шахрайство або особисті переваги виборних посадовців і державних службовців.

Відсутність налагоджених механізмів усесторонньої взаємодії громадян підвідомчої території з органами місцевого самоврядування та місцевими органами державної влади заважає громадянам у повній мірі використовувати належні їм права, зокрема на:

- здійснення влади безпосередньо (окрім виборів) – ст. 5 Конституції України;
- безпосереднє здійснення місцевого самоврядування та вирішення питань місцевого самоврядування територіальною громадою – ст. 140, 143 Конституції України;
- здійснення контролю за діяльністю органів і посадових осіб місцевого самоврядування – ст. 75 Закону України «Про місцеве самоврядування».

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України органи місцевого самоврядування отримали можливість здійснювати більш самостійну бюджетну політику згідно з принципами публічності та прозорості бюджетної системи України. Проте, проголошені принципи не завжди реалізуються на практиці, що породжує негативні тенденції на всіх стадіях бюджетного процесу. Проблема взаємодії в процесі прийняття бюджетних рішень є новою і для органів влади, і для членів територіальних громад. Основною причиною кризового стану взаємодії між місцевими органами влади та членами громади є глибока прірва між не реформованою бюрократичною та новою демократичною системами. Бюрократична система правління не може ні виробляти, ні реалізовувати ефективні бюджетні рішення демократично, оскільки дозволяє собі не зважати на думку громади. В свою чергу, громада не є достатньо інформованою щодо своїх можливостей.

Забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів передбачено у Концепції реформування місцевих бюджетів, що схвалена Кабінетом Міністрів України від 23 травня 2007 року. Концепція спрямована на проведення у період спочатку до 2011 року, а потім продовжено до 2014 року реформи у сфері місцевих бюджетів відповідно до забезпечення стійкої дохідної бази місцевих бюджетів, підвищення ступеня їх фінансової незалежності, підвищення результативності, ефективності та прозорості використання бюджетних коштів, ефективнішого вирішення питань соціально-економічного розвитку територій. Забезпечення прозорості процесу планування та виконання місцевих бюджетів передбачає:

- надання прозорої інформації про порядок складання бюджетів всіх рівнів, фінансовий стан органів місцевого самоврядування, підготовленої на основі методики збору, обробки та надання інформації;
- визначення порядку збору та узагальнення інформації, яка характеризує стан і якість управління коштами місцевих бюджетів;
- удосконалення інформаційно-статистичної бази соціально-економічних показників розвитку регіонів;
- запровадження публічного обговорення щорічних звітів про виконання місцевих бюджетів органами місцевого самоврядування;
- запровадження міжнародних стандартів фінансової і статистичної звітності для проведення незалежної фінансової експертизи та зовнішнього аудиту на місцевому рівні [5].

Основні заходи з реформування реалізуються шляхом удосконалення діючого податкового і бюджетного законодавства та розроблення нових нормативно-правових актів з урахуванням положень Концепції реформування місцевих бюджетів.

Місцева демократія в Україні, що першочергово мала б забезпечувати прозорість бюджетного процесу на субнаціональному рівні, потребує значних не тільки теоретичних,

але й практичних звершень у даній площині питань. Резолюція Всеукраїнських зборів муніципальної громадськості «Стан та перспективи розвитку місцевої демократії в Україні» визначає необхідність зміцнення місцевої демократії через ефективну взаємодію територіальних громад, інституцій громадянського суспільства, місцевої влади та передбачає:

- демократизацію державної влади на засадах децентралізації державного управління, деконцентрації, дерегуляції, субсидіарності, фінансової децентралізації, забезпечення повсюдності місцевого самоврядування;
- розвиток інститутів громадянського суспільства через партнерські відносини з місцевою владою;
- здійснення адміністративної та адміністративно-територіальної реформ;
- створення на первинному рівні адміністративно-територіального устрою держави системи самоврядних, дієздатних, економічно спроможних територіальних громад;
- забезпечення повноцінного місцевого самоврядування на районному та обласному рівнях [12].

Дана резолюція керується положеннями Європейської хартії місцевого самоврядування; Плану дій щодо забезпечення доброго місцевого і регіонального управління, прийнятого на 14-й Конференції європейських міністрів, відповідальних за питання місцевого самоврядування (Будапешт, 2005 рік); Стратегії інноваційного та доброго управління на місцевому рівні, ухваленої Резолюцією 239 (2007 рік) Конгресу місцевих і регіональних влад Ради Європи та посиляючись на Рекомендацію 182 (2005 рік) Конгресу місцевих і регіональних влад Ради Європи щодо участі населення у місцевих справах та виборах і Декларацію 15-ї Конференції європейських міністрів, відповідальних за питання місцевого самоврядування (Валенсія, 2007 рік).

Відповідно до Резолюції Всеукраїнських зборів муніципальної громадськості визначено основні кроки зміцнення та розвитку місцевої демократії та послідовність концептуального, нормативно-правового супроводження процесу зміцнення місцевої демократії, трансформації місцевої влади.

Лімська декларація, прийнята в Лімі, Перу, 7–11 вересня 1997 року на VIII Міжнародній конференції з боротьби з корупцією, визначила, що всі уряди мають діяти прозоро та бути підзвітними на всіх рівнях, причому громадськість повинна мати максимально широкий доступ до інформації. Відповідно до Декларації, державні рахунки мають бути відкритими для публічного перегляду. Роль громадянського суспільства визначається найбільш важливою на національному та місцевих рівнях, де участь має заохочуватися забезпеченням прямого доступу інформації до тих, хто приймає рішення та проводить публічні слухання у важливих справах [7].

Велика увага приділяється демократичному управлінню та місцевому розвитку в Програмі розвитку ООН в Україні (2006–2010 роки), котра була схвалена 28 січня 2005 року за взаємної згоди Уряду України та Програми розвитку ООН та заміняє Рамковий документ Програми розвитку ООН зі співпраці з Україною на 2001–2005 роки. Відповідно до Програми розвитку ООН в Україні буде встановлено партнерські зв'язки між організаціями місцевих громад, приватним сектором і місцевими органами влади та розбудовано спроможність спільного планування та управління місцевим розвитком. Досвід, здобутий на місцях, використовуватиметься в обговореннях рішень щодо стратегічної політики та під час впровадження реформ, спрямованих на децентралізацію. Співпрацюючи з національними партнерами, передбачається підвищення прозорості бюджетних видатків (у тому числі через впровадження механізмів громадського контролю на субнаціональному рівні) [9].

Згідно з міжнародними стандартами бюджетної прозорості, країни, які застосовують у своїй бюджетній практиці принцип прозорості, повинні видавати наступні ключові документи:

- бюджетну резолюцію;
- проект бюджету;

- щомісячні та щоквартальні звіти щодо бюджету;
- піврічний перегляд бюджету;
- річний звіт виконання бюджету;
- аудиторський висновок.

З вище перелічених документів в Україні оприлюднюються тільки проекти державного бюджету (в офіційних урядових виданнях) і бюджетні резолюції (в парламентських виданнях). Ні урядові, ні парламентські газети, журнали і збірники не можна віднести до широко доступних засобів масової інформації; більшість з них не розповсюджується через роздрібний продаж, тобто можна вважати, що такі видання є недоступними для більшості громадян країни. Що стосується звітів про виконання бюджету, то окремі укрупнені показники цих звітів можна також знайти в публікаціях в офіційних виданнях. Проте, як правило, така інформація не є вичерпною, крім того, акцент звичайно робиться на позитивних досягненнях, а не на невирішених проблемах з визначенням конкретних відповідальних за це осіб. Отже, можна вважати, що забезпечення прозорості бюджетного процесу в Україні перебуває на початковому етапі запровадження і потребує подальшого розвитку [6, с. 19].

З метою дослідження забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні в Україні стосовно практичних заходів реалізації, доцільно розглянути окремі проекти, що сприяли здійсненню заходів в контексті даного питання та мали певні результати досягнення щодо прозорості формування та виконання місцевих бюджетів України.

Варто відмітити, що в Україні з 2002 по 2007 роки успішно здійснювалась програма «Демократизація України: програма малих проектів», яку виконував Комітет виборців України спільно з Українським незалежним центром перспективних досліджень та Британською Радою в Україні за фінансової підтримки Міністерства у справах міжнародного розвитку Великої Британії. Програма працювала у Львівській та Донецькій областях з громадами міст Артемівська, Бродів, Вугледара, Дрогобича, Єнакієвого, Самбора, Соколя, Тереза, Червоногруда та селища Тельманового. Серед основних досягнень Програми можна відзначити наступні:

- активізація та розвиток громадських ініціатив;
- розширення можливостей громадськості впливати на вирішення місцевих проблем (через впровадження практики проведення громадських слухань та громадських обговорень; діяльність дорадчих структур; прийняття місцевих нормативних документів, що забезпечують механізм місцевої демократії; суспільні угоди між неурядовими організаціями та місцевою владою тощо);
- розвиток партнерства у громадах між неурядовими організаціями; між неурядовими організаціями, місцевою владою та бізнесом; між неурядовими організаціями та місцевими засобами масової інформації;
- посилення спроможності неурядових організацій у малих містах;
- запровадження нових механізмів діяльності та інноваційних практик – діяльність коаліцій неурядових організацій, конкурси соціальних проектів групи взаємодопомоги, соціальні підприємства, фонди розвитку громад [2].

З метою передачі досвіду громад програми «Демократизація України», Комітетом виборців України ініційовано проект «Демократизація України: зміцнення ролі громадськості у наданні державних послуг». Проект покликаний поширити отримані знання та досвід 16 громадам з 4 областей України – Рівненської, Харківської, Херсонської та Черкаської.

Вагомий внесок у дослідження, присвячене діяльності з підвищення участі громадян у процесі формування місцевих бюджетів в Україні з метою надання практичних рекомендацій для збільшення масштабів залучення громадян до бюджетних процесів, здійснено за допомогою Проекту «Голос громадськості», що створений на основі Проекту Світового банку, компанії ПАДКО та Міжнародного центру перспективних досліджень за фінансової

підтримки Канадського агентства міжнародного розвитку. Протягом 2004–2008 років діяльності Проекту в 6 містах України (Алчевськ, Коломия, Комсомольськ, Луцьк, Макіївка, Чернігів) було здійснено чимало. Зокрема впровадження опитування громадян методом звітних карток, підтримка розвитку сектору недержавних організацій, розвиток конкуренції в управлінні житловим фондом та сприяння розвитку об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, впровадження систем управління якістю за стандартами ISO в органах місцевого самоврядування, а також покращення надання соціальних послуг [10].

В результаті досліджень Проекту «Голос громадськості» зроблено висновки, що участь громадян у бюджетному процесі значною мірою залежить від здатності громадянського суспільства на місцях долучатися до процесів управління, а також від бажання місцевих органів влади оприлюднювати бюджети для громадськості та їх здатності керувати процесом участі. Успіх залучення громадянського суспільства до бюджетного процесу на субнаціональному рівні також визначається такими факторами, як наявність бюджетних коштів, які можна витратити на розсуд місцевої громади, ступінь інституалізації механізмів участі та якість участі, яку вони можуть забезпечити. Підвищення участі громадськості в процедурах складання місцевих бюджетів та надання послуг визначає численні переваги та створює взаємовигідні можливості для місцевої влади, громадянського суспільства та підприємницьких структур. За умов дефіциту ресурсів це може сприяти вдосконаленню інвестиційної політики, пошуку моделей більш ефективного використання обмежених ресурсів, залученню зовнішніх ресурсів та мобілізації ресурсів, наявних у місцевих громадах.

З метою підвищення рівня прозорості, ефективності та звітності в контексті планування та виконання місцевих бюджетів України, протягом 2005–2008 років діяв Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», котрий фінансувався Агентством США з міжнародного розвитку і здійснювався компанією «RTI International». Реалізація мети Проекту забезпечувалась шляхом покращення управління місцевими бюджетами у щонайменше 140 містах України та зміцнення автономії місцевих бюджетів через надання цілеспрямованої законотворчої допомоги Верховній Раді України. Для досягнення визначених результатів було розроблено навчальні матеріали, проведено навчання і надано технічну допомогу близько 140 органам місцевого самоврядування для покращення знань місцевих посадовців у галузі бюджетування та управління фінансами, що дозволяло їм формувати і виконувати місцеві бюджети згідно з програмно-цільовим методом, здійснювати багаторічне планування капітальних інвестицій, проводити докладне прогнозування доходів і видатків місцевого бюджету, здійснювати систематичний аналіз і оцінку ефективності витрачання коштів місцевих бюджетів, а також забезпечувати більшу прозорість бюджету і сприяло залученню громадян до бюджетного процесу на місцевому рівні. Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні» проводив широку інформаційно-просвітницьку кампанію для громадськості з тим, щоб забезпечити участь українських громадян у підготовці та виконанні місцевих бюджетів України [11].

Сприяння прозорості бюджетного процесу є головною місією Всеукраїнської громадської неприбуткової організації «Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень», яка була створена в червні 2007 року групою провідних українських експертів, що мають багаторічний досвід роботи у фінансовій сфері. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень працює в рамках гранту, наданого Проектом «Реформа місцевих бюджетів в Україні» за фінансування Агентства США з міжнародного розвитку. Пріоритетними напрямками роботи інституту визначено сприяння прозорості бюджетного процесу та протидії корупційних тенденцій через запровадження передових методів бюджетування та стратегічного планування на центральному та місцевому рівнях; покращення доступу громадськості до інформації; підвищення впливу громадськості на фіскальні та економічні процеси в країні через поширення інформації та запровадження освітніх програм. Важливо відмітити, що спеціалісти Інституту бюджету та соціально-економічного розвитку проводять тренінги з питань використання програмного забезпечення «Бюджетний процес» для фахівців фінансових управлінь міст. Програма «Бюджетний

процес» автоматизує роботу спеціалістів фінансових управлінь та головних розпорядників бюджетних коштів на всіх етапах бюджетного процесу. Це програмне забезпечення дозволяє підвищити аналітичні можливості фінансових установ та своєчасно отримати точну і корисну інформацію для прийняття виважених управлінських рішень, тобто складає єдину інформаційну систему управління бюджетом, якою одночасно можуть користуватися всі учасники бюджетного процесу [3].

Відповідно до програми реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентноспроможна економіка, ефективна держава» однією з проблем стабілізації бюджетної сфери є непрозорість бюджетного процесу. Сучасна вітчизняна практика не відповідає вимогам прозорості, оскільки, незважаючи на існуюче законодавство щодо участі громадян у бюджетному процесі, в реальності роль громадськості у прийнятті рішень обмежена. Фактором сприяння прозорості бюджетного процесу повинна стати Концепція Державної цільової програми створення та розвитку інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет», остаточна реалізація котрої повинна відбутися до 2013 року. Передбачається, що виконання даної Концепції дасть змогу перейти на якісно новий рівень відповідальності державних органів влади в частині управління державними фінансами, створити інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень і виробити технологічні рішення для сприяння громадському обговоренню та формуванню прозорого бюджету [4].

Принципи ефективного залучення організацій громадянського суспільства до бюджетного процесу на місцевому рівні базуються на тому, що участь представників громадянського суспільства у прийнятті бюджетних рішень надає йому легітимності. Однак, ставлення громадян сьогодні до окремих організацій громадянського суспільства та цього сектору, в цілому, показує, що необхідного рівня легітимності не досягнуто. У цьому секторі необхідні рішучі зміни, щоб отримати довіру громадськості і, таким чином, досягти відповідного рівня легітимності для ефективної участі у бюджетному процесі з метою забезпечення його прозорості.

Дослідження практичних аспектів залучення громадян до процесу прийняття рішень із формування місцевих бюджетів дозволяє визначити певні вигоди місцевих органів влади стосовно прийняття бюджетних рішень:

- створення засад для політичної підтримки в суспільстві;
- розподіл відповідальності за прийняття рішень (особливо, що стосуються непопулярних реформ) та одержання громадської підтримки при їх втіленні в життя;
- покращення розуміння громадськістю існуючих бюджетних обмежень для органів влади та підвищення рівня довіри до місцевої влади;
- знаходження нетрадиційних шляхів для вирішення проблем, а також економічно ефективних шляхів надання послуг.

Участь громадськості у бюджетному процесі на місцевому рівні сприяє появі активної громадянської позиції, підвищує прозорість та зменшує корупцію.

Варто зазначити, що залучення громадськості до бюджетного процесу також може мати низку потенційних ризиків:

- розмивання легітимності існуючих виборних інститутів на користь менш підзвітних громадських організацій;
- монополізація процесів участі місцевими елітами або найкраще організованими групами населення, що відстоюють власні інтереси;
- завищення очікувань громадян в умовах обмеженості ресурсів або недостатньої свободи дій місцевих органів влади у питаннях прийняття рішень з бюджетних питань [10].

Сучасний стан демократичних засад розвитку в Україні є сприятливим для діяльності громадянського суспільства в контексті забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні. Однак, демократичне середовище є тільки частиною вирішення проблем стосовно більш ефективної участі громадськості у бюджетному процесі. На жаль, в Україні не існує глибоких традицій участі громадськості в бюджетному процесі на місцевому рівні. Одночасно це сталося через обмеження ролі та повноважень місцевих

органів влади у формуванні місцевих бюджетів. За таких обставин розбудова громадянського суспільства та децентралізація у сфері прийняття бюджетних рішень залишається нагальною потребою для України. Багато в структурі місцевої влади має бути спрямовано на нейтралізацію бюрократичної інерції, яка часто заважає залученню громадянського суспільства та виконанню нових рішень, прийнятих організаціями громадянського суспільства та керівництвом.

Вітчизняні реалії забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні констатують, що інформація про місцеві бюджети є ніби-то власністю конкретного чиновника і вимога її «надати» порушує не права платника податків, а непорушні права чиновника, у якого ця інформація вимагається [8, с. 44].

Результати досліджень участі громадськості у бюджетному процесі на субнаціональному рівні визначають наступні перешкоди, що виникають між громадськими організаціями та державою – це такі, як недосконалість правових механізмів для громадського контролю над владою, низький рівень інформування громадськості щодо основних рішень влади, відсутність бажання у певних органів місцевої влади активно співпрацювати з громадськістю та бездіяльність широкої громадськості у цьому питанні.

Оскільки Україна розвивається у напрямку децентралізації прийняття бюджетних рішень, необхідно звернути увагу на ефективний громадський менеджмент для досягнення на субнаціональному рівні практики демократичного прийняття бюджетних рішень. Залучення громадянського суспільства сприяє демократичному врядуванню у декілька способів. Через забезпечення більш відкритого і прозорого бюджетного процесу та кращу поінформованість тих її представників, які уповноважені приймати бюджетні рішення, збільшується легітимність та компетентність місцевої влади. Зростає рівень обізнаності та поінформованості громадян про те, якими мають бути повноваження місцевих органів влади та яким чином вони мають виконуватися, породжуючи тим самим, зміни у їхніх правах та обов'язках. Таким чином, стає можливим забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні в контексті демократичного прийняття бюджетних рішень.

Залучення громадськості до процедур бюджетного процесу є надзвичайно важливим напрямом забезпечення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні. Проте, варто відзначити, що важливим є не тільки залучення громадськості, але й застосування способів їх втручання у прийняття бюджетних рішень, до яких можна віднести наступні:

- особиста участь громадян, в основному через громадські слухання й представлення інтересів користувачів послуг;
- розкриття фактів порушення бюджетної дисципліни і громадський тиск через засоби масової інформації, публікації результатів опитувань громадської думки.

Подальший розвиток громадської участі у бюджетному процесі в Україні вимагає глибинної розбудови інституційних можливостей як по вертикалі між різними рівнями управління (розмежування повноважень органів державної і місцевої влади в сфері бюджетної компетенції), так і по горизонталі серед різних учасників на місцевому рівні (законодавчої та виконавчої влади, громадських організацій, об'єднань громадян, засобів масової інформації тощо).

Впровадження удосконаленої доступної для громадськості інформаційно-статистичної бази показників місцевих бюджетів України, поширення практики залучення громадянського суспільства до процедур бюджетного процесу на субнаціональному рівні, а також децентралізація прийняття бюджетних рішень є необхідними складовими подальшого забезпечення прозорості бюджетного процесу в контексті удосконалення формування місцевих бюджетів України.

Список використаних джерел

1. Бюджетна прозорість – запорука ефективного управління // Вісник центру. Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень. – 2007. – 29 січня. – С. 2–4.

2. Звіт про діяльність всеукраїнської організації «Комітет виборців України» у 2007 році. – К., 2008. – 7 с.
 3. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень : інформаційний буклет. – К., 2008. – 12 с.
 4. Концепція Державної цільової програми створення та розвитку інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – 24.01.2011. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/info_boxes?art_id=283476&cat_id=283464&search_param=%E1%FE%E4%E6%E5%F2%E0&searchPublishing=1
 5. Про схвалення концепції реформування місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України № 308-р від 23 травня 2007 року. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-%D1%80>
 6. Кириленко О.П. Децентралізація бюджетної системи України в умовах формування відкритого суспільства / О.П. Кириленко // Становлення доктрини фінансової системи України : [монографія / за ред. С.І. Юрія, О.М. Десятнюк]. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – С. 11–20.
 7. Лімська декларація, прийнята на VIII Міжнародній конференції з боротьби з корупцією, Ліма, Перу, 7–11 вересня 1997 року // Міжнародні правові акти та законодавство окремих країн про корупцію / [упоряд. М.І. Камлик та ін.]. – К. : Школяр, 1999. – С. 124–130.
 8. Малиняк Б. Аналітичний звіт за результатами проекту «Громадський моніторинг відкритості органів місцевої влади Тернопільської області в сфері місцевих бюджетів» / Б. Малиняк, В. Ханас. – Тернопіль : Лібра Терра, 2010. – 100 с.
 9. План дій програми ПРООН в Україні (2006–2010). – К., 2005. – 31 с.
 10. Проект «Голос громадськості» : аналітичний звіт № 3. Участь громадськості у формуванні бюджетів в Україні: поточна практика та рекомендації щодо її розширення. – К., 2006. – 72 с.
 11. Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mbr-ukr.org/>
 12. Резолюція Всеукраїнських зборів муніципальної громадськості «Стан та перспективи розвитку місцевої демократії в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.municipal.gov.ua/data/loads/rezoluzia_2.11.doc
-

УДК 339.5: 658.0:336

К. Ю. КВАТЕРНЮК

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено теоретичні положення фінансового механізму підприємств. Запропоноване авторське трактування механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Визначено складові елементи структури механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Определены теоретические положения финансового механизма предприятий. Предложена авторская трактовка механизма финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности предприятий. Определены составные элементы структуры механизма финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности.

Theoretical position of the financial mechanism of enterprises. The proposed interpretation of copyright mechanisms for financing the foreign trade enterprises. The composition of elements of the structure of the mechanism of financial support of foreign economic activity.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, фінансові інструменти, методи та важелі, механізм фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Постановка проблеми. Сучасна світова фінансова криза виявила структурні вади в розвитку економік більшості країн світу та визначила центральну проблему економічного розвитку – диспропорції фінансового забезпечення і регулювання. В сучасних умовах

фінансове забезпечення розглядається як своєрідний базис усіх можливих джерел економічного зростання для формування нової моделі сталого економічного розвитку. При цьому механізм фінансового забезпечення виступає не тільки головним, а й детермінуючим усі інші механізми організації господарського процесу. Наслідки світової економічної кризи мали місце в кожній національній економіці, а тому найбільший їх негативний вияв акумулювався в зовнішньоекономічній діяльності.

Зрозумілим є те, що розвиток зовнішньоекономічних операцій, який виражається в появі нових форм економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами з інших країн, веде до необхідності формування адекватного механізму фінансового забезпечення їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні положення у сфері фінансового забезпечення та фінансового механізму сформульовано такими відомими вченими, як В.Д. Базилевич, І.А. Бланк, О.В. Ареф'єва, О.Д. Василик, Л.В. Руденко, В.М. Радіонова, О.Р. Романенко, В.М. Суторміна, Б.А. Райзенберг, А.М. Поддєрьогін, Л.А. Дробозіна, Г.Г. Кірейцев, В.М. Опарін, Ч.У. Хілл та ін.

Фундаментальні проблеми забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств знайшли відображення в багатьох працях учених, зокрема К.В. Рудого, С.Ф. Зоріна, В.Л. Пластуна, А.С. Філіпенка, В.М. Нижника, Е.А. Павлюк та багатьох інших.

Разом з тим, слід зазначити, що в економічній літературі ще недостатньо досліджені аспекти фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а в Україні практично відсутні комплексні дослідження, присвячені цьому питанню.

Основний матеріал дослідження. Одним із найбільш важливих елементів процесу організації зовнішньоекономічних операцій є фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Фінансове забезпечення розглядається одночасно і як висхідний фактор зовнішньоекономічної діяльності і як результуючий показник її ефективності.

Аналіз теоретичних підходів до сутності фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств відзначив специфічність об'єкту дослідження, яка характеризується тим фактом, що в його структурі поєднані різні аспекти:

1) фінансової науки: процеси розподілу та відтворення, що виникають в результаті товарно-грошових відносин;

2) міжнародної економіки: структура зовнішньоекономічних зв'язків, сфера функціонування та особливості її регулювання.

На думку К.В. Рудого, фінанси та зовнішньоекономічна діяльність є відокремленими сферами, однак, в економічній системі вони часто переплітаються, що дозволяє визначити окрему міждисциплінарну сферу – «фінанси зовнішньоекономічної діяльності». При цьому фінанси зовнішньоекономічної діяльності є елементом загальної системи фінансів підприємства, які беруть участь в організації і функціонуванні зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання [4, с. 23].

Розглядаючи специфіку фінансів зовнішньоекономічної діяльності, С.Ф. Зорін виділяє три основних структурних аспекти [7]:

– валюта, її види, валютний курс та валютне котирування, регламентація валютних операцій;

– форми міжнародних розрахунків (акредитив, інкасо, аванс, банківський переказ, відкритий рахунок);

– джерела фінансового забезпечення зовнішньоторговельних угод (самофінансування, кредитування, бюджетне та гарантійне забезпечення).

Поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства» у широкому розумінні узагальнює сукупність заходів та умов, що сприяють формуванню фінансових ресурсів для задоволення потреб суб'єкта господарювання, а також їх розподіл та використання [3, 6].

Разом з тим, в більш вузькому розумінні, фінансове забезпечення – це сукупність конкретних форм та методів залучення і використання ресурсів.

З огляду на це ми можемо визначити фінансове забезпечення зовнішньоекономічної

діяльності як особливий системний процес формування грошових коштів на основі достатності і оптимальності їх складу за джерелами утворення та їх використання на основі критерію ефективності на всіх етапах реалізації та розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Звичайно система фінансового забезпечення приводиться в дію за допомогою визначених механізмів. Фінансовий механізм характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти економічного розвитку та покликаний забезпечити ефективні результати діяльності підприємства.

Найбільшого розвитку категорія фінансового механізму набула з точки зору процесного та системного підходів.

Процесний підхід полягає у розгляді фінансового механізму як сукупності форм, методів та прийомів управління рухом фінансових ресурсів. Тобто його зміст полягає у комплексній дії з виконання функцій управління фінансами і здебільшого відображає процес організації фінансових відносин. В цьому контексті фінансовий механізм розглядається як фінансовий інструмент впливу на ефективність діяльності підприємства.

Так, В.М. Родіонова визначає фінансовий механізм як сукупність способів організації фінансових відносин, що використовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного розвитку. Фінансовий механізм за В.М. Родіоною включає види, форми і методи організації фінансових відносин та способи їх кількісного визначення [8, с. 12]. Її підхід до трактування фінансового механізму повністю розділяє В.М. Грідчина, Л.А. Дробозіна, В.В. Ковальов та Л.Л. Осипчук.

Відповідно до системного підходу, фінансовий механізм розглядається як сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених методів, форм, інструментів та важелів впливу на стан і розвиток підприємства. Даний підхід визначає фінансовий механізм як систему управління, яка здійснює вплив на економічну ефективність підприємства. Системний підхід визначає структуру фінансового механізму, яка включає дві складові: керуючу підсистему (суб'єкт управління фінансами) і керовану підсистему (об'єкт управління – фінансові відносини, чи фінансові ресурси). Таке розуміння фінансового механізму можна знайти у В.І. Аранчія, В.Д. Базилевича, О.Ю. Казака, Г.О. Крамаренко, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, Р.С. Сайфуліна, А.Д. Шеремета та ін.

Найбільш ґрунтовне визначення фінансового механізму з позицій системного підходу зустрічаємо у Г.О. Крамаренко: «Управління фінансами підприємств здійснюється за допомогою фінансового механізму, який включає дві підсистеми: управляючу і управляему. Управляюча підсистема (суб'єкт управління) включає фінансову службу підприємства та її підрозділи. Управляема підсистема (об'єкт управління) складається із фінансових відносин, джерел фінансових ресурсів, фінансових ресурсів і грошового обігу». Г.О. Крамаренко констатує: «Фінансовий механізм підприємства – система управління його фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів».

Разом з тим відмітимо, що деякі автори надто сильно поглиблюють управлінський аспект фінансового механізму, фактично зводячи його у визначенні до рамок фінансового менеджменту (А.М. Поддєрьогін, Г.Г. Кірейцев, Н.В. Колчіна, О.О. Воєводін, А.М. Жилкіна, А.М. Задорожна) [5, с. 16].

Так, А.М. Поддєрьогін вважає, що фінансовий механізм є цілісною системою управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент і яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства. А.М. Задорожна зводить фінансовий механізм підприємства до системи управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку [2, с. 10].

Аналіз західної теорії і практики фінансового менеджменту виявив відсутність розробки категорії «фінансовий механізм» як окремого об'єкту дослідження, але достатньо глибоко розглядаються його окремі складові: фінансові методи та фінансові інструменти (Ю.

Брігхем, Р. Брейлі, Л. Гапенські, С. Майєрс, Ф. Модільяні, Р. Райк, Б. Ніл, Ченг Ф. Лі та ін.).

Зауважимо, що поряд із наявною різноманітністю інтерпретування фінансового механізму, різними авторами пропонується і різне компонентне наповнення його структури (рис. 1).

Узагальнюючи усі підходи, можна сказати що більшість авторів, розглядаючи структуру фінансового механізму, визначають її як сукупність фінансових методів, способів, форм, інструментів, важелів впливу на фінансові відносини, а також підсистеми їх забезпечення, які діють інтегровано та спрямовані на забезпечення поставлених цілей підприємства.

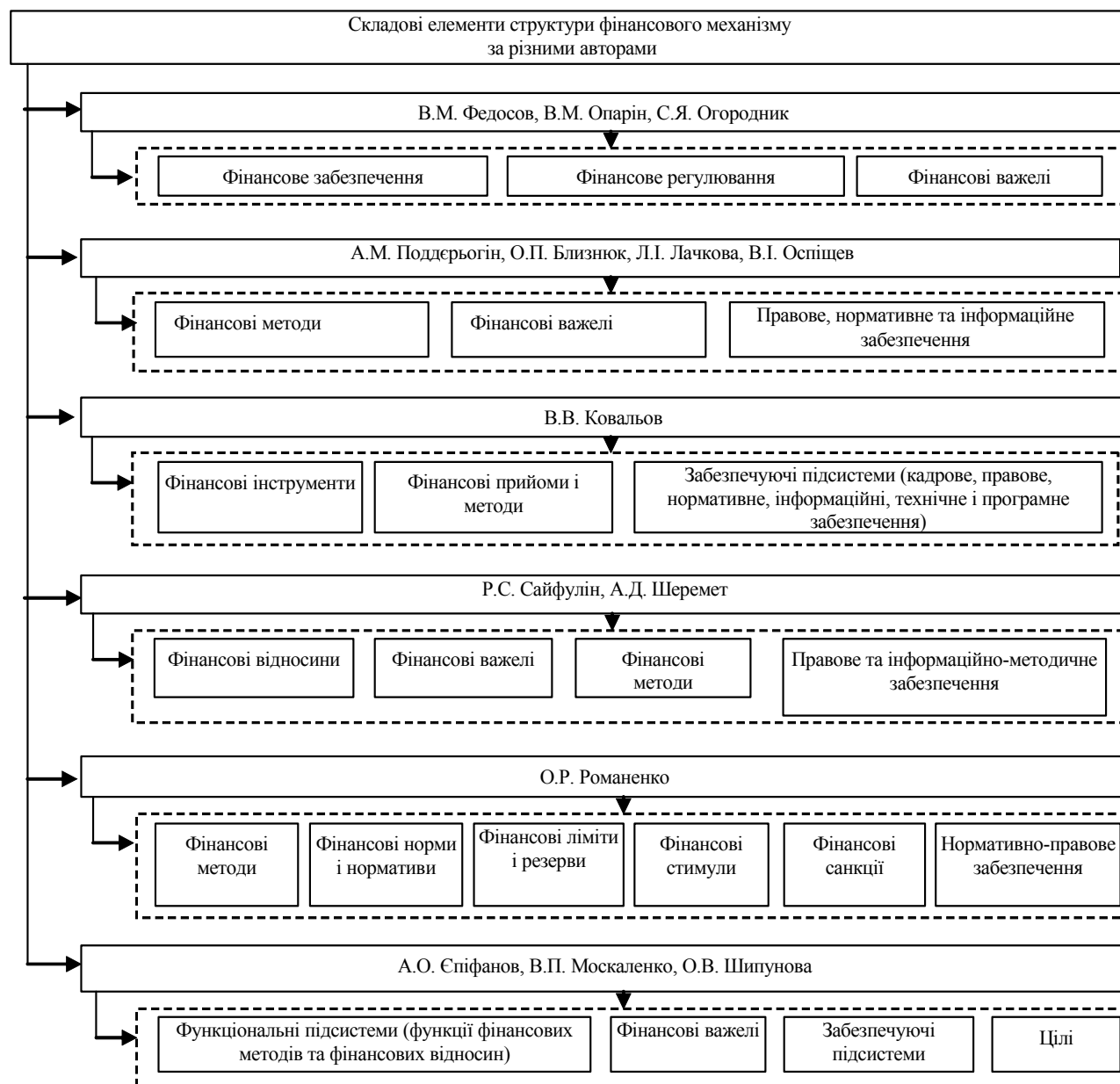


Рис. 1. Авторські підходи щодо структуризації фінансового механізму

Разом з тим, перелік фінансових методів, фінансових важелів та інструментів суттєво різняться у різних авторів.

На підставі аналізу предметного змісту означених категорій можна зробити висновок, що у багатьох авторів в тлумачення категорії «фінансові методи» інтегровані «фінансові відносини» (А.М. Поддєрьогін, В.С. Леонтьєв, Н.П. Радковська, В.В. Ковальов, І.Т. Балабанов) та не виділено окремо фінансових інструментів.

Вважаємо, що найбільш прийнятним перелік фінансових методів запропонований А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфуліним, В.В. Буряковським та ін. Вони дотримуються класичного трактування сутності фінансових методів і до їх складу відносять облік, аналіз, планування, прогнозування, регулювання та контроль. Такої точки зору дотримуються, зокрема, В.П. Москаленко та О.В. Шипунова, які обґрунтовують, що фінансові методи і фінансові відносини є різними способами і формами регулювання фінансових процесів і включають їх до складу фінансового механізму у вигляді функціональних підсистем.

Теоретичні позиції науковців виходять із того, що фінансове забезпечення реалізується за допомогою фінансового механізму і є його складовою частиною.

Разом з тим практичні дослідження свідчать, що процес фінансового забезпечення ефективної діяльності підприємства може здійснюватися лише в тому випадку, коли воно опирається на певний механізм, який визначає порядок формування та розподілу фінансових ресурсів. Це дозволяє нам виділити таку категорію, як механізм фінансового забезпечення діяльності підприємства.

Тому, узагальнивши наявний матеріал і точки зору різних авторів, їх переваги та недоліки та враховуючи специфіку зовнішньоекономічної сфери, нами було дано визначення механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств як сукупності форм, методів, інструментів, способів організації фінансових відносин з формування достатніх обсягів фінансових ресурсів та їх ефективного розподілу для забезпечення реалізації зовнішньоекономічної діяльності, а також досягнення кількісних та якісних параметрів структуризації грошових потоків зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що відповідають умовам оцінки її ефективності.

Використовуючи системний підхід до компонентного змісту механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності можливо представити його як сукупність таких функціональних елементів, як фінансові методи, фінансові інструменти та фінансові важелі.



Рис. 2. Складові елементи структури механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Механізм фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств покликаний забезпечити:

- високий рівень ефективності здійснюваних зовнішньоекономічних операцій, що

визначатиметься через такі фінансові показники, як експортна виручка та чистий прибуток підприємства;

- фінансову незалежність та самостійність, яка проявляється у можливості здійснення контролю над своїми фінансовими ресурсами та спроможності їх залучити;

- фінансову стабільність й стійкість, які передбачають надійність всіх елементів фінансової системи, створення гарантій їх підприємницької діяльності заради стримування впливу дестабілізуючих факторів;

- розрахункову дисципліну за виконанням зовнішньоторговельних угод та виконання грошових зобов'язань, на основі дотримання діючих норм національного законодавства і міжнародних банківських правил та звичаїв;

- здатність до розвитку на основі інноваційних стратегій, здійснення постійної модернізації виробництва, ефективної інвестиційної та інноваційної політики, що особливо актуально для машинобудівних підприємств.

Висновки. Механізм фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності має велике значення для діяльності сучасного підприємства, орієнтованого на міжнародні ринки. Адекватність формування механізму та його дієвість на практиці в значній мірі визначає ефективність та результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Фундаментальні дослідження сутності та обґрунтування структури побудови механізму фінансового забезпечення дозволять поліпшити показники роботи машинобудівних підприємств в умовах міжнародної конкуренції. Тому доцільними будуть подальші дослідження механізму фінансового забезпечення з урахуванням особливостей ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г.М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз) : [монографія] / Азаренкова Г.М. – Харків : ПП Яковлева, 2003. – 103 с.
 2. Задорожная А.Н. Финансы организации (предприятия) : [учебник] / Задорожная А.Н. – М. : МИЭМП, 2010. – 200 с.
 3. Финансы : [учебн. пособ. / под ред. А.М. Ковалевой]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 384 с.
 4. Рудый К. Финансы внешнеэкономических связей субъектов хозяйствования / Кирилл Рудый // Банкауски веснік. – Жнівень 2004. – С. 22–27.
 5. Финансы предприятий : учебник для вузов / [Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.] ; под ред. Н.В. Колчиной. – М. : Финансы. ЮНИТИ, 1998. – 383 с.
 6. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / Опарін В.М. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
 7. Зорин С.Ф. Финансовые основы организации ВЭД предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://socrates.ru/pdf/Foreign_trade.pdf
 8. Финансы : учебник / [В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.] ; под ред. В.М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 400 с.
-

Г. І. КОЗАК

**ОБОВ'ЯЗКОВЕ НАКОПИЧУВАЛЬНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ
ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ**

У статті досліджено механізм впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Проаналізовано переваги та ризики функціонування другого рівня пенсійної системи. Запропоновано комплекс заходів для успішного впровадження та розвитку накопичувального пенсійного страхування в Україні.

В статье исследован механизм внедрения обязательного накопительного пенсионного страхования. Проанализированы преимущества и риски функционирования второго уровня пенсионной системы. Предложен комплекс мер для успешного внедрения и развития накопительного пенсионного страхования в Украине.

In article explores the mechanism of introduction of mandatory funded pension insurance. The advantages and risks of the operation of the second pillar. A set of measures for successful implementation and development of funded pension insurance in Ukraine.

Ключові слова: пенсійна реформа, другий рівень пенсійної системи, недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Постановка проблеми. Питання пенсійного забезпечення в Україні, де особи пенсійного віку складають майже третину населення, є питанням особливої важливості. Сьогодні в умовах зростаючого демографічного навантаження та фінансового дисбалансу Пенсійного фонду, основним напрямком оптимізації пенсійного страхування залишається побудова повноцінної трирівневої пенсійної системи. Адже реалізація можливостей такої системи щодо розподілу ризиків та підвищення рівня соціального захисту пенсіонерів є чи не головним завданням в сучасних умовах.

Реформування пенсійної системи в Україні – складний, багатогранний і комплексний процес, що передбачає не лише коректування окремих недоліків, а й зміну самого способу функціонування системи загалом і трансформацію суспільної свідомості в напрямку перерозподілу відповідальності за рівень соціального захисту від держави до громадянина. В даному аспекті особливо важлива роль відводиться накопичувальній складовій вітчизняної пенсійної системи, яка надає громадянам всі можливості для повноцінного забезпечення гідної старості. Окрім того формування потужного, довгострокового внутрішнього інвестора в результаті розвитку накопичувальної системи стане порятунком для економіки та каталізатором прискореного економічного зростання. Виходячи з цього, питання впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи та розвитку недержавного пенсійного забезпечення є надзвичайно актуальним в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальна значущість ефективного функціонування пенсійної системи настільки велика, що її реформування є предметом дослідження не лише широкого кола науковців і практиків, а й предметом дискусій серед пересічних громадян. До числа вітчизняних та зарубіжних вчених, які присвятили свої праці проблемам пенсійного забезпечення, в тому числі запровадженню обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, належать Н. Внукова, Г. Гендрікс, В. Грушко, О. Косенко, Д. Леонов, Е. Лібанова, Г. Мактаггарт, О. Медведчук, В. Мельничук, А. Нечай, В. Приймак, Л. Ткаченко, А. Федоренко, І. Ярошенко, В. Яценко та інші.

Метою статті є дослідження перспектив впровадження та розвитку обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в контексті здійснення пенсійної реформи.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні, коли за рахунок солідарної системи майже дві третини пенсіонерів отримують пенсійні виплати в розмірі не більше 1000 грн, а можливості недержавного пенсійного забезпечення реалізовані далеко не в повній мірі (рівень охоплення населення станом на 2011 р. складає менше 3% зайнятого населення), саме обов'язкова накопичувальна пенсійна система повинна стати пріоритетом в забезпеченні соціального захисту осіб пенсійного віку.

Накопичувальна пенсійна система сприяє вирішенню багатьох питань як в соціальному, так і в економічному аспектах. Адже, по-перше, накопичувальні пенсійні схеми

гарантують і надають достатнє фінансове забезпечення особам, які досягли пенсійного віку, крім того пенсійні активи можуть інвестуватися у сферу соціального розвитку; по-друге, фінансові ресурси, які формують пенсійні активи, використовуються в діяльності фінансових ринків, тим самим створюючи передумови для економічного зростання в державі.

Дискусії стосовно необхідності запровадження другого рівня пенсійної системи ведуться ще з середини 90-х років. На жаль, з цього часу мало що вдалося реалізувати на практиці. Відсутність сприятливих передумов для впровадження системи, досконалого нормативно-правового забезпечення, невизначеність щодо моделі функціонування другого рівня та інші чинники спричинили як результат лише постійні відстрочення дати запуску системи. І лише прийняття Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8.07.2011 р. дозволило внести ясність у механізм майбутнього функціонування системи. Зокрема, законодавчо встановлені такі основні моменти побудови другого рівня:

1) перерахування страхових внесків до Накопичувального пенсійного фонду запроваджується починаючи з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду України;

2) учасниками накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування є особи, яким на дату запровадження перерахування страхових внесків виповнилося не більше 35 років;

3) страхові внески до Накопичувального пенсійного фонду є складовою частиною єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, сплаченого учасниками накопичувальної системи пенсійного страхування, і підлягають спрямуванню до Накопичувального пенсійного фонду в таких розмірах: у рік запровадження перерахування – 2 % бази нарахування єдиного внеску з поступовим збільшенням (1% щорічно) до досягнення семивідсоткового значення;

4) з метою недопущення зменшення заробітної плати найманих працівників у зв'язку з перерахуванням страхових внесків до Накопичувального пенсійного фонду підприємства, установи і організації незалежно від форми власності та фізичні особи, які використовують найману працю, провадять збільшення суми фактичних витрат на оплату праці за рахунок зменшення нарахувань на зазначені суми для роботодавців та поетапне підвищення заробітної плати всіх працівників в розмірах, адекватних відрахуванням страхових внесків до другого рівня;

5) ведення обліку – протягом перших двох років запровадження сплати внесків до другого рівня Пенсійний фонд України буде адміністратором всіх платників внесків; починаючи з третього року функціонування системи, учасники зможуть спрямовувати внески до недержавного пенсійного фонду (НПФ) за власним вибором, який буде здійснювати для них адміністрування;

6) інвестування внесків протягом перших двох років функціонування обов'язкової накопичувальної системи будуть здійснювати приватні компанії з управління активами, обрані за тендером; починаючи з третього року функціонування другого рівня, внески тих учасників, які вирішили спрямовувати внески до НПФ, будуть інвестуватись компанією з управління активами, яку обрав НПФ [3].

На нашу думку, положення даного закону є дещо дискусійними. Чи не основним його недоліком слід назвати відсутність конкретної дати запровадження другого рівня. Головною умовою початку запуску системи закон визначає бездефіцитність Пенсійного фонду. За результатами 2011 року дефіцит Пенсійного фонду складе більше 17 млрд грн. Отож навіть за найоптимістичнішими міркуваннями на початок впровадження другого рівня Україні ще доведеться почекати.

Дані рис. 1 свідчать, що вартість впровадження обов'язкової накопичувальної системи в перший рік становитиме лише 4,6 млрд грн. Таким чином, суттєвого впливу на фінансовий стан ПФУ запуск другого рівня чинити не буде. Окрім того деякі країни почали запроваджувати обов'язкову накопичувальну систему й за наявності дефіциту в солідарній

системі. Так, за висновками міжнародних економістів, стимулами запровадження в Чилі 1981 року обов'язкової накопичувальної пенсійної системи були саме фінансові проблеми в країні, дефіцит державного бюджету й нестача коштів на виплату пенсій у солідарній системі. Отже, чим раніше запрацює другий рівень в Україні, тим більше можливостей відкриється перед молодими громадянами забезпечити собі гідний рівень пенсії в старості [2, с. 3].

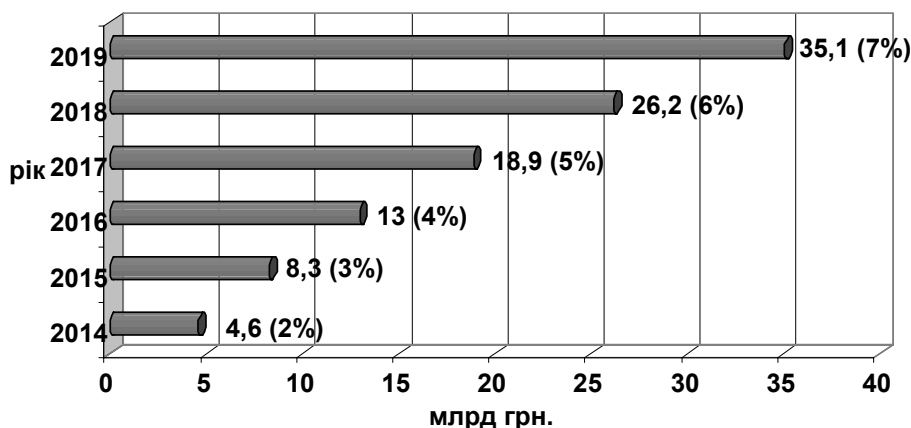


Рис. 1. Вартість впровадження другого рівня пенсійної системи для бюджету Пенсійного фонду [5]

Як відомо, джерелом сплати внесків до другого рівня буде заробітна плата працівників. На нашу думку, даний підхід не в повній мірі виправдовує себе, адже зумовлює необхідність трансформації системи оплати праці в Україні. Найбільш зручною та ефективною в даному випадку була б модель, запропонована фахівцями компанії з управління активами «КІНТО», яка в якості джерела внесків до другого рівня пропонувала кошти роботодавця. Відповідно до даної схеми відбувалося б просте спрямування частини страхових внесків роботодавця із солідарної до накопичувальної системи пенсійного страхування шляхом їх розщеплення на два платежі Пенсійним фондом України. При цьому ставка й відповідно сума страхового внеску на рівні окремого роботодавця не змінюється, а також зникає потреба у збільшенні розміру фонду оплати праці для учасників II рівня на суму страхового внеску, врахування такого платежу у зменшенні бази оподаткування доходу податком з доходів фізичних осіб, веденні відокремленого обліку фонду оплати праці учасників II рівня у межах загального фонду оплати праці [9, с. 118].

В Україні, де більше двох третин населення вважають, що пенсійне забезпечення повинна здійснювати держава, і в умовах недовіри до вітчизняних фінансових установ, повністю передавати всі ресурси другого рівня в приватні руки, на нашу думку, є недоцільним. Саме тому положення закону, в яких визначено, що перші два роки адміністратором "довгих" грошей накопичувальної системи буде Пенсійний фонд, є повністю адекватними реальним умовам (хоча інвестувати ці кошти будуть приватні компанії з управління активами). І хоча через два роки всі охочі зможуть змінити Накопичувальний фонд на недержавні пенсійні фонди (НПФ), існує ризик, що й тоді зростання сектора НПФ може виявитися скромнішим за очікування.

Причина цього стане зрозумілою, якщо поглянути на досвід Росії, де подібну реформу провели ще на початку 2000-х років. За перші сім років свого існування правом звернутися до НПФ тут скористалися лише 8,2% з 69 млн чоловік – учасників другого рівня реформи. Незнайоме з фінансовою грамотою населення вважало за краще залишити гроші у державного адміністратора. Таким чином, ймовірність того, що Україна піде за тим же сценарієм, є достатньо високою.

Аналогічна модель функціонування другого рівня реалізована в Казахстані. За даними Агентства фінансового нагляду Казахстану, станом на початок 2011 року обов'язкові пенсійні накопичення громадян становили 2253 трлн тенге. Кількість пенсійних рахунків –

7,98 млн. Таким чином, нескладно порахувати, що в середньому на одному рахунку знаходиться 282 330 тенге (15 253 грн) [7].

На думку експертів, пенсійна реформа Казахстану не принесла бажаних результатів, оскільки не виконала основне завдання, яке полягало у створенні фондового ринку. Внаслідок цього накопичені активи переважно спрямовуються на фінансування державного боргу в різних його формах. Криза також зробила свій внесок у розвиток накопичувальної системи: інвестиційний дохід за пенсійні накопичення протягом останніх років нижчий за рівень інфляції, реальна вартість пенсійних заощаджень зменшується.

Саме тому необхідно усвідомити значну відповідальність і держави, і приватних установ за збереження пенсійних накопичень. Адже сьогоднішні внески – джерело майбутніх доходів пенсіонерів. При цьому існує достатньо великий ризик інвестування, що полягає в можливості забезпечення від'ємної прибутковості коштів, облікованих на індивідуальному накопичувальному рахунку. Виходячи з цього, ми вважаємо за доцільне визначення на законодавчому рівні показників мінімальної прибутковості операцій з активами накопичувальної системи та забезпечення джерел покриття різниці у випадку невиконання цих показників.

Вітчизняні науковці виділяють чотири основні методики визначення обсягів зобов'язань, які підлягають гарантуванню, а саме:

- 1) сума сплачених внесків за весь період формування пенсійних накопичень до моменту виникнення права на отримання пенсії;
- 2) номінальна сума внесків, проіндексована на рівень інфляції;
- 3) номінальна сума внесків та мінімально гарантований інвестиційний дохід у розмірі, що перевищує рівень інфляції;
- 4) номінальна сума внесків з урахуванням середньоринкової доходності пенсійних активів [4, с. 217].

З метою досягнення балансу між соціальною справедливістю та потенційним фінансовим навантаженням на суб'єктів другого рівня вважаємо доцільним вибір третьої методики. Адже мінімальний рівень прибутковості пенсійних накопичень повинен покривати адміністративні видатки, запобігати знеціненню коштів внаслідок впливу інфляції і забезпечувати хоча б в невеликій мірі примноження накопичених коштів.

Чи не ключовим питанням в теорії пенсійного реформування є проблематика взаємовпливу фінансового ринку та системи пенсійного страхування. З одного боку, економісти наголошують, що пенсійна реформа виступає каталізатором пришвидшеного розвитку різних сегментів фінансового ринку. Водночас, виходячи з практичного досвіду функціонування накопичувальних рівнів на фінансових ринках розвинутих країн світу, можна зробити висновок про істотність впливу саме фінансового ринку на ефективність трансформацій в пенсійній сфері, а не навпаки.

Інвестиційне нарощення грошових фондів обов'язкового накопичувального рівня щонайменше вимагає від фінансового сектора здатності абсорбувати пенсійні кошти наявними фінансовими інструментами. Така готовність ідентифікується за трьома ключовими аспектами: макроекономічною стабільністю, стійкою фінансовою інфраструктурою та адекватним регулюванням і контролем [6, с. 54].

Як свідчать дані таблиці 1, протягом шести років функціонування накопичувальна система пенсійного страхування охопить близько 8,7 млн працюючих громадян. Окрім того в результаті запровадження другого рівня обсяг акумульованих ресурсів уже на шостий рік її функціонування сягне 25,5 млрд грн. В кінцевому підсумку зазначені фінансові ресурси сформують додаткові джерела фінансування економіки. Таким чином, основне питання полягає в тому, чи здатен вітчизняний фінансовий ринок додатково поглинути такий обсяг фінансових ресурсів та забезпечити належну ефективність їх інвестування.

Ефективність обов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні залежить від урегулювання низки важливих питань – оцінки вартості пенсійних активів, управління активами, захисту пенсійних накопичень. Аналіз діяльності НПФ в Україні дає змогу

виявити ще одну проблему, яка вимагає удосконалення державного захисту прав учасників другого й третього рівнів пенсійної системи.

Таблиця 1

Можливі внески до другого рівня [1]

Рік	Тариф внеску	Кількість учасників	Середньомісячна заробітна плата	Сукупна сума внесків за місяць (млрд грн.)	Сукупна сума внесків за рік (млрд грн.)
2013	2%	7 031 057	2500	0,352	4,2
2014	3%	7 411 114	2675	0,595	7,1
2015	4%	7 791 171	2862	0,892	10,7
2016	5%	8 076 214	3063	1,236	14,8
2017	6%	8 361 257	3277	1,643	19,7
2018	7%	8 656 360	3506	2,124	25,5

Безперечно, кошти другого рівня неможливо довірити абсолютно всім недержавним пенсійним фондам. А тому необхідно здійснити, по-перше, затвердження на законодавчому рівні суворих вимог до таких фондів; по-друге, жорсткість вимог до адміністрування, управління й зберігання пенсійних активів, а також до дотримання прав учасників накопичувального пенсійного забезпечення.

Перспективи впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, безперечно, залежать і від розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Можна констатувати, що основні показники функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення стабільно зростають. Разом з тим частка активів НПФ залишається досить низькою – 0,36% від ВВП країни. Аналогічна ситуація спостерігається і з динамікою учасників НПФ – хоча з року в рік їх чисельність стабільно зростає, загальні показники залишаються невтішними. Так, станом на 2011 р., тобто за шість років функціонування системи, рівень охоплення учасників НПФ становить менше 3% зайнятого населення України.

Серед основних причин повільного розвитку недержавного пенсійного забезпечення слід виділити низький рівень дохідності пенсійних активів; законодавчу неврегульованість окремих питань діяльності ринку НПФ; недовіру населення та недостатню зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників; низький фінансовий рівень спроможності громадян до участі в системі недержавного пенсійного забезпечення; обмежений вибір фінансових інструментів, придатних для інвестування в них пенсійних коштів; відсутність роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі системи накопичувального пенсійного забезпечення в суспільстві.

Саме тому залучення громадян до НПФ, що є основною передумовою успішного функціонування другого рівня, є нагальним завданням сучасної державної політики. Загалом для подальшого розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення, а також стимулювання його інвестиційної функції, необхідно реалізувати низку заходів нормативно-правового та організаційного характеру, зокрема: проведення ефективної інформаційної кампанії із роз'яснення необхідності участі громадян і роботодавців у недержавному пенсійному забезпеченні; здійснення змін на законодавчому рівні, спрямованих на захист прав учасників третього рівня, а також надання їм додаткових пільг та стимулів; розширення фінансових інструментів, у які НПФ можуть вкладати свої активи та впровадження гнучкіших вимог до диверсифікації активів НПФ; створення системи моніторингу за показниками роботи НПФ з наступним їх використанням при нагляді й регулюванні ринку; удосконалення системи державного регулювання ринку недержавного пенсійного забезпечення.

Запровадження другого рівня пенсійної системи потенційно несе в собі як вигоди, так і ризики для держави та її громадян (табл. 2).

З точки зору ризикованості запуску другого рівня найбільш нестабільним є початковий

етап впровадження системи, що зумовлюється потребою в додаткових коштах для покриття дефіциту фінансових ресурсів в солідарній системі. Разом з тим надалі ризики функціонування другого рівня вимагають побудови системи комплексного державного контролю, спрямованого на захист прав учасників системи. Тільки таким чином можна забезпечити майбутні пенсійні виплати з обов'язкової накопичувальної системи.

Таблиця 2

Плюси і мінуси обов'язкової накопичувальної пенсійної системи

ПЛЮСИ	МІНУСИ
для уряду	
перерозподіл відповідальності за пенсійне забезпечення між державою та громадянами	неможливість застосування повного контролю до процесу інвестування
звільнення Пенсійного фонду від фінансування частини вартості пенсій шляхом його передачі приватному сектору	тимчасове скорочення надходжень до солідарної системи внаслідок спрямування частини внесків до другого рівня
позитивний вплив інвестиційного потенціалу активів накопичувальної системи на економічний розвиток	невизначеність результатів інвестування ресурсів накопичувальної системи, а відповідно розмірів майбутніх пенсій
стимулювання детінізації економіки	
підвищення рівня соціального захисту осіб пенсійного віку	
стимулювання розвитку недержавного пенсійного забезпечення	
для учасників	
можливості збільшення розміру майбутніх пенсійних виплат	неможливість контролю за конкретними напрямками спрямування коштів
можливості успадкування накопичених коштів	невизначеність розміру інвестиційного доходу
забезпечення диференціації пенсійних виплат	відсутність гарантій щодо розміру майбутньої пенсії

Загалом науково обґрунтоване запровадження другого рівня пенсійної системи може стати каталізатором наступних позитивних тенденцій:

- 1) підвищення рівня соціального захисту населення завдяки безпосередній участі громадян у накопичувальних пенсійних програмах;
- 2) зниження вартості фінансових ресурсів, ріст фінансової стабільності в країні та прискорений розвиток фондового ринку;
- 3) стимулювання розвитку недержавних пенсійних фондів та добровільної участі громадян у формуванні власної пенсії;
- 4) мобілізація довгострокових пенсійних ресурсів та їх спрямування для вирішення завдань економічного і соціального розвитку країни.

Висновки. Основні позитивні наслідки розвитку накопичувального пенсійного страхування для української економіки полягають у можливості економічно успішних сьогодні громадян забезпечити собі адекватний рівень життя після припинення трудової діяльності, що призведе до покращення рівня життя майбутніх пенсіонерів. Із запровадженням накопичувального пенсійного страхування в Україні виникне нове поняття – «соціальний самозахист», тобто кожен учасник другого рівня формуватиме власний механізм соціального захисту.

Однак, впровадження другого рівня не лише надає можливості для підвищення рівня пенсійного забезпечення громадян та розвитку економіки, але й створює відповідні ризики. Саме тому з метою нівелювання кризових явищ в майбутньому уже сьогодні необхідно здійснити комплексну підготовку до впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування.

Виходячи з цього, надзвичайно актуальною постає проблема здійснення інформаційної

кампанії та роз'яснювальної роботи серед населення. Адже протидія суспільства в жодному разі не сприятиме прогресивним змінам в структурі пенсійної системи. Посилити довіру громадян до дій держави можна лише створивши відповідну систему гарантій щодо участі в другому рівні.

В сучасних умовах сильною вважається держава, яка не посилено фінансує всі потреби членів суспільства, а лише створює громадянам належні умови для самостійного забезпечення ними власного благополуччя. А тому головним результатом функціонування накопичувальної пенсійної системи, яка базується саме на цьому принципі, стане зміна суспільної свідомості в напрямку збільшення особистої відповідальності кожного громадянина за рівень його власного соціального захисту після досягнення пенсійного віку.

Список використаних джерел

1. Аналіз пропонованої обов'язкової накопичувальної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/.../pillar2paper_parliament_hearings_feb2011_ua.pdf
 2. Горюк Н. Без реформ добробуту не буде / Н. Горюк // Пенсійний кур'єр. – 2011. – № 28 (426). – С. 3.
 3. Закон України „Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи” № 3668-VI від 08.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
 4. Коваль О. П. Механізми забезпечення гарантій збереження коштів пенсійних накопичень / О. П. Коваль // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 5. – С. 217–222.
 5. Кудін В. Стан та перспективи реформування пенсійної системи України [Електронний ресурс] / В. Кудін. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/1457/3_4.ppt
 6. Малько В. Світова фінансова криза та її вплив на запровадження державного накопичувального рівня в системі пенсійного страхування України / В. Малько, С. Мельников // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 3–4. – С. 51–61.
 7. Пенсійна реформа в Казахстані залишила недовіру до пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.tochka.net/11891>.
 8. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за I півріччя 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
 9. Федоренко А. Механізми запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування / А. Федоренко // Світ фінансів. – 2008. – № 4 (17). – С. 112–121.
-

Т. Б. КУБЛІКОВА
С. М. СТУПАК

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КЛАСТЕРІ

У статті розглянуто напрямки формування ефективних інструментів фінансування інновацій. Розроблено модель державно-приватних регіональних венчурних фондів. Сформовано основні функції і принципи їх заснування.

В статье рассмотрены направления формирования эффективных инструментов финансирования инноваций. Разработана модель государственно-частных региональных венчурных фондов. Сформированы основные функции и принципы их основания.

Directions of financing effective instruments of innovations forming are considered in the article. The model of state-private regional venture funds is elaborated. The basic functions and principles of funds foundation are formed.

Ключові слова: інвестиції, інновації, механізми фінансування інвестиційно-інноваційних процесів, венчурний капітал, венчурний фонд.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кластеризація регіональної економіки потребує розробки відповідних механізмів фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Дослідження механізмів акумулювання фінансових ресурсів для розвитку інвестиційно-інноваційних процесів кластерних структур, їх зовнішніх і внутрішніх резервів дозволили дійти висновку, що одним з основних таких інститутів в сучасних умовах є ринок цінних паперів. Механізм ринку цінних паперів є достатньо дієвим і має значний потенціал для фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, а його інструменти стають більш реальними за умови розвитку інвестиційної інфраструктури і сприятливого інвестиційного клімату. Особливо це стосується венчурного капіталу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, в тому числі за рахунок використання інструментів венчурного фінансування, розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: О.М. Амоши, В.П. Александрової, Ю.М. Бажала, О.О. Лапко, С.Д. Ільєнкової, А.І. Пригожина, Н.І. Лапіна, П.Н. Завліна, Ю.В. Яковця, Л.Л. Антонюк, А.М. Поручника, С.В. Валдайцева, Л.І. Федулової, Й. Шумпетера, Е. Менсфілда, П. Самуельсона, Д. Сольє, Б. Санто, Б. Твісса та ін. Реалізація потенційних можливостей, що надає венчурне фінансування інноваційних кластерних процесів, у нашій державі потребує проведення ряду трансформаційних перетворень в економіці і фінансовій сфері. Ефективність фінансування національних кластерів знаходиться в прямій залежності від налагодження постійного діалогу між представниками державного уряду і підприємствами бізнес-середовища. Формування і розроблення відповідних фінансових інструментів поширення кластерних процесів в регіонах нашої держави, в тому числі за рахунок венчурного капіталу, підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності і досі є невирішеними і потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування ефективних інструментів венчурного фінансування інноваційних процесів в кластері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова ніша венчурного капіталу заповнює розрив між основними джерелами фінансування інновацій, такими як власні кошти, державне інвестування, банківське кредитування, кошти великих корпорацій, і більш дешевими його формами, що надаються фондовим ринком. Впровадження механізмів венчурного фінансування дозволить вирішити низку завдань, що сприятиме успішному функціонуванню кластерних структур: акумулювання і направлення коштів для інвестування інноваційних кластерних проектів; стимулювання розвитку ринку капіталу в цілому і активізація створення та розвитку крупних інституційних інвесторів; укріплення, зростання професіоналізму і удосконалення корпоративного менеджменту.

Венчурні фонди є найбільшим другим за розміром сектором фінансового ринку України, який характеризується динамічним розвитком як в кількісному, так і грошовому

еквіваленті. Зростання цього інвестиційного сегменту пов'язане зі спрощеною звітністю і пільгами при оподаткуванні. Фонд виступає співзасновником компанії, яку інвестує, або придбаває частину акцій на суму, що вкладається, або виділяє так званий пов'язаний (інвестиційний) кредит і вводить в правління свою довірену особу. Цим самим венчурний фонд встановлює безперервний контроль над витрачанням засобів і напрямками інвестування, а механізми реінвестування дозволяють оптимізувати отримуваний прибуток. Грошові кошти від емісії цінних паперів фонду і доходи від його операцій з цінними паперами, дивіденди, нараховані на акції, і відсотки за облігаціями, операції з нерухомістю не оподатковуються на прибуток, а реінвестування відстрочених податкових платежів інвесторів дозволяють підвищити доходність фонду, що в майбутньому, відповідно, збільшує доходи інвесторів [1]. При цьому оподаткування здійснюється тільки при виплаті доходів учасникам венчурного фонду від продажу цінних паперів фонду в розмірі 25% відсотків з отриманого прибутку. На наш погляд, саме поєднання простоти адміністрування і податкове стимулювання робить венчурні фонди ефективними інвестиційними інструментами фінансування інноваційної діяльності в кластерних структурах.

Важливою умовою створення сприятливого середовища для розвитку українського венчурного бізнесу має стати встановлення тісних партнерських взаємовідносин між венчурною індустрією і державним сектором. Венчурне фінансування має стимулюватися з боку держави не тільки шляхом розробки програм розвитку інноваційної діяльності і укріплення інвестиційної інфраструктури, держава поряд з приватним бізнесом повинна брати активну участь в створенні і розвитку венчурних фондів на засадах державно-приватного партнерства. Світова практика венчурного фінансування свідчить, що ефективність функціонування венчурного фонду значно зростає за умови участі в ньому держави, яка висуває жорсткі вимоги до процесу інвестування, прозорості, контролю і можливості впливати на інвестиційний процес, підвищує упевненість приватного інвестора в надійності того або іншого кластерного проекту. Фінансування інноваційних процесів на засадах державно-приватного партнерства є ефективною формою кооперації державного сектору і приватного бізнесу з залучення довгострокових інвестицій, спрямованих на розвиток регіональних кластерних груп [2]. Особливого значення за таких умов набувають регіональні фондові ринки.

В рамках даного дослідження пропонуємо створення державно-приватних регіональних венчурних фондів (ДПРВФ) як основних венчурних інвестиційних структур фінансування інноваційних кластерних процесів. Метою створення державно-приватного регіонального венчурного фонду є зміцнення інноваційного потенціалу регіону, вдосконалення системи підтримки малого інноваційного бізнесу, впровадження передових виробничих технологій на підприємствах і в організаціях кластеру.

Фонд має стати центральною ланкою системи взаємодії органів державної влади регіону і учасників кластера при фінансуванні інноваційних проектів. Управління ДПРВФ має взяти на себе відібрана на конкурсній основі регіональна професійна венчурна компанія з управління активами. Термін функціонування фонду має бути обмежений 5–7 роками, після закінчення яких інвестовані кошти перенаправляються на створення наступного регіонального венчурного фонду. Такий механізм фінансування, визнаний світовою практикою функціонування венчурних фондів, активізуватиме появу і підтримку на перших стадіях становлення і розвитку інноваційно-орієнтованих компаній і організацій кластеру, та стимулюватиме в майбутньому перехід його інноваційних підприємств до процесу самофінансування.

Запропонована нами модель функціонування ДПРВФ постає багаторівневою системою взаємозалежних елементів, до складу якої можна віднести венчурних інвесторів, інфраструктуру венчурного підприємництва, акцепторів венчурного капіталу і державно-регіональну систему регулювання і стимулювання ринку венчурного бізнесу.

Система взаємодії владних структур і бізнес-організацій на регіональному рівні через механізм формування ДПРВФ забезпечить інтеграцію фінансових ресурсів державного

бюджету всіх рівнів, коштів крупних корпорацій і фінансово-промислових груп, приватних інвесторів, що стане головною інвестиційною опорою кластерного розвитку на регіональному рівні.

Серед основних функцій ДПРВФ можна виділити наступні: обслуговування процесу інвестування на всіх стадіях інноваційного проекту; залучення інвесторів у фінансування регіональних бізнес-проектів в умовах прозорого інфраструктурного і адміністративного забезпечення; надання державних гарантій за венчурними інвестиціями, операціями з цінними паперами на фондовому ринку; участь у програмах міжрегіональної співпраці в галузі венчурного фінансування в інтересах кластера; забезпечення державно-приватного співфінансування проектів розвитку супутньої інфраструктури кластера, що є необхідним для розвитку регіону в цілому.

Створення ДПРВП сприятиме зростанню рівня професійного корпоративного управління організацій кластеру. Венчурний фонд, як правило, активно бере участь в діяльності фірми-акцептора, надаючи їй різні консультації. Так, україно-американська венчурна компанія «Western NIS Enterprise Fund» практикує проведення інтенсивних семінарів з питань корпоративних фінансів, бухгалтерського обліку, маркетингу і стратегії управління для генеральних директорів, а також інших провідних фахівців компаній, в які здійснені інвестиції [3].

Механізм венчурного фінансування кластерних структур потребує розробки принципів, які мають відображати особливості його функціонування і характеристики венчурних інвестицій, серед яких співфінансування венчурних інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства; інноваційна орієнтація венчурних інвестицій; поетапне фінансування всіх стадій життєвого циклу інновацій; диверсифікація джерел фінансування; підвищення капіталізації і ліквідності венчурних інвестицій; рівноцінне розподілення ризиків між державними структурами і представниками бізнес-середовища; створення умов прозорості та інформаційної відкритості венчурного ринку; формування розвиненої структури з обслуговування венчурного підприємництва.

Висновки даного дослідження та перспективи подальших розробок. Використання інструментів механізму венчурного фінансування на засадах державно-приватного партнерства сприятиме активізації і поширенню кластерних інноваційних проектів, стане важливим джерелом акумуляції і перерозподілу фінансових ресурсів на їх впровадження, збільшить інвестиційні можливості організацій, що входять до складу кластеру, прискорить процеси комерціалізації інновацій, стимулюватиме встановлення тісних контактів між державою і бізнес-середовищем, формуватиме сприятливий інвестиційний клімат.

В якості перспектив подальших розробок може слугувати проведення дослідження напрямків трансформації інвестиційно-інноваційних процесів на підприємствах хлібопекарської галузі через механізм венчурного фінансування.

Список використаних джерел

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР 15.03.2001, № 2299-III]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2299-14>
 2. Про державно-приватне партнерство : закон України : [прийнято ВР 01.07.2010, № 2404-VI] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – С. 524.
 3. Мертенс А. Венчурные фонды и венчурные инвестиции / А. Мертенс // Финансовый директор. – 2005. – № 1. – С. 9–19.
-

Р. В. ЛАВРОВ

ІННОВАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТУРІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ БАНКІВ

У статті охарактеризовано основні стадії життєвого циклу інноваційного процесу та викладено сучасні підходи до управління інноваційно-фінансовими технологіями при обслуговуванні клієнтів з позицій маркетингової концепції розвитку банків, що дозволяє отримати суттєві конкурентні переваги на ринку фінансових продуктів і послуг.

В статье охарактеризованы основные стадии жизненного цикла инновационного процесса и изложены современные подходы к управлению инновационно-финансовыми технологиями при обслуживании клиентов с позиций маркетинговой концепции развития банков, что позволяет получить существенные конкурентные преимущества на рынке финансовых продуктов и услуг.

The main stages of the lifecycle of the innovation process were described in the article. It was presented the current approaches to the management of innovative and financial technologies in customer service from positions of the marketing concept of bank development that allows obtaining significant competitive advantages in the market of financial products and services.

Ключові слова: інновації, життєві цикли інновацій, інноваційно-фінансові технології, ринок інноваційних фінансових технологій, маркетингові стратегії банків.

Постановка проблеми. Сучасному економічному простору притаманні динамічність і нестабільність процесів, які відбуваються в економіці (постійними за ринкових умов є лише зміни). Для того, щоб вижити і розвиватися, банки змушені адаптуватися до цих змін. Засобом адаптації, який надає змогу динамічно приводити у відповідність як внутрішні можливості розвитку, так і зовнішні, що генеруються ринковим середовищем, вважаються інноваційно-фінансові технології.

Інновації – нововведення в царині фінансової сфери, що базуються на використанні досягнень науки й застосуванні цих нововведень фінансовими установами. До інноваційних фінансових технологій відноситься також діяльність у циклі реалізації інновацій фінансовими установами. Діяльність, що належить до даного інноваційного циклу, переважно є прибутковою (масове генерування фінансових послуг та їх модернізація, освоєння новації у клієнтів через широку рекламну кампанію, використання різних каналів збуту тощо).

Розширення клієнтської бази та утримання існуючих клієнтів стало одним з головних завдань, що стоять нині перед вітчизняними банками незалежно від їх розміру і призначення – чи це великий міжнародний банк, чи малопотужний місцевий. Ці завдання вони вирішують не тільки за рахунок підвищення якості сервісу і впровадження передових інформаційних технологій, але й шляхом розробки та реалізації інноваційно-фінансових технологій у своїй діяльності при обслуговуванні клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукового доробку з даної тематики засвідчує, що цій актуальній проблемі велика увага приділена в працях відомих вчених дослідників: В. Александрової, Ю. Бажала, Г. Бірмана, В. Борисової, В. Гейця, О. Гудзь, В. Ковальова, В. Лагутіна, Б. Луціва, Е. Менсфілда, А. Мороза, О. Петрука, П. Саблука, М. Савлука, В. Савчука, Б. Санто, П. Стецюка, А. Чупіса та ін. Проте, ще залишаються недостатньо розкритими питання підходів до управління інноваційно-фінансовими технологіями в контурі маркетингових стратегій банків.

Мета даної статті – виявлення циклів проходження інноваційних процесів та розгляд підходів до управління інноваційно-фінансовими технологіями в контурі маркетингових стратегій банків.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років достатньо високі прибутки, невелика частка проблемної заборгованості сприяли розвитку банківського сектора України. Водночас, він суттєво змінився, передусім, структурно – приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку банків. Вони змушені трансформуватися, тобто модернізувати наявні організаційні структури, розширювати спектр послуг і впроваджувати сучасні підходи до їх ціноутворення, адміністрування витрат, управління

ризиками, розробляти й застосовувати інноваційно-фінансові технології та нові маркетингові стратегії і в результаті ставати привабливішими та відкритими для клієнтів.

Інновацію можна розглядати як комплексний, цілеспрямований процес створення, поширення і використання визначеного нововведення. Метою будь-якої інновації є задоволення потреб та інтересів людей новими засобами. Це, водночас, веде до визначених якісних змін системи та способів забезпечення її ефективності, стабільності й життєздатності.

Інноваційно-фінансові технології завжди пов'язані з переходом у якісно інший стан, що супроводжується ретельним переглядом усіх застарілих положень і норм. Їм властиві внутрішня логіка і спрямованість, що, у свою чергу, визначається логікою розгляду від ідеї самого нововведення до його практичного використання, а також логікою відносин між учасниками інноваційно-фінансових технологій. Інноваційні фінансові технології мають визначену стійкість завдяки наявності механізмів самовідтворення. Різні набори цих механізмів та їхнє сполучення обумовлюють як різноманіття інноваційних процесів, так й індивідуальний підхід до кожного з них [1, с. 16].

Інноваційно-фінансові технології виражають не тільки внутрішню, предметну логіку нововведень, але і логіку їх взаємодії з економічним простором. З цього погляду інноваційно-фінансові технології характеризуються динамічним співвідношенням параметрів, що виражають як їх вплив на економічний простір, так і зворотний вплив самого простору на нововведення. Динаміка цих характеристик у часі утворює життєвий цикл нововведень: старт, швидкий ріст, зрілість, насичення, фініш або кризу [3, с. 16].

Таким чином, будь-які інноваційно-фінансові технології слід розглядати як динамічні системи. Структура інноваційно-фінансових технологій змінюється при переході нововведення від однієї стадії до іншої.

Від динамічних характеристик інноваційно-фінансових технологій залежать і їх кінцеві результати – завершеність та ефективність, які, у свою чергу, визначають, наскільки успішно протікають усі стадії інноваційного процесу. Критичним моментом при цьому є перехід від простого до розширеного відтворення. На практиці цей перехід у багатьох випадках не здійснюється, що обумовлює незавершеність відповідного нововведення й виникнення багатьох проблем.

Ефективність інноваційно-фінансових технологій, на відміну від завершеності (незважаючи на їхній очевидний взаємозв'язок), являє собою вплив уже реалізованого потенціалу інновації на різні параметри самої системи, в якій і здійснювалися інноваційно-фінансові технології. Це необхідно враховувати, передусім, під час обговорення питання про масштаб самих інноваційно-фінансових технологій [6, с. 14–17].

Можна погодитися з принциповим змістом інноваційно-фінансових технологій як перетворення ідей через наукові розробки в нові технології. Але в інноваційному процесі, що завжди має форму й конкретне утримування, навряд чи можливий постійний і безперервний потік перетворення ідей у нові практичні рішення. Такого потоку не буває навіть в наукових системах. Ідеї – не просте явище, а тому вони не можуть з'являтися безупинно. Більше того, ідея, а краще готові інноваційно-фінансові технології, можуть бути запозичені в інших розробників, у тому числі іноземних. У цьому випадку інноваційний процес буде присвячений тільки реалізації нових фінансових технологій, без пошуку ідей, а може бути з деяким його корегуванням, тобто адаптацією.

Вважається, що інноваційно-фінансові технології охоплюють період із моменту початку поширення нововведення і до його завершення. Процес виходу нововведення на ринок вчені називають комерціалізацією, а період часу з моменту появи нововведення до його запровадження – інноваційним лагом [2, с. 11]. Вирішальною ознакою інноваційно-фінансових технологій є можливість використання нововведення на рівні одного економічного суб'єкта.

Життєвий цикл різноманітних інноваційно-фінансових технологій починається з моменту їх виведення на ринок і закінчується виходом з ринку, тобто інноваційний цикл і життєвий цикл частково перетинаються [7].

Перша фаза – це розробка та освоєння інноваційно-фінансових технологій, вихід на ринок. Вона включає стадії фундаментальних і прикладних досліджень, впровадження новації у практику. Ця фаза вважається збитковою.

Друга фаза – це освоєння та нарощування обсягів, досягнення запланованого рівня рентабельності. На даній фазі споживачі відкривають для себе новизну й оцінюють інноваційно-фінансові технології як споживчу вартість. Найбільший ефект від новизни для споживачів настає саме в цій фазі, оскільки для цього періоду характерні найшвидші темпи досягнення максимуму їх генерування.

Третя фаза – фаза зрілості. Вона характеризується зменшенням темпів застосування інноваційно-фінансових технологій, стабілізацією.

Основним напрямом роботи на даній стадії стає вдосконалення інноваційно-фінансових технологій, покращення їх якісних характеристик, подальша модифікація. На цій стадії різко зростає конкуренція, оскільки відбувається дифузія та тиражування нововведення. Для того, щоб втриматися на ринку, банку необхідно вдосконалювати свої інноваційно-фінансові технології або продовжувати монопольне становище на кредитному ринку за рахунок організаційних заходів.

Четверта фаза – фаза занепаду, де відбувається моральне старіння фінансових технологій. Попит падає, нововведення стає неконкурентоспроможним і виштовхується іншими новаціями.

Передача знань ланцюгом від однієї фази інноваційного процесу до іншої вимагає додаткової посередницької системи. Такою системою є ринок інноваційно-фінансових технологій, який виникає на певному етапі історичного розвитку і має цікаву особливість: не може бути сформований, поки клієнти байдужі до нових фінансових технологій. Саме тут виникає тісний зв'язок між горизонтальною структурою ринків, що складається з класичних видів ринків (ринку товарів і послуг, ринку капіталів, ринку грошей, ринку цінних паперів, ринку праці, ринку нерухомості) та вертикальною структурою, центральною ланкою якої є ринок інновацій [5, с. 226]. Усі види ринків органічно взаємопов'язані – формування та функціонування кожного з них здійснюється посередництвом взаємодії з іншими (зміна чи відсутність рівноваги на одному з ринків “ланцюгом” передається іншим).

Якщо вказані ринки та їхня інфраструктура під час свого становлення і подальшого розвитку не будуть використовувати інноваційно-фінансові технології, то в ринковій економіці вони приречені, оскільки будуть неадекватними вимогам НТП та умовам конкуренції [4, с. 24].

Використовуючи загальне поняття ринку, виходячи з теорії маркетингу, слід окреслити ринок інноваційно-фінансових технологій як сукупність розробників та споживачів інновацій на різних етапах їх існування. Інакше кажучи, це система економічних форм і механізмів, що пов'язані з інноваційно-фінансовими технологіями, умовами та місцем реалізації нововведень, яка призначена забезпечити стійкий зв'язок між генеруванням і споживанням інноваційно-фінансових технологій, формувати оптимальну структуру інноваційного процесу, умови для вибору альтернативного варіанта розміщення фінансових ресурсів.

Для успішної реалізації інноваційно-фінансових технологій необхідно враховувати багато факторів, найважливішими серед яких можна вважати такі: орієнтація на ринок; відповідність інновації меті організації; ефективна система відбору та оцінки інноваційно-фінансових технологій; ефективне управління інноваційно-фінансовими технологіями та контроль; наявність у банку джерела творчих ідей; сприйнятливості банку до нововведень; індивідуальна та колективна відповідальність за результати інноваційно-фінансових технологій. Таким чином, особливості застосування інноваційно-фінансових технологій (темпи, мета, зорієнтованість) визначаються умовами певного фінансового пейзажу. Етапи підготовки інноваційно-фінансових технологій до виходу на ринок можна об'єднати у загальний блок апробації.

Розробка маркетингової стратегії банку щодо просування інноваційно-фінансових технологій на ринок виконується на основі результатів ринкових досліджень, проведених за

такими напрямками: вивчення клієнтів та споживачів; дослідження мотивів їх поведінки на ринку; аналіз кредитного ринку банку; оцінка форм і методів використання інноваційно-фінансових технологій; вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції; вибір найбільш ефективних способів просування інноваційно-фінансових технологій на ринок; аналіз динаміки цін тощо. Метою досліджень є точне визначення інноватором свого місця на ринку, де він зможе повною мірою реалізувати свої порівняльні переваги та згладити відносні недоліки.

Ринок інноваційно-фінансових технологій не обмежується пасивним просуванням інновації до клієнтів банку, він виконує також суттєві регулюючі, стимулюючі, сануючі та інформативні функції: є середовищем реалізації фінансової та інноваційної політики; управляє не тільки процесом, але й кінцевим результатом інноваційної діяльності; через ціни, відсотки, пільги здійснює економічний вплив на розробників інноваційно-фінансових технологій; інформує фінансові установи про необхідність розвитку того чи іншого виду інноваційно-фінансових технологій або зміну пропорцій у масштабах їх генерування, забезпечує координацію потоків інноваційної фінансової інформації; здійснює інвентаризацію наявних інноваційно-фінансових технологій посередництвом інформаційної інфраструктури; формує вимоги до інноваційно-фінансових технологій зі сторони бізнесу та надає перевагу тим, що приносять дохід; прямо регулює генерування інноваційно-фінансових технологій через активний попит на інвестиційні проекти; стимулює нові форми організації виробництва.

Існують наступні підходи до управління інноваційно-фінансовими технологіями в банках: системний підхід (будь-яка система розглядається як сукупність взаємозв'язаних компонентів, цілей, ресурсів у зв'язку із зовнішнім середовищем); маркетинговий підхід (передбачає орієнтацію керуючої підсистеми банку на клієнтів при розв'язанні будь-яких задач); функціональний підхід (потреба розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконувати для задоволення потреби); відтворювальний підхід (постійне генерування фінансових продуктів і послуг банком для задоволення потреб конкретного ринку); нормативний підхід (розробка регламентів управління для усіх підсистем банку); комплексний підхід (урахування технічних, фінансових, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспектів менеджменту і їх взаємозв'язків); інтеграційний підхід (посилення зв'язків між окремими підсистемами й компонентами банку, а також стадіями життєвого циклу інноваційно-фінансових технологій); динамічний підхід (інноваційно-фінансові технології розглядаються у діалектичному розвитку, проводиться ретроспективний аналіз і прогноз їх функціонування); процесний підхід (розглядає функції банку як взаємопов'язані); кількісний підхід (це перехід від якісних оцінок до кількісних за допомогою фінансових розрахунків, математичних і статистичних методів тощо); адміністративний підхід (регламентація функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, елементів банку в нормативних актах і регламентах); поведінковий підхід (надання допомоги клієнтам у межах можливостей банку); ситуаційний підхід (здатність деяких методів управління інноваційно-фінансовими технологіями визначається конкретною ситуацією).

Передусім, слід відмітити BTL-акції (від англ. "below the line" – під лінією, на відміну від традиційної ATL-реклами – "above the line", що означає "над лінією") – це заходи, спрямовані на стимулювання збуту інноваційно-фінансових технологій, які безпосередньо впливають на клієнтів. Звичайно, BTL-технології у фінансовій сфері мають свої особливості, оскільки банківський продукт, як правило, складно візуалізувати, а тим більше – спробувати на смак.

Вважається, що у країнах СНД першу серед компаній фінансового сектору BTL-акцію провів у 2003 р. російський Альфа-банк, співробітники якого роздавали людям на вулицях рекламні буклети, пропонували клієнтам користуватися послугами банку, пояснюючи їх переваги, навіть підвозили людей на машинах до відділень банку. Пізніше, в межах програми просування платіжних карт, банк надавав клієнтам разом із картою спеціальний водонепроникний пластиковий гаманець для її збереження як спогад про літо, море, активний відпочинок.

Серед українських банків можна зазначити банк “Надра”, який у 2008 р. став переможцем міжнародного конкурсу “Золотий PROпеллер” за BTL-проекти з просування таких продуктів, як персональні кредитні пакети на народження дитини та відпочинок, що виявилися дуже результативними. До числа явних переваг BTL-технологій перед звичайною рекламою експерти відносять прямий контакт зі споживачем і можливість детального інформування потенційного клієнта про банківський продукт.

Наступною рекламною інновацією банків стали акції “флеш-моб” (від англ. “flash mob” – сполох-натовп) – неочікувана поява особливо одягнених людей у визначеному місці та у визначений час, розрахована на інтерес і подив випадкових глядачів. Таким маркетинговим прийомом протягом 2007–2008 рр. активно користувався російський Хоум Кредит Банк з метою залучення клієнтів у нові офіси. Акція “Подарунки, що біжать” передбачала проходження груп людей з червоно-білими (кольори банку) коробками різних розмірів у “час пік” територією великих торгових комплексів та роздавання покупцям магазинів рекламних буклетів.

Тізерна реклама (від англ. “teaser” – головоломка) має також іншу назву – реклама у форматі “питання-відповідь”. Для стимулювання інтересу споживача тут використовується інтригуюча фраза або картинка, яка “розкривається”, пояснюється через деякий час. Досвідчений тізер залучає людину до гри та змушує шукати відповідь на задане питання, але для цього ідея повинна бути дійсно яскравою, цікавою і захоплюючою. На вітчизняному ринку мала місце акція Приватбанку, який певний час розміщував “безіменну” рекламу зі словами “Ми точно знаємо, кому довірити заощадження, в якій валюті зберігати гроші тощо” і тільки наприкінці кампанії на біг-бордах з’явилися фірмовий знак та назва банку.

Останнім часом все ширше використовується контекстна реклама (від англ. “product placement”), яку банки стали “вписувати” у популярні художні фільми, телесеріали або тематичні передачі. Як свідчить практика, глядачі реагують на цю інформацію більш лояльно, ніж на ролики у рекламних паузах, оскільки вони далеко не завжди сприймають її саме як рекламу, що також залежить і від мистецтва творців фільму. Найбільш яскравим прикладом застосування цього прийому є реклама Альфа-банку в телесеріалі “Не родись красивою” у 2006 р. Авторам вдалося привернути увагу телеглядачів не тільки до кредитних послуг банку (герої серіалу купують у кредит нове авто), але і до інтернет-банкінгу (герої здійснюють операції на сайті банку), корпоративного видання “Время жить” та зовнішньої реклами банку, що демонструється в одному з останніх кадрів фільму.

Водночас, слід зауважити, що експерти – банкіри та маркетологи – висловлюють різні думки стосовно ефективності цих сучасних рекламних прийомів: від всебічної підтримки до визнання повної неефективності.

Певним чином змінюються підходи і у звичайній рекламі, яка, на думку фахівців, часто не забезпечує цілеспрямованого ефективного впливу на цільову групу. Ключовою її проблемою є великі витрати на охоплення занадто великої аудиторії, тільки частина якої є потенційними споживачами послуги, що рекламується. Тому інноваційними прийомами тут стає використання нетрадиційних носіїв реклами та місць її розміщення.

Так, у Росії в середині 2000 р. з’явився новий вид реклами – у літаках і аеропортах, різновид так званої транзитної реклами. Першими її застосували банк “Уралсиб” і авіакомпанія “Сибір”, розмістивши стікери на багажних відсіках літаків. Як свідчить міжнародний досвід, рекламний контакт в аеропортах цінується значно вище (до 10 разів), ніж в іншому оточенні. Якість рекламного контакту обумовлюється наступними факторами: високими стандартами інтер’єру аеропортів, тривалістю впливу, особливістю аудиторії, яка є високодохідною та має установку на споживчу активність тощо.

Коли мова йде про залучення молодого покоління, то найперспективнішими маркетинговими акціями вважаються рекламні кампанії в Інтернеті. Тому банки відкривають блоги та співтовариства розміщують рекламу на радіостанціях он-лайн і сайтах, що найбільш відвідуються молоддю.

Практика ведення інтернет-щоденників (блогів) поступово займає своє місце у маркетингових комунікаціях банків. У даному випадку вони запозичили досвід компаній

інших сфер бізнесу. Так, компанія «Nike» однією з перших створила інтернет-щоденник, присвячений футболу та новинкам спортивної моди. Спілкування з клієнтами через Інтернет у формі щоденника і коментарів до нього суттєво впливає на їх лояльність.

У 2006 р. канадський банк Royal Bank of Canada став другим, після американського Wells Fargo, який відкрив власний блог, що був частиною маркетингової програми “Next Great Innovator Challenge” – “Новий виклик великого інноватора”. У межах цього проекту, який отримав значний резонанс у пресі, серед бізнесових кіл і навіть батьків, студентські команди змагалися за кращу інноваційну ідею на тему “Молодь та фінансові послуги”.

Все більше банків створюють інтерактивні сайти для спілкування зі своїми молодими клієнтами. До таких ресурсів відноситься, передусім, “ділянка” Stagecoach Island у популярній он-лайн грі Second Life, що створена банком Wells Fargo. Банк J.P. Morgan Chase уклав партнерський договір із власниками сайту Facebook, одного з найбільших комунікативних ресурсів, організувавши в ньому співтовариство, учасники якого одержують призові бали за правильні відповіді на питання різних вікторин. Ці бали згодом можуть бути обміняні на призи.

Британський банк Royal Bank of Scotland співпрацює з іншим популярним інтернет-ресурсом YouTube та нагороджує учасників за розміщені відеоролики, що відображають різні аспекти сфери фінансових послуг. А Bank of America відкрив окрему сторінку, прив’язану до свого сайту, під назвою Student Banking і пропонує студентам безлімітні поточні рахунки, депозити для накопичення необхідної суми на навчання, а також велику кількість кредитних продуктів, за допомогою яких можна оплатити навчання у різних навчальних закладах.

Активно впроваджуючи інновації в рекламу продуктів і послуг, останнім часом банки все більше уваги почали приділяти іншій сфері рекламної діяльності – формуванню бренду фінансового інституту. Сучасний маркетинг під брендом розуміє назву компанії та концепцію її розвитку, який не тільки відображається у свідомості споживачів, а і знаходить певний позитивний відгук, у тому числі й на емоційному рівні, що робить компанію успішною, а її клієнтів – лояльними.

Саме з брендом пов’язується образ інноваційно-фінансових технологій, що пропонуються банком, а також конкретні очікування клієнтів. Тому бренд може бути вирішальним фактором при ухваленні клієнтом рішення щодо придбання того чи іншого продукту. Крім того, маркетингові дослідження свідчать, що характеристикою, яка найповніше відповідає уявленню про надійність банку, є його прозорість, що, водночас, передбачає наявність бренду.

Сучасний розвиток фінансових ринків призвів до появи відносно нового феномену – ребрендингу, під яким мається на увазі зміна іміджевих характеристик банку з метою корегування сприйняття його образу клієнтами та партнерами. Цікаво, що за кордоном усе більшої популярності набувають назви, які не містять слово “банк”. Тому на американському роздрібному ринку останнім часом з’явилися такі бренди, як Harris, Chase, Citi. Яскравим прикладом ребрендингу на українському ринку стала зміна у 2006 р. банком “Надра” не тільки своєї візуальної презентації, а й стратегії розвитку та спектру інноваційно-фінансових технологій.

Не заперечуючи загалом сприятливого впливу рекламних акцій на ефективність застосування банківських інноваційно-фінансових технологій, треба відзначити, що значно більший ефект дає підвищення якості обслуговування клієнтів. Банк здобуває довіру людей і задоволені клієнти стають не тільки значно сприйнятливішими до його інноваційно-фінансових технологій, а й діляться позитивною інформацією зі своїми партнерами та знайомими. Деякі банки уже використовують цей феномен, створюючи інноваційний напрямок у комунікаційній сфері – управління рекомендаціями. Лояльні клієнти, які настільки задоволені співробітництвом із банком, що з високою ймовірністю не будуть розглядати інші альтернативні пропозиції і в якості рекомендувачів стають невід’ємною частиною механізму продажу банківських інноваційно-фінансових технологій.

У процесі цієї роботи банківські працівники повинні виділити найцінніших клієнтів і спочатку звернутися до них із проханням про найбільш “м’яку” форму рекомендації: “Чи можна згадати про роботу з Вами при просуванні певних інноваційно-фінансових технологій?”. Отримати такий дозвіл дуже важливо, оскільки клієнти не завжди готові публічно називати банк, в якому вони обслуговуються. Наступну форму рекомендації можна отримати, якщо звернутися до абсолютно лояльних клієнтів із таким запитанням: “Чи дозволите вказати Вас як рекомендувача з вказівкою контактної інформації?”. Проте вищим ступенем взаємодії з клієнтами вважається ситуація, коли до них звернутися з проханням: “Порекомендуйте наш банк своїм партнерам”.

Одним з сучасних підходів до вдосконалення банківських інноваційно-фінансових технологій є підготовка освітньо-інформаційних корпоративних видань банків. Вважається, що їх доцільно готувати окремо для корпоративних та індивідуальних клієнтів, враховуючи різницю у потребах, послугах, які надаються, рівні фінансової обізнаності. Ув’язка інноваційно-фінансових технологій з брендом банку досягається оформленням, що повинно чітко відповідати його фірмовому стилю. Проблема підвищення рівня загальної фінансової грамотності населення є надзвичайно актуальною у країнах, де ринкові відносини почали формуватися недавно і культура взаємовідносин громадян із фінансово-кредитними інститутами також знаходиться на стадії формування. В таких умовах плани розширення використання інноваційно-фінансових технологій банку шляхом навіть найнестандартнішої реклами можуть не реалізуватися, оскільки люди її просто не зрозуміють. Як правило, професійні банківські терміни складно чимось замінити, а докладна інформація про них не притаманна рекламним повідомленням.

У середині 2000 р. на сайті одного російського банку було проведено опитування з метою з’ясування, чи знають клієнти зміст банківських термінів, що найчастіше згадуються. На запитання “Чи користуєтесь Ви платіжними картками з можливістю отримання овердрафту?” відповіді розподілилися наступним чином: “Так” відповіли 9%, “Я власник картки з овердрафтом, але ним не користуюся” – 33%, проте майже половина спитала: “А що таке овердрафт?”. Враховуючи достатньо високий рівень загальної освіченості людей, що користуються Інтернетом, в іншій аудиторії результати могли б бути ще менш обнадійливими.

В Україні випуск банківських освітньо-інформаційних видань тільки розпочинається. “Першими ластівками” можна вважати інформаційні бюлетені й газети ПроКредит банку, Укрсоцбанку, Приватбанку та інших. Слід зауважити, що у Росії такі видання є значно змістовнішими та концептуально вивіреними. Так, творцями журналу Альфа-банку “Время жить”, який вийшов на інформаційний ринок у 2005 р., був обраний оригінальний підхід до викладення матеріалу: сюжети з описом поведінки людей у реальних життєвих ситуаціях. Аналогічний проект був реалізований банком “Уралсиб” у вигляді каталогу фінансових продуктів і послуг “Финансы – это просто”, що вирізнявся нестандартною візуальною подачею інформації, яка була спрощена до рівня покрокових схем. З 2005 р. випускає свій корпоративний журнал “Энергия успеха” і російська група ВТБ. Видання не обмежується межами одного банку і представляє тенденції та перспективи розвитку фінансового сектора в цілому. Розвитком “просвітницького” напрямку комунікаційної політики банків стало створення спеціальних ознайомчих і роз’яснювальних фільмів, які демонструються на плазмових телевізорах у банківських відділеннях, а також виставляються на сайтах в Інтернеті.

Висновки. Винаходи не можуть автоматично трансформуватися в інноваційно-фінансові технології. Успішні інноваційно-фінансові технології ґрунтуються на поєднанні фінансової та ринкової компетенції. Тому перетворення винаходів у комерційний продукт є завданням ринку інноваційно-фінансових технологій. Розгляд функціональної схеми циклів інноваційних фінансових технологій в руслі концепції маркетингу банку дозволяє знизити ризик невідповідності інновацій вимогам ринку.

Будучи одним з основних інструментів маркетингу, комунікаційна політика набуває особливого значення щодо генерування інноваційно-фінансових технологій у банківській

сфері. Це обумовлено низкою причин, пов'язаних з особливостями банківської діяльності та банківських інноваційно-фінансових технологій, а також з необхідністю постійного підтримання, а іноді навіть відновлення іміджу банків та довіри до них у зв'язку з кризовими явищами. Комунікаційна політика складається з трьох основних елементів: реклами, стимулювання збуту та PR-заходів (від англ. "Public Relations" – відносини з громадськістю). Потрібно відмітити, що межі між цими складовими є досить розмитими і не завжди можна чітко визначити, до якого з інструментів відноситься певний маркетинговий захід.

Завдання реклами полягає в тому, щоб за рахунок індивідуалізації інноваційно-фінансових технологій, тобто виділення їх з основної маси конкуруючих фінансових продуктів шляхом підкреслення якої-небудь властивої тільки їм відмінної риси, вплинути на цільову групу та зацікавити потенційних клієнтів.

Рекламувати банківські інноваційно-фінансові технології значно складніше, ніж інші види товарів. Їх характерними рисами є нематеріальність, складність для сприйняття, зв'язок банківських інноваційно-фінансових технологій з грошима, тривалість у часі, вторинність потреб людини, що ними задовольняються. З точки зору банку, ці особливості в цілому є негативними, оскільки призводять до виникнення певних психологічних бар'єрів між банком і клієнтами. В результаті банківські інноваційно-фінансові технології апіорі програють у привабливості, наприклад, матеріальним благам, а банкам складніше здійснювати просування своїх продуктів.

Водночас, в арсеналі банків в останні роки з'явилися нові рекламні прийоми, що були запозичені з інших сфер бізнесу, де вони вважаються ефективними маркетинговими ходами. Результатом правильно побудованої системи рекомендацій є збільшення числа лояльних клієнтів, зменшення витрат на пряму рекламу, зміцнення взаємовигідних відносин у межах стратегії CRM.

Список використаних джерел

1. Бажал Ю.М. Економіка інноваційних процесів / Ю.М. Бажал // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 3–17.
 2. Борщ Л.М. Інновації й інноваційний процес / Л.М. Борщ // Вісник КНТЕУ. – 2001. – Вип. 48. – С. 8–12.
 3. Гаца О.О. Інновації і їх роль у розвитку продуктивних сил / О.О. Гаца, О.Ф. Савченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 22. – С. 27–30.
 4. Геець В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства на початку XXI століття / В. Геець // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3–32.
 5. Грозний І.С. Місце ринку інновацій у системі ринків / І.С. Грозний, О.С. Грозна // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 184. – Т. 1. – С. 218–228.
 6. Музика П.М. Підвищення ефективності інноваційної підприємницької діяльності в сільськогосподарському виробництві / П.М. Музика // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 64–67.
 7. Новий тлумачний словник української мови : у 4 т. / [укл. : В. Яременко, О. Сліпушко]. – К. : "Аконіт", 1998. – Т. 3. – 927 с.
-

С. А. НАВРОЦЬКИЙ

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

У статті досліджено особливості функціонування та розвитку сільськогосподарського сегменту страхового ринку. Виділено основні проблеми та надано пропозиції щодо відновлення державної програми субсидування страхування урожаю сільськогосподарських культур в Україні.

В статье исследованы особенности функционирования и развития сельскохозяйственного сегмента страхового рынка. Выделены основные проблемы и даны предложения относительно возобновления государственной программы субсидирования страхования урожая сельскохозяйственных культур в Украине.

The features of functioning and development of agricultural insurance market segment are investigational in the article. Basic problems are distinguished and suggestions are given in relation to proceeding in the government program of subsidizing of insurance of harvest of agricultural cultures in Ukraine.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування, державна програма субсидування, пропозиція, ризик, закон, договір.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське страхування є одним з найефективніших способів управління ризиками в аграрній сфері виробництва. Воно дозволяє найбільш повно поєднувати інтереси учасників ринку страхування та держави як сторони, першочерговим завданням якої є забезпечення продовольчої безпеки, стабільного розвитку сільськогосподарського підприємництва, зростання добробуту селян та їх соціального захисту.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням страхування в сільському господарстві приділяється підвищена увага у працях визнаних вітчизняних та зарубіжних економістів: В. Базилевича, Р. Бокушевої, Н. Внукової, О. Вовчак, М. Жилкіної, О. Залєтова, Є. Калініченка, Ю. Лузана, А. Монті, Г. Мюллера, С. Осадця, В. Плиси, Т. Прокази, С. Реверчука, А. Самойловського, Р. Смоленюка, О. Філонюка, Ф. Хекне, Р. Шинкаренка та інших. Проте, конкретні рекомендації для вирішення проблем у працях зазначених авторів потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу. У 2009–2011 рр. після впровадження програми субсидування страхових премій з сільськогосподарського страхування в 2005 році, уряд не передбачив в бюджеті відповідну статтю витрат. Це призвело до зниження суми зібраних премій і застрахованої площі. З іншого боку, в 2009–2011 рр. на ринку переважало класичне страхування з незначними об'ємами формального страхування аграрних ризиків.

Формальним залишалося страхування заставного майна (в т. ч. посівів), яке здійснювалося з метою отримання фінансових ресурсів за програмою заставних закупок та субсидування посівів цукрових буряків. Страхування з метою освоєння коштів, виділених з державного бюджету (страхових субсидій), або так званого „схемного страхування” на ринку в 2009 р. не було через відсутність субсидій за даною програмою (Доля схемного страхування в 2007–2011 роках оцінювалася учасниками ринку на рівні 30–50%. Основними причинами схемного страхування були відсутність жорстких кваліфікаційних вимог до страховиків, стандартних страхових продуктів, актуарно розрахованих базових ставок премій, страхових процедур, а також слабкий контроль за виконанням деякими страховими компаніями правил надання страхових послуг з програми.). Об'єми страхування за договорах банківських застав були незначними.

Кризові дифузії в національній економіці, і особливо у фінансовому секторі, безпосередньо відобразились на сегменті сільськогосподарського страхування, особливо в другій половині 2009 та у 2010 р. Незначні об'єми страхування сільськогосподарських культур в 2009–2010 роках, в основному, пояснюються недостатністю фінансових ресурсів у виробників сільськогосподарської продукції. За умов припинення державної фінансової підтримки сільськогосподарського страхування страховики так і не отримали страхові платежі за укладеними договорами страхування урожаю сільськогосподарських культур, що призвело до зменшення страхового забезпечення на 20–30% [1].

Ринок сільськогосподарського страхування України в 2011 році демонструє розвиток: якщо осінь-зима 2010/2011 рр. було укладено 716 договорів страхування, то в період весна-літо 2011 року – 1978 договорів.

Із загальної кількості укладених договорів в осінньо-зимовий період 338 доводиться на страхування озимої пшениці (середній тариф за такими договорами – 7,2%, платіж – 152 грн/га), 258 – озимого рапсу (тариф – 6%, платіж – 88 грн/га), 112 – озимого ячменю (тариф – 5,6%, платіж – 67 грн/га).

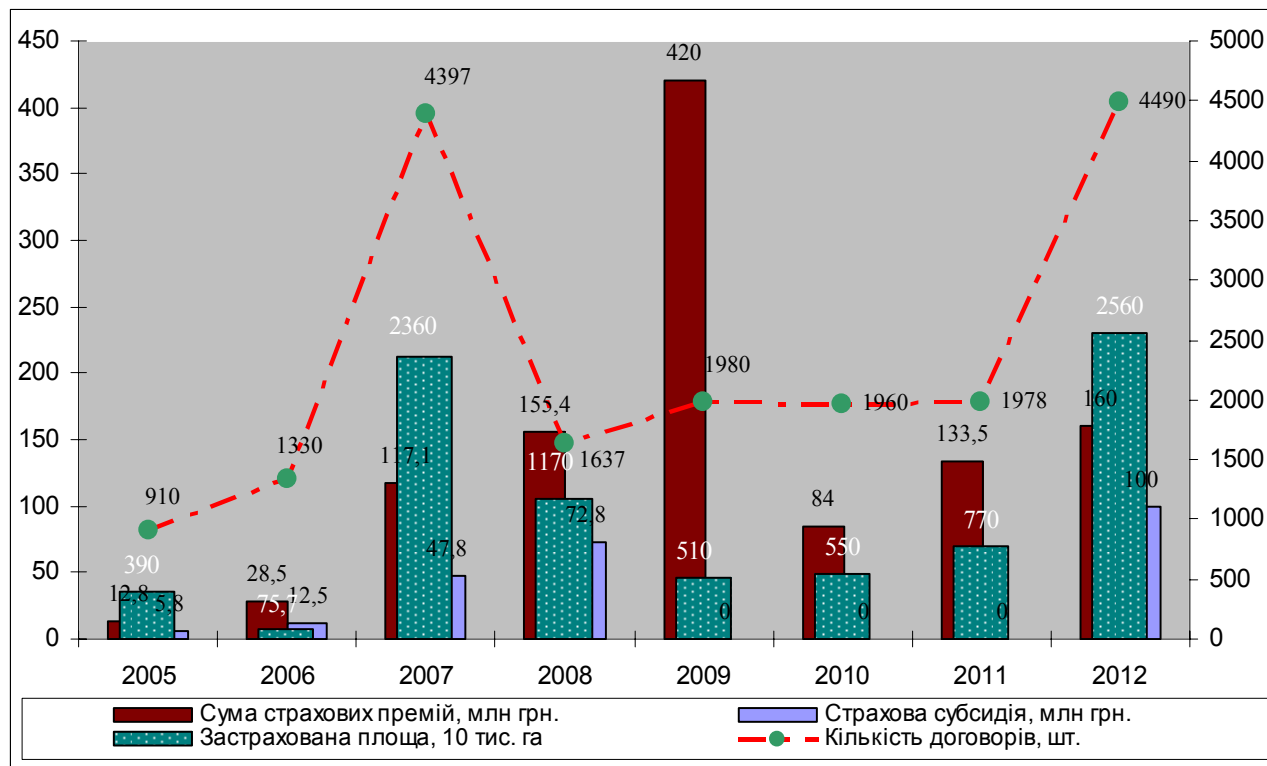


Рис. 1. Динаміка об'ємів страхових премій, виплачених субсидій і кількості договорів з сільськогосподарського страхування, 2005–2012 рр. (Дані 2012 року є прогнозованими і розкривають тенденцію розвитку сільськогосподарського страхування за умови відновлення державної програми субсидування страхових премій у розмірі 100 млн грн)

Урожай застраховано на 769,55 га. Сума зібраних платежів склала 133,5 млн грн, з них в період осінь-зима 2010/2011 рр. – 106,3 млн грн, весна-літо 2011 р. – 27,2 млн грн.

Сума виплат за договорами страхування за період осінь-зима 2010/2011 рр. склала 19,2 млн грн, рівень виплат досяг 70,54% [2].

Загальний об'єм ринку страхування сільськогосподарських культур в Україні в 2009–2011 рр. (рис. 1) можна оцінити на рівні 510–770 тисяч гектарів застрахованих площ і 42–134 мільйонів гривень страхової премії. Загальна кількість укладених договорів страхування у 2009 році порівняно з 2010 зменшилась.

Страхові виплати в 2009 склали майже 13,7 млн гривень. Велика частина виплат була проведена за договорами страхування культур на весінньо-літній період. Сума виплат за договорами страхування тварин була незначною.

Рівень виплат за договорами страхування урожаю сільськогосподарських культур в 2009–2011 рр. склав майже 37%. Рівень страхового відшкодування підтверджує, що сільськогосподарське страхування в 2009–2011 роках було, в основному, класичним (реальним).

Рівень виплат зі страхування тварин був значно нижчим і склав майже 10,5%. Тут слід відзначити, що значна частина договорів страхування була укладена з приватними особами. Із-за незначної акумуляції тварин за місцями утримання, вірогідність настання значних

збитків є низькою, відповідно отриманий за виплатами результат є прийнятним тим більше, що основна частина ставки премій зі страхування тварин визначається з врахуванням можливих збитків за ризиком інфекційних хвороб. Оскільки в 2009–2010 роках в Україні не було спалахів інфекційних захворювань худоби, то результати страхового захисту сільськогосподарських тварин можна вважати хорошими (У 2009 році в прикордонних регіонах Росії і Румунії були зафіксовані спалахи інфекційних хвороб: африканської чуми свиней в Росії і класичної чуми свиней в Румунії. При фіксації спалахів цих хвороб, зазвичай, визначається карантинна зона з подальшим знищенням всіх тварин. Поява цих хвороб на території України могла стати причиною істотних збитків страховиків за договорами страхування тварин.).

У 2009–2011 роках сталося скорочення кількості страхових компаній, що працювали в даному сегменті страхового ринку. Активно працювали 15 страхових компаній: «Оранта», «Уніка», «Провідна», «Інго-Україна», УАСК, РЗУ, HDI, «Брокбізнес», УПСК, «АСКА», «АСКО-Донбас Північний», «Українська Екологічна Страхова Компанія», «Оранта-Січ», «Універсальна» і страхова група «ТАС».

На перші шість компаній доводиться 87,7% зібраних премій і 86,03% здійснених виплат.

Однак, гострою все таки залишається проблема відновлення державної програми субсидування страхових премій сільськогосподарським товаровиробникам. Прогноз засвідчує, що за умови відновлення фінансування 50% страхових платежів на рівні 100 млн грн, темпи розвитку сільськогосподарського сегменту страхового ринку перевищать найвищі показники 2007 року і матимуть тенденцію до подальшого зростання.

Страхування майна як застави не вплинуло на загальні показники розвитку сільськогосподарського сегменту страхового ринку. Низькі об'єми страхування застав пов'язані з тим, що як посіви культур, так і сільськогосподарські тварини не розглядаються банками як основна застава для забезпечення виконання зобов'язань сільськогосподарськими товаровиробниками-позичальниками.

У 2010 році було укладено всього 54 договори страхування посівів (рис. 2), які виступали як застава при отриманні банківських кредитів. Всього 50 договорів страхування тварин було укладено при передачі тварин в заставу.

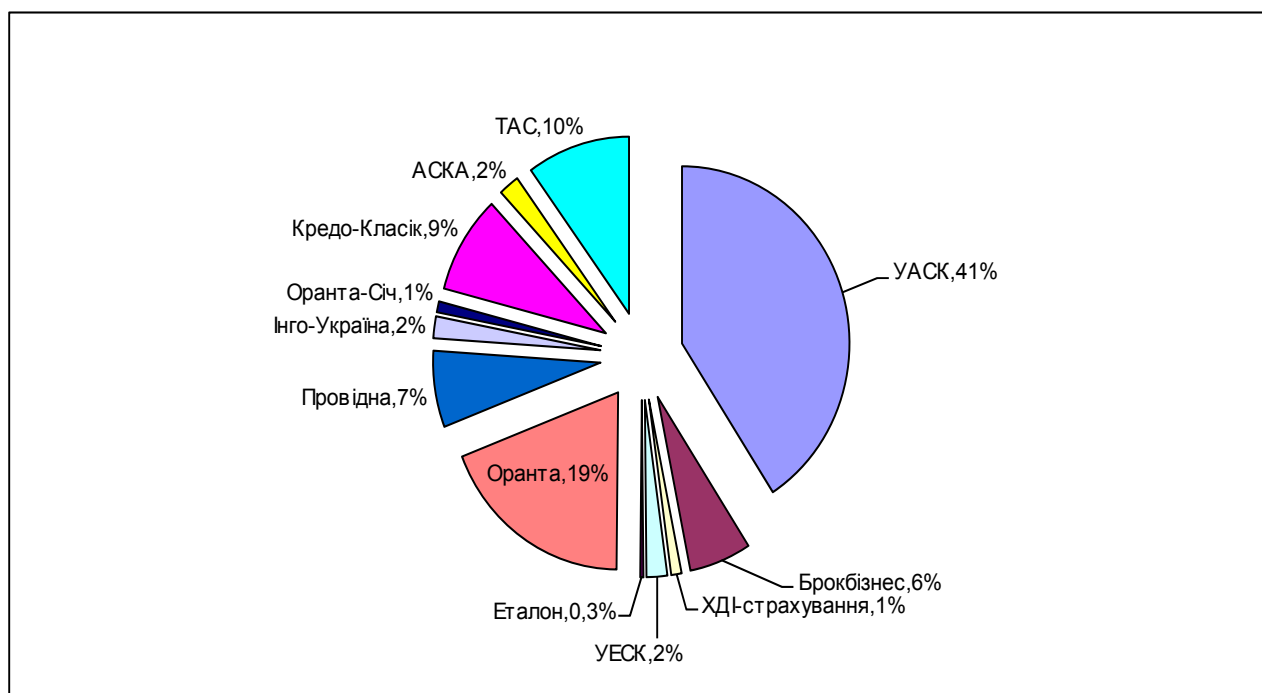


Рис. 2. Об'єм премій, зібраних страховими компаніями в загальному об'ємі премій за проаналізованими договорами, 2009 р.

Сума премій по культурах (застави) склала всього 1 530 000 гривень. При цьому було застраховано 9720 гектарів посівів. Сума премій по тваринах (застави) склала 530 000 гривень. За цими договорами було застраховано близько 17 000 голів худоби, в основному великої рогатої худоби.

У 2009–2010 роках сільськогосподарські культури страхувалися, в основному, за 4 видами страхових продуктів. Приблизно 40% договорів було укладено щодо багаторизикового страхування на весінньо-літній період. Виробники також страхували культури на весінньо-літній період за договорами страхування від граду, вогневих ризиків і сильного вітру, але доля таких договорів була неістотною.

Озимі культури страхувалися восени 2009 року за договорами страхування від повної загибелі (60% від портфеля по зимових культурах) і часткової і повної загибелі (35%). Незначна частина посівів озимих культур страхувалася на весь цикл виробництва до прибирання влітку 2011 р.

Помітною є тенденція до падіння інтересу як страхувальників, так і страховиків до страхування культур за індексом врожайності.

Не дивлячись на відносно сприятливі погодні умови, за останні 2–3 роки для вирощування посівів сільськогосподарських культур страхові компанії компенсували збитки виробникам біля 3 мільйонів гривень. Рівень виплат по страхуванню озимих культур склав 28,67% (Середній рівень загибелі озимих культур в Україні складає 10–15%. У сегменті сільськогосподарського страхування спостерігається проблема антиселекції, оскільки виробники, зазвичай, вважають за краще страхувати більш ризикові посіви. Також на рівень виплат впливає структура страхового портфеля в кожній окремій компанії. Відповідно рівень виплат по зимівлі на рівні 30–40% є прийнятним.). В основному виплати проводилися за договорами страхування рапсу і ячменю (табл. 1).

Наприклад, рівень виплат за договорами страхування культур на весінньо-літній період 2009–2010 рр. склав 38,7%. Виплати проводилися, в основному, за договорами страхування пшениці, цукрового буряка, рапсу і ячменю.

Зернові культури страхувалися, виходячи з середніх тарифів по пшениці – 5,7% (65,7 грн/га), ячменю – 4,2% (45,8 грн/га), житу – 3,3 % (41 грн/га).

Таблиця 1

Основні показники страхування сезону осінь-зима 2009–2010 рр.

Культура	на 1 договір			на 1 га		
	Застрахована площа, га	Страхова премія, грн.	Страхова сума, грн.	Страхова премія, грн.	Страхова сума, грн.	Середній страховий тариф, %
Пшениця	381,70	25 075,20	442 943,50	65,70	1 160,50	5,70
Ячмінь	104,00	4 757,60	112 546,50	45,80	1 082,30	4,20
Жито	169,20	6 927,80	209 077,90	41,00	1 235,90	3,30
Тритикале	–	–	–	–	–	–
Рапс	180,10	17 070,50	307 820,50	94,80	1 709,50	5,50
Гірчиця	112,10	8 130,80	113 958,10	72,50	1 016,30	7,10
Садіві	182,70	29 975,00	550 000,00	164,10	3 011,20	5,50
Всього	246,90	17 411,10	317 145,00	70,50	1 284,50	5,50

Найвищий тариф пропонувався щодо страхування гірчиці від зимових ризиків – в середньому 7,1 %, у грошовому еквіваленті; це відображувалося в сумі премії (72,5 грн) за страхування гектара посівів цієї культури.

За портфелем страхування на осінньо-зимовий період 2009–2010 рр. середній страховий тариф склав 5,5%. Середня сума премії склала 70,5 грн/га, а торба відповідальності на 1 застрахований гектар – 1285 гривень.

На об'єми ринку сільськогосподарського страхування в 2009–2010 рр. значний негативний вплив зробили зовнішні чинники, а саме відсутність коштів на субсидування

премій державою і погіршення фінансового стану виробників сільськогосподарської продукції. В сільськогосподарському сегменті страхового ринку переважало класичне страхування аграрних ризиків, що є позитивним результатом.

Послуги сільськогосподарським страхувальникам надавали, в основному, страховики, що працюють на даному ринку вже декілька років. Незважаючи на відсутність державної фінансової підтримки, страховики не втратили інтересу до роботи з сільськогосподарськими виробниками, що дозволяє прогнозувати подальший розвиток сільськогосподарського сегменту страхового ринку, але за умови стабільності взятого на відповідальність портфелю ризиків.

Рівень виплат зі страхування культур склав 36,48%. Зі страхування тварин даний показник був зафіксований на рівні 10,46%. Це досить хороші показники для спокійного за погодними умовами 2009 років. Також рівень виплат зі страхування культур свідчить про те, що страховики готові виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. Погодні умови зими 2009–2010 рр. можуть істотно вплинути на зростання рівня виплат, хоча багато що залежатиме від стратегії кожної окремої компанії і андеррайтингової політики.

Основними культурами, які аграрії страхували, були цукровий буряк, пшениця, ячмінь і рапс. Ці культури є стратегічними і з точки зору аграрної політики України, і з позиції забезпечення продовольчої безпеки держави. Однак, за відсутності державної фінансової підтримки, в разі значних виплат зі страхування озимих культур весною, структура портфелів страхових компаній може істотно змінитися у бік зменшення об'ємів страхування ячменю і рапсу, особливо восени 2010 років. Об'єми страхування тварин, садових і овочевих культур, а також винограду залишалися незначними і, швидше за все, в 2010 році об'єми їх страхування будуть незначними.

Прогнозовано у 2011 році порівняно з 2010 роком матиме незначне збільшення об'ємів страхування. Можливе зменшення кількості компаній, що пропонують послуги із сільськогосподарського страхування. В разі відновлення фінансування державою програми субсидування страхових премій, сільськогосподарський сегмент страхового ринку може продемонструвати стрімке зростання за кількістю культур і договорів, застрахованих площ і сум зібраних премій та страхових відшкодувань, зменшивши тим самим навантаження на Державний бюджет України стосовно покриття збитків від природно-кліматичних ризиків.

Середній тариф страхування сільськогосподарських культур за загальним портфелем склав 3,5% (від 0,24% до 5,95% по страхових компаніях). Середня сума премії на гектар – 168,51 грн (від 4,2 грн до 551,56 грн). Страхова сума на 1 га – 4810,75 грн (від 280 грн до 11036 грн).

Враховуючи, що страхові тарифи більшості компаній не перевищували 2,5%, можна зробити висновок, що значне число компаній страхували посіви формально або ж застосовували страхові продукти, за допомогою яких посіви страхуються не від сукупності ризиків, а від окремих ризиків.

Страхова сума за договорами страхування застави склала 284 млн грн. Загальна сума премій – 4,6 млн грн. Загальна площа застрахованих посівів, урожай яких передавався в заставу, склала 77,7 тис. га.

Середній тариф страхування застави – 1,62% (від 0,47% до 3,31%).

Страхова сума за договорами страхування тварин (застави) склала 99,3 млн грн. Сума премій – 753,4 тис. грн. Усього було застраховано 108 тис. голів сільськогосподарських тварин. Ставки премії (страховий тариф) були приблизно однаковими у всіх страховиків, і середній тариф склав 0,76%.

Середні тарифи страхування сільськогосподарських культур знаходилися на низькому рівні, що, швидше за все, обумовлено тим, що укладалися договори страхування від окремих або поименованих ризиків.

Середні тарифи страхування цукрового буряку були на рівні 4,1%, соняшнику – 4,37%, ячменю ярині – 3,95%, садових культур – 6,4%.

Найдорожчим для аграріїв було страхування цукрового буряка. За страхування одного

гектара треба було заплатити в середньому 426 грн. Досить дорогим було також страхування соняшнику (148 грн/га), овочів (168 грн/га) і кукурудзи (113 грн/га). Вартість страхування одного гектара інших культур знаходилося на рівні 40–90 грн [3].

Таблиця 2

Основні показники договорів страхування в розрізі культур

Культури	Кількість договорів, шт.	Застрахована площа, га	Страхова сума, грн.	Страхові премії, грн.	Страховий тариф, %	Страхові премії на 1 га, грн./га	Страхова сума на 1 га, грн./га
Пшениця озима	155	70,842.22	148,225,488.66	2,696,654.93	1.82%	38.07	2,092.33
Ячмінь озимий	21	6,925.72	14,726,861.66	305,832.68	2.08%	44.16	2,126.40
Жито озиме	4	520.00	664,217.49	4,955.16	0.75%	9.53	1,277.34
Тритикале озиме	0	-	-	-	0.00%	-	-
Ріпак озимий	38	9,440.31	31,905,671.17	895,375.41	2.81%	94.85	3,112.73
Пшениця ярий	5	1,010.90	3,387,236.60	71,661.00	2.12%	70.89	3,350.71
Ячмінь ярий	39	11,775.52	24,128,513.25	952,347.06	3.95%	80.88	2,049.04
Жито яре	0	-	-	-	0.00%	-	-
Тритикале яре	2	1,027.00	3,196,050.00	9,730.13	0.30%	9.47	3,112.03
Цукровий буряк	171	56,073.09	581,965,189.98	23,887,742.75	4.10%	426.01	10,378.69
Соняшник	41	20,170.03	68,297,040.99	2,982,621.52	4.37%	147.87	3,386.07
Жито яре	2	135.00	683,248.00	36,530.13	5.35%	270.59	5,061.10
Горох	6	782.00	1,428,691.17	17,701.35	1.24%	22.64	1,826.97
Соя	5	1,495.70	4,348,593.67	124,111.68	2.85%	82.98	2,907.40
Виноград	0	-	-	-	0.00%	-	-
Садові	1	50.00	49,000.00	3,136.00	6.40%	62.72	980.00
Овочі	8	231.58	1,678,067.96	39,016.40	2.33%	168.48	7,246.17
Інші культури	23	13,477.00	50,860,487.13	751,147.20	1.48%	55.74	3,773.87
Кукурудза	3	1,718.80	5,798,982.64	193,973.02	3.34%	112.85	3,373.86
Всього	524	195,674.87	941,343,340.37	32,972,536.42	3.50%	168.51	4,810.75

Джерело: Міжнародна фінансова корпорація, проект «Розвиток агрострахування в Україні», «Українська аграрно-страхова компанія»

Відновлення програми державної підтримки страхування сільськогосподарських культур у 2012–2018 роках зумовлюється, зокрема, тим, що аграрний сектор України потребує модернізації та техніко-технологічного переоснащення.

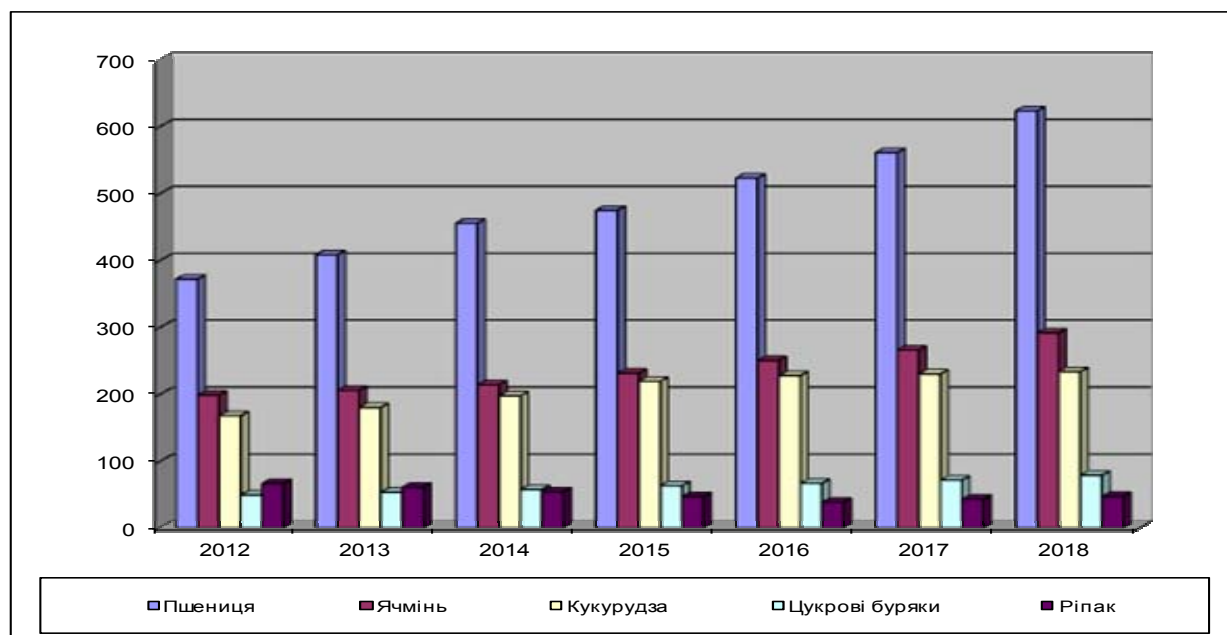


Рис. 3. Прогноз необхідних обсягів державної фінансової підтримки для програми субсидування часткової компенсації страхових платежів, млн грн.

Розрахунки, наведені в рис. 3, свідчать, що за умови страхування 100 % посівних площ згаданих культур обсяг підтримки щороку зростатиме від 855 млн грн (2012 р.) до 1275 млн гривень (2018 р). Крім того, за нашими розрахунками, в умовах запровадження високо інтенсивних технологій поступово збільшуватимуться обсяги валової продукції сільського господарства, що підвищить рівень інвестиційної привабливості галузі.

Для врегулювання питань надання прямої державної допомоги у випадку катастрофічних подій в сільському господарстві слід застосовувати принцип компенсації збитків «50 : 55», який передбачає проведення прямих державних виплат за умови зниження урожайності сільськогосподарської культури на 50% від середньої багаторічної у розмірі 55 % її вартості. Зменшити негативний вплив практики надання прямих виплат з резервного фонду бюджету можливо за допомогою встановлення економічних показників збитковості, методики їх оцінки, обґрунтованого розрахунку необхідних коштів, системи моніторингу виділення та цільового використання коштів, запровадження державних програм страхування сільськогосподарських культур для одержання прямої державної допомоги.

Державну підтримку необхідно надавати, в першу чергу, тим підприємствам, що освоюють новітні технології виробництва. За умови страхування 100% засіяних площ, використовуючи страхові продукти, в яких застосовується покриття (70%), видатки державного бюджету перебуватимуть в межах 7–10 % обсягу державної підтримки аграрного сектору України. На страхування цього обсягу площ у 2018 р. необхідно здійснити видатки в сумі 1275 млн грн, зокрема на пшеницю – 623,5 млн грн, ячмінь – майже 292 млн грн, кукурудзу – 234 млн грн, ріпак – близько 47 млн грн, цукрові буряки – 79 млн гривень. Відновлення фінансування програми державної підтримки страхування сільськогосподарських культур є цілком виправданим і таким, що сприятиме не лише вирівнюванню доходів сільськогосподарських виробників, а й активізації фінансової системи України [4].

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду сільськогосподарського страхування показує, що даний сегмент страхового ринку розвивається досить швидко й працює ефективно лише за довгострокової і масштабної підтримки з боку держави. У країнах, де уряд не приділяє уваги сільськогосподарському страхуванню, його розвиток відбувається повільно та не системно. Країни, зацікавлені в тому, щоб для розширеного відтворення виробництва сільськогосподарської продукції забезпечити страховий захист своїх сільгосптоваровиробників та стабілізацію їхніх доходів у часі, зазвичай, підтримують сільськогосподарське страхування. Одним зі способів такої підтримки є застосування різних субсидій та інших видів фінансової підтримки сільськогосподарського страхування.

У практиці субсидування використовуються наступні види субсидій/програм фінансування, спрямованих на підтримку сільськогосподарського страхування:

1. Субсидування страхових премій. Зазвичай, державою компенсується від 30% до 65% суми платежу, причому більш розповсюдженою практикою є виплата субсидії на покриття частини страхової премії страховикам (на відміну від практики, що застосовувалася в Україні, коли аграрій сплачував страховику 100% премії, а потім отримував відшкодування з держбюджету). Це дозволяє уникнути проблем з відволіканням оборотних ресурсів у виробника, який в іншому разі повинен спочатку внести страхову премію повністю, а потім чекати одержання компенсації її частини від держави у вигляді субсидії.

2. Субсидування страхових виплат – зустрічається рідко й, зазвичай, згодом замінюється субсидуванням премій.

3. Компенсація адміністративних витрат страховиків на надання страхових послуг сільгосптоваровиробникам.

4. Фінансування розробки страхових продуктів.

5. Фінансування освітніх і інформаційних заходів для виробників сільськогосподарської продукції.

6. Навчання, сертифікація й оплата послуг експертів з врегулювання збитків.

7. Фінансування прикладних науково-дослідних робіт.

8. Субсидування перестрахування шляхом утримання державою частини або всіх ризиків і надання перестраховальної підтримки по механізму Stop-Loss.

З іншого боку, деякі країни пішли шляхом суто державного сільськогосподарського страхування, коли держава бере на себе всі ризики щодо сільськогосподарського страхування, створюючи державну страхову компанію, і фактично, вступаючи у конкуренцію на ринку фінансових послуг із приватним сектором.

Однак, здійснюючи консолідацію зусиль та балансування інтересів сільгоспвиробників і страховиків, держава зможе забезпечити створення необхідної інституційної структури та визначити оптимальний розподіл функцій між державним регулюванням та саморегулюванням, що забезпечить оптимальне перетворення існуючих реалій на ефективно функціонуючу систему з урахуванням найкращого позитивного міжнародного досвіду.

Сучасний стан ризикового середовища у сільськогосподарському секторі висуває до управління ризиком нові вимоги. Аналіз ситуації на сільськогосподарському сегменті страхового ринку з позиції місця страхового механізму в системі методів управління ризиком необхідний через низку таких причини:

1. Процес конвергенції страхових і не страхових концепцій управління ризиком йде у напрямі появи нового типу фінансових посередників, що спеціалізуються на формуванні портфелів сільськогосподарських ризиків. Цей процес не може не позначитися на інституційному складі формування страхової системи сільського господарства, страхового ринку в цілому, попиту на страхування тварин та багаторічних насаджень.

2. Загальне погіршення ризикової ситуації, нестабільність економіки підвищують вимоги до стійкості не лише страхових компаній як суб'єктів сільськогосподарського страхового ринку, але і національного страхового ринку в цілому. З цих позицій є доцільним проведення аналізу сільськогосподарського сегменту страхового ринку України, страхової системи сільського господарства та вивчення механізмів забезпечення їх стійкості.

3. Сільськогосподарське страхування охоплюється глобалізаційним процесом через фінансовий ринок. При цьому, одним з основних чинників підвищеного динамізму в фінансовій складовій процесу глобалізації в економічній теорії є формування нового інструментарію управління ризиками [5].

Для успішного і стабільного розвитку сільськогосподарського страхування необхідно прийняти ряд заходів для вдосконалення інституційного, законодавчого і регуляторного поля, а саме:

- прийняти Закон України: „Про сільськогосподарське страхування з державною фінансовою підтримкою”;
- прийняти Закон України: „Про товариства взаємного страхування”;
- прийняти відповідну Програму для визначення довгострокової політики держави стосовно сільськогосподарського страхування;
- внести зміни до розділу 3 Закону України „Про державну підтримку сільського господарства”;
- внести зміни до Закону України „Про страхування”;
- запровадити окрему ліцензію зі страхування сільськогосподарських ризиків з двома основними категоріями (страхування культур і тварин);
- відновити програми субсидування страхових премій, встановити кваліфікаційні вимоги до страховиків, що надають послуги з сільськогосподарського страхування, що субсидується;
- затвердити кваліфікаційні вимоги до фахівців з сільськогосподарського страхування і запровадити програму сертифікації;
- запровадити стандартні страхові продукти по культурах які підпадають під страхове субсидування.

Список використаних джерел

1. Рынок агрострахования в Украине в 2010 годы вырос на 90,5% до 84 млн грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/11/03/17/24672>.
2. Рынок аграрного страхования Украины в 2011 году (весна-лето) [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-insurance.com/statistica/289>.

3. Стоимость и тарифы страхования сельскохозяйственных культур, страхования животных и страхования залога в 2010 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-insurance.com/tariff/217>.

4. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України, методологія, практика : [монографія] / Гаманкова О.О. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

5. Лузан Ю.Я. Прогноз обсягів державної підтримки страхування урожаю сільськогосподарських культур в Україні [Електронний ресурс] / Ю.Я. Лузан, Н.А. Герасименко. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/LUZAN.pdf.

УДК 336.143.2

К. В. ПАВЛЮК

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОСЛУГ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ, ОРІЄНТОВАНОГО НА РЕЗУЛЬТАТ

У статті запропоновано трактування сутності поняття “бюджетна послуга”, визначено її місце і роль у системі бюджетування, орієнтованого на результат, обґрунтовано заходи щодо імплементації бюджетних послуг в бюджетний процес в Україні.

В статье предложена трактовка сущности понятия “бюджетная услуга”, определено ее место и роль в системе бюджетирования, ориентированного на результат, обоснованы мероприятия относительно имплементации бюджетных услуг в бюджетный процесс в Украине.

The article presents the interpretation of the term “budget service”, defines its role in a system of budgeting, results-based, and substantiate measures for the implementation of budget services in the budget process in Ukraine.

Ключові слова: послуга, бюджетна послуга, державна послуга, адміністративна послуга, бюджетний процес.

Постановка проблеми. Необхідність підвищення ефективності бюджетних видатків та їх оптимізації зумовлює необхідність розвитку бюджетування, орієнтованого на результат. Важливим кроком у цьому напрямі має стати перехід до впровадження механізму фінансування бюджетних послуг на основі їх стандартизації і визначення вартості.

Вартісний еквівалент бюджетної послуги дозволяє не тільки прогнозувати і планувати видатки бюджетної установи, але і сформувати базу для оцінки ефективності використання бюджетних коштів. Інформація про структуру вартості бюджетних послуг, вивчення тенденцій зміни її складових у динаміці дає можливість своєчасно коригувати роботу бюджетної установи. Порівняльний аналіз структури вартості бюджетних послуг по роках може дозволити визначити масштаби економії і раціонального використання бюджетних коштів при збереженні якісної складової конкретної бюджетної послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В зарубіжній літературі питанню трактування бюджетних послуг та їх імплементації у бюджетний процес присвячено праці Хабаєва С.Г., Терещенко Л.К., Мокієва М.М., Афанасьєва М.П., Сафонова Р.Л. та ін. У вітчизняному законодавстві, зокрема у Бюджетному кодексі, поняття “бюджетна послуга” відсутнє. Практично немає і наукових досліджень з проблематики бюджетних послуг в Україні.

Метою статті є визначення сутності бюджетних послуг, їх значення в бюджетуванні, орієнтованому на результат, та обґрунтування заходів щодо їх імплементації в бюджетний процес.

Виклад основного матеріалу. Для виявлення сутності поняття “бюджетна послуга”, насамперед, треба визначитися з терміном “послуга”.

В економічній літературі по-різному трактується сутність терміна “послуга”. Так, наприклад, словник фінансових термінів розуміє під послугами “блага, надані не в формі речей, а у формі діяльності” [1, с. 178]. О. Ланге послугу трактує як “функцію, пов’язану безпосередньо чи опосередковано із задоволенням людських потреб, але безпосередньо не

спрямовану на виробництво будь-яких предметів” [2, с. 15].

Словник економічних термінів визначає послуги як види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий, раніше не існуючий матеріально-речовий продукт, але змінюється якість вже наявного, створеного продукту. Це блага, що надаються не у вигляді речей, а у формі діяльності. Таким чином, саме надання послуги створює бажаний результат [3].

Це визначення співзвучне з висловлюваннями К. Маркса щодо сутності послуги. “Але існують самостійні галузі промисловості, де продукт процесу виробництва не є новим речовим продуктом, товаром. З цих галузей важлива в економічному відношенні тільки промисловість, що здійснює перевезення і зв’язок, чи буде то власне транспортна промисловість з перевезення товарів і людей або ж просто передача повідомлень, листів, телеграм і т. д.” [4].

Серед основних властивостей послуг, як правило, виділяють: нематеріальність (вони являють собою дію або процес); неможливість зберігання; єдність в процесі виробництва і споживання; безпосередня взаємодія покупця та продавця. Деякі вчені (К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел) відносять до послуг продукцію організацій, яка підвищує вартість особистого життя шляхом урізноманітнення нематеріальних активів, що вони представляють. Отже, послугу можна розглядати і як процес, форму блага.

На наш погляд, при визначенні терміна “послуга” необхідно керуватися наступними ознаками, що розкривають її сутність: приймає характер блага; є невідчутною; має матеріальний і нематеріальний характер; має індивідуальний і адресний характер; є специфічним продуктом праці; існує у формі не речей, а діяльності; не призводить до володіння будь чим; в процесі надання послуги безпосередньо взаємодіють постачальник і споживач; виявляється в умовах домовленості постачальника і споживача; задовольняє потреби споживача; надається і споживається в процесі надання.

Таким чином, під послугою слід розуміти невідчутне благо як матеріального, так і нематеріального характеру, що надається і споживається в процесі надання при безпосередній взаємодії постачальника і споживача за домовленістю, задовольняє індивідуальні потреби останнього. Тут слід відзначити два ключових аспекти. Перший – первинність потреби споживача в діях постачальника, а не навпаки (це відрізняє послугу від різного роду юридично значимих дій). Другий – послуга передбачає отримання споживачем блага, вигідного особисто йому, а не абстрактного суспільству в цілому. Тепер перейдемо до розкриття сутності “бюджетна послуга”.

Бюджетні послуги є умовним визначенням результатів діяльності державних (місцевих) установ, включаючи роботи, товари та послуги. Як зауважує М.П. Афанасьєв, поняття бюджетних послуг не обмежується традиційним уявленням про них, як про освітні, медичні послуги та послуги в сфері житлово-комунального господарства або інші послуги населенню [5, с. 41]. Діяльність державних та місцевих органів, які виконують функції регулювання та адміністрування, також, відповідно до зарубіжної практики побудови бюджетного процесу, доцільно специфікувати через бюджетні послуги. На практиці необхідність визначення бюджетних послуг та формування відповідних реєстрів послуг обумовлене наступними передумовами: теоретико-методологічне підґрунтя реалізації програмно-цільового планування передбачає, що “одинацями бюджетної відповідальності” органів державної та місцевої влади можуть стати бюджетні послуги; виокремлення бюджетних послуг є необхідною передумовою для підвищення їх якості, впровадження стандартів якості бюджетних послуг та використання механізму переходу до закупівлі окремих послуг некомерційними організаціями. В сукупності бюджетні послуги можуть складати до 80 % усіх бюджетних видатків.

Інші дослідники, зокрема Л.К. Терещенко, зауважують, що бюджетна послуга є результатом реалізації державних функцій та є властивістю органів державної влади [6]. Тож, бюджетні послуги можна визначити як діяльність державних (місцевих) установ, що здійснюється у межах їх компетенції та відповідальності, фінансується за рахунок

державного (місцевого) бюджету та спрямована на задоволення потреб населення в цілому, окремих груп населення та організацій.

Російський вчений Хабаєв С.Г. виділяє наступні ознаки, що характеризують суть бюджетної послуги [7, с. 16]:

- вироблена споживча вартість (суспільне благо) повинна мати ознаки послуги;
- бюджетне джерело фінансування послуг, саме ця ознака дозволяє перейти до варіантної оцінки ефективності власне бюджетних видатків, а не інших видатків;
- інституціональна приналежність виробника послуги до сектору органів державного управління;
- характер надання послуг має відповідати функціям органів державного управління.

Виходячи з цих ознак, Хабаєв С.Г. формулює наступне її визначення: бюджетна послуга – це державна послуга, що надається бюджетними установами за рахунок коштів, що виділяються із бюджету на цільове фінансування конкретних послуг, що надаються населенню і організаціям, які є їх кінцевими споживачами.

Модель бюджетних послуг була започаткована у Великобританії, США, Канаді, Австралії, де у 80-х роках минулого століття відбулася реформа публічної адміністрації, головним завданням якої було визначено саме надання якісних послуг громадянам.

У вітчизняному нормативно-правовому середовищі є терміни, близькі за визначенням до терміну бюджетна послуга, а саме: публічні послуги, державні послуги, муніципальні послуги, адміністративні послуги.

Відповідно до Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади сферу публічних послуг становлять послуги, що надаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають в їх управлінні [8]. Залежно від суб'єкта, що надає публічні послуги, розрізняють державні та муніципальні послуги. Державні послуги надаються органами державної влади (в основному виконавчої) та державними підприємствами, установами, організаціями, а також органами місцевого самоврядування в порядку виконання делегованих державою повноважень за рахунок коштів державного бюджету. Муніципальні послуги надаються органами місцевого самоврядування, а також органами виконавчої влади та підприємствами, установами, організаціями в порядку виконання делегованих органами місцевого самоврядування повноважень за рахунок коштів місцевого бюджету.

Важливою складовою як державних, так і муніципальних послуг є адміністративні послуги. У зазначеній Концепції адміністративна послуга визначається як результат здійснення владних повноважень уповноваженим суб'єктом, що відповідно до закону забезпечує юридичне оформлення умов реалізації фізичними та юридичними особами прав, свобод і законних інтересів за їх заявою (видача дозволів (ліцензій), сертифікатів, посвідчень, проведення реєстрації тощо). Кабінетом Міністрів України схвалено проект Закону України “Про адміністративні послуги”, яким врегульовано суспільні відносини, що виникають у процесі надання органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування адміністративних послуг фізичним та юридичним особам.

Л.К. Терещенко [9] зазначає, що терміни “публічні” і “державні послуги” мають різний зміст і з різних боків характеризують надані послуги. У той же час протиставляти їх було б помилково. Одна й та ж послуга може у ряді випадків бути і державною, і публічною.

Термін “публічні послуги” ширший, ніж термін “державні послуги”, їх можуть надавати як державні, так і недержавні структури, однак головне, що їх об'єднує, це зацікавленість суспільства у їх виконанні, суспільний інтерес, соціальна значимість. Хто буде виконувати (надавати такі послуги) – питання часто для споживача вторинне, вирішення якого залежить від цілого ряду обставин; при цьому одним із основних критеріїв тут є ефективність надання послуг.

До ознак публічних послуг, на думку Є. Талапіної і Ю. Тихомирова [10], можна віднести наступні:

- вони забезпечують діяльність загально значимої спрямованості;
- коло суб'єктів, що користуються такими послугами, необмежене;
- вони здійснюються органом державної влади або іншим суб'єктом;
- вони ґрунтуються на державній власності.

Перші дві ознаки характерні не тільки для публічних, але і для державних послуг, що дає підстави розглядати державні і публічні послуги як частину і ціле. Остання, четверта ознака, не є самостійною і є похідною від третьої ознаки, оскільки, якщо стверджується, що публічні послуги здійснюються або органом державної чи місцевої влади, чи іншим суб'єктом, то очевидно, що надання публічних послуг може базуватися на будь-якій формі власності.

Перша із названих ознак публічних послуг – характеристика їх як діяльності загально значимої спрямованості – показує наявність публічного інтересу до здійснення такої діяльності і дозволяє зробити висновок: незалежно від того, який суб'єкт (державний орган, місцевий орган, недержавна організація) у конкретному випадку їх виконує, публічна влада зобов'язана забезпечити їх виконання.

Якщо у приватному секторі бажаючих надавати певного роду публічні послуги не знайшлося, або це за певних причин не під силу приватній організації, то державний, муніципальний орган зобов'язаний взяти її виконання на себе. Таким чином сфера суспільно значимих послуг має знаходитися у сфері уваги публічної влади незалежно від суб'єктів, що їх надають.

Однак, форми участі державних органів розрізняються залежно від того, чи йде мова про державні, чи публічні послуги. Державні послуги передбачають безпосереднє виконання їх самими державними структурами. Що стосується публічних послуг, то державні органи можуть:

- використовувати їх самостійно;
- делегувати їх виконання органам місцевого самоврядування;
- організовувати їх виконання комерційними організаціями.

Російський вчений М.М. Мокеєв [11] також трактує публічні послуги виходячи з теорії суспільних благ, пряме тлумачення якої дозволяє зробити очевидний висновок про те, що основною ознакою публічних послуг є висока соціальна значимість, зацікавленість суспільства у їх наданні. Блага, що споживаються у процесі надання публічних послуг, називають суспільними благами, підкреслюючи, що вони надаються у таких сферах, де блага характеризуються такими ознаками, як неконкурентність і невиключеність. Згідно з цим підходом затрати і стимули виробництва різних видів благ розподіляються таким чином, що деякі найбільш ефективно будуть вироблятися у приватному секторі.

У Російській Федерації термін “державні послуги” вперше з'явився в Бюджетному кодексі РФ. Згідно зі статтею 6 кодексу це послуги фізичним і юридичним особам відповідно до державного (муніципального) завдання органами державної влади (органами місцевого самоврядування) бюджетними установами, іншими юридичними особами безоплатно або за цінами (тарифами), що встановлюються у порядку, визначеному органами державної влади (органами місцевого самоврядування). Державне (муніципальне) завдання – документ, що встановлює вимоги до складу, якості і (чи) обсягу, умов, порядку і результату надання державних (муніципальних) послуг. Розробники проекту федерального закону “Про стандарти державної послуг” у 2005 р. сформулювали визначення державної послуги як діяльності щодо виконання запиту чи вимоги громадян чи організацій щодо визнання, встановлення, зміни чи припинення їх прав, а також отримання матеріальних і фінансових ресурсів для їх реалізації у випадку і в порядку, передбачених законодавством, встановлення юридичних фактів чи надання інформації з питань, що входять до компетенції виконавчого органу державної влади і які включені в реєстр державних послуг.

Дане визначення, на думку А.Н. Костюкова, розглядає державні послуги у вузькому смислі, виключаючи із категорії державних послуг, що адресовані невизначеному колу осіб [12]. Також цим автором додатково виділяються наступні ознаки державних послуг:

- адресність (наявність конкретної особи, що звернулася за отриманням послуги), навіть у тих випадках, коли ініціатором надання послуги виступає держава;
- зв'язок з правами і обов'язками громадян: у більшості випадків державна послуга являє собою спосіб реалізації громадянином (організацією) належних йому (їй) прав і свобод, або спосіб реалізації покладеного на нього (неї) обов'язку;
- адресат звернення;
- взаємодія сторін у процесі надання послуги.

Державні послуги безпосередньо пов'язані з публічними функціями держави, їх надання ґрунтується на цих функціях і впливає з них.

Принциповим є наступне уточнення: державні послуги можуть ґрунтуватися не на будь-яких державних функціях. Там, де йде мова про владно-розпорядні повноваження, не можуть мати місце державні послуги. З цієї точки зору державні функції можна розподілити на дві великі групи:

- державні функції, що допускають надання державних послуг і орієнтовані на кінцевого користувача – громадянина чи юридичну особу;
- державні функції, не пов'язані з наданням державних послуг.

В рамках проведення адміністративної реформи в Україні має бути проведена інвентаризація функцій державних органів виконавчої влади, яка має відобразити фактичний стан справ: наскільки функції, що виконуються державою, відображають стратегічні цілі країни, якою мірою мають змінюються функції при зміні методів державного регулювання, при зміні співвідношення державних інститутів і інститутів громадянського суспільства стосовно публічних функцій, в якому обсязі має відбуватися перерозподіл функцій, що виконуються органами виконавчої влади на різних рівнях. У процесі інвентаризації державні функції доцільно об'єднати у три групи: група правовстановлюючих функцій; група правозастосовних функцій; група функцій щодо надання державних послуг і управління державним майном. Таким чином, можна видалити із загального обсягу функцій і повноважень державних органів, що впливають із них, державні послуги, що надаються державними структурами громадянам і юридичним особам. Стосовно державних послуг наступним етапом адміністративної реформи має відбутися виокремлення блоку послуг, які могли б бути передані державним і недержавним організаціям. Необхідні і корисні для суспільства державні функції можуть виконуватися не тільки державою. Передача функцій щодо надання державних послуг недержавним структурам допоможе сконцентрувати зусилля держави на успішному виконанні збережених за державою функцій, скоротити видатки бюджету, і в кінцевому підсумку, підвищити ефективність реалізації переданих функцій.

У Російській Федерації терміни “державна послуга” і “муніципальна послуга” законодавчо визначені у Федеральному законі РФ від 27.07.2010 р. № 210-ФЗ “Про організацію надання державних і муніципальних послуг” [13], згідно з якими державна послуга, що надається федеральним органом виконавчої влади, органом державного позабюджетного фонду, виконавчим органом державної влади суб'єкта Російської Федерації, а також органом місцевого самоуправління при здійсненні окремих державних повноважень, переданих федеральними законами і законами суб'єктів РФ (далі – державна послуга) – діяльність щодо реалізації функцій відповідного федерального органу виконавчої влади, державного позабюджетного фонду, виконавчого органу державної влади суб'єкта РФ, а також органу місцевого самоуправління при здійсненні окремих державних повноважень, переданих федеральними законами і законами суб'єктів РФ, яка здійснюється за запитами заявників в межах установлених нормативними правовими актами РФ і нормативними правовими актами суб'єктів РФ повноважень органів, що надають державні послуги.

У Бюджетному кодексі РФ прямо не дається визначення бюджетної послуги, однак згадується термін “бюджетна послуга” у ст. 137 [14], згідно з яким визначення рівня розрахункової бюджетної забезпеченості поселень здійснюється за єдиною методикою, що забезпечує співставність податкових доходів міських і сільських поселень (за виключенням

міських округів), переліку бюджетних послуг і показників, що характеризують фактори і умови, які впливають на вартість надання муніципальних послуг у розрахунку на одного жителя.

Не дивлячись на відсутність прямого визначення терміну “бюджетна послуга” у Бюджетному кодексі РФ, суб’єктами Російської Федерації цей термін широко використовується на практиці і закріплений у нормативних документах усіх суб’єктів РФ.

Відтак, трактування сутності бюджетних послуг стає більш очевидним і дозволяє зауважити, що терміни “державна послуга” та “публічна послуга” не є синонімом бюджетної послуги.

Інший підхід до трактування сутності публічних послуг розкривають науково-методичні праці Р.Л. Сафонова, у яких він доводить, що публічні послуги, що надаються за рахунок державного та місцевих бюджетів, мають називатися бюджетними послугами і забезпечувати механізм їх надання з врахуванням результативності відповідних послуг [6]. Бюджетні послуги Р.Л. Сафонов поділяє на соціально-культурні (послуги із задоволення духовних, інтелектуальних потреб та підтримки життєдіяльності споживачів, спрямовані на підтримку та відновлення здоров’я, духовний та фізичний розвиток особистості, підвищення професійної майстерності тощо) та матеріальні послуги (із задоволення матеріально-побутових потреб отримувачів послуг). Окрім цього, бюджетні послуги дослідник поділяє на індивідуальні (спрямовані на взаємодію з визначеними особами чи групами отримувачів бюджетної послуги, при цьому собівартість та надання бюджетної послуги можуть варіюватися залежно від різних категорій та груп отримувачів послуг) та колективні послуги (спрямовані на визначені категорії населення чи все населення у цілому, та її отримання та собівартість не змінюються залежно від отримувача).

Отже, необхідно розмежувати поняття “бюджетна послуга”, “державна послуга”, “суспільна (публічна) послуга”, “державна функція” за критеріями: споживач, постачальник і рівень видаткових зобов’язань (табл. 1).

Таблиця 1

Розмежування термінів “бюджетна послуга”, “державна послуга”, “суспільна (публічна) послуга” і “державна функція”

Термін	Споживач	Постачальник	Рівень видаткових зобов’язань
“Бюджетна послуга”	Громадяни, організації	Органи виконавчої влади, підвідомчі установи та організації, організації на конкурентному ринку	Бюджети різних рівнів
“Державна послуга” (муніципальна послуга)	Громадяни, організації	Органи виконавчої влади, підвідомчі установи та організації, організації на конкурентному ринку	Державний бюджет, місцеві бюджети, бюджети державних цільових фондів
“Суспільна (публічна) послуга”	Громадяни, організації	Державні та недержавні органи, організації на конкурентному ринку	Інші джерела фінансування
“Державна функція”	Громадяни, організації, суспільство в цілому	Органи виконавчої влади, підвідомчі установи та організації, організації на конкурентному ринку	Державний бюджет, місцеві бюджети, бюджети державних цільових фондів

З одного боку, місцеві органи виконавчої влади можуть надавати аналогічні державні послуги в силу своїх повноважень, але такі послуги не можуть розглядатися як державні, виходячи з конституційного статусу органів місцевого самоврядування. З іншого боку, місцеві органи виконавчої влади можуть надавати державні послуги на умовах аутсорсингу [15], в такому випадку послуги розглядаються як державні. Таким чином, на перше місце ставиться рівень формування видаткових зобов'язань на надання послуг, в даному випадку – державний бюджет, місцеві бюджети, бюджети державних цільових фондів.

Виділимо основні ознаки, що розкривають сутність “бюджетної послуги”:

- може бути як платною, так і безкоштовною;
- своєю метою має задоволення потреб одержувачів у реалізації своїх прав і законних інтересів;
- виявляється в рамках повноважень і функцій постачальника;
- відповідальність за надання несе постачальник;
- безпосередньо впливає на людський потенціал.

Деякі автори розглядають як ключову характеристику бюджетної послуги можливість її надання лише бюджетними організаціями та установами, деякі – можливість її надання лише за рахунок коштів бюджетів відповідно до видаткових зобов'язань.

Згідно з Бюджетним кодексом РФ “державна послуга може надаватися бюджетними організаціями та установами” [16], тому при визначенні сутності бюджетної послуги як такої неправомірно керуватися критерієм виключного права надання бюджетної послуги бюджетними організаціями та установами. Відповідно визначальною в сутності бюджетної послуги є прив'язка її фінансового забезпечення до бюджетів, а не до бюджетних організацій і установ.

Ключовими характеристиками поняття “державної функції” є її надання споживачеві, в особі якого може виступати суспільство, тобто стирається адресний та індивідуальний характер, первинність ініціативи виконавця відносно споживача, а також можливість опосередкованої взаємодії споживача і виконавця.

Наприклад, якщо підвідомчі органам державної влади державні організації та установи надають названу ними державну послугу “будівництво доріг з твердим покриттям”, то споживачами в цьому випадку є як водії, пасажери, так і пішоходи, які використовують дороги у власних потребах, що виключає індивідуальний та адресний характер послуги. Не доводиться в даному випадку говорити і про безпосередню взаємодію постачальника і споживача зазначеної державної послуги, оскільки як постачальник, так і споживач знаходяться в безпосередній взаємодії лише з результатом надання послуги – побудованими дорогами і між ними немає контактів. Все це свідчить про підміну поняття “державної функції” “державною послугою”. Тому “будівництво доріг з твердим покриттям” необхідно вважати державною функцією.

Вивчення і розмежування термінів “бюджетна послуга”, “державна послуга”, “суспільна (публічна) послуга” і “державна функція” дає можливість побудувати межу формування цих термінів з такими критеріями, як постачальник, споживач і рівень видаткових зобов'язань.

Таким чином, бюджетна послуга – це невідчутне благо як матеріального, так і нематеріального характеру, що надається і споживається в процесі його надання за рахунок коштів бюджетів відповідно до видаткових зобов'язань, при безпосередній взаємодії органів виконавчої влади, підвідомчих їм установ і організацій, а також організацій, що надають бюджетну послугу на конкурентному ринку, з одного боку, та громадян і організацій, з іншого боку.

Виявлення сутності бюджетної послуги дозволяє формувати реєстр бюджетних послуг, під яким слід розуміти систему відомостей про всі бюджетні послуги, що надаються споживачам бюджетних послуг.

Формування реєстру бюджетних послуг дозволяє забезпечувати прозорість витрачання, обґрунтованість виділення бюджетних коштів і приймати рішення про можливі напрямки

оптимізації їх використання, а також впроваджувати нові принципи обліку видатків в розрізі результатів надання бюджетних послуг і створювати інформаційну базу для розробки стандартів послуг.

Стандартизація бюджетних послуг являє собою розробку нормативів і правил, які законодавчо закріплюють і регламентують технологію, обсяг і якість надання бюджетних послуг.

У свою чергу, регламент надання бюджетної послуги включає нормативно-правовий акт, що визначає терміни і послідовність дій і (або) прийняття рішень, а також порядок взаємодії державних (муніципальних) установ, структурних підрозділів і посадових осіб всередині організації та порядок взаємодії з іншими організаціями в процесі надання послуги.

Таким чином, стандарт послуг та адміністративний регламент повинні бути взаємопов'язаними нормативними документами. Причому перший повинен включати вимоги до взаємодії між фізичними особами та його результатом, а другий встановлює процедури, результатом яких виступає бюджетна послуга.

Проведений аналіз Бюджетного кодексу України та інших чинних нормативно-правових актів, які регламентують бюджетний процес, показав, що визначення терміну "бюджетні послуги" у цих документах відсутнє. Окрім цього, у Бюджетному кодексі України відсутнє визначення та врегулювання публічних, державних та муніципальних послуг, які за основним їх визначенням мають бути реалізовані за рахунок коштів відповідних бюджетів. Такий стан речей обумовлений, перш за все, тим, що до недавнього часу бюджетне фінансування було орієнтоване на витрати, а не на результати, тобто на утримання мережі установ, а не на результати надання бюджетних послуг. Сьогодні очікувані результати діяльності державних установ та результати конкретних визначених послуг визначаються нечітко.

Висновки. В Україні потреба у чіткому визначенні та регламентації поняття "бюджетна послуга" актуалізується необхідністю удосконалення програмно-цільового управління на державному рівні та подальшого його впровадження на регіональному та місцевому рівнях, а також реалізацією адміністративної реформи. Подальше впровадження даної концепції потребує розробки чіткого та єдиного методичного підходу до визначення терміну "бюджетна послуга" та обґрунтування її відмінності від публічних, державних та адміністративних послуг, ґрунтуючись на якому органи виконавчої влади могли б здійснювали оцінку та моніторинг обсягу та якості надання послуг.

Відтак, визначення окремих бюджетних послуг та розробка відповідних методичних положень регламентації їх надання мають включати реалізацію наступних заходів:

- імплементація поняття "бюджетна послуга" у Бюджетний кодекс України, визначення критеріїв її виокремлення, формування переліків та реєстрів бюджетних послуг на державному та місцевому рівнях в різних секторах державного управління та соціальної сфери, підходів до визначення стандартів надання бюджетних послуг;
- визначення цільових груп отримувачів бюджетних послуг, з врахуванням рівня задоволення отримувачів бюджетних послуг;
- формування принципів, схем оцінки результативності видатків бюджету на надання бюджетних послуг;
- впровадження систем індикаторів, які б розкривали якість, результативність та ефективність наданих послуг;
- розробка та опис механізмів впровадження оцінки ефективності бюджетних видатків, в тому числі через систему доповідей отримувачів бюджетних коштів щодо очікуваних результатів надання бюджетних послуг.

Список використаних джерел

1. Семенов В.М. Финансовые термины: краткий словарь / В.М. Семенов, С.А. Асейнов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – С. 178.

2. Lange O. Ekonomia polityczna / Lange O. – Warszawa : PWN, 1959. – P. 15.
3. Словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch=%D3%D1%CB%D3%C3%C8>.
4. Маркс К. Капитал : т. 2, гл. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital2/kapital2-01.html#c1.4>.
5. Афанасьев М.П. Модернизация государственных финансов : [учеб. пособие] / М.П. Афанасьев, И.В. Кривоногов. – [2-е изд.]. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – С. 41.
6. Барциц И.Н. Публичные услуги и административный регламент их оказания / Барциц И.Н. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 54 с.
7. Хабаев С.Г. Бюджетирование, ориентированное на результат, в здравоохранении : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : 08.00.10 / С. Г. Хабаев. – М. : Гос. ун-т упр., 2010. – С. 16.
8. Про схвалення Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.02.2006 р., № 90-р. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
9. Терещенко Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.adm.yar.ru/a_center/admref/napravlenie/standart/012.htm.
10. Талапина Э. Публичные функции в экономике / Э. Талапина, Ю. Тихомиров // Право и экономика. – 2002. – № 6. – С. 3–9.
11. Мокеев М.М. Содержание понятия “муниципальная услуга” [Электронный ресурс] / Мокеев М.М. – Режим доступа : veselorn.donland.ru/Data/.../0911p068.doc.
12. Публичные услуги: правовое регулирование (российский и зарубежный опыт) / [под общ. ред. Е.В. Грищенко, Н.А. Шевелевой]. – М. : Волтерс Клівер, 2007. – 256 с.
13. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федеральный закон РФ от 07.07.2010, № 210-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW;n=103023>.
14. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Ст. 137. – Режим доступа : <http://bk-rf.ru/16/137.html>.
15. ЗАО АКТ “Развитие бизнес-систем”. НИР “Развитие механизмов публичного обсуждения и аутсорсинг исполнения государственной функции заключения внешнеэкономических соглашений Липецкой области”. – М. : 2006. – С. 15.
16. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс]. – Ст. 6. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/12112604/>.

УДК 336.221:334

О. С. ПИРОЖОК

ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА МАЛИЙ БІЗНЕС

В статті розглянуто основні наслідки впливу нового податкового законодавства на малий бізнес. Обґрунтовано та наведено аргументи на користь збереження спрощеної системи оподаткування.

В статье рассматриваются основные последствия влияния налогового законодательства на малый бизнес. Обосновано и приведено аргументы в пользу сбережения упрощенной системы налогообложения.

In article the basic consequences of influence of the tax laws on small business are considered. Is proved and is given arguments on advantage of the savings of the simplified system of the taxation.

Ключові слова: податкове навантаження, спрощена система, податковий кодекс, приватні підприємці.

Постановка проблеми. Численні дослідження світового досвіду і практики господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення.

Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є малий бізнес.

Набутий власний досвід, позитивні результати розвитку малого і середнього підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства за певних умов та підтримки з боку держави тенденційно інноваційні, гнучкі і витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень. Все це в значній мірі залежить і від законодавчих правил оподаткування сфери малого бізнесу.

Проте, ситуація, яка склалася після набуття чинності Податкового кодексу України з 1.01.2011 року, поставила у невизначеність суб'єктів малого підприємництва, для яких в головному податковому законі відсутні чіткі засади оподаткування. При цьому варто зазначити, що діючий до сьогоднішнього дня Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [1], прийнятий ще у далекому 1998 році, не витримує вимог сьогодення, а тому вимагає першочергового заходу – прийняття закону України «Про спрощену систему оподаткування».

Крім того, особливо актуальним і проблемним є питання з непередбаченим плануванням та нецільовим спрямуванням податкових перевірок органів Державної податкової служби (далі – ДПС), що, зрештою, призводять до зростання кількості випадків ухилення від оподаткування і, як наслідок, зменшення надходжень.

Таким чином, новий Податковий кодекс показав, що декларовані урядом переваги ефемерні й невизначені, а загрози – цілком реальні для малого підприємництва. Обіцяна легкість адміністрування перетворилася на ускладнений документообіг. Анонсоване зниження податкового тягара абсолютно не в'яжеться з запланованим збільшенням надходжень до бюджету, а тому постає необхідність постійного аналізу результатів досягнення з новим податковим законодавством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом питання сучасної фіскальної теорії альтернативних режимів, вирішення складних проблем фінансової підтримки підприємництва в період фінансових криз та кардинальних ринкових перетворень досліджуються вітчизняними вченими, серед яких: В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, Ю.Б. Іванов, О.Р. Квасовський, А.І. Крисоватий, А.М. Соколовська, В.М. Суторміна, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, Л.М. Шабліста та багато інших.

Дослідження показали, що малий бізнес створює низку характерних особливостей у кожній з його функціонування, тому зрозумілим і логічним є макроекономічний погляд цих учених. Однак, недостатньо уваги, на нашу думку, приділено аспектам здійснення практичного аналізу низки питань, зокрема, прогалин вітчизняного податкового законодавства, що мають безпосередній і доволі вагомий вплив на діяльність малого бізнесу. Крім того, сьогодні особливо гострою є потреба в системному комплексному аналізі не лише фіскальної, а й стимулюючої ефективності загальноприйнятого порядку адміністрування альтернативних спрощених систем оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Метою статті є дослідження впливу нових правил оподаткування на стан малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Задекларований лозунг, який говорить, що одним з основних завдань економіки України є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування, не знайшов реального підґрунтя для реалізації у новому податковому законодавстві. Так, окремий розрахунок і сплата суб'єктами малого бізнесу єдиного соціального внеску різко збільшили податкове навантаження на малі підприємства, яке нині становить 6% (10%) від виручки плюс 36% і більше нарахувань на фонд оплати праці. За європейськими нормами, це дуже суттєве навантаження. Вибір підприємцями спрощеної системи оподаткування пов'язаний, насамперед, не зі зниженням

рівня податкового тиску, який в окремих випадках є навіть більшим, ніж при застосуванні загальної системи оподаткування, а з бажанням захистити себе від необґрунтованих перевірок органів ДПС.

З 1 квітня 2011 р. вступив в силу третій розділ Податкового кодексу, що стосується сплати податку на прибуток підприємств. З цього дня компаніям, що працюють за загальною системою оподаткування, заборонено відносити на валові витрати вартість товарів та послуг, куплених у «спрощенців» (ст. 139 ПК), що робить їх співробітництво з приватними підприємцями не вигідним. Це призведе до того, що приватні підприємці будуть змушені або продавати товар кінцевим споживачам, або співпрацювати з собі подібними, чи закритись. Законотворці пояснюють введення цієї норми по-своєму: припинять свою діяльність з числа підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування, тільки ті, хто були задіяні у схемах мінімізації податків, що, на їх думку, тільки покращить економічну ситуацію.

Звичайно, всім відомий і той факт, що часто підприємства оформляли своїх працівників приватними підприємцями на єдиному податку з метою заощадження на прибутковому податку і відрахувань у соціальні фонди.

За офіційними даними на сьогодні за спрощеною системою працюють 1,1 млн підприємців, 400 тисяч з них мали договірні відносини з юридичними особами. З них близько 170 тисяч беруть участь у схемах мінімізації податків для юридичних осіб: держава недоодержала в держбюджет близько 1 млрд грн податку на доходи фізичних осіб і близько 2 млрд грн соціальних внесків.

Але разом з тим, прикриваючи схему відходу від податків, автори Податкового кодексу позбавили роботи і ні в чому не винних 230 тисяч підприємців, які надають послуги бізнесові.

За даними ДПАУ, у січні-березні 2011 року, після прийняття Податкового кодексу, кількість створених фізичних осіб-підприємців в Україні скоротилася на 30% по відношенню до січня-березня 2010 року. Водночас, закрити свій бізнес вирішили на 36% більше фізичних осіб, ніж в аналогічному періоді 2010 року.

Всього за перші три місяці 2011 року 56 613 приватних підприємців припинили свою роботу [3]. На думку аналітиків, тенденція до значного зменшення кількості приватних підприємців надалі буде тільки наростати, що призведе до їх переміщення в інші країни. Сьогодні український капітал дуже активно інвестується в Бразилію, Африку, Грузію.

Тому, зменшення кількості дрібних підприємців у більшості галузей знизить конкуренцію, монополізує ринки і призведе до зникнення дешевих товарів та послуг, падіння вартості робочої сили, яка в надлишку з'явиться на ринку, і збільшення безробіття. Згідно з даними Держкомстату, рівень безробіття в Україні за лютий 2011 р. в порівнянні з січнем збільшився на 5,3% – до 616, 7 тис. осіб. Це 2,2% працездатного населення. Кількість громадян, що отримують допомогу по безробіттю зросла на 4,1% [2]. Варто пам'ятати, що від результатів роботи приватних підприємців залежать інші особи – найманий персонал і члени їх сімей, тому неминучим стане зростання соціальної напруги.

Податковий кодекс, як і було обіцяно, передбачає податкові канікули, які дадуть можливість вивільнити додаткові кошти для розвитку бізнесу. Так, застосування ставки 0% для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду нарастаючим підсумком з початку року не перевищує 3 мільйонів гривень, і нарахована за кожний місяць звітного періоду заробітна плата працівників, які перебувають з платником податку в трудових відносинах, є не меншими, ніж дві мінімальні заробітні плати, що становить на сьогодні 1920 гривень.

Скористатися цією пільгою можуть підприємства, утворені після 1 квітня 2011 року, і діючі, в яких протягом трьох послідовних попередніх років щорічний обсяг доходів задекларовано на суму, яка не перевищує 3 мільйонів гривень, та у яких середня кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб.

Навіть без розрахунків можна сказати, що підприємствам набагато вигідніше платити податок на прибуток 23% з перспективою зменшення, ніж збільшувати фонд оплати праці до двох мінімальних зарплат, з яких платиться єдиний соціальний внесок 36% і більше.

Отже, така пільга навряд чи буде затребувана, крім випадку, коли величина єдиного внеску зменшиться до економічно обґрунтованого рівня.

Так само слід звернути увагу, що спрощена система життєво необхідна для підприємців, які надають інтелектуальні послуги. Витратна частина таких послуг, яку можна було б підтвердити стандартними бухгалтерськими документами, вкрай мала, а левову частку становлять витрати інтелектуальної праці. Також спрощена система оподаткування єдино можлива для тих видів діяльності, які неможливо проконтролювати, які б засоби реєстрації не вводилися, та й витрати на контроль перевищать ефект від такого контролю.

Малий і середній бізнес, працюючи на загальній системі оподаткування, не може конкурувати з великим бізнесом, оскільки малий бізнес як більш ризиковий в Україні традиційно розвивається за рахунок власних коштів, а при збільшенні податкового навантаження шанси взяти кредит і його обслуговувати доволі невисокі. До того ж, через неупорядкованість документообігу з фізичними особами підприємства відмовляються з ними працювати, тому що витрати за придбані товари (послуги) у фізичних осіб-спрощенців не враховуються у валових витратах, тому консалтинг, для якого основним замовником є юридична особа, стає потенційним клієнтом біржі праці.

Висновки. Таким чином, викладене дає підстави не погоджуватися з тими, хто вважає будь-яке зниження рівня оподаткування передумовою для поліпшення динаміки економічного розвитку. Тільки створення оптимальної моделі оподаткування може зупинити масове скорочення і втечу підприємців у тінь, для чого зараз є всі передумови.

Загальна система оподаткування передбачає створення підприємства, а це не завжди потрібно. Недоцільно створювати громіздку структуру (бухгалтерія, фінансовий відділ), якщо працюють лише 4 особи. Зараз бурхливо розвивається інтернет-економіка, в якій значна частина співробітників взагалі працює в телережимі, на відстані. Різке обмеження спрощеної системи сприятиме збільшенню тіньового сектору. Великій кількості дрібних підприємців вхід до легальної економіки буде закритий.

Таким чином, непродумані рішення, що унеможливають подальший розвиток малого бізнесу, стимулюватимуть зростання тіньової економіки, скорочення легального сектору та загрожують суттєвими втратами державного бюджету. Тобто призведуть до ефекту, протилежного тому, на який розраховує уряд.

Отже, переваги функціонування спрощеної системи очевидні, адже вона дає змогу знизити корупційний чинник, вплив якого у повній мірі зазнають підприємства-платники податків за загальною системою оподаткування. З іншої сторони, спрощення податкового адміністрування стимулює розвиток саме малого бізнесу, для якого ведення бухгалтерського обліку в повній формі є вкрай витратним та недоцільним, а у деяких видах діяльності просто неможливим. Це сприятиме збільшенню кількості самозайнятого населення. По-третє, наявність суттєвого прошарку дрібних підприємців створює висококонкурентне середовище для ведення більшості видів економічної діяльності та забезпечує виробництво дешевих товарів та послуг. А якщо ж до зазначених переваг для підприємців додати суттєві переваги для держави у вигляді чітко прогнозованих, практично безризикових, авансових надходжень до бюджету, що, до того ж, легко адмініструються, то доцільність продовження функціонування спрощеної системи оподаткування не викликає жодних сумнівів.

Список використаних джерел

1. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] : указ Президента України від 03.07.1998, № 727/98; припинення дії від 01.01.2012. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/727/98>
2. Демчак Р. Що буде з малим бізнесом після першого квітня? [Електронний ресурс] / Р. Демчак. – Режим доступу : <http://www.chesni-podatky.org/archives/9650>
3. ДПАУ визнала, що Податковий кодекс таки задавив малий бізнес [Електронний ресурс] // Економічна правда. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/04/15/282949/>

4. Ляпін Д.В. Регіональні особливості державного управління розвитком малого підприємництва / Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 34–40.

5. Іванов Ю.Б. Світові тенденції антикризового податкового регулювання / Ю.Б. Іванов // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1 (48). – С. 10–15.

УДК 336.25

С. В. САВЧУК

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ ЯК ОБ'ЄКТУ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

Розкрито дискусійні аспекти сутності доходів бюджетів. Охарактеризовано різноманітні погляди науковців щодо інтерпретації дефініції “доходи бюджету”. Запропоноване авторське визначення доходів бюджету, а також доходів місцевих бюджетів як об'єкту бюджетного планування. Систематизовано класифікацію доходів бюджету загалом, а також доходів місцевих бюджетів зокрема.

Раскрыты дискуссионные аспекты сущности доходов бюджетов. Охарактеризованы разнообразные взгляды научных работников относительно интерпретации дефиниции “доходы бюджета”. Предложено авторское определение доходов бюджета, а также доходов местных бюджетов как объекта бюджетного планирования. Систематизирована классификация доходов бюджета в целом, а также доходов местных бюджетов в частности.

The discussing aspects of the budgets income essence are revealed in the article. Various views of scientists to the “budgets income” term interpretation are characterized. The definition of the “budgets income” is offered and also “local budgets income” as object of the budget planning. Classification of the budgets income is systematized on the whole, and also profits of local budgets income in particular.

Ключові слова: бюджет, доходи бюджету, надходження до бюджету, доходи місцевих бюджетів, бюджетне планування, планування доходів місцевих бюджетів.

В умовах поглиблення бюджетної реформи в Україні актуальними постають питання щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування, реалізація нових функцій яких потребує пошуку відповідних фінансових ресурсів. У зв'язку з цим, проблеми планування місцевих бюджетів набувають все більшої актуальності. Адже саме налагоджений, демократичний та прозорий механізм планування бюджетів всіх рівнів забезпечує ефективне управління як державними, так і місцевими фінансами в сучасних умовах розвитку суспільства. Тому для науково обґрунтованого дослідження бюджетного планування, в тому числі на рівні місцевих бюджетів, необхідним постає визначення економічної сутності його об'єктів – доходів та видатків бюджетів.

Особливості та проблеми функціонування бюджетів відображені у наукових працях провідних вчених-економістів: О. Базилевича, С. Буковинського, О. Василика, В. Дем'янишина, А. Єпіфанова, О. Кириленко, М. Карліна, В. Кравченка, М. Кульчицького, І. Луніної, Ц. Огня, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія.

Метою статті є дослідження теоретико-концептуальних аспектів щодо визначення сутності та класифікації доходів бюджету як об'єкту бюджетного планування, в тому числі на місцевому рівні.

Аналіз законодавчої і нормативної бази, а також теоретичне узагальнення підходів вітчизняних економістів щодо визначення понять „доходи бюджету” та „надходження до бюджету” дали можливість обґрунтувати висновок щодо відсутності єдиних підходів до трактування даних понять.

Так, Бюджетний кодекс України визначає бюджетні кошти (кошти бюджету) як належні відповідно до законодавства надходження бюджету та витрати бюджету [3].

В свою чергу, надходження до бюджету включають доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від державних (місцевих) запозичень, кошти від приватизації державного майна, повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів. Тоді як, доходи бюджету трактуються, як податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено

законодавством України (включаючи трансфери, плату за адміністративні послуги, власні надходження бюджетних установ) [3].

Слушним з цього приводу є зауваження В.Г. Дем'янишина, який зазначає, що в законодавчому акті некоректно давати визначення доходів як надходжень і надходжень як доходів [6, с. 68].

На нашу думку, надходження до бюджету – це фінансові ресурси, які сформовані в процесі перерозподілу ВВП і мобілізовані державою у відповідних фондах, внаслідок чого вони набувають певної форми та змісту. Такі ресурси можна назвати доходами централізованих фондів держави, які спрямовуються на виконання завдань і функцій, законодавчо закріплених Конституцією України.

Вітчизняні науковці виокремлюють поняття „доходи держави” та „доходи бюджету”, які трактуються по-різному. Так, державні доходи можна визначати, з одного боку, як систему відносин, з іншого – як суму грошових коштів, необхідних для фінансування діяльності держави.

З точки зору В.Д. Базилевича, доходи централізованих фондів держави та органів місцевого самоврядування відображаються в грошових відносинах, які виникають між державою, юридичними і фізичними особами в процесі вилучення і акумуляції частини вартості валового внутрішнього продукту в загальнодержавному та місцевих фондах з метою їх подальшого використання, тобто для здійснення державою та органами місцевого самоврядування своїх функцій [1, с. 51]. Дану позицію поділяють М.В. Чечетов, Н.Ф. Чечетова та А.Ю. Бережна, які трактують доходи держави як економічну категорію, що відображає сукупність економічних відносин. Однак, основну увагу зосереджують на визначенні сукупності економічних відносин формування не тільки бюджетного фонду держави, але й фінансових ресурсів всього державного сектору [22, с. 106].

На відміну від зазначеного, у „Фінансовому словнику”, підготовленого А.Г. Загороднім, Г.Л. Вознюком та Т.С. Смовженко доходи держави трактуються як „сукупність різних видів грошових надходжень до фондів держави, що використовуються для виконання нею своїх завдань і функцій” [8, с. 137]. Такої ж думки дотримуються Б.М. Сабанті, який зазначає: „Державні доходи представляють собою сукупність коштів, в руках держави для виконання нею своїх функцій” [19, с. 137], а також В.М. Опарін, який розглядає державні доходи як суму коштів, що мобілізується державою для забезпечення своєї діяльності. Відповідно за рівнем розміщення доходи поділяють на централізовані й децентралізовані. Зокрема, централізовані – це ті, які зосереджені в бюджеті держави і фондах цільового призначення. За методами мобілізації доходи поділяються на податкові, позикові, надходження від державного майна та угідь. На відміну від централізованих доходів, децентралізовані розміщуються на державних підприємствах. Крім того, частина з них може акумулюватися в бюджеті та фондах цільового призначення. До того ж, держава відносно даних підприємств може застосовувати при цьому як податковий метод мобілізації бюджетних коштів, так і пряме вилучення частини доходів [16, с. 114].

Ц.Г. Огонь підкреслює, що державні доходи формуються в умовах дії і взаємодії економічних законів розвитку з врахуванням впливу усіх факторів, форм і методів організації та здійснення державного регулювання у макроекономічному процесі кругообігу капіталу, формування та розподілу ВВП і валової доданої вартості [15, с. 153]. Мобілізація державних доходів здійснюється шляхом акумуляції фінансових ресурсів і застосування різних форм і методів державного втручання в процеси розподілу і перерозподілу ВВП в окремі загальнодержавні грошові фонди, використання яких відбувається для задоволення суспільно-економічних потреб та інтересів. Держава законодавчо визначає державні фонди, призначення та джерела їх наповнення, встановлює певні види платежів (податків), їх розміри, визначає платників і строки сплати податків та інші інструменти державного регулювання і впливу на розподіл новоствореної доданої вартості. А вже формування доходів бюджету розпочинається на стадії розподілу і перерозподілу ВВП і завершується мобілізацією податкових зобов'язань до державної казни, їх обліком на Єдиному казначейському рахунку.

М.І. Карлін розглядає формування державних доходів, як перерозподіл ресурсів з приватного використання у державне використання для виконання державою своїх функцій. Наслідками цього процесу, як зазначає науковець, є досягнення політичної і ринкової рівноваги та ефективність перерозподілу цих доходів [9, с. 22].

Складовою державних доходів є доходи бюджету, які відіграють надзвичайно важливе значення і, навіть, вирішальне у реалізації основних напрямків соціально-економічної політики держави та адміністративно-територіальних формувань.

Вітчизняні науковці розглядають поняття „доходи бюджету”, з одного боку, як систему економічних відносин, з іншого – як кошти, які формують централізований фонд фінансових ресурсів держави

Ми поділяємо точку зору С.І. Юрія, який доходи бюджетів трактує як частку централізованих ресурсів держави, що потрібні для виконання нею відповідних функцій. Такі доходи виражають економічні відносини, що виникають у процесі формування фондів грошових коштів і надходять у розпорядження органів державної влади та управління [21, с. 159]. Ю.В. Пасічник також розглядає доходи бюджетів як частину централізованих фінансових ресурсів держави, що врегульовані відповідними нормативними актами і необхідні для виконання нею своїх функцій. Окрім цього, на думку науковця, доходи бюджетів відображають „економічні відносини держави з підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами, які виникають у процесі стягнення бюджетних платежів” [18, с. 117].

Такі українські науковці, як М.І. Карлін та автори праці „Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар” за редакцією О.В. Турчинова і Ц.Г. Огня розуміють під доходами бюджету сукупність грошових надходжень централізованого фонду фінансових ресурсів, підкреслюючи: „Це фінансові ресурси держави, які використовуються для виконання функцій, закріплених законами за державою” [10, с. 53; 4, с. 90]. Вчені зазначають, що доходи бюджету утворюються за рахунок надходжень на безповоротній основі, справляння яких передбачене законодавством України.

Крім того, Ц.Г. Огонь тлумачить доходи бюджету з точки зору перерозподілу його коштів, вважаючи, що їх сутність необхідно розглядати в процесі формування, розподілу та використання з метою здійснення видатків на виконання зобов’язань і функцій держави. Формування доходів бюджету досліджується науковцем в розрізі їх мобілізації, розподілу та використання, виділяючи такі етапи, як мобілізація фінансових ресурсів і формування доходів бюджету, а також розподіл і спрямування їх на виконання зобов’язань держави через здійснення видатків. До того ж, Ц.Г. Огонь у своїй монографії „Доходи бюджету України: теорія та практика” підкреслює, що доходи бюджету треба розглядати як істотний фактор, що впливає на сукупне споживання та заощадження через рівень доходності різних видів економічної діяльності. Він стверджує, що високий рівень вилучення коштів у підприємств і населення призведе до зниження підприємницької активності, сукупного попиту, що, в свою чергу, впливає на зменшення обсягів виробленої продукції і, в кінцевому підсумку, призводить до зменшення обсягу новоствореної вартості, а також відповідно, надходжень до бюджетів [15, с. 165].

В.Г. Дем’янишин зазначає: “У дохідній частині бюджету зосереджується та частина вартості валового внутрішнього продукту, яка в процесі розподілу і перерозподілу доходів і нагромаджень може бути спрямована на розвиток економіки держави, соціальний захист населення, соціально-культурні заходи, потреби оборони, управління” [6, с. 89]. При цьому, основним джерелом формування бюджетних ресурсів є податки, сутність яких, зокрема, полягає у примусовому відчуженні державою частини новоутвореної вартості.

Російські економісти М.В. Романовський, Б.М. Сабанті, О.В. Врублевська, В.В. Ковалева відзначають, що доходи бюджету представляють собою кошти, що надходять у безоплатному і безповоротному порядку, відповідно до діючого в країні бюджетного і податкового законодавства, у розпорядження органів державної влади і місцевого самоврядування [20, с. 320].

Такі вітчизняні вчені, як К.В. Павлюк, М.В. Чечетов, Н.Ф. Чечетова, А.Ю. Бережна розглядають поняття доходів бюджету комплексно, враховуючи його різносторонні характеристики, зокрема, вважаючи їх частиною фінансових ресурсів держави, що формуються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у бюджетному фонді для забезпечення соціальних і економічних потреб держави [17, с. 83; 22, с. 106]. Як вірно зазначає К. В. Павлюк, доходи бюджету є фінансовою базою діяльності держави. Склад доходів, форми їх мобілізації залежать від системи методів господарювання та від економічних завдань, які вирішує суспільство на тому чи іншому етапі розвитку [17, с. 73]. Крім цього, з точки зору М.В. Чечетова, Н.Ф. Чечетової, А.Ю. Бережної доходи бюджету як економічна категорія відображають відносини щодо формування бюджетних фондів всіх рівнів та спеціалізованих цільових фондів [22, с. 106].

Тому, характеризуючи дефініцію „доходи бюджету”, відзначимо як основну складову державних доходів, що має похідний характер. Оскільки не всі державні доходи являються доходами бюджетів, то, в свою чергу, бюджетні доходи включають до свого складу лише ті, які зосереджуються в загальнодержавних централізованих фондах, а також регіональних та місцевих фондах (державному та місцевих бюджетах). Існування таких фондів дає можливість перерозподіляти кошти між секторами економіки та забезпечити всесторонній розвиток всіх адміністративно-територіальних одиниць.

Таким чином, поняття доходів бюджету у кількісному вимірі є вужчим від державних доходів. Необхідно також враховувати і те, що певна частина фінансових ресурсів надходить у розпорядження держави не через бюджет, а за допомогою інших фінансових інструментів, наприклад, державного соціального страхування тощо. Отже, доходи бюджетів слід визначати як грошові надходження в основний загальнодержавний фонд, необхідний для забезпечення стабільного розвитку всіх секторів економіки, покращення матеріального добробуту громадян, їх культурного розвитку, забезпечення обороноздатності країни, утримання державних органів влади тощо.

Щодо доходів місцевих бюджетів, то О. П. Кириленко розглядає за їх складом як доходи, які включають власні і закріплені надходження, перелік яких визначений на тривалу перспективу, що зумовлює необхідність створення необхідних передумов для здійснення перспективного планування. Науковець підкреслює, що надходження власних доходів не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам. В результаті чого, такий порядок забезпечує безпосередню зацікавленість органів місцевого самоврядування у нарощуванні дохідної частини. В свою чергу, обсяги закріплених доходів місцевих бюджетів впливають на розміри бюджетних трансфертів, які надаються місцевим бюджетам з Державного бюджету України і є основою для визначення податкової спроможності території [11, с. 140].

Такої ж думки щодо поділу доходів місцевих бюджетів на власні і закріплені дотримується В.І. Кравченко, і пропонує застосувати різні показники, що характеризують рівень фінансової автономії адміністративно-територіальних одиниць, а також залежать від перерозподілу бюджетних потоків центральних органів влади [12, с. 260].

Аналогічним є підхід до поділу доходів місцевих бюджетів на закріплені та регулюючі, С.І. Юрія. З позиції науковця, закріпленими вважаються такі доходи, які, відповідно до законодавства, повністю закріплюються за певним бюджетом і не підлягають передачі у бюджети нижчого рівня, або частково закріплюються за бюджетами вищого рівня і у певному обсязі підлягають передачі у бюджети нижчого рівня. Однак, дохідну частину бюджету складають не лише закріплені дохідні джерела. Для покриття видатків, які передбачені програмою економічного і соціального розвитку, окремих адміністративно-територіальних одиниць при нестачі закріплених дохідних джерел застосовують регулюючі доходи. Такі доходи передаються у вигляді відрахувань від загальнодержавних податків і зборів із бюджету вищого рівня до бюджетів нижчого рівня для їх збалансування [23, с. 127].

У дослідженнях В.Д. Базилевича, С.А. Буковинського, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк підкреслюється, що застосування методу процентних відрахувань в процесі бюджетного

регулювання визначається відповідно до засад функціонування бюджетної системи, тобто закріплення доходів за кожним бюджетом передбачається або у певній сумі, або за фіксованими нормами [1, 2, 16, 17]. В.Д. Базилевич, зокрема, вказує, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних джерел та закріплених загальнодержавних податків, зборів, інших обов'язкових платежів. На його думку, дохідна частина окремого місцевого бюджету включає доходи, необхідні для виконання власних повноважень, а також доходи, необхідні для виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади [1, с. 58]. К.В. Павлюк акцентує увагу на визначенні економічної сутності доходів місцевих бюджетів, що виявляється у формуванні грошових фондів як фінансового забезпечення діяльності місцевих рад і місцевих державних адміністрацій, та використання цих фондів на фінансування, утримання й розвиток місцевого господарства та соціальної інфраструктури тощо [17, с. 176].

М.І. Кульчицький вважає, що дохідна частина місцевих бюджетів значною мірою залежить від перерозподілу фінансових ресурсів через державний бюджет, отже, відповідно обмежуються й видатки. Зокрема, науковець підкреслює те, що поки зберігатиметься така тенденція, місцеві фінанси не зможуть забезпечувати виконання покладених на місцеві органи влади функцій [13, с. 102].

Доходи державного і місцевих бюджетів є одними із факторів, які впливають на сукупне споживання населенням. Доходи місцевих бюджетів повинні забезпечити ефективну реалізацію завдань та функцій місцевого самоврядування, а також формуватися, в основному, за рахунок закріплених і власних джерел (зокрема місцевих податків і зборів), що передбачено вимогами Європейської Хартії місцевого самоврядування, якою визначено формування хоча б частини коштів з місцевого самоврядування за рахунок місцевих зборів і податків (ст. 9) [7].

На думку І.О. Луїної, процеси формування та розподілу доходів місцевих бюджетів повинні забезпечувати максимально можливу територіальну відповідність економічних суб'єктів, при чому за рахунок сплачених ними податків здійснюється фінансування наданих їм суспільних благ [14, с. 68].

За умов ринкової економіки доходи бюджету активно впливають на розвиток економічної діяльності, стимулюють процес виробництва, покращуючи господарську активність, що призводить до збільшення обсягів виробленої продукції та, в кінцевому результаті, до нарощування фінансових ресурсів окремих суб'єктів підприємницької діяльності та країни в цілому. За рахунок цього, за допомогою доходів здійснюється регулювання вартісних макроекономічних пропорцій національного господарства, що сприяє соціально-економічному розвитку держави.

За матеріально-речовим втіленням доходи бюджету являють собою грошові кошти, які надходять в безповоротному порядку в розпорядження органів державної влади і місцевого самоврядування, відповідно до діючого в країні бюджетного і податкового законодавства [20, с. 192].

За допомогою доходів бюджету здійснюється процес формування бюджетних ресурсів, тоді як видатки відображають їх використання. Отже, бюджетні доходи виступають вагомим інструментом перерозподілу фінансових ресурсів як у масштабах держави, так і у межах окремих її регіонів.

Крім того, у вітчизняній економічній літературі немає єдиного підходу до класифікації доходів бюджету. Залежно від поставленої мети доходи бюджету можна класифікувати за різними ознаками. Тому, на нашу думку, класифікацію доходів можна систематизувати за такими критеріями:

- по відношенню до бюджетного устрою (доходи, які зараховуються до державного та місцевих бюджетів);
- за бюджетною класифікацією (податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти);
- за призначенням територіального формування джерел (власні, закріплені і регулюючі доходи бюджетів);

– по відношенню до джерел сплати (доходи, джерелом яких є ціна товарів (робіт, послуг); доходи, джерелом яких є прибуток чи дохід; доходи, джерелом яких є собівартість продукції);

– залежно від методів акумулювання грошових ресурсів (доходи від зовнішньоекономічної, господарської, банківської діяльності, доходи від реалізації дорогоцінних металів, доходи від використання природних ресурсів, доходи від надання державою послуг, надходження від приватизації тощо);

– по відношенню до суб'єкта надходження (доходи від юридичних та фізичних осіб).

Відповідно до Бюджетного кодексу України, у складі доходів бюджету виділяють податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти. Податкові надходження – це встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі). Неподаткові надходження включають доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності та інші неподаткові надходження. Доходи від операцій з капіталом складаються з надходжень від продажу основного капіталу, надходжень від реалізації державних запасів товарів, надходжень від продажу землі та нематеріальних активів, податків на фінансові операції та операцій з капіталом. Трансферти являють собою кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [3].

Для цілей фінансового вирівнювання і згідно з порядком розрахунку обсягів дотацій вирівнювання доходи місцевих бюджетів поділяються на: 1) доходи, які враховуються при визначенні обсягів офіційних трансфертів (власні); 2) доходи, які не враховуються при визначенні обсягів офіційних трансфертів. Доходи місцевих бюджетів зараховуються до спеціального та загального фондів. Загальний фонд акумулює кошти, які мають загальнодержавний характер і в подальшому перерозподіляються. У спеціальному фонді зосереджуються кошти бюджетних установ, у тому числі спеціальних державних цільових фондів, які не підлягають перерозподілу і використовуються за цільовим призначенням.

Ми поділяємо точку зору науковців щодо власних доходів, як таких, що виникають внаслідок рішень, що приймають органи місцевого самоврядування. Закріплені доходи повністю передаються до місцевих бюджетів на стабільній основі. Звичайно, за своєю природою закріплені доходи – це загальнодержавні податки, збори та інші обов'язкові платежі. У чинному законодавстві відсутнє також і визначення поняття регулюючих доходів. Більше того, нерідко поняття власні та закріплені, закріплені та регулюючі доходи ототожнюються.

Власні доходи – це доходи, мобілізовані на території, підвідомчій місцевому органу влади на основі його власних рішень і за рахунок визначених ним джерел. До власних доходів відносять місцеві податки і збори, доходи від майна, що перебуває у власності органів місцевого самоврядування, доходи комунальних підприємств, інші доходи передбачені діючим законодавством. Регулюючі доходи – це доходи, які можуть зараховуватися до різних бюджетів, тобто держава розподіляє їх між різними рівнями бюджетної системи. В якості регулюючих, в основному, виступають загальнодержавні податки. Закріплені доходи – це такі доходи, які повністю або частково (у встановлених відсотках) зараховуються до певних видів бюджетів безстроково або на довгостроковий термін і для їх зарахування не є необхідним рішення органів влади вищого рівня. Закріплені доходи місцевих бюджетів є базою, що визначає податкову спроможність територій. Обсяги даних доходів впливають на розміри міжбюджетних трансфертів, які передаються з Державного бюджету України до місцевих бюджетів [21, с. 255].

Порядок надходження власних доходів місцевих бюджетів, тобто тих, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів визначає безпосередню

зацікавленість органів місцевого самоврядування у зростанні дохідної бази. Власними можна вважати лише доходи, які одержують органи місцевого самоврядування та ті, що територіально закріплені. Виконання цієї умови дає змогу встановити прямий зв'язок між податковими надходженнями на певній території та діяльністю місцевих органів влади, обраних на певній території, з запровадження податків, зборів, платежів, визначення їхніх розмірів, надання пільг тощо. Місцеві органи самоврядування повинні мати право самостійно визначати напрямки витрачання одержаних коштів, ґрунтуючись на конституційних вимогах і чинному законодавстві, а також на обраних місцевих пріоритетах економічного та соціального розвитку. Самостійність витрачання коштів визначає передумови для контролю з боку громадськості за результативністю діяльності місцевих органів влади; органи місцевого самоврядування повинні повною мірою контролювати власні дохідні джерела. Контроль за формуванням та використанням власних доходів адміністративно-територіальних одиниць передбачає також право місцевого самоврядування на власний розгляд встановлювати ставки оподаткування та розміри плати за надані місцеві послуги.

Узагальнюючи наукові праці та погляди, вважаємо за доцільне в складі доходів місцевих бюджетів виокремити:

- власні доходи, отримані на території органами місцевого самоврядування (власні доходи);
- загальнодержавні доходи, які законодавчо закріплені за місцевими бюджетами (закріплені доходи);
- доходи, які передаються з бюджету вищого рівня у вигляді міжбюджетних трансфертів (регулюючі доходи).

Планування доходів бюджету є основою для обґрунтованого складання бюджетів. Цей процес відбувається відповідно до діючого бюджетного законодавства. Основними елементами механізму розрахунків доходів бюджету є база оподаткування та ставка податку. Саме від рівня обґрунтованості планових сум податкових надходжень, що формують дохідну частину бюджету, залежить рівень визначеності вказаних двох елементів. Тому на формування бази оподаткування вагомий вплив визначає виокремлення об'єктивних і суб'єктивних факторів, що засвідчує ймовірний, прогнозний характер обсягів надходжень податків у конкретній кількісній формі, незважаючи на врахування під час їх прогнозування реальних економічних процесів, основою чого є програми економічного і соціального розвитку як країни в цілому, так і окремих регіонів [5, с. 193].

Порядок планування дохідної частини бюджету передбачає застосування згідно з діючим Бюджетним кодексом України такого інструменту, як „кошик доходів державного бюджету” і „кошик доходів місцевих бюджетів”. Кошик доходів державного бюджету для надання міжбюджетних трансфертів – доходи загального фонду державного бюджету, за рахунок яких здійснюється перерахування дотацій вирівнювання місцевим бюджетам. Кошик доходів місцевих бюджетів – доходи загального фонду, закріплені на постійній основі за місцевими бюджетами, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів [3]. Крім того у бюджетному плануванні на місцевому рівні використовується кошик власних доходів органів місцевої влади, який витрачається на виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування, що матеріалізує наміри органів місцевого самоврядування.

Отже, дослідження економічної сутності доходів бюджетів як одного із об'єктів бюджетного планування виступає визначальним при вивченні бюджетного планування, в тому числі на місцевому рівні. На основі аналізу існуючих у наукових працях підходів, обґрунтовано визначення доходів бюджетів як грошових надходжень в централізовані фонди, які формуються для забезпечення планомірного розвитку всіх секторів економіки, підвищення матеріального добробуту і культурного рівня народу, забезпечення обороноздатності країни, утримання державних органів та органів місцевого самоврядування та вирішення необхідних завдань загальнодержавного та місцевого значення. В свою чергу,

доходи місцевих бюджетів формуються в результаті акумуляції та наповнення власних і закріплених (загальнодержавних) коштів, а також трансфертів, грантів і запозичень, що використовуються для забезпечення фінансування соціально-культурних потреб органів місцевого самоврядування, які, при цьому, задовольняють бюджетні призначення адміністративно-територіальним одиницям окремого регіону.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Державні фінанси : [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Атіка, 2002. – 151 с.
2. Буковинський С.А. Удосконалення вирівнювання фінансового забезпечення територіальних громад / С.А. Буковинський // Фінанси України. – 1999. – № 5. – С. 80–84.
3. Бюджетний кодекс України : чинне законодавство зі змінами та доп. на 25 серпня 2010 року (відповідає офіц. текстові) – К. : Алерта ; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 110 с.
4. Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / [О.В. Турчинов, Ц.Г. Огонь, Г.С. Фролова та ін.] ; за ред. О.В. Турчинова і Ц.Г. Огня. – К. : Парламентське вид-во, 2002. – 320 с.
5. Бюджетний менеджмент : підруч. / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.] ; за заг. ред. В.Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
6. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : [монографія] / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 496 с.
7. Європейська Хартія місцевого самоврядування (укр/рос) : міжнародний документ 994_036, чинний, від 15.10.1985 / Рада Європи. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
8. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту „Львівська політехніка”, 2005. – 714 с.
9. Карлін М.І. Фінанси зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Карлін М.І. – К. : Кондор, 2004. – 384 с.
10. Карлін М.І. Фінансова система України : [навч. посіб.] / Карлін М.І. – Знання, 2007. – 324 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
11. Кириленко О.П. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / Кириленко О.П. – Тернопіль : Астон, 2004. – 140 с.
12. Кравченко В.І. Фінанси місцевого самоврядування країни: проблеми становлення (1989–2001) / Кравченко В.І. – К. : Видавничий дім „КМ Akademia”, 2001. – 460 с.
13. Кульчицький М.І. Місцеві бюджети і механізм їх формування / М. І. Кульчицький // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 98–104.
14. Луїна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / Луїна І.О. – К. : Наукова думка НАН України, 2006. – 432 с.
15. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету: теорія та практика : [монографія] / Огонь Ц.Г. – К. : Київ. нац. торг. ун-т, 2003. – 580 с.
16. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : [навч. посіб.] / Опарін В.М. – [2-е вид., доп. і перероб.] – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
17. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки : [монографія] / Павлюк К.В. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.
18. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Пасічник Ю.В. – К. : Знання-Прес, 2002. – 495 с.
19. Сабанти Б.М. Теория финансов : [уч. пособ.] / Сабанти Б.М. – [2-е изд.]. – М. : „Менеджер”, 2000. – 235 с.
20. Финансы : [учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти]. – М. : Перспектива, ЮРАЙТ, 2000. – 520 с.
21. Фінанси : [підруч. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
22. Чечетов М.В. Бюджетний менеджмент : [навч. посіб.] : в 2 ч. Ч. 1 / Чечетов М.В., Чечетова Н.Ф., Бережна А.Ю. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2004. – 560 с.

23. Юрій С.І. Економічні та соціальні аспекти розвитку господарського комплексу України / Юрій С.І., Іванух Р.А., Дусановський С.Л. – Тернопіль ^ „Збруч”, 2003. – 327 с.

УДК 330.101

Т. О. СЛІПЧЕНКО

РЕФОРМУВАННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті визначено суть механізму монетарного регулювання, окреслено фактори еволюції грошово-кредитної політики. Проаналізовано напрямки реформування монетарної політики в умовах розвитку глобалізаційних процесів. Обґрунтовано доцільність запровадження інфляційного таргетування в Україні та шляхи оптимізації вітчизняного монетарного трансмісійного механізму.

В статье исследована экономическая сущность механизма монетарного регулирования, рассмотрены факторы эволюции денежно-кредитной политики, проанализированы основные направления реформирования монетарной политики в условиях финансовой глобализации, раскрыты особенности монетарной политики в Украине.

The article outlines the nature of the mechanism of monetary regulation, determined evolution factors of monetary policy. Analyzed reform areas of monetary policy in conditions of globalization processes. Detected optimization ways of the domestic monetary transmission mechanism.

Ключові слова: монетарна політика, центральний банк, фінансова глобалізація, монетарний трансмісійний механізм, процентна ставка, інфляційне таргетування.

Актуальність проблеми та її зв'язок із важливими науково-практичними завданнями. Монетарний інструментарій є одним із найважливіших знарядь впливу держави на економічні процеси у розвинутій ринковій економіці, їх використання дає змогу успішно здійснювати фінансову стабілізацію та досягати економічної збалансованості загалом. Розвиток глобалізаційних процесів повністю оновив уявлення про місце монетарної політики у системі макроекономічного регулювання, базовий інструментарій цих процесів, потенціал впливу центральних банків на фінансові ринки в новому геоekonomічному просторі.

Проведення масштабних економічних досліджень в сфері грошово-кредитного регулювання свідчить про підвищення ролі банківської системи в стимулюванні процесів суспільного відтворення. Проте, не дивлячись на глибоку розробку багатосторонніх аспектів реалізації монетарної політики, ряд проблемних питань монетарного регулювання економіки залишились недостатньо вивченими. Зокрема, це стосується вибору оптимального монетарного режиму, інституційної модернізації центрального банку, удосконалення механізму монетарної трансмісії в умовах фінансової глобалізації.

Велика кількість нерозв'язаних теоретичних і прикладних питань щодо аналізу напрямків реформування монетарної політики на сучасному етапі розвитку світової економіки зумовили актуальність дослідження, обумовили його мету та завдання, окреслили логіку та коло розкритих питань.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблема створення адекватного сучасним ринковим вимогам механізму монетарного регулювання та ролі центрального банку в реалізації макроекономічної політики приділяється значна увага як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних науковців. Світова практика нагромадила значний досвід реалізації монетарної політики, тому в умовах інтеграції України у світове співтовариство, зокрема у Європейський Союз, важливим є його врахування при розробці ефективного монетарного регулювання. Як свідчить досвід нових членів ЄС, ті з них, які послідовно впроваджували сучасні моделі монетарного регулювання, досягли значних результатів у стабілізації економіки та високих темпів економічного розвитку.

Фундаментальні теоретичні основи дослідження системи і механізму монетарного регулювання економіки закладені у працях Дж. Кейнса, Дж. Гікса, А. Гансена, Р. Гаррода, Ф. Модільяні, Дж. Міда, Л. Метцлера, М. Фрідмена, Я. Тінбергена, Р. Лукаса, Е. Прескотта, Р. Барро. Серед сучасних економістів питання монетарного регулювання та проблем реалізації

грошової політики займає значне місце у працях О. Бланшара, А. Бліндера, М. Гудфренда, Г. Манківа, М. Паркіна, К. Рогоффа, Л. Свенсона, Дж. Френкеля, А. Шварц.

У вітчизняній літературі є чимало ґрунтовних праць, зорієнтованих на вивчення окремих аспектів застосування монетарних інструментів у забезпеченні умов економічного зростання і доцільності та глибини державного втручання в національну економіку. Вагомий внесок у теорію макрорегулювання та дослідження грошово-кредитних відносин зробили О. Барановський, О. Береславська, А. Гальчинський, А. Гриценко, В. Гесць, О. Дзюблюк, В. Козюк, В. Лагутін, В. Лисицький, І. Лютий, В. Міщенко, О. Петрик, М. Савлук, А. Чухно, П. Юхименко.

Однак, незважаючи на досягнення вказаних вище вчених, вивчення сучасних напрямків реформування монетарної політики в умовах фінансової глобалізації, визначення факторів еволюції грошово-кредитної політики, дослідження впливу кризових явищ в економіці на ефективність монетарної політики потребують більш детального та системного вивчення.

Постановка завдання. Мета нашого дослідження – детальний аналіз напрямків реформування монетарної політики в сучасних умовах розвитку глобалізаційних процесів. Відповідно до поставленої мети були поставлені такі завдання: визначити суть механізму монетарного регулювання та факторів еволюції грошово-кредитної політики; окреслити основні напрями реформування монетарної політики; обґрунтувати пропозиції з розширення інструментів монетарної політики НБУ з врахуванням досвіду розвинених країн з ринковою економікою; проаналізувати напрями модернізації вітчизняного монетарного трансмісійного механізму в умовах глобальної фінансової кризи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідження проблем регулювання грошового обігу, у тому числі макроекономічної стабілізації, обов'язково передбачає вивчення структури та характеру дії механізму монетарного регулювання економіки. Цей напрям не новий для грошової теорії і практики, однак, на теперішній час немає підстав вважати його остаточно дослідженим. Ознайомлення з монографічною літературою з проблематики дослідження показало, що в економічній науці не розроблена комплексна методика вивчення механізму монетарного регулювання.

Вважаємо, що аналіз та вивчення особливостей функціонування механізму монетарного регулювання є науково виправданими, оскільки дають можливість зробити обґрунтування та спрогнозувати напрями реформування монетарної політики в сучасних умовах розвитку економічних процесів.

Системний підхід до визначення суті механізму монетарного регулювання, який ґрунтується на послідовному вивченні його об'єкту, змісту його елементів, функцій центрального банку як суб'єкта механізму, що розглядається, дозволив нам виділити два аспекти, два різних підходи до розуміння суті механізму монетарного регулювання.

Згідно з першим підходом, механізм монетарного регулювання можна розуміти як організаційне відображення грошових відносин, так би мовити, „техніку” функціонування грошового обігу. В даному випадку об'єктом механізму монетарного регулювання варто виділити гроші, які визначають природу і зміст грошових відносин, і є загальним еквівалентом, здатним обмінюватись на будь-які товари чи послуги, відображаючи усі аспекти людських стосунків, пов'язані із вартісним вираженням економічних процесів.

Другий підхід до розгляду механізму монетарного регулювання полягає в його розумінні як сукупності грошових методів, інструментів, прийомів і важелів впливу на економічні процеси в країні, для реалізації відповідних цілей економічного розвитку (стабільне зростання економіки, низька інфляція і відповідно стабільність цін, низький рівень безробіття, рівновага платіжного балансу) через досягнення проміжних цілей грошово-кредитного регулювання. В даному випадку невід'ємною частиною механізму монетарного регулювання є монетарний трансмісійний механізм, який відображає вплив монетарних інструментів через складну сукупність каналів на макроекономічні змінні. В першому випадку ми охарактеризували внутрішню складову механізму монетарного регулювання через забезпечення функціонування грошового обігу, другий підхід деталізує

зовнішню спрямованість механізму монетарного регулювання через вплив на макроекономічні змінні з боку центрального банку задля досягнення наперед поставлених цілей.

В даному контексті механізм монетарного регулювання в загальному вигляді являє собою спосіб організації грошового обігу з властивими йому формами і методами, економічними стимулами і правовими нормами.

Виділивши окремі підходи у визначенні суті механізму монетарного регулювання та особливостей його структури, та теоретично їх обґрунтувавши, вважаємо, що категорію «механізм монетарного регулювання» можна трактувати як спосіб та функціональну сукупність теоретичних домінант обґрунтування монетарного режиму, системи монетарних трансмісійних процесів та організаційно-економічних заходів, що формують умови і порядок регулювання монетарних процесів центральним банком з метою досягнення цінової та макроекономічної стабільності як провідних монетарних факторів зростання економіки. З огляду на дане визначення в структурі механізму монетарного регулювання виділяємо наступні складові елементи: монетарні режими, система монетарних трансмісійних механізмів, базова теоретична макромодель.

Глобальна фінансово-економічна криза призвела до значних трансформацій умов проведення грошово-кредитної політики. Роль монетарної політики в стабілізації макроекономічної ситуації, забезпеченні достатнього рівня ліквідності, стійкості фінансової системи стає визначальною. Глобальна криза довела неефективність ряду методів та інструментів грошово-кредитної політики та потребу в реформуванні даної політики. Як результат виникла гостра необхідність в розробці нових теоретичних та методологічних підходів до реалізації монетарної політики в сучасних умовах. Розглядаючи досвід реалізації грошово-кредитної політики в розвинутих країнах з ринковою економікою, варто звернути увагу на інтегрований операціоністський підхід до розробки монетарної політики, який базується на синтезі елементів кейнсіанської, монетаристської і неокласичної концепцій. В результаті грошово-кредитна політика реалізується з врахуванням динаміки процентної ставки, прямого впливу грошових агрегатів на цінову динаміку, значення раціональних очікувань економічних агентів [2, с. 78]. На сьогоднішньому етапі трансформації монетарної політики можна визначити наступні фактори її еволюції: підвищення ролі регулювання грошової пропозиції і процентної ставки в динамічній економіці, розширення завдань монетарної політики, розвиток інституціональної структури банківської системи і фінансового ринку, інтенсифікацію міжнародного обміну, появу нових інструментів грошово-кредитної політики, що є наслідком інноваційного розвитку та глобалізації економіки. Результатом еволюції грошово-кредитної політики є підвищення її гнучкості, чому сприяють такі фактори, як динамічність глобальної економіки, збільшення кредитних операцій, циклічність економічного розвитку. В сучасних умовах розвиток кризових явищ в грошовій сфері обумовлює розширення функцій центрального банку, зокрема виконання ним функції основного ринкового регулятора, використання нових інструментів кредитування банківського сектора з метою розширення грошової ліквідності.

Одним з основних напрямків реформування монетарної політики є уточнення та доповнення її цілей з врахування особливостей сучасних економічних процесів. Визначаючи традиційними цілями монетарної політики цінову стабільність, економічне зростання, зайнятість, варто зазначити, що в умовах глобальної кризи додатковим завданням центральних банків стає забезпечення макроекономічної стабільності. Для її досягнення центральні банки здійснюють рекапіталізацію банків, необхідну для ефективного функціонування платіжної та кредитної систем; викупувають значні обсяги «токсичних» активів комерційних банків [3, с. 129]. Реформування монетарної політики повинно забезпечити, насамперед, узгодженість основних її цілей, відмову від декларативного характеру визначених цілей, що може бути досягнуто за рахунок збалансованого використання основних інструментів грошово-кредитного регулювання.

До найважливіших напрямків реформування монетарної політики відносимо підвищення ефективності монетарного трансмісійного механізму, який є системою тих

економічних важелів, які можуть функціонувати й пристосовуватись до економічної кон'юнктури в той час, як фінансові та адміністративні методи означають державне втручання в економіку [6, с. 47].

Сучасна концепція функціонування трансмісійного механізму монетарної політики повинна базуватися на таких положеннях: здатність центрального банку результативно впливати на резерви комерційних банків, ефективно управляти процентною ставкою і відповідно впливати на динаміку як споживчих цін, так і цін фінансових активів; наявність часового лагу між змінами процентних ставок та заощадженнями домашніх господарств. В контексті реформування монетарної політики варто сформувати ефективну взаємопов'язану структуру коротко-, середньо- та довгострокових процентних ставок, що дозволить оптимізувати вплив грошово-кредитної політики на реальний і фінансовий сектори економіки, забезпечить стійкість інвестиційного процесу в економіці, мінімізувати інфляцію, забезпечити високі темпи економічного зростання. Найбільш ефективним механізмом регулювання середньо- та довгострокових процентних ставок можуть бути аукціони центральних банків, а також операції репо.

З розвитком глобальної кризи актуальним стає поєднання правил реалізації монетарної політики і дискреційних дій центральних банків, що дає можливість забезпечити транспарентність та передбачуваність політики монетарної влади для всіх економічних агентів. За умови стабільного економічного розвитку використовуються три базові варіанти вибору монетарного режиму для контролю рівня інфляції: монетарне, курсове таргетування і таргетування інфляції, залежно від проміжної цілі монетарної політики [10, с. 320]. Проте, в періоди ринкової турбулентності більш дієвими стають дискреційні дії центральних банків на основі аналізу реальної ситуації в економіці в цілому, та в грошовій сфері зокрема.

Існування значної відкритості національних економік в умовах глобалізації вимагає міжнародної координації грошово-кредитної політики. Узгодженість дій центральних банків щодо реалізації монетарної політики здатна значно знизити інтенсивність руху капіталу і тим самим зменшити волатильність основних макроекономічних показників. Координацію грошово-кредитної політики різних країн можна визначити умовою ефективного функціонування монетарного режиму інфляційного таргетування, який, як показав досвід розвинених ринкових економік, є одним з найефективніших монетарних режимів. Дві головні характеристики інфраструктури інфляційного таргетування – прозорість та звітність. При таргетуванні інфляції операційними цілями виступають, як правило, короткострокові процентні ставки центрального банку, проміжними – грошова пропозиція і валютний курс, а кінцевою – рівень інфляції [7, с. 64]. Проте, підвищення процентної ставки впливає на валютний курс і провокує приплив іноземного спекулятивного капіталу, з огляду на це координація монетарної політики дозволила б ефективно використовувати інфляційне таргетування за умови узгодженої процентної політики центральних банків різних країн.

Розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів в сучасному світі зумовлює необхідність визнання ролі та місця нашої країни у світовому господарстві в цілому та у європейському співтоваристві зокрема. Очевидно, що відкрита економіка України не може не зазнавати впливу глобальних чинників, які проявляються, зокрема, у зміні середовища проведення національної грошово-кредитної політики. В останній третині XX століття монетарна політика стала важливою інституціональною сферою в багатьох країнах світу, найважливішу роль вона відіграє в транзитивних економіках.

Тривалий час в Україні точаться дискусії щодо доцільності запровадження режиму інфляційного таргетування. Разом з тим, якщо перехід до інфляційного таргетування формально декларується, а не супроводжується кроками з пришвидшенням структурних змін, удосконаленням фінансової та бюджетної політики, соціальних програм, то бажаного результату від інфляційного таргетування не буде. Йдеться про те, що запровадження інфляційного таргетування потребує паралельного удосконалення інших складових економічної політики.

У зв'язку з наміченою в Україні перспективою переходу до монетарного режиму, що ґрунтується на цінній стабільності, необхідною передумовою є мінімізація присутності НБУ

на внутрішньому валютному ринку та зниження ролі валютних операцій центрального банку в його регулюванні. Це зумовлює розширення меж валютного коридору та перехід в середньостроковій перспективі до режиму вільного плавання обмінного курсу. Ефективне запровадження інфляційного таргетування НБУ потребує удосконалення вітчизняного монетарного трансмісійного механізму.

За режиму інфляційного таргетування зростає роль процентної політики: офіційні відсоткові ставки стають основним інструментом грошово-кредитної політики, а процентний канал – основним каналом монетарного трансмісійного механізму. В Україні процентний канал не відіграє значної ролі у вітчизняному монетарному трансмісійному механізмі. Як показує практика, принципи використання облікової ставки НБУ як базової відрізняються від механізму її дії в зарубіжних країнах, що і зумовлює вітчизняну специфіку дії процентного каналу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. У більшості розвинутих країн базова ставка – це ставка за основним інструментом монетарної політики. За нею проводиться найбільший обсяг монетарних операцій центрального банку. Таким чином, вона прямо чи опосередковано впливає на широкий спектр процентних ставок на фінансовому ринку (кредитні, депозитні, міжбанківські), а через фінансовий ринок – на прийняття суб'єктами економіки рішень щодо виробництва, заощаджень, споживання, а відповідно і на рівень виробництва валового внутрішнього продукту та рівень інфляції в країні. На вітчизняному грошово-кредитному ринку монетарні операції центрального банку за обліковою ставкою фактично не здійснюються. Ключовою ставкою, тобто ставкою, за якою НБУ проводить найбільший обсяг операцій, є процентна ставка за кредитами овернайт.

Висновки та перспективи подальших наукових розроблень в цьому напрямі. Отже, основними напрямками реформування монетарної політики в умовах фінансової глобалізації можна виділити збільшення цілей монетарної політики, зокрема забезпечення стабільності фінансового ринку; підвищення ефективності монетарного трансмісійного механізму; протидію надуванню спекулятивних «бульбашок» на фондовому ринку; згладжування циклічних коливань; формування взаємопов'язаної структури коротко-, середньо- і довгострокових процентних ставок; поєднання правил проведення монетарної політики і дискреційних дій центрального банку; реалізацію широкої міжнародної координації грошово-кредитної політики.

Варто зазначити, що у вітчизняній методології та практиці грошово-кредитної політики, вибору найбільш ефективних каналів монетарного трансмісійного механізму, розвитку методів та інструментів грошово-кредитної політики повинен враховуватись досвід розвинутих країн з ринковою економікою в розробці та реалізації грошово-кредитної політики. Це дозволить суттєво збільшити ступінь впливу грошово-кредитної політики на процес модернізації вітчизняної економіки та її інноваційний розвиток.

Список використаних джерел

1. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / [Э.Д. Доллан и др.] ; пер. с англ. В.Лукашевича. – СПб. : Литера плюс, 1994. – 448 с.
2. Домрачев В.М. Моделі формування монетарної політики : [монографія] / Домрачев В.М. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 235 с.
3. Козюк В.В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури : [монографія] / Козюк В.В. – Тернопіль : Астон, 2005. – 512 с.
4. Колодко Г. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Колодко Г. К. : Основні цінності, 2002. – 248 с.
5. Міщенко В. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 3. Напрями вдосконалення трансмісійного механізму грошово-кредитної політики на основі зарубіжного досвіду / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 12. – С. 24–29.
6. Монетарний трансмісійний механізм в Україні : науково-аналітичні матеріали / [В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін.]. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 9. – 265 с.

7. Issing O. Inflation Targeting: a View from the ECB / O. Issing // Inflation Targeting: Prospects and Problems : papers set of symposium, (16–17 October, 2009) – St. Louis, 2009. – P. 63–72.
8. Rogoff K. Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes / Rogoff K. and others. – Washington : IMF, 2004. – 134 p.
9. Rogoff K. Globalization and Global Desinflation / K. Rogoff // Monetary Policy and Uncertainty: Adopting to a Changing Economy. Federal Bank of Kansas City Conf.: Jackson Hole. Wyoming. 2008. P. 77–112.
10. Taylor J. A Historical Analysis of Monetary Policy Rules / J. Taylor // Monetary Policy Rules. – Chicago and London : The University of Chicago Press, 1999. – P. 319–347.

УДК 336.02:339.9.012

Ю. Ю. ЯРМОЛЕНКО

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В УМОВАХ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто податкове регулювання торговельних операцій у зовнішній сфері через механізм справляння ПДВ після прийняття Податкового кодексу України. Розкрито особливості справляння ПДВ при експорті зернових та технічних культур. Доведено, що незважаючи на складність процесу оподаткування він залишається одним із найефективніших інструментів державного регулювання експортно-імпортних операцій.

В статье рассмотрено налоговое регулирование торговых операций во внешней сфере через механизм взимания НДС после принятия Налогового кодекса Украины. Раскрыты особенности взимания НДС при экспорте зерновых и технических культур. Доказано, что несмотря на сложность процесса налогообложения он остается одним из самых эффективных инструментов государственного регулирования экспортно-импортных операций.

In the article the mechanism of taxation of trade operations is considered in an external sphere after the acceptance of the Internal revenue code of Ukraine. It is well-proven, that without regard to complication of process of taxation he remains to one of the most effective instruments of government control of export-import operations.

Ключові слова: Податковий кодекс України, податковий механізм, податкове регулювання, ставка ПДВ, зовнішньоторговельні операції, експорт зернових та технічних культур.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими практичними завданнями. Важливим інструментом фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) залишається податковий механізм, який є одним з дієвих регуляторів зовнішньої політики держави у сфері міжнародних торговельно-економічних операцій. Адже підвищення конкурентоспроможності національної економіки в напрямку її інноваційно-інвестиційного розвитку неможливе без ефективного державного регулювання діяльності вітчизняних підприємств на світових товарних ринках. Тому в умовах світових інтеграційних процесів засоби впливу державних механізмів на сферу ЗЕД залишаються, з одного боку, вагомим чинником забезпечення економічної безпеки країни, а з іншого – спрямовані на реалізацію захисту та підтримки вітчизняних учасників експортно-імпортних операцій у просуванні на зовнішніх ринках. За таких обставин зростає роль податкового регулювання зовнішньоторговельних операцій як однієї із форм державного втручання у фінансово-господарську діяльність господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління та регулювання ЗЕД досліджувалися багатьма вітчизняними науковцями, а саме: Г. Дроздовою, О. Кириченко, В. Дідківським, А. Кредисовим, Ю. Макогон, А. Мазаракі, І. Багровою. Теоретичним та прикладним аспектам методів митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі приділяли увагу такі економісти, як П. Пашко, Т. Ліпіхіна, О. Єгоров, Ю. Петруня, Ф. Верба та інші.

До проблеми ефективності функціонування податкової системи звертались такі відомі вітчизняні вчені, як М. Азаров, Т. Єфіменко, І. Луніна, І. Лютий, О. Данілов, А. Соколовська, які розробили теоретичні та прикладні аспекти для подальшого реформування механізму

справляння податку на додану вартість (ПДВ) в умовах дії Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 № 168/97-ВР. Окремі аспекти справляння непрямого та акцизного оподаткування під час експортно-імпортних операцій знаходимо у працях С. Бескоровайної [2], Т. Мельник [7], І. Луценко [6]. Пошук шляхів удосконалення механізму справляння ПДВ у галузі зовнішньоекономічних операцій здійснюється в наукових публікаціях автора цієї статті [3, 11, 12].

Невирішені раніше частини проблеми. В той же час, проблеми непрямого оподаткування через механізм ПДВ, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності в нових законодавчих умовах, ще не знайшли достатнього відображення у науковій літературі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності подальшого регулювання експортно-імпортних операцій через механізм справляння ПДВ в умовах дії Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний час податкове регулювання учасників ЗЕД через механізм непрямого оподаткування передбачено в різних законодавчих та нормативних актах. Серед основ законодавства, які регламентують порядок адміністрування ПДВ в цілому, і експортно-імпортних операцій зокрема, слід зазначити Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2756-VI (зі змінами та доповненнями), Митний кодекс України від 11.07.2002 № 92- VI (зі змінами та доповненнями) та нормативно-правові акти державних податкової та митної служб України.

Слід зазначити, що протягом 70–80 років ХХ століття Секретаріатом ГАТТ, Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародною торгівельною палатою (МТП) введення заходів, спрямованих на обмеження митно-тарифного регулювання, вплинули на звуження сфери застосування кількісних обмежень експортно-імпортних операцій при одночасному поширенні протекціоністських (нетарифних) державних обмежень для регулювання зовнішньої торгівлі (квоти, ліцензування, валютні обмеження). Разом з тим, ширшого застосування набули такі методи, як гнучка система непрямих податків для підтримки експортерів та справляння митних платежів з метою захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції [5, с. 363].

Поширення податку на додану вартість як одного з різновидів непрямих податків, як правильно зазначає І. Педь, є однією з найважливіших складових розвитку системи оподаткування протягом другої половини ХХ та початку ХХІ століть. Так, якщо у 70-х роках ПДВ застосовували лише 10 країн, то вже у 2005 році він є головним елементом систем оподаткування 136 країн світу і забезпечує збір близько 20–25 % світових бюджетних доходів [8, с. 27].

Залишається непрямий податок найвагомішою часткою серед всіх джерел наповнення дохідної частини бюджету і в нашій країні, повертаючись з Державного бюджету, які за певних законодавчих норм, мають право на отримання бюджетних коштів. В першу чергу, відшкодування бюджетних коштів з ПДВ повинно проводитися експортерами, оскільки згідно з пп.195.1.1 п.195.1 ст.195 операції з експорту товарів (супутніх послуг) оподатковуються за ставкою ПДВ 0 %, якщо їх експорт підтверджений оформленою згідно з митним законодавством митною декларацією. При цьому, значна частина національного доходу країни залежить від експортних операцій, які в останні роки становлять значну частку валового внутрішнього продукту. Отже, питання відшкодування ПДВ найбільш актуальне, насамперед, для експортерів.

Так, за нашими розрахунками частка відшкодованого ПДВ від загального збору ПДВ становить у першому півріччі 2009, 2010 та 2011 років 27,9 %, 14,3 % та 26,1 %, що суттєво відрізняються від аналогічного показника у розвинених і найбільш успішних країнах з перехідною економікою (Канада, Франція, Швеція, Угорщина, Росія, Велика Британія), де частка відшкодувань у сукупних надходженнях податку знаходиться в межах 41–54,0 % [8, с. 34–36]. Залишаючи питання відшкодування ПДВ, оскільки ця тема варта окремого дослідження, зазначимо, що найбільший показник відшкодованого ПДВ у сукупних надходженнях податку в Україні мав місце у 2003 та 2004 роках, коли він становив 45,0 % та 41,6 % [12, с. 69].

Важливим напрямком вдосконалення існуючої податкової системи стало прийняття Верховною Радою України у грудні 2010 року Податкового кодексу країни (далі – кодекс). Основним нововведенням кодексу слід вважати не тільки упорядкування та систематизацію законодавчих актів з оподаткування, зменшення кількості загальнодержавних податків та зборів з тридцяти до вісімнадцяти, місцевих податків та зборів – з чотирнадцяти до п'яти, а й те, що при створенні «економічної конституції» держави були враховані норми європейського податкового права, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), ГААТ/СОТ і ООН [4, с. 7].

За останні роки в Україні активно розвивається харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції, що підтверджується статистичними даними: з 1999 року по 2006 рік включно індекси обсягу продукції по досліджуваних підприємствах за роками відповідно становили 123,0; 118,2; 108,4; 120,0; 112,4; 113,7; 110,0. Тому, як зазначають деякі науковці, необхідно завдяки податковим преференціям у рамках зовнішньої політики оподаткування підвищувати якість продукції, що виробляється і просувати товари аграрної галузі на світовий споживчий ринок [9].

Слід зазначити, що в умовах дії кодексу у експортерів зернових і технічних культур (крім експортерів рису та гречки) після 1 липня 2011 року виникли обставини, які за наявності нового механізму непрямого податкового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, завдали суб'єктам господарювання суттєвих збитків, що, на нашу думку, є однією з причин (поряд з введенням вивізних мит на експорт пшениці, ячменю та кукурудзи) втрат українськими учасниками ЗЕД зовнішніх ринків збуту [13].

Що стосується оподаткування операцій з експорту зернових культур та технічних культур, то експортери, в т.ч. і сільгоспвиробники, мали право на нульову ставку ПДВ лише до 1 липня 2011 року. З 1 липня 2011 року до 1 січня 2014 року експорт зернових культур (пшениця, жито, суміш пшениці та жита (меслин), ячмінь, овес, кукурудза, сорго зернове, просо, насіння канаркової трави) та технічних культур (насіння свиріпи, ріпаку та соняшнику) звільняється від оподаткування ПДВ, що позбавляє зазначених суб'єктів господарювання права на відшкодування податку. Виняток становлять лише операції з експорту рису та гречки, які підлягають оподаткуванню ПДВ за нульовою ставкою без будь-яких обмежень щодо періоду застосування нульової ставки податку. При цьому на внутрішньому ринку та ринку імпорту зазначених культур операції постачання гречки та рису підлягають оподаткуванню ПДВ у загальноновстановленому порядку за повною ставкою 20%.

Згідно з п.15 підрозділу 2 ст. XX кодексу починаючи з 1 січня 2011 року і до 1 січня 2014 року запроваджується режим звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з:

- постачання на митній території України відходів, брухту чорних і кольорових металів, зернових культур (пшениця, жито, суміш пшениці та жита (меслин), ячмінь, овес, кукурудза, сорго зернове, просо, насіння канаркової трави), технічних культур (насіння свиріпи, ріпаку та соняшнику) та деревини;

- імпорту відходів, брухту чорних і кольорових металів, зернових культур (пшениця, жито, суміш пшениці та жита (меслин), ячмінь, овес, кукурудза, сорго зернове, просо, насіння канаркової трави), технічних культур (насіння свиріпи, ріпаку та соняшнику) та деревини;

- експорту відходів і брухту чорних і кольорових металів та деревини.

За таких умов режим звільнення від ПДВ операцій з постачання зернових культур та технічних культур, у тому числі для операцій з імпорту таких товарів, не застосовується сільськогосподарськими підприємствами-товаровиробниками, які повинні згідно з нормами кодексу оподатковувати зазначені операції поставки на території України податком на додану вартість за ставкою 20 відсотків. Перелік застосування ставок ПДВ згідно з нормами кодексу наведено у табл. 1.

На зерновому ринку ситуація в Україні склалася так, що зернові культури для подальшої переробки закуповуються не в сільгоспвиробника, а у регуляторів аграрного

ринку, так званих «зернотрейдерів», які мають у власному розпорядженні значну мережу зернових складів, хлібоприймальних підприємств, елеваторів, аграрних фондів. Тому, якщо операції з поставки зернових культур звільняються від оподаткування, то відповідно до пп.198.5 кодексу платник-зернотрейдер, який мав від сільгоспвиробника податковий кредит, сплачений або нарахований за ціною придбання ПДВ, вимушений був не відносити на розрахунки з бюджетом, що автоматично призводило до подорожчання цін як на ринку самих зернових культур, так і на ринку продукції, яка виробляється [14].

Таблиця 1

Перелік застосування ставок ПДВ згідно з п. 15 підрозділу 2 розділу XX Податкового кодексу України (узагальнено за джерелом [20])

№ п/п	Код ТН ЗЕД	Назва товару	Продаж на митній території України	Імпорт	Експорт	
					01.01.11–30.06.11	01.07.11–01.01.14
1	Перелік кодів визначено постановою КМУ №15 від 12.01.2011	Відходи і брухт чорних і кольорових металів	звільнено від ПДВ	звільнено від ПДВ	звільнено від ПДВ	звільнено від ПДВ
2	1001, 1002, 1003, 1004, 1005, 1007, 1008, 1205, 1206,	Пшениця, суміш пшениці та жита (меслин), жито, ячмінь, овес, кукурудза, сорго зернове, просо, насіння канаркової трави; насіння свиріпи або ріпаку	звільнено від ПДВ 20 % ПДВ для першого постачання сільгосп-виробниками	звільнено від ПДВ	0% ПДВ	звільнено від ПДВ
3	1006, 1008 10 00 00	Рис, гречка	20%	20%	0% ПДВ	0% ПДВ
4	4401, 4403, 4404	Деревина	звільнено від ПДВ	звільнено від ПДВ	звільнено від ПДВ	звільнено від ПДВ

Мабуть з цих міркувань Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України" від 07.07.2011 р. № 3609 – VI (далі – Закон № 3609) внесено зміни до пункту 15 підрозділу 2 розділу XX Кодексу. Починаючи з 06.08.2011 р. до 01.01.2014 р. від оподаткування ПДВ звільняються операції з постачання на митній території України зернових культур (пшениця, жито, суміш пшениці та жита (меслин), ячмінь, овес, кукурудза, сорго зернове, просо, насіння канаркової трави), технічних культур (насіння

свиріпи, ріпаку та соняшнику), крім першого постачання таких зернових та технічних культур сільськогосподарськими підприємствами-виробниками та підприємствами, які безпосередньо придбали зернові та технічні культури у сільськогосподарських товаровиробників.

Отже, Закон № 3609 фактично повернув норму, яка існувала до 1 січня 2011 року в законі України «Про податок на додану вартість» щодо справляння ПДВ при першій поставці зернових та технічних культур, які були придбані у сільгоспвиробників, що надало можливість формувати податковий кредит на внутрішньому ринку покупцям такої продукції у сільгоспвиробників. Крім цього, у 2012–2013 роках запроваджується особливий порядок справляння імпорتنих операцій з постачання необроблених шкур та чиненої шкіри без подальшої обробки (товарні позиції 4101-103, 4301) та операцій з продажу таких товарів на митній території України, які звільнятимуться від оподаткування ПДВ. У разі експорту таких товарів за митний кордон на зазначені операції пільга у вигляді нульової ставки з ПДВ також не розповсюджується.

Проте, існують інші погляди на необхідність застосування нульової ставки ПДВ при експорті. Деякі науковці та практики пропонують залишити нульову ставку ПДВ лише для експорту товарів з високою часткою доданої вартості. За таких умов, ПДВ, оплачений у ціні придбаних ресурсів, зараховуватиметься на витрати виробництва, що, на думку окремих авторів, виключить можливість відшкодування ПДВ експортерам товарів з низькою часткою доданої вартості [10].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Податкове регулювання у сфері ЗЕД, не дивлячись на його складність, і надалі залишається одним із найефективніших важелів державного втручання у зовнішньоторговельні операції.

Тому для створення сприятливих умов учасникам експортно-імпорتنих операцій потрібно здійснювати гнучку та прогнозовану податкову політику. За таких обставин виважені управлінські рішення у сфері податкового регулювання унеможливають негативні результати та стануть темою подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755 – VI станом на 02.09.2011 / ТОВ «ВВП НОТІС». – Суми : 2011. – 296 с.
2. Безкоровайна В.В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 40–44.
3. Войнаренко М.П. Регіональні аспекти відшкодування податку на додану вартість експортерам: проблеми та шляхи вирішення / М.П. Войнаренко, В.Д. Король, Ю.Ю. Ярмоленко // Вісник Технологічного Університету Поділля. – 2004. – Т. 1 (59), ч. 2. – С. 31–35.
4. Єфіменко Т.І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи / Т.І. Єфіменко // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 3–11.
5. Кутикіна К.М. Класифікація засобів нетарифного регулювання / К.М. Кутикіна // Фінансова система України : збірник наукових праць. – Острог : ВНУ «Острозька академія», 2010. – Вип. 15. – 524 с.
6. Луценко І.С. Основні етапи реалізації податкової політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / І.С. Луценко // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=449>
7. Мельник Т.М. Удосконалення оподаткування у сфері зовнішньоторговельних операцій / Т.М. Мельник // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 71–78.
8. Педь І.В. Непрямі податки в податковій системі України : [навч. посібник / за ред. Ю.М. Лисенка]. – К. : Знання, 2008. – 348 с.

9. Прокопенко Н.С. Домінанти удосконалення застосування пільгового оподаткування підприємств при експортоорієнтованій політиці [Електронний ресурс] / Н.С. Прокопенко, П.О. Фененко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 2. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_2/Prokopenko_211.htm
 10. Рева Т.М. Непряме оподаткування експортно-імпортних операцій у нових законодавчих умовах [Електронний ресурс] / Т.М. Рева // Вісник академії митної служби України. – 2011. – № 1 (45). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2011_1/Reva.htm
 11. Синчак В.П. Податковий механізм в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів / В.П. Синчак, Ю.Ю. Ярмоленко // Менеджер. – 2006. – № 1 (35). – С. 93–99.
 12. Ярмоленко Ю.Ю. Врегулювання бюджетного відшкодування ПДВ: витоки проблеми та напрямки вдосконалення / Ю.Ю. Ярмоленко // Наука й економіка. – 2009. – № 2 (14). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nie/2009_2.pdf
 13. Экспортные пошлины: ситуация и последствия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/press/1315466816/>
 14. Треба скасувати пільгу, передбачену для продажу зернових культур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspp.org.ua/kodeks/5.treba-skasuvati-pilgu-peredbachenu-dlya-prodazhu-zernovikh-kultur.htm>
 15. Лист ДПА України «Про податок на додану вартість» від 26.01.2011 № 2093/7/16-1517 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dpa.dn.ua/s/305/2168>
-

Т. В. ПІМОНЕНКО

КОРПОРАТИВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ: СУТНІСНО-ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА

У статті розглянуто теоретико-методичні основи проведення корпоративного екологічного аудиту. Запропоновані класифікаційні ознаки корпоративного екологічного аудиту та визначені його основні функції.

В статье проанализированы теоретико-методические основы проведения корпоративного экологического аудита. Предложены классификационные признаки корпоративного экологического аудита и выделены его основные функции.

The article examines the essence and principles of corporate environmental audit. The proposed classification features of corporate environmental audit. The basic functions of corporate environmental audit have been suggested.

Ключові слова: екологічний менеджмент, екологічний аудит, принципи екологічного аудиту, класифікація екологічного аудиту.

Актуальність проблеми. Збалансований розвиток промислового корпоративного сектору можливий за умови формування еколого-орієнтованої стратегії та впровадження екологічних технологій, що, в свою чергу, забезпечить зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище без блокування виробничих потужностей підприємства. В цьому контексті корпоративний екологічний аудит (КЕА) є ефективним сучасним інструментом управління, який повинен забезпечувати еколого-гармонійний розвиток підприємств сучасних форм господарювання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Широке коло питань, пов'язаних з формуванням теоретико-методологічних, організаційних та економічних основ екологічного менеджменту та аудиту, були розглянуті в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Н.В. Пахомова, К. Ріхтер, Г.П. Серов, Т.В. Сергєєва, В.Я. Шевчук, В.М. Навроцький, Ю.М. Саталкін, Т.П. Галушкіна, Ю.Ю. Туниця, Л.Ф. Кожушко, О.О. Веклич, С.В. Макаров та ін.

Проведений аналіз сучасної еколого-економічної літератури [1–7] свідчить про те, що існуючі науково-методичні підходи проведення екологічного аудиту не враховують особливості функціонування такої розповсюдженої форми господарювання, як акціонерне товариство (корпорація). Тому, актуальним питанням є розробка та удосконалення наукових принципів, прийомів та механізмів проведення КЕА.

Мета статті – визначення сутності та змісту КЕА, розробка основних його принципів, виділення нових класифікаційних ознак корпоративного екологічного аудиту, дослідження методів проведення КЕА.

Виклад основного матеріалу. Дослідження теоретичних основ екологічного аудиту дозволило визначити, що організаційно-економічний механізм проведення корпоративного екологічного аудиту повинен враховувати специфіку господарювання акціонерних товариств в наступних аспектах:

1. Система управління акціонерного товариства. А саме в контексті наявності відповідного органу, підрозділу, структурної одиниці, які повинні формувати в цілому екологічну політику корпорації, затверджувати її, визначати відповідальних, проводити безпосередньо екологічний аудит, аналізувати висновки екоаудиторських перевірок та здійснювати контроль за реалізацією заходів, рекомендованих експертами-аудиторами.

2. Система розподілу прибутку акціонерного товариства. На рівні підприємства повинні визначатися джерела фінансування екоаудиторських перевірок акціонерних компаній, повинна проводитись оцінка економічної ефективності проведення екологічного аудиту, необхідно формувати внутрішньокорпоративні екологічні фонди.

3. Механізм випуску цінних паперів акціонерних компаній. Так, наприклад, додаткова емісія цінних паперів для залучення коштів на модернізацію, реалізацію заходів екологічної політики, впровадження екологічно чистих технологій тощо, повинна супроводжуватись

інформуванням майбутніх інвесторів про результати реалізації цих заходів, оформлених відповідними висновками екоаудиторів.

Дослідження теоретичних підходів [6, 8, 11] до визначення корпоративного управління та екологічного аудиту дозволило сформулювати визначення корпоративного екологічного аудиту.

Так, корпоративний екологічний аудит представляє собою незалежну, об'єктивну оцінку відповідності діяльності акціонерних товариств вимогам діючого природоохоронного (екологічного) законодавства, міжнародним стандартам, положенням екологічної політики, затвердженої на загальних зборах акціонерів корпорації, внутрішньокорпоративним нормативно-правовим документам у сфері охорони навколишнього природного середовища та екологічним зобов'язанням перед інвесторами-власниками цінних паперів акціонерного товариства.

Формування методичних засад корпоративного екологічного аудиту потребує визначення об'єктів та суб'єктів екологічного аудиту, принципів його проведення, основних видів та функцій екологічного аудиту, механізму проведення, критеріїв оцінки тощо.

Об'єктами корпоративного екологічного аудиту повинні бути промислові підприємства корпоративної форми господарювання, відповідна система екоменеджменту, екополітика акціонерного товариства та заходи, які проводяться в рамках її реалізації. Безумовно, до об'єктів також повинні відноситись виробничо-технологічні системи промислових корпоративних підприємств, постачальники ресурсів, продукція акціонерного товариства, ступінь її екологічності та безпеки в сфері споживання тощо.

Головною метою корпоративного екологічного аудиту є аналіз та оцінка ступеня відповідності господарської та екологічної діяльності корпорації вимогам державних, міжнародних та внутрішньокорпоративних стандартів, забезпечення ефективної реалізації екополітики акціонерної компанії.

Зміст корпоративного екологічного аудиту визначається масштабами розвитку внутрішньо- та зовнішньокорпоративних відносин, рівнем екологізації корпоративного управління. В широкому розумінні зміст корпоративного екологічного аудиту полягає в наступному:

- дослідженні явищ, пов'язаних із забрудненням навколишнього природного середовища, факторів і причин, що їх обумовили;
- об'єктивній оцінці ефективності функціонування системи екологічного менеджменту, реалізації екологічно орієнтованої політики корпорації;
- визначенні відповідності виробничо-господарської діяльності акціонерної компанії вимогам природоохоронного законодавства та внутрішнім нормативним документам;
- обґрунтуванні необхідності проведення відповідних природоохоронних, ресурсозберігаючих заходів на рівні акціонерного товариства;
- виявленні внутрішньокорпоративних резервів підвищення ефективності екологічної (природоохоронної) діяльності;
- розробці заходів щодо використання відповідних резервів та ліквідації причин неефективної природоохоронної та екологічної діяльності корпорації;
- аналізі можливих екологічних ризиків;
- визначенні екологічного рейтингу компанії;
- контролі та моніторингу виконання зазначених заходів.

Специфіка проведення корпоративного екологічного аудиту акціонерних компаній значною мірою визначається його видом. Аналіз науково-методичної літератури [3, 9, 12] дозволив нам узагальнити відповідні підходи до класифікації екологічного аудиту та конкретизувати їх по відношенню до особливостей господарювання в корпоративному секторі економіки. Так, залежно від суб'єкту, який здійснює корпоративний екоаудит, необхідно виділити наступні його види: зовнішній та внутрішній. Зовнішній корпоративний екологічний аудит проводить незалежна команда професійних експертів-аудиторів. Внутрішній корпоративний екологічний аудит може проводитись власною корпоративною групою аудиторів. При цьому слід зазначити, що аудиторська група може формуватися в

тому числі за рахунок членів наглядової ради та ревізійної комісії акціонерного товариства. В цьому контексті важливим є закріплення відповідних повноважень даних органів управління акціонерного товариства внутрішньокорпоративними документами (наприклад, Положеннями про наглядову раду, ревізійну комісію, правління).

Останнім часом характерним є створення на великих промислових корпораціях власних програм проведення екологічних аудитів та спеціальних аудиторських підрозділів (корпоративної групи аудиторів), які безпосередньо підпорядковані керівництву компанії (правлінню та наглядовій раді). Доцільним також може бути представлення результатів корпоративного екологічного аудиту на загальних зборах акціонерів. Це сприятиме відкритості та прозорості у відносинах з інвесторами різного рівня, буде забезпечувати формування та підтримку екологічного іміджу компанії та в результаті сприятиме підвищенню її ринкової вартості.

Залежно від ініціатора-замовника проведення корпоративного екологічного аудиту розрізняють ініціативний корпоративний екоаудит та обов'язковий. Перший класифікують на внутрішньо- та зовнішньоініціативний. Внутрішньоініціативний корпоративний екологічний аудит, в свою чергу, може бути ініційований:

- рішенням правління в процесі виробничо-господарської діяльності;
- рішенням загальних зборів акціонерів;
- рішенням наглядової ради.

Зовнішньоініціативний корпоративний екологічний аудит здійснюється на замовлення зацікавлених сторін в діяльності корпорації, державних органів управління. Так, наприклад, майбутній інвестор може зацікавитись рівнем екологічної безпеки виробництва, технологій, продукції. Особливо це може бути актуальним для іноземних інвесторів або у випадку експорту продукції акціонерного товариства, просування продукції на міжнародні ринки.

Обов'язковий корпоративний екологічний аудит можна класифікувати на законодавчо обов'язковий, який проводиться відповідно до встановленого переліку законом України «Про екологічний аудит» від 24.06.2004 року [2], та корпоративно обов'язковий, згідно з переліком та графіками, які затверджені програмними документами корпорації (в тому числі, на загальних зборах акціонерів). Так, корпоративно обов'язковий екологічний аудит може проводитись під час розширення виробництва. Зокрема, проводиться аналіз впливу розширення виробництва на еколого-економічну діяльність корпорації, чи не призведе дане розширення виробництва до збільшення екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище, чи навпаки зменшить.

Результати корпоративного екологічного аудиту можуть впливати на прийняття рішень стосовно освоєння нових видів продукції (технологій). Якщо результати екоаудиту свідчать, що виробництво нового виду продукції є еколого-економічно неефективним (значна природоємність (матеріалоємність), виникнення шкідливих відходів тощо), управління корпорації має змогу відмовитись від випуску даної продукції. І, навпаки, приймається позитивне рішення стосовно випуску нової продукції (освоєння технологій), якщо результати корпоративного екологічного аудиту свідчать про відсутність екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище або його мінімальне значення.

Корпоративно обов'язковий екологічний аудит також необхідно проводити у випадках залучення інвестицій. Інвестори віддають перевагу інвестиційним проектам, які є екологічно спрямованими або направлені на зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище. Також корпоративно обов'язковий екологічний аудит може проводитись у випадку обґрунтування екологічно орієнтованих інвестиційних програм з залученням державних коштів.

Необхідно зазначити, що результати корпоративного екологічного аудиту є більш ефективними та дієвими у випадках, коли він ініціюється внутрішніми органами управління корпорації. Це є свідченням високого рівня екологічної культури, екологічної свідомості управління корпорації, що тим самим підвищує її екологічний імідж.

Залежно від того, який об'єкт корпорації підлягає аудиту, корпоративний екоаудит можна поділити на управлінський, аудит виробничих об'єктів, фінансової діяльності

корпорації, природоохоронних заходів.

Щодо специфіки проведення корпоративний екологічний аудит можна поділити на технологічний, енергетичний, інвестиційний, аудит викидів (скидів) корпорації, екологічний аудит поводження з виробничими відходами корпорації. Систематизація видів корпоративного екологічного аудиту наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація видів корпоративного екологічного аудиту

Вид корпоративного екологічного аудиту	Визначення сутності корпоративного екологічного аудиту
<i>Залежно від суб'єкту, який здійснює корпоративний екологічний аудит</i>	
Внутрішній	Проводиться внутрішньою корпоративною групою екоаудиторів
Зовнішній	Виконується спеціалізованою аудиторською компанією, яка має державний дозвіл на здійснення екологічного аудиту та відповідну ліцензію
<i>Залежно від ініціатора корпоративного екологічного аудиту</i>	
Ініціативний: внутрішньоініціативний	Добровільний екологічний аудит здійснюється за необхідності за рішенням внутрішніх органів управління корпорацією
Зовнішньоініціативний	Здійснюється на замовлення зацікавлених сторін (інвесторів, банків, страхових компаній, інших суб'єктів ринку тощо)
Обов'язковий: законодавчо обов'язковий	Проводиться у відповідності до встановленого переліку законом України «Про екологічний аудит»
Корпоративно обов'язковий	Проводиться згідно з переліком та графіками проведення, які затверджені в програмних документах корпорації, в тому числі на загальних зборах акціонерів
<i>Залежно від об'єкту, який підлягає аудиту</i>	
Екоаудит виробничих об'єктів компанії та технологічних процесів	Передбачає аналіз виробничих об'єктів корпорації щодо їх екологічної безпеки, моральної та фізичної зношеності
Аудит продукції, яка виробляється	Аналіз впливу продукції корпорації на навколишнє природне середовище на всіх етапах життєвого циклу даного продукту
Аудит системи екоменеджменту корпорації	Систематичний та задокументований процес отримання об'єктивних доказів для визначення відповідності системи екологічного менеджменту корпорації критеріям, які пред'являються до таких систем
Аудит фінансування діяльності корпорації	У випадку цільового фінансування природоохоронних, ресурсозберігаючих заходів аудиту підлягають напрямки та ефективність використання відповідних коштів корпорації, окремих інвесторів, цільових екофондів тощо. Аудит системи екообліку
Аудит природоохоронних (ресурсозберігаючих) заходів	Передбачає аналіз ефективності проведених природоохоронних (ресурсозберігаючих) заходів
<i>Залежно від специфіки проведення корпоративного екологічного аудиту</i>	
Технологічний	Здійснюється аналіз технологічного процесу за маршрутною технологічною схемою з метою пошуку заходів щодо впровадження «зелених» технологій та екологічно чистого виробництва
Енергетичний	Корпоративний екологічний аудит споживання енергії, аналіз можливостей зниження рівня споживання енергії зі збереженням обсягів виробництва
Інвестиційний	Оцінка рівня екологічної безпечності господарської діяльності корпорації для визначення її інвестиційної привабливості під час покупки контрольного пакету акцій або прийняття інвестиційних рішень
Аудит викидів (скидів)	Аналіз об'ємів викидів (скидів) під час виробничого процесу, аналіз можливостей їх зменшення, аналіз ефективності очисного обладнання
Аудит виробничих відходів	Аудит, що передбачає аналіз поводження з відходами, можливість їх повторного використання у власному або іншому виробництві (визначення коефіцієнту рециклінгу), аналіз витрат на їх зберігання та утилізацію, аналіз можливостей утилізації відходів безпосередньо на підприємстві
Аудит екологічних ризиків	Здійснюється аналіз ймовірності виникнення екологічних ризиків у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності, у тому числі оцінюється ризик не проведення корпоративного екологічного аудиту (консалтинговий екологічний ризик)
Аудит екологічного рейтингу компанії	Визначається екологічний рейтинг компанії. У разі його зменшення, аналізуються фактори, які спричинили пониження його рівня та визначаються заходи щодо усунення виявлених недоліків

Проводити екологічний аудит акціонерних компаній необхідно з урахуванням наступних принципів:

1. Виробничий. Корпоративний екологічний аудит полягає в детальному вивченні виробничих (технологічних) особливостей функціонування компанії. В тому числі повинні враховуватись та підлягати оцінці технології (системи) ресурсо- та енергозабезпечення виробничо-господарської діяльності.

2. Комплексність. Даний принцип забезпечується повнотою охопту всіх сторін діяльності акціонерного товариства та всебічної оцінки причинно-наслідкових залежностей в еколого-економічній та природоохоронній діяльності компанії. Так, повинні визначатися та оцінюватися рівні впливу наслідків виробничої діяльності на персонал, виробничі процеси, обладнання, окремі економічні показники (прибутковість, ефективність, ринкова вартість акцій тощо).

3. Взаємопов'язаність причин та наслідків. Результати природоохоронної (екологічної) діяльності повинні розглядатися у взаємозв'язку з факторами, які їх обумовлюють.

4. Об'єктивність, реальність, точність. Під час проведення корпоративного екологічного аудиту експерти повинні користуватися достовірною, перевіреною інформацією, яка реально відображає об'єктивну дійсність. При цьому висновки повинні обґрунтовуватись точними аналітичними розрахунками. Із даного принципу витікає необхідність удосконалення системи внутрішньокорпоративного обліку, а також методики проведення екологічного аудиту акціонерної компанії.

5. Використання результатів виробничого та державного екологічного контролю.

6. Корпоративний екологічний аудит повинен бути дієвим. Із даного принципу витікає необхідність практичного використання матеріалів та висновків аудиту для розробки й впровадження конкретних природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів.

7. Демократизм. В проведенні корпоративного екологічного аудиту компанії може приймати участь широке коло працівників підприємства, членів наглядової ради тощо.

8. Ефективність. Витрати на проведення корпоративного екологічного аудиту повинні забезпечувати еколого-економічних ефект у вигляді, наприклад, зниження обсягів навантаження на навколишнє природне середовище, зменшення економічного ефекту від забруднення, підвищення екологічного іміджу компанії, зростання ринкової ціни на акції корпорації.

Враховуючи специфіку діяльності промислових підприємств корпоративної форми господарювання, необхідно виділити наступні основні функції корпоративного екологічного аудиту:

— контролююча функція – полягає у контролі екологічної діяльності правління компанії, дотриманні вимог її статуту та внутрішніх нормативних документів;

— соціальна функція – забезпечення еколого-орієнтованого управління трудовим колективом корпорації, підвищення екологічної освіченості менеджменту та персоналу;

— інформаційна функція – надання інформації правлінню корпорації для прийняття своєчасних та відповідних рішень у сфері охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження, інформування загальних зборів про результати корпоративного екологічного аудиту компанії з метою затвердження майбутніх екологічних програм;

— превентивна функція – своєчасне визначення правлінням корпорації можливих екологічних ризиків внаслідок виробничої діяльності, та затвердження заходів щодо їх уникнення;

— мотиваційна функція – мотивація членів правління корпорації до підвищення рівня екологічної безпеки, екологічного іміджу корпорації, її конкурентоспроможності, а також виходу на світові ринки та залучення додаткових інвестицій.

Вітчизняний та зарубіжний досвід проведення екологічного аудиту визначає різні методичні підходи до його проведення. Найбільш широкого поширення набули наступні методи проведення екологічного аудиту: використання матеріальних балансів та технологічних розрахунків надходження сировини, випуску продукції, утворення відходів та

викидів (скидів) шкідливих речовин, експертних оцінок.

Метод матеріальних балансів та технологічних розрахунків полягає у складанні та аналізі системи матеріальних балансів основних компонентів сировини та матеріалів, води, забруднюючих речовин. Дозволяє оцінити не лише фактичний вплив на навколишнє природне середовище (контрольоване та неконтрольоване, регульоване та нерегульоване) за основним видом діяльності в цілому, але й надати необхідну оцінку окремим джерелам впливу на навколишнє природне середовище, системам регулювання викидів і скидів забруднюючих речовин, системам розміщення та знищення відходів, системам моніторингу. Узагальнюючі та деталізовані балансові схеми матеріальних потоків є однією з найбільш зручних форм представлення даних про впливи на навколишнє природне середовище [13, с. 6].

Методи експертної оцінки застосовуються найчастіше, оскільки він не вимагає додаткових даних або зусиль, які притаманні формальним методам. Метод експертної оцінки працює найефективніше, коли існують явні критерії ухвалення рішень, проводяться консультації із зацікавленими сторонами, експерти і радники мають відповідні кваліфікації і досвід, рішення підтверджуються формальним обґрунтуванням.

Відповідна мета корпоративного екологічного аудиту обумовлює вибір типу корпоративного екоаудиту, що, в свою чергу, передбачає використання конкретної методики та процедури проведення екологічного аудиту. При цьому, слід відзначити, що даний вибір повинен забезпечувати повноту, системність та комплексність проведення корпоративного екоаудиту.

Отже, специфіка та масштаби проведення екологічного аудиту акціонерних компаній залежать від певної інформації, а саме:

- місця розташування та особливостей виробничо-господарської діяльності об'єктів, які входять до структури корпорації;
- організаційної структури компанії (наявність філій, окремих структурних підрозділів тощо), системи управління;
- виду основної діяльності, загальних технологічних схем, включаючи обладнання та промислові засоби;
- складу та технологічних процесів допоміжних систем життєзабезпечення;
- організаційно-економічного механізму природокористування, ресурсозбереження, системи забезпечення техногенної, енергетичної та екологічної безпеки, захисту від надзвичайних ситуацій;
- стану техногенної обстановки та навколишнього природного середовища на прилеглих до підприємства територіях;
- рівня впровадження системи екологічного менеджменту.

Обрана методика проведення корпоративного екологічного аудиту визначає його організаційне забезпечення, яке передбачає формування програми і процедури корпоративного екоаудиту. При цьому вони повинні враховувати наступне:

- пріоритетні екологічні аспекти діяльності корпорації;
- періодичність та повноту проведення екоаудиту;
- планування і ефективну організацію роботи аудиторської групи;
- компетенцію екоаудиторів;
- загальну методологію корпоративного екологічного аудиту і методику здійснення різних його видів;
- впровадження та використання результатів екоаудиту.

Відповідна мета корпоративного екологічного аудиту визначає його обсяг (масштаб). Обсяг корпоративного екологічного аудиту характеризується сукупністю взаємопов'язаних аудиторських процедур, що встановлені та затверджені на загальних зборах акціонерного товариства в рамках екологічної політики корпорації. Вони не повинні суперечити стандартам екоаудиторської діяльності, застосування яких відповідає планам та програмі корпоративного екоаудиту для збору аудиторських доказів, підготовки екоаудиторського

звіту та висновку, а також для досягнення цілей корпоративного екоаудиту в конкретних умовах його проведення [9].

Необхідно відзначити, що планування корпоративного екологічного аудиту передбачає визначення та конкретизацію об'єкту, обсягу, методологічного забезпечення, критеріїв етапів екоаудиту на якісному та сучасному рівнях.

Програма корпоративного екологічного аудиту є основою для вибору процедур екоаудиту, а також для перевірки належного його виконання (оцінки якості його проведення). Кожна програма екологічного аудиту конкретного промислового підприємства корпоративної форми господарювання є індивідуальною. Але необхідно зазначити, що існує ряд ключових елементів, які обов'язково необхідно враховувати при розробці будь-якої програми корпоративного екологічного аудиту. Так, у ході її підготовки необхідно враховувати наступні фактори:

- вимоги законодавства в сфері виробничої діяльності відповідної галузі, організації ресурсокористування, охорони навколишнього середовища, забезпечення техногенної, енергетичної і екологічної безпеки та захисту від надзвичайних ситуацій;
- достовірність та реальність наданої екологічної інформації;
- термін проведення аудиторської перевірки;
- основну мету проведення корпоративного екологічного аудиту;
- багатфункціональність і масштабність діяльності корпорації, кількість окремих підрозділів, наявність особливих охоронних природних об'єктів, пам'яток культурної спадщини, обмежень господарської діяльності в місцях проживання населення;
- висновки екоаудитів та інших перевірок;
- думки зацікавлених сторін, громадськості про природоохоронну (екологічну) діяльність корпорації, екологічний рейтинг компанії.

Аналіз та оцінка отриманих результатів у ході проведення корпоративного екологічного аудиту здійснюються згідно з встановленими критеріями. Критерії корпоративного екоаудиту представляють собою сукупність вимог, закріплених нормативно-правовими актами та стандартами в сфері природокористування, охорони навколишнього середовища, техногенної, енергетичної та екологічної безпеки, захисту від надзвичайних ситуацій, стійкого розвитку, а також прийнятих корпорацією екологічно орієнтованих зобов'язань, зазначених нею в програмі екологічної політики [9].

На наш погляд, слід приділити особливу увагу розробці та удосконаленню внутрішньо корпоративних критеріїв екологічного аудиту. Наприклад, це можуть бути більш жорсткі екологічні вимоги (стандарти, нормативи) щодо технічних процесів, якості (екологічності) сировини, продукції компанії, рівня освіти та освіченості персоналу, керівників підрозділів, менеджменту компанії. Встановлення внутрішньокорпоративних критеріїв екоаудиту сприятиме підвищенню рівня екологічної безпеки діяльності, компанії, підвищенню позитивного екологічного іміджу, зростанню рівня довіри з боку інвесторів та громадськості.

Ресурси для забезпечення корпоративного екологічного аудиту визначаються з урахуванням мети, області, об'єму та строків проведення аудиту. Також необхідно враховувати наявність аудиторів-екологів із числа спеціалістів корпоративного об'єднання, які мають сертифікати на право проведення екоаудитів та тих, що мають відповідну професійну підготовку. Ресурсне забезпечення буде залежати від можливості залучення технічних експертів; підготовленості персоналу до проведення екоаудиту.

Підсумком корпоративного екоаудиту є розробка офіційного документу, який складається у відповідності з національними та внутрішньокорпоративними правилами (стандартами) екоаудиторської діяльності і включає виражену в установленій формі думку аудитора-еколога про відповідність діяльності корпорації вимогам законодавства, правилам, інструкціям та зовнішнім і внутрішнім стандартам в сфері використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища, техногенної, енергетичної та екологічної безпеки, захисту від надзвичайних ситуацій.

Слід зазначити, що згідно з діючим законом України «Про екологічний аудит» (2004 рік) [2] всі дані та матеріали, які були отримані у ході корпоративного екологічного аудиту, є

конфіденційною інформацією, яка належить та є власністю замовника корпоративного екоаудиту. Вони можуть бути використані для цілей забезпечення дотримання вимог технічних і правових норм і організації системи управління охороною навколишнього середовища, охорони здоров'я персоналу і раціонального використання ресурсів. Проте, важливим є те, що за бажанням менеджменту акціонерного підприємства результати екоаудиторської перевірки можуть бути оголошені на загальних зборах акціонерів, у засобах масової інформації тощо. Це сприятиме підвищенню прозорості у відношенні з відповідними суб'єктами та буде стимулювати співробітництво з такою компанією.

За міжнародними та державним стандартами весь процес екологічного аудиту простежується як логічна послідовність чітко визначених завдань, що забезпечують дотримання системного підходу. Процедuru проведення корпоративного екологічного аудиту можна умовно розділити на три стадії: попередня стадія; стадія аудиту; заключна стадія.

Необхідно відмітити, що процес проведення корпоративного екологічного аудиту спрощується та потребує менше часу за наявності на підприємстві власної екоаудиторської групи. По-перше, не потрібно кожного разу ознайомлюватись з виробничо-господарською діяльністю компанії, аналізувати особливості галузі, в якій вона функціонує. По-друге полегшується процес збору необхідної інформації.

Наявність внутрішньокорпоративної групи екоаудиторів не лише зменшує витрати часу на проведення корпоративного екологічного аудиту та спрощує процедуру його проведення, а й свідчить про високий рівень екологічної культури, свідомості членів правління корпорації та персоналу.

Зазначимо, що для забезпечення реалізації принципів проведення корпоративного екологічного аудиту дана екологічна група повинна функціонувати незалежно від інших функціональних підрозділів та підпорядковуватись, наприклад, ревізійній комісії корпорації. Також для забезпечення належного проведення корпоративного екологічного аудиту, члени екоаудиторської групи повинні мати необмежений доступ до всієї екологічної звітності корпорації. Для того, щоб створена група мала змогу ефективно функціонувати, вона повинна спиратись на затверджену під час загальних зборів екологічну програму корпорації.

Висновок. Таким чином, розглянуті теоретичні основи та принципи дозволяють в подальшому сформулювати науково-методичні підходи та відповідний інструментарій проведення корпоративного екологічного аудиту.

Список використаних джерел

1. Галушкіна Т.П. Економіка природокористування / Галушкіна Т.П. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 321 с.
2. Про екологічний аудит» [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято постановою ВР від 24.06.2004 № 1862-IV] // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 45. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
3. Инженерная экология и экологический менеджмент : учебник / [М.В. Буторина, Л.Ф. Дроздова, Н.И. Иванова и др.] ; под ред. Н.И. Иванова, И.М. Фадиной. – [3-е изд.]. – М. : Логос, 2011. – 520 с. : ил. – (Новая университетская библиотека).
4. Кожушко Л.Ф. Екологічний менеджмент : [підручник] / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – К. : ВЦ "Академія, 2007. – 432 с.
5. Марьин Е.В. Организационно-правовой механизм экологического аудита : [монография] / Марьин Е.В. ; предисл. Т.В. Золотниковой. – М. : Волтерс Клувер, 2010. – 192 с.
6. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Пахомова Н.В., Эндрес А., Рихтер К. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
7. Сидорчук В.Л. Развитие экологического аудита в сфере природопользования и охраны окружающей среды: теория, методы и практика / Сидорчук В.Л. – М. : НИИ-Природа, РЭФИА, 2002. – 458 с.

8. Системы экологического менеджмента для практиков / [С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова] ; под ред. С.Ю. Даймана. – М. : РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с.

9. Серов Г.П. Экологический аудит и экоаудиторская деятельность : [научно-практическое руководство] / Серов Г.П. – М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2008. – 408 с.

10. Экологический менеджмент в условиях глобализации экономики / [С.М. Сухорукова, П.В. Сухоруков, Е.И. Хабарова и др.]. – М. : КолоС, 2009. – 216 с. : ил. – (Учебник и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений).

11. Шевчук В.Я. Екологічне управління : [підручник] / Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Білявський Г.О. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.

12. Шевчук В.Я. Екологічний аудит / Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Навроцький В.М. – К. : Вища шк., 2000. – 344 с

13. Экономика природопользования : [учеб. / под ред. К.В. Папенова]. – М. : ТЕИС, ТК Велби, 2010. – 928 с.

УДК 65:657;658

П. С. СМОЛЕНЮК

ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В НОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто проблеми переоцінки, індексації, амортизації основних засобів. Визначено взаємозв'язок та встановлено вплив амортизації на оновлення й модернізацію основних засобів підприємств. Рекомендовано вдосконалити бухгалтерський облік ремонтних робіт основних засобів у відповідності з «Податковим кодексом України».

Рассмотрены проблемы переоценки индексации амортизации основных средств. Определена взаимосвязь и установлено влияние амортизации на обновление и модернизацию основных средств предприятий. Рекомендовано усовершенствовать бухгалтерский учет ремонтных работ основных средств в соответствии с "Налоговым кодексом Украины".

The problems of revaluation, indexation and depreciation of capital devices are considered. Interconnection is defined and influence of amortization on renewal and modernization of the basic assets of enterprises is established. It is recommended to perfect the accounting of repair works of the basic assets and in accordance with the "Tax Code of Ukraine".

Ключові слова: переоцінка, індексація, амортизація, ремонт основних засобів, інвентарна картка, національний стандарт, прискорена амортизація.

Постановка проблеми. Основні засоби як матеріальна основа процесу виробництва потребують такої організації їх обліку, яка б сприяла підвищенню контрольних функцій обліку, стимулювала відновлення основних засобів, а також давала об'єктивну інформацію для аналізу ефективності використання основних засобів та джерел їх відтворення. Зі вступом в силу Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», «Податкового кодексу України», П(С)БО 7 та інших стандартів бухгалтерського обліку настала нова ера організації і методології бухгалтерського обліку основних засобів. З'явилися нові поняття та економічні категорії, такі як «справедлива вартість», «визнання активів», «майбутня економічна вигода», безліч інших, правильне розуміння яких важливе для ефективної організації бухгалтерського обліку основних засобів. У зв'язку з цим П(С)БО 7 на сьогоднішній день не принесло полегшення в нелегкій бухгалтерській праці. Тому питання, пов'язані з відображенням в бухгалтерському обліку основних засобів, є в даний момент одними із найбільш актуальних.

Незважаючи на те, що основні засоби як економічна категорія використовуються досить часто, питання методики їх обліку і аналізу залишаються дискусійними, що й обумовило дослідження цього питання. У розробку теоретичних і методичних проблем основних засобів значний внесок зробили українські вчені-економісти: А. Демічева, В. Грузінов, В. Раєвський, О. Волков, В. Складенко, А. Верещагіна, Е. Бородін, І. Лисенко, В. Стражева. Проблеми обліку і аналізу основних фондів розглядали у своїх роботах Ф. Бутинець, В. Стоєв, Н. Тарасенко, Т. Шахрайчук, О. Покропивний та інші. Проте, в підходах

вчених існують відмінності стосовно класифікації основних засобів. Отже, проблему розробки методології, конкретних алгоритмів обліку і аналізу вважати завершеною не можна тим більше, що умови господарювання динамічно змінюються і висувають нові вимоги щодо вдосконалення системи обліку, хоча «Податковий кодекс України» поставив крапку в цьому питанні [6, с. 134–135].

Одним із найбільш складних і трудомістких для виконання вимог П(С)БО 7 є розділ, у якому викладено порядок проведення індексації та переоцінки основних засобів. Індexація і переоцінка основних засобів є ринковим механізмом, що дає можливість врахувати як інфляційні процеси, так і справедливую вартість основних засобів. Ці два процеси (індексації та переоцінки основних засобів) мають одну мету – збільшення вартості основних засобів, власного капіталу, але різну економічну сутність, по-різному відображаються в податковому і бухгалтерському обліку, мають різні передумови проведення. А в економіці України за весь час її незалежного розвитку виникали передумови проведення як індексації, так і переоцінки основних засобів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато науковців займаються вирішенням цієї проблеми. Так, Г. Давидов у своїй статті виділяє декілька етапів в розвитку цих процесів [1, с. 119–122], А. Білоусов висвітлює основні вимоги й недоліки цього розділу П(С)БО 7 [2, с. 22–25]. Ним викладено діючу методикую переоцінки з докладними роз'ясненнями найменш зрозумілих її вимог. Проблемами застосування норм П(С)БО 7, а точніше тієї його частини, яка визначає порядок нарахування амортизації та класифікацію підходів щодо амортизації основних засобів, займається Ю. Стадницький [3, с. 72–78], який по-новому трактує поняття «амортизація» у зв'язку з тим, що не існує єдиного підходу трактування серед вчених економістів.

Значний внесок у розвиток теоретичних і методологічних засад амортизації основних засобів внесли зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Стоун, О. Ланге, Е. Нікбахт, А. Фукс, О. Кузьмін, Н. Виговська, С. Голов, А. Загородній та ін. Незважаючи на значну кількість праць науковців існують проблеми класифікації підходів щодо амортизації основних засобів. У своїх працях вони не тільки визначають ці проблеми, а й до деяких з них пропонують вирішення.

Але багато питань залишаються ще не зрозумілими. Тому в даній статті автором розглянуто проблемні ситуації з визначенням приналежності матеріальних цінностей до основних засобів, їх оцінкою, переоцінкою і нарахуванням амортизації та ефективності згідно з використанням П(С)БО 7 та «Податкового кодексу України».

Мета дослідження – уточнення раніше розглянутих теоретичних положень і розробка практичних пропозицій з оцінки, переоцінки, амортизації основних засобів, зокрема об'єктів нерухомості і факторів, які можуть вплинути на формування їх ринкової вартості, а також теоретичне обґрунтування процесів відтворення основних засобів підприємств в умовах сучасної економіки з урахуванням останніх змін у правовому середовищі.

Виклад основного матеріалу. Автором були використані наступні методи дослідження розглянутої теми:

- загальнонаукові (аналіз, синтез і гіпотеза);
- документальні (нормативно-правове регулювання та дослідження документів);
- виявлення недоліків.

В умовах ринкової трансформації економіки першочергового значення для здійснення ефективного управління виробничо-господарською діяльністю господарюючих суб'єктів набуває проблема достовірного і своєчасного отримання обліково-аналітичної інформації про всі господарські факти і процеси, наявні ресурси їх використання, доходи і витрати, фінансові результати тощо.

Розглянемо проблеми організації бухгалтерського обліку основних засобів на підприємствах.

Існує дві важливі задачі в області бухгалтерського обліку основних засобів. Перша полягає у визначенні того, яка частина їхньої вартості буде списана на витрати в поточному

звітному періоді; друга – у підрахунку залишкової вартості, показаної в балансі. З розв'язанням цих задач пов'язані проблеми обліку основних засобів, що, у свою чергу, визначають основні напрямки його організації на підприємстві.

На наш погляд, до особливостей обліку основних засобів на підприємстві можна віднести:

1. Одним із принципових питань є оцінка основних засобів.

Для успішної діяльності ринково орієнтованого підприємства необхідно оптимально оцінити майно, можливості і результати. Ґрунтуючись на таких видах оцінок, як оцінка за первісною, відновлювальною і залишковою вартістю, підприємства не можуть реально оцінити майно, зобов'язання, власність тому, що вони не відображають ринкових цін, що плавають, і їхнього впливу на вартість майна, змін технологій та інших факторів. Тому необхідний новий механізм оцінки, що використовує різні найбільш оптимальні методи. Тільки за допомогою об'єктивної оцінки можна скласти правильне уявлення про факти господарського життя.

Важливість і значення достовірної оцінки для обліку основних засобів важко переоцінити, тому що від того, наскільки правильно зроблена оцінка, залежить точність характеристики обсягу, стану і руху основних фондів, а у відомій мірі і точність якісної їхньої характеристики. Неправильно ж обраний принцип оцінки може викликати:

- перекручене відображення в балансі дійсного обсягу основних засобів і їхнього співвідношення з оборотними коштами;
- дезорієнтацію в нарахуванні зносу основних засобів, а звідси і помилки в обчислюванні собівартості й у визначенні прибутку об'єкта господарювання;
- недостатність суми амортизаційних обчислень для здійснення їхнього відтворення;
- помилки серед ряду економічних показників, що характеризують використання основних засобів у виробничому процесі та ін.

Дослідженню даних питань присвячені роботи таких економістів, як Дж. Фридман, Н. Ордуей, А. Сем'яновський, В. Новодворський. Однак, всі вони в основному носять загальнотеоретичний характер і не стосуються шляхів реалізації даної проблеми.

Таким чином, дослідження проблем оцінки допоможе вирішити багато проблем обліку основних засобів, яких стає усе більше в зв'язку зі здійсненням в Україні ринкових перетворень.

Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Відповідно до п. 4 П(С)БО 7 під первісною вартістю основних засобів розуміють історичну (фактичну) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

П(С)БО 7 визначення справедливої вартості основних засобів не дає. Визначення справедливої вартості активів можна прочитати в П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств».

Згідно з п.4 П(С)БО 19 справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. На нашу думку, П(С)БО 7 має містити більш конкретне визначення справедливої вартості основних засобів, що наведене в МСБО 16: «Справедливою вартістю основних засобів є їхня ринкова вартість, визначена експертною оцінкою, яку звичайно здійснюють професійні оцінщики» [4, с. 137]. Таке визначення справедливої вартості необхідне для врегулювання питань оцінки і переоцінки основних засобів.

В податковому обліку основні засоби оцінюються за фактичними витратами на придбання, самостійне виготовлення, а поняття «справедлива вартість» відсутнє.

В бухгалтерському обліку згідно з П(С)БО 7 первісна вартість основних засобів має збільшуватися на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта, що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, а зменшуватися – на вартість часткової ліквідації об'єкта; первісна вартість та сума зносу основних засобів можуть змінюватись при їх переоцінці.

2. На наш погляд, в обліку основних засобів повинно бути удосконалення системи формування інформації на самому підприємстві на основі організації процесів документування операцій з надходження і вибуття основних засобів, систематизації й групування інформації з їх наявністю тощо. Характер інформації про основні засоби, яка формується в бухгалтерському обліку з відповідностями до потреб усіх користувачів, вимагає розвитку методології й організації обліку за багатьма параметрами.

Варто мати на увазі, що інформація повинна відповідати національним стандартам обліку і фінансової звітності, принципи яких забезпечують вірогідність відображення в балансі й інших формах звітності реальністю основних засобів.

В ринкових умовах роль основних засобів змінюється. Величезного значення набуває нерухомість, особливо об'єкти, які здатні впливати на прибутковість, ефективність, а отже, і величину вкладеного в них капіталу.

В П(С)БО 7 немає інформації стосовно узгодженості між переоцінкою основних засобів для бухгалтерського обліку та індексацією груп основних фондів в рамках податкового обліку основних засобів, що регламентується статтею 144 розділу III «Податкового кодексу України». Аналізуючи вимоги нормативно-правових актів, що регламентують бухгалтерський та податковий облік, можна зробити висновок, що переоцінка повинна здійснюватись для бухгалтерського обліку, а індексація – для цілей визначення оподаткованого обліку.

При переоцінці основних засобів в основному враховуються інфляційні процеси. Коливання цін з часом являється результатом дії економічних і як загальних соціальних сил, так і специфічних. Перші можуть викликати зміну загального рівня цін і купівельної вартості грошей. Дія окремих специфічних сил, наприклад технологічні зміни, можуть призвести до зрушень в співвідношенні попиту і пропозиції, що потягне за собою значні зміни ціни. Однак, необхідно врахувати також вплив науково-технічного прогресу, який у відношенні до об'єктів нерухомості виражається в підвищенні капітальності споруд якості робіт, екологічних вимог. В умовах інфляції забувають про ці складові оцінки. Повна відновлювальна вартість об'єкту – це не ті кошти, які необхідно витратити для того, щоб відновити або замінити існуючі активи підприємства. Це саме та вартість, яка служить для амортизаційних, податкових, страхових нарахувань. Для правильного визначення відновлювальної вартості необхідне відображення в ній науково-технічного прогресу. Якщо будується споруда, то слід враховувати сучасні вимоги проектування.

Платники податку всіх форм власності мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I_{(a-1)} - 10] / 100,$$

де $I_{(a-1)}$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не проводиться. Збільшення вартості об'єктів основних засобів, що амортизуються, здійснюється станом на кінець року (дату балансу), за результатами якого проводиться переоцінка та використовується для розрахунку амортизації з першого дня наступного року.

3. Наступна особливість обліку основних засобів пов'язана з методологією погашення вартості функціонуючих основних засобів. В даний час при діючих методиках нарахування зносу (амортизації) зовсім не враховується фактор економічного старіння. Ринок, відносини купівлі-продажу вимагають визначення і реальної залишкової вартості нерухомості, що в жодному разі не може бути забезпечено системою централізованих нормативів погашення з дуже усередненими розрахунками фізичного і морального зносу, тим більше глобально встановлюваних коефіцієнтів перерахування.

У період переходу економіки до ринкових відносин питання амортизації основних засобів постають особливо гостро. Цей інтерес цілком виправданий, тому що мова йде про

методи збереження і відновлення основних засобів і чутливого елементу собівартості продукції.

Заслугує на увагу науковий підхід до трактування поняття «амортизація» Ю. Старицького [3, с. 72], який охарактеризував та проаналізував сім підходів до трактування амортизації. Ним відмічено, що незважаючи на суттєві відмінності між ними, все ж пов'язують її з процесом зношування вже наявних основних фондів.

Разом з тим в економічній теорії існує напрямок, згідно з яким амортизація – це не частина вартості нині діючих виробничих фондів, а витрати, необхідні для компенсації зношених засобів праці, тобто капітальні вкладення у нові основні фонди [3, с. 74].

Відомо, що витрати на формування основних засобів мають найбільш тривалий період обігу. При цьому основні засоби в міру зменшення поступово втрачають свою вартість, переносячи її окремими частинами на собівартість продукції, що виготовляється. Тому, хоча вкладення в основні засоби і носять одноразовий характер, вони відносяться до всієї продукції, що буде випускатися з їхньою участю протягом тривалого періоду часу, що охоплює багато калькуляційних періодів.

Такий розподіл витрат здійснюється за допомогою обліку основних засобів. Таки чином, амортизація за рахунок собівартості продукції створює нагромадження для наступного відшкодування основних засобів, і тим самим забезпечує розподіл одноразових витрат підприємства. Тобто амортизація одночасно з функцією відшкодування зносу основних засобів виконує і функцію розподілу витрат між окремими калькуляційними періодами.

Економічна обґрунтованість норм амортизації має важливе значення, тому що від них значною мірою залежать терміни відновлення основних засобів, а отже, і темпи розвитку економіки.

Практична значимість амортизації в забезпеченні процесу виробництва основних засобів пов'язана з формуванням амортизаційних відрахувань, тобто з методом їхнього нарахування. Він містить у собі не тільки спосіб розрахунку амортизаційних відрахувань, але і порядок відображення відшкодування вартості основних засобів у процесі її руху протягом усього терміну їхньої служби. Тому метод нарахування амортизаційних відрахувань займає важливе місце у всій системі амортизації.

Розглядаючи особливості ведення обліку та контролю амортизаційних відрахувань та методи нарахування амортизації основних засобів, можна зазначити, що революційних змін у методах амортизації немає. Згідно з п.п. 145.1.5 розд. III Податкового кодексу України нарахування амортизації основних засобів здійснюється із застосуванням п'яти методів, аналогічних тим, які встановлені п. 26 П(С)БО 7, а саме: прямолінійного, зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого. Водночас не секрет, що багато підприємств бухгалтерські методи амортизації не використовують, а застосовують так званий податковий метод (що дозволено також П(С)БО 7), згідно з яким амортизація основних засобів нараховується за нормами та методами, передбаченими Законом "Про прибуток". У зв'язку з набуттям чинності Податкового кодексу про метод нарахування амортизації можна забути – він став уже історією разом із Законом "Про прибуток", який утратив чинність 01.04.11 р., окрім п.1.20, який діє до 01.01.13 р.

Відповідно до даного факту варто зазначити, що первинні документи, в яких відображають метод нарахування амортизації об'єкта основних засобів та його технічні характеристики (наприклад, форма 03-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»), недоречні та неінформативні, що не забезпечує своєчасність надходження інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Саме тому дуже актуальним і важливим питанням на сьогоднішній час є удосконалення первинного обліку основних засобів.

Під час аналізу існуючої зараз форми 03-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів», яка затверджена наказом Міністра фінансів України «Про затвердження

Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів» від 30.09.2003 № 61, виявлено відсутність деякої необхідної на сучасному етапі інформації як внутрішній, так і зовнішній користувачам.

Оскільки кожне підприємство самостійно обирає метод нарахування амортизації основних засобів і вказує його в наказі «Про облікову політику підприємства», було б доречно в інвентарній картці обліку основних засобів вказувати об'єкт основних засобів (бухгалтерський – відповідно до П(С)БО 7, чи податковий – відповідно до «Податкового кодексу України»).

Взагалі, на багатьох підприємствах ведеться електронний облік об'єктів основних засобів. Тому при експлуатації їх в інвентарній картці можна було б автоматично розрахувати строк корисного використання, що залишився. Це б допомогло бухгалтеру визначити теперішній стан фізичного зносу на будь-яку встановлену дату.

У формі ОЗ-6 варто було б надати інформацію для відображення методу нарахування амортизації, обраного для об'єкта основних засобів. Дані таблиці міститимуть інформацію про обраний метод нарахування амортизації та відсоткову ставку, яка буде застосовуватися. Адже відсоток відрахувань встановлюється залежно від обраного методу нарахування амортизації на основний засіб чи групи, до якої він належить [6, с. 136–138].

Відповідно до методів нарахування амортизації основних засобів обраних з П(С)БО 7, амортизаційні відрахування здійснюються щомісячно. Деяка інша методика нарахування амортизації до «Податкового кодексу України», в якому передбачається нарахування амортизації поквартально. Відсоток амортизаційних відрахувань жорстко встановлюється за податковою шкалою амортизації, залежно від того, до якої з чотирьох груп основних фондів відноситься конкретний об'єкт. Внаслідок відповідних змін, внесених до картки ОЗ-6, можна було б полегшити роботу як персоналу бухгалтерської служби, так і представникам органів контролю при проведенні перевірок за операціями нарахування амортизації об'єктів основних засобів на підприємстві. Така інформація зацікавить аудиторів та ревізорів саме тому, що амортизаційні відрахування приймають участь в розрахунку суми оподаткованого прибутку і деяке їх викривлення призводить до порушень фінансової дисципліни на підприємстві, що суттєво може створити негативні тенденції в процесі управління господарською діяльністю підприємства, особливо в період економічної кризи.

Окремо слід розглядати механізм прискореної амортизації. Не підлягає сумніву теза, згідно з якою підприємства повинні мати можливість здійснювати прискорену амортизацію, особливо при запровадженні новітніх, зокрема енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій. Однак, на нашу думку, треба більш точно визначити, яку саме форму нарахування амортизації необхідно вважати прискореною. Досить поширеною помилкою є те, що під прискореною амортизацією розуміють будь-який метод розрахунку амортизації, за якого вона прогресивно зменшується в кожному періоді. Саме за таким методом обов'язково розраховується амортизація основних фондів (за правилами податкового обліку), що є проблематичним, особливо для груп 2 і 4. Відповідно до законодавства амортизація основних фондів цих груп здійснюється до досягнення амортизованою вартістю нульового значення. Внаслідок високих темпів нарахування амортизації в перші роки амортизаційний період розтягується до нескінченності, що створює дивний симбіоз прискореної та уповільненої амортизації [7, с. 31–32]. Саме це мав на увазі С. Голов, коли зазначав, що підвищення в 1,6 рази норм податкової амортизації не сприяло фактичному впровадженню прискореної амортизації, а стало чисто декларативним заходом [8, с. 7–8].

Метод унормованого зменшення «податково-залишкової» вартості примушує розтягувати амортизаційний період на десятки років. Тому його з повним правом можна назвати методом прискорено-уповільненої амортизації, яка орієнтує підприємства не на оновлення, а на його тривалий ремонт [10, с. 70]. Прискореним можна вважати лише метод прогресивно-регресивних норм, що передбачають жорстку регламентацію не тільки норм амортизації, а й тривалості амортизаційного періоду (7 років) та може застосовуватися лише до основних фондів групи 3.

Крім того, негативним наслідком підвищення норм амортизації стало засилля на українському ринку імпортованих основних засобів. Річ у тім, що амортизаційна політика дедалі більше перетворюється на знаряддя формування та підтримання попиту на основні засоби. Інструментом регулювання попиту є норми амортизації. Встановлюючи найвищі норми амортизації на ті чи інші види основних засобів, уряд дає сигнал про те, що витрати, які спрямовуються на придбання основних засобів із найвищими нормами амортизації, дають змогу суттєвіше зменшити базу оподаткування, ніж витрати на придбання основних засобів з меншими нормами амортизації.

Внаслідок такого коригування відбуваються зміни в структурі попиту на основні засоби, що, в свою чергу, призводить до збільшення виробництва та імпорту основних фондів, на які підвищено норми амортизації, і скорочення виробництва основних фондів, норми амортизації на які занижена. Інвестуючи більше коштів у придбання автомобілів, меблів, побутової техніки та інших основних засобів, на які нараховується амортизація за найвищими нормами, підприємства на більшу величину зменшують свої зобов'язання щодо податку на прибуток. Таке інвестування є швидше способом мінімізації, ніж капітальними інвестиціями.

Наведена вище критика методу унормованого зменшення «податково-залишкової» вартості як «прискорено-уповільненого» є справедливою, однак, це не означає, що прискорена амортизація взагалі є неефективною. Практично всі розвинені країни використовують прискорену амортизацію як стимулюючий чинник [11, с. 35], і Україна також може це робити. Але для цього слід чітко визначити, якої мети потрібно досягти, в якому саме плані амортизація має бути прискореною (за сумою податкової економії в перші роки, за тривалістю амортизаційного періоду тощо), і наскільки механізм прискореної амортизації сприятиме досягненню поставленої мети.

4. Поява нових форм власності ставить на порядок денний вирішення питань методології обліку основних засобів. Система відображення операцій з надходження, вибуття і нарахування зносу зазнала істотних змін в зв'язку з введенням нових нормативних актів. Тому представляється дуже важливим розробляти індивідуальний план рахунків підприємства. Такий план рахунків, погоджений з типовим, забезпечить більш достовірне і диференційоване відображення специфіки операцій з основними засобами.

Тепер план рахунків викладено в новітній редакції, що не містить субрахунків. Тобто залишилися тільки синтетичні рахунки (рахунки першого порядку). Застосовують його всі юрособи, окрім банків та бюджетних установ. Вибір субрахунків залишили на розсуд підприємства – залежно від потреб управління, контролю, аналізу та звітності.

5. Необхідно відзначити, що облік основних засобів допускає розгляд питань, пов'язаних з їхнім ремонтом.

В економічній літературі не припиняються дискусії з питань економічної сутності ремонтних робіт. Так, А. Галас [5, с. 38–39] зазначає, що при введенні П(С)БО 7 «Основні засоби» в бухгалтерському обліку витрати на ремонт, модернізацію, реконструкцію, добудову, дообладнання основних засобів відповідно до Стандарту поділяються на групи:

— Витрати на поліпшення основних засобів, у результаті здійснення яких економічні вигоди, що первинно очікуються від використання об'єкту, зростають. До таких поліпшень відносяться модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо. Згідно з п. 14 Стандарту витрати на проведення таких заходів збільшують первинну вартість основних засобів.

— Витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта у робочому стані та одержання первинно визначеної суми майбутніх економічних вигод його використання, згідно з п.15 Стандарту відносяться до витрат звітного періоду і обліковуються на відповідних затратних рахунках.

Однак, ключову ідею сформульовано в п. 144.1 і 146.11 ПКУ: «швидкі» витрати на ремонти та поліпшення ми одержуємо тільки в частині, що не перевищує 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного (податкового) року. Щоправда, у спеціальному стосовно цієї ситуації п. 146.12 ПКУ

з опису бази для визначення 10% ліміту з незрозумілих причин випали слова «що підлягають амортизації».

Тому до кінця не зрозуміло, наскільки важливий критерій амортизованості груп основних засобів з метою визначення бази для розрахунку ремонтного ліміту. На жаль, світла не проливає й чинна форма Декларації. У гр. 2 таблиці 3 її додатку АМ значиться «Балансова вартість на початок звітного (податкового) року». Так само, як не додає визначеності в цьому питанні й нова форма Декларації. Це важливо, оскільки не всі групи основних засобів підлягають амортизації.

Сьогодні платники податку мають право віднести протягом звітного року будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів у сумі, що не перевищує 10% сукупної балансової вартості групи основних фондів на початок звітного року. Витрати, що перевищують зазначену суму, відносяться на збільшення балансової вартості груп 2 чи 3 та окремого об'єкта групи 1 і підлягають подальшій амортизації за нормами, що передбачені до відповідних груп основних засобів.

Таким чином, маємо практично протилежний порядок відображення в податковому та бухгалтерському обліку витрат на поліпшення основних засобів, що також вимагає ведення подвійного обліку цих витрат.

Необхідність точного відображення в обліку ремонтів викликана тим, що без правильного їхнього розуміння неможливо обґрунтовано вирішити питання фінансування, планування.

Якщо податкове законодавство не буде приведено у відповідність з національними стандартами стосовно відображення в обліку амортизації руху необоротних активів, їх поліпшення та ремонтів, то дуже скоро вартість основних засобів у податковому обліку стане відрізнятися від їх вартості у бухгалтерському, за рахунок збільшення на вартість ремонтів, що перевищує 10% балансової вартості основних фондів. У бухгалтерському обліку витрати на ремонт включаються до затрат підприємства і до вартості основних засобів не додаються, або іншими словами витрати на ремонт не капіталізуються.

Висновки. Таким чином, не дивлячись на значні теоретичні розробки, які стосуються оцінки основних засобів, нарахування амортизації, проведення ремонтів та ін., багато з них на практиці залишаються невирішеними, що потребує подальшого вдосконалення підходів до практичної реалізації даних питань.

Адаптація практики використання міжнародних стандартів обліку та її обґрунтування відображення в П(С)БО в Україні – одна з актуальніших проблем реформування обліку в сучасних умовах. Вирішення цієї проблеми дасть змогу формувати достовірну інформативну базу, яка є основою прийняття ефективних управлінських рішень на всіх існуючих рівнях господарювання.

Список використаних джерел

1. Давидов Г.М. Индексация и переоценка основных средств: отражение в бухгалтерском и налоговом учете // Технический прогресс та ефективність виробництва : вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». – Харків : НТУ «ХП», 2001. – Вип. 24. – С. 119–122.
2. Білоусов А. Переоценка основных средств: особенности проведения и отражения в бухгалтерском учете // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 11. – С. 15–22.
3. Стадницький Ю.І. Амортизация основных средств: класифікація підходів // Наука і економіка : науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2011. – Вип. 4 (24). – С. 72–78.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за Міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.Н. Костюченко. – К. : Екаутінг, 2000. – 384 с.
5. Галас А.М. Особливості податкового та бухгалтерського обліку основних засобів у зв'язку із запровадженням національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7

«Основні засоби» // Наукові записки : збірник наук. праць каф. економічного аналізу ТЛНГ. – Тернопіль : Вид-во «Економічна думка», 2001.

6. Податковий кодекс України (Бухгалтерія: права, податки, консультації // Газета Української бухгалтерії "Бліц-інформ". – 16 січня 2012. – № 1–2 (988–989). – С. 134–135.

7. Орлов П. Государственная амортизационная политика и ее отражение в стандартах бухгалтерського учёта / П. Орлов, С. Орлов // Экономика Украины. – 2001. – № 3. – С. 30–34.

8. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит – 2005. – № 5. – С. 3–8.

9. Про Концепцію амортизаційної політики [Електронний ресурс] : указ : [підписано Президентом України 7.03.2001 р. № 169/2001]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/dokuments/618html>.

10. Савченко А.Г. Прискорена амортизація у системі державного регулювання / А.Г. Савченко, Н.П. Москалюк // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 68–74.

11. Швабий К. Инвестиционные стимулы в механизме налогообложения прибыли предприятий / К. Швабий, Д. Серебрянский // Экономика Украины. – 2007. – № 7. – С. 32–34.

Н. С. ГОНЧАРУК

ІМІДЖ УНІВЕРСИТЕТУ ЯК ГОЛОВНА ОЗНАКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Проведено аналіз структури іміджу вищого навчального закладу та визначено головні його критерії та альтернативи за допомогою програмного засобу RightAid (системи підтримки та прийняття рішення). Розглянуто основні складові для формування ефективної іміджевої стратегії для університету.

Проведен анализ структуры имиджа вуза и определены главные его критерии и альтернативы с помощью программного средства RightAid (системы поддержки и принятия решения). Рассмотрены основные составляющие для формирования эффективной имиджевой стратегии для университета.

Performed analysis of the higher education image structure and identified the key criteria and alternatives by RightAid software tool (support systems and decision-making). Considered main components for building an effective university branding strategy.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, імідж, система підтримки та прийняття рішення.

На сьогоднішній день для будь-якого вищого навчального закладу створення та підтримка позитивного іміджу забезпечує його конкурентоспроможність в внутрішнього та зовнішнього середовищі функціонування.

Імідж організації – уявлення про організацію, що має індивід або сукупність індивідумів [1, с. 5].

Ф. Котлер і К.Л. Келлер відносять імідж до предмету маркетингу, зокрема: «Організації активно працюють над створенням у свідомості своїх потенційних клієнтів сильного, сприятливого і унікального іміджу. Університети, музеї, концертні зали, некомерційні організації – всі вони використовують маркетинг, створюючи собі позитивний імідж, оскільки висока репутація серед громадськості є однією з основних складових успіху в боротьбі за аудиторію та фінансові ресурси» [1, с. 15–16].

Отже, формування позитивного іміджу є актуальним питанням, яке суттєво впливає на функціонування вищого навчального закладу, оскільки від нього залежить його інвестиційна привабливість та конкурентоспроможність серед інших навчальних закладів. А тому, метою статті є дослідження і розробка іміджу вищого навчального закладу та оцінка основних його критеріїв та альтернатив.

Спочатку необхідно визначити сутність об'єкту іміджу. Університет – це вищий навчальний заклад, що здійснює освітню діяльність, пов'язану зі здобуттям вищої освіти та кваліфікації широкого спектра природних, гуманітарних, економічних та інших напрямків науки, культури і мистецтв, проводить фундаментальні та прикладні наукові дослідження, є науково-методичним центром з відповідною інфраструктурою навчальних та наукових підрозділів; якісний рівень кадрового та матеріально-технічного забезпечення сприяє поширенню наукових знань та виконанню культурно-просвітницької ролі.

Імідж ВНЗ формується за допомогою зовнішньої та внутрішньої складових.

До внутрішньої складової відноситься матеріально-технічне забезпечення, надання освітніх послуг, науковий потенціал університету і процес надання освітніх послуг належної якості, що виражається в діловій репутації та позитивному іміджі вищого навчального закладу.

До зовнішньої складової іміджу відноситься адекватне представлення його переваг у клієнтській свідомості за допомогою маркетингових комунікацій, спрямованих на формування позитивного зовнішнього іміджу конкретного освітнього закладу, який підвищує його ринкову вартість і дозволяє претендувати на розширення частки ринку [2]. На рис. 1 зображено співставлення складових зовнішнього та внутрішнього іміджу в загальному іміджі ВНЗ.

За допомогою програмного засобу RightAid (системи підтримки та прийняття рішень) було визначено головні критерії оцінки іміджу та оцінено задані альтернативи за цими критеріями. Детально це видно з табл. 1.



Рис. 1. Складові іміджу вищого навчального закладу

Таблиця 1

Критерії оцінки іміджу ВНЗ

Критерії	Внутрішній імідж	Зовнішній імідж
Умовне позначення	К1	К2
Тип критерію	Вербальний	Вербальний
Вага критерію	50	50
Категорія критерію	Ступінь впливу	Ступінь впливу

За даними критеріями було задано альтернативи, які наглядно представлені у табл. 2.

За заданими критеріями була проведена оцінка кожної альтернативи (ступінь впливу – відсутній, мінімальний, максимальний, високий, екстремальний). Детально це видно в табл. 3.

Приклади цих розрахунків наведені на рис. 2 та 3, на яких видно загальну оцінку за заданими критеріями та загальний звіт з проведених розрахунків.

Отже, висновок із загального звіту з проведених розрахунків є таким, що в заданих умовах раціональними є альтернативи: А12 (відношення персоналу до роботи), А10 (імідж ректора, ректорату, вченої ради), А8 (фінансова стійкість ВНЗ), А3 (рівень акредитації ВНЗ), А1 (якість освітньої послуги та інших послуг).

Згідно зі згаданого вище висновку складемо рівняння іміджевої стратегії вищого навчального закладу:

$$IS = MS + FIS + KS + IV,$$

де IS – іміджева стратегія (формування позитивного іміджу),

MS – маркетингова стратегія (просування освітніх послуг серед населення, співробітництво з іншими організаціями, ефективна рекламна компанія тощо),

FIS – фінансово-інвестиційна стратегія (забезпечення фінансового зростання та залучення нових інвестицій тощо),

KS – корпоративна стратегія (кадрова політика, відношення персоналу до роботи, корпоративна культура тощо),

IV – інноваційно-виробнича стратегія (впровадження нових інновацій у навчальний процес та в організацію наукових та дослідницьких проектів, забезпечення ефективного управління ВНЗ тощо).

Кожну складову іміджевої стратегії можна оцінити за такою шкалою: від 0 до 5 – відсутня, від 5 до 10 – низька, від 10 до 15 – середня, від 15 до 20 – вище середньої, від 20 до 25 – висока.

Таблиця 2

Опис альтернатив за заданими критеріями

Умовне позначення	Альтернативи
A1	Якість освітньої послуги та інших послуг
A2	Реклама, PR, зв'язки з засобами масової інформації (ЗМІ)
A3	Рівень акредитації ВНЗ
A4	Співробітництво з іншими організаціями
A5	Зовнішня атрибутика ВНЗ
A6	Кадрова політика університету
A7	Фінансова політика університету
A8	Фінансова стійкість ВНЗ
A9	Програма заохочення співробітників
A10	Імідж ректора, ректорату, вченої ради
A11	Імідж споживачів освітніх послуг
A12	Відношення персоналу до роботи
A13	Зовнішній вигляд персоналу
A14	Популярність серед населення
A15	Чисельність іноземних громадян, які здобувають вищу освіту у ВНЗ
A16	Наявність студентів, переможців і призерів міжнародних та загальноукраїнських олімпіад
A17	Ефективне планування, організація та контроль за навчально-методологічним процесом університету
A18	Антикорупційний рівень університету
A19	Кваліфікація та педагогічна майстерність викладачів
A20	Стан матеріально-технічної бази
A21	Корпоративна культура ВНЗ
A22	Наявність додаткових (в тому числі не освітніх) послуг ВНЗ
A23	Функціонування прес-центру, видавництва в структурі ВНЗ
A24	Рівень конкуренції серед ВНЗ, що готують фахівців за аналогічними програмами у регіоні та в Україні загалом
A25	Навчально-методологічна підтримка навчального процесу
A26	Наукова діяльність студентів та викладачів
A27	Наукові та науково-технічні розробки університету
A28	Проведення наукових конференцій ВНЗ
A29	Наявність наукових видань
A30	Стан працевлаштування випускників
A31	Наявність потреби у фахівцях, яких готує ВНЗ
A32	Інфраструктура студентського дозвілля
A33	Наявність гуртожитків, спортзалу, профілакторію та актові зали

Отже, якщо $0 \leq IS < 25$ – низька, $25 \leq IS < 50$ – середня, $50 \leq IS < 75$ – вище середнього, $75 \leq IS < 100$ – висока.

Конкурентна ситуація на ринку не є перманентною. Тому тільки при постійному відслідковуванні вищими навчальними закладами динаміки ринку, вони можуть розробити оптимальну іміджеву стратегію, направлену на створення та підтримку своїх конкурентних переваг.

Оцінка альтернатив за заданими критеріями

Альтернативи	Оцінка альтернатив за критерієм К1	Оцінка за критерієм К1	Оцінка альтернатив за критерієм К2	Оцінка за критерієм К2	Узагальнена оцінка альтернатив
A1	Максимальна	Максимальна	50	50	100
A2	Висока	Максимальна	33,5	50	83,5
A3	Максимальна	Максимальна	50	50	100
A4	Висока	Максимальна	33,5	50	83,5
A5	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A6	Максимальна	Висока	50	33,5	83,5
A7	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A8	Максимальна	Максимальна	50	50	100
A9	Максимальна	Помірна	50	25	75
A10	Максимальна	Максимальна	50	50	100
A11	Помірна	Висока	25	33,5	58,5
A12	Максимальна	Максимальна	50	50	100
A13	Максимальна	Висока	50	33,5	83,5
A14	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A15	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A16	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A17	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A18	Максимальна	Висока	50	33,5	83,5
A19	Максимальна	Висока	50	33,5	83,5
A20	Помірна	Висока	25	33,5	58,5
A21	Висока	Висока	33,5	33,5	67
A22	Помірна	Помірна	25	25	50
A23	Помірна	Помірна	25	25	50
A24	Помірна	Екстремальна	25	41,5	66,5
A25	Помірна	Помірна	25	25	50
A26	Помірна	Помірна	25	25	50
A27	Помірна	Висока	25	33,5	58,5
A28	Помірна	Висока	25	33,5	58,5
A29	Помірна	Помірна	25	25	50
A30	Помірна	Екстремальна	25	41,5	66,5
A31	Висока	Екстремальна	33,5	41,5	75
A32	Помірна	Помірна	25	25	50
A33	Помірна	Помірна	25	25	50

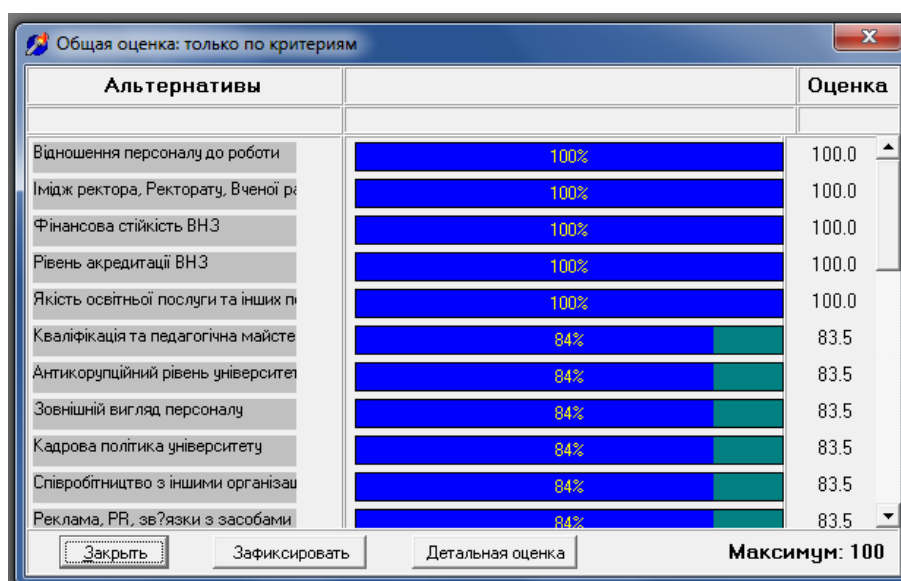


Рис. 2. Загальна оцінка альтернатив за заданими критеріями

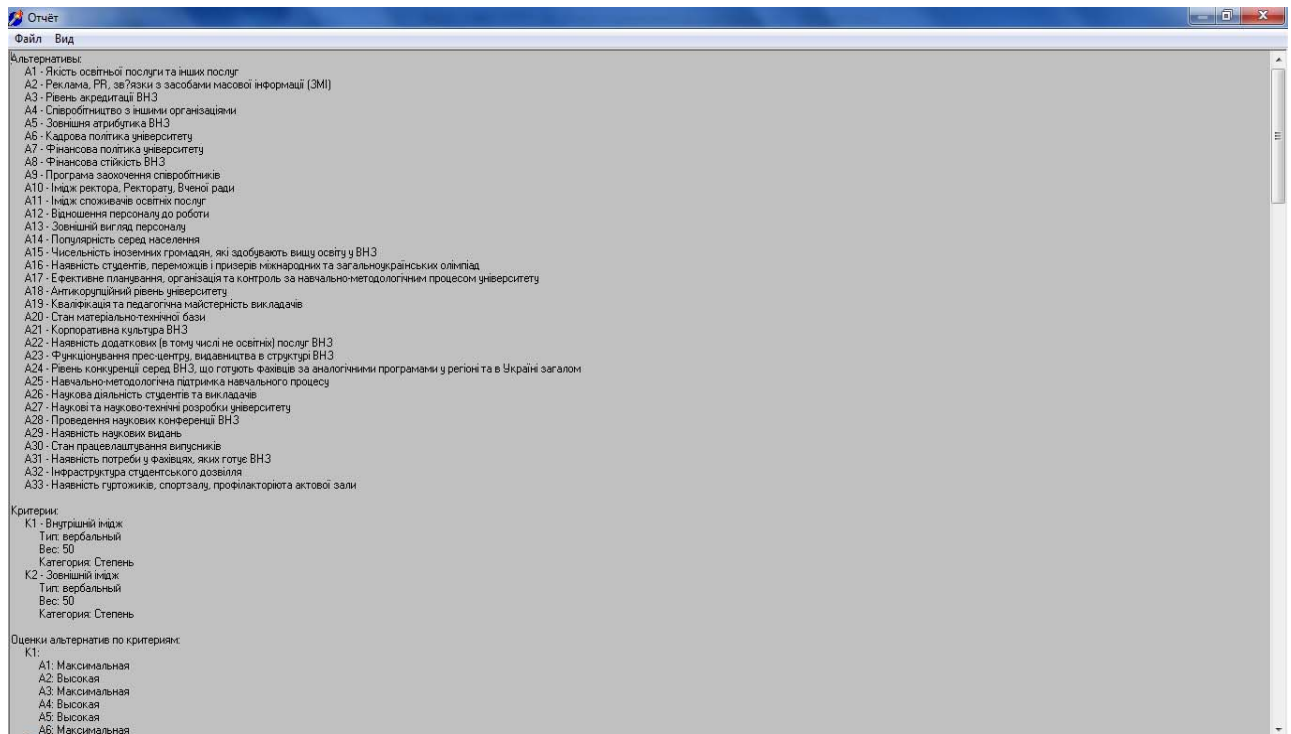


Рис. 3. Загальний звіт з проведених розрахунків

Висновки

Імідж вищого навчального закладу є ефективним інструментом впливу на сприйняття університету різними суб'єктами і групами зацікавлених осіб, який підвищує потенціал його конкурентоспроможності.

На імідж вищого навчального закладу великий вплив мають такі альтернативи:

1. Відношення персоналу до роботи.
2. Імідж ректора, ректорату, вченої ради.
3. Фінансова стійкість ВНЗ.
4. Рівень акредитації ВНЗ.
5. Якість освітньої послуги та інших послуг.

Отже, для забезпечення позитивного іміджу ВНЗ треба реалізувати задані альтернативи.

Кожен вищий навчальний заклад повинен мати власну іміджеву стратегію, сформовану за допомогою маркетингової, фінансово-інвестиційної, корпоративної та інноваційно-виробничої стратегії. Оскільки саме від іміджевої стратегії залежить:

- зростання доходів та прибутку ВНЗ;
- відношення, поведінка та оцінка суб'єктів та інших зацікавлених осіб (абітурієнтів, студентів тощо) до університету.

Список використаних джерел

1. Звездочкин Ю.Ю. Имидж-система университета / Ю.Ю. Звездочкин, Б.Ю. Сербиновский ; Юж. федеральный ун-т. – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ), 2009. – 266 с.
2. Галягина Р.В. Имидж вуза как элемент его конкурентоспособности / Р.В. Галягина, С.В. Баландина. – Режим доступа : <http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Galyagina.pdf>

О. В. ДЛУГОПОЛЬСЬКИЙ
Т. І. ДЛУГОПОЛЬСЬКА

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ФІНАНСОВІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ

Проаналізовано особливості та передумови впровадження маркетингового менеджменту в систему охорони здоров'я. Запропоновано пріоритетні напрямки вдосконалення фінансування медицини.

Проанализированы особенности и предпосылки внедрения маркетингового менеджмента в систему здравоохранения. Предложены приоритетные направления совершенствования финансирования медицины.

Basic concepts of marketing management in health care system are analyzed. The priority lines of financing health care system are suggested.

Ключові слова: менеджмент, маркетинг, охорона здоров'я, платежі, контракт, договір, послуги, медичне страхування.

Вступ. Кожна прогресивно орієнтована держава зобов'язана дбати про здоров'я своїх громадян та збереження генофонду нації. В Україні процеси демографічного відтворення надзвичайно деструктивні, тому турбота про здоров'я людей виведена в ранг стратегічного пріоритету і є конституційно закріпленою нормою. Перехід системи охорони здоров'я України до моделі розвитку нового зразка є надзвичайно складним і тривалим процесом, який базується на схемі послідовної заміни організаційного і фінансового механізмів функціонування галузі. Тому закономірно виникає питання: на яких засадах будувати медичну допомогу – вільного підприємництва чи державної монополії? Якщо в інших країнах держава забезпечує більшу частку витрат на медичну допомогу, то й Україна повинна йти цим шляхом. Тобто держава має пріоритет управління і фінансування системи охорони здоров'я.

Аналіз публікацій. Однак, на сьогодні актуальним є дослідження особливостей менеджменту та маркетингу системи охорони здоров'я відповідно до нових реалій соціально-економічного життя. Проблемами дослідження фінансів та організації охорони здоров'я займалися багато науковців, серед яких варто відмітити праці О. Боброва, Ф. Ватраняна, А. Волошина, З. Гладуна, М. Голубчикова, Л. Жаліла, Д. Карамішева, Н. Орлова, Я. Радиш, І. Солоненка тощо [1–15]. Проте, нерозв'язною залишається проблема особливостей впровадження маркетингового менеджменту в цю сферу, яка довгий час залишалась поза ринковими відносинами. В цьому контексті варто звернути увагу на контрактні механізми фінансування охорони здоров'я.

Основна частина. Контрактні відносини передбачають, що між сферами та у кожній з них виникає певний набір взаємних інтересів і взаємних зобов'язань. Спільна діяльність держави, медичного персоналу та інститутів громадянського суспільства базується на принципах узгодження інтересів, зобов'язань і відповідальності. Так, взаємний інтерес і взаємні зобов'язання сфери державного управління і сфери громадського лікування полягають у тому, що держава може дати певні гарантії суспільству щодо медичного обслуговування. Держава гарантує безоплатну медичну допомогу тим, хто не може себе забезпечити, а тим, хто може платити за медицину – контроль за якістю і вартістю платного медичного обслуговування. Відповідно, громадяни мають взяти на себе частину зобов'язань щодо ресурсного забезпечення медичної допомоги.

Відповідно, сфера професійної медичної діяльності і сфера державного управління медициною виявляють поле спільної діяльності, визначене взаємними інтересами і взаємними зобов'язаннями в наступному: держава забезпечує лікарів ресурсами, безкоштовно надає їм всю матеріальну інфраструктуру медицини, створює законодавчу базу її автономної діяльності і взаємодії з іншими сферами суспільства, забезпечує розвиток медичної науки, високих технологій і медичної освіти. Медики ж забезпечують виконання соціальних гарантій Конституції в частині медичного обслуговування.

Фундаментальний принцип взаємодії і автономних сфер у цій моделі – контракт. Контрактні, договірні відносини передбачають наявність спільного інтересу сторін щодо результату справи. Розподіл прав і повноважень є предметом договору. Договірні сторони – замовник і виконавець узгоджують результат у його якісних і кількісних показниках, а також кошти, які мають бути витрачені для його досягнення. У контрактній моделі особи зі сфери професійної медичної діяльності стають виконавцями замовлення, яке формулюють посадовці зі сфер державного управління і громадського піклування про здоров'я. При цьому держава формулює своє замовлення як представник національного інтересу.

Контрактна модель передбачає появу нового типу управлінської праці в охороні здоров'я. Сфера охорони здоров'я організована як складна система, в середині якої існують різноманітні взаємозв'язки. Тому для того, щоб замовник щоразу мав можливість отримати саме ту послугу, яка йому потрібна, він вступає в контрактні відносини не з медиком, а з професійним управлінцем, який може організувати комплексну медичну послугу конкретно за замовленням. Взаємодію позицій в контрактній моделі показано на рис. 1. Лікарні різного рівня в цій системі співпрацюють на контрактних умовах з управлінням охорони здоров'я, яке, в свою чергу, отримує замовлення від страхових компаній, підприємств, а ті – напряду укладають контракти з населенням регіону.

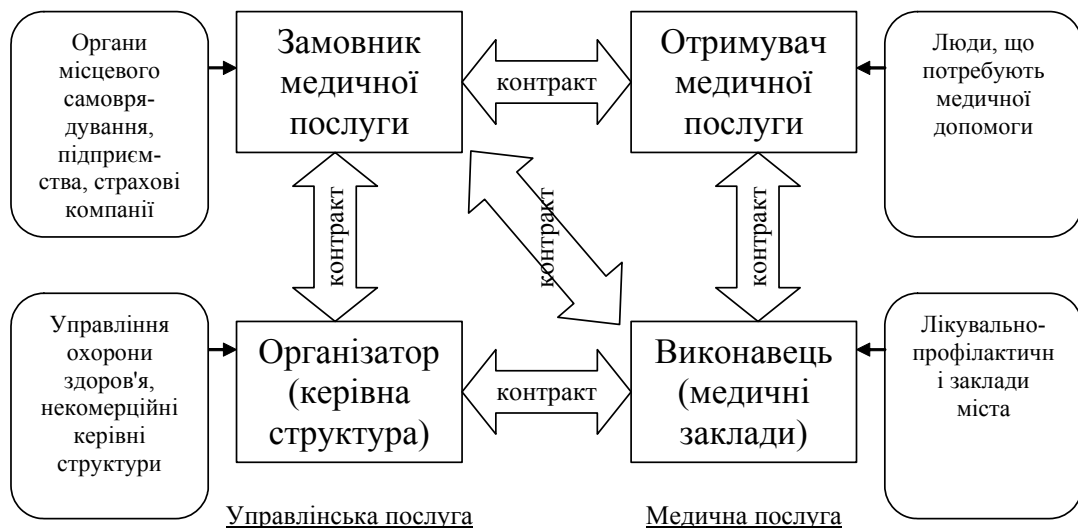


Рис. 1. Схема взаємодії позицій в контрактній моделі охорони здоров'я

Діяльність такого роду професіонала відрізняється від адміністративної діяльності, яка притаманна нинішній моделі. Професійна управлінська діяльність є необхідною там, де провідними відносинами є контракти. Вона забезпечує виконання замовлення і має право перерозподіляти ресурси мережі, залучати будь яких виконавців, наймати на роботу на підставі контракту. У межах контрактних відносин представники державної влади замовляють певну сукупність медичних послуг і виділяють під своє замовлення ресурсне забезпечення. Обсяг робіт у межах замовлення не завжди використовує всі можливості медичного закладу й обсяг фінансування, що виділяється під замовлення, не завжди забезпечує потреби закладу. Таким чином, контрактна сторона організації охорони здоров'я потребує створення нормативно-правових механізмів діяльності інших, опіки держави, замовників медичних послуг – підприємств, організацій, фондів, фізичних осіб.

У межах контрактної моделі широкі права надаються пацієнтові, який отримує право вибору. Лікарі і медичні заклади повинні боротися за пацієнтів – тільки в такому випадку можна сподіватись на докорінне поліпшення якості медичного обслуговування. Право вибору має бути надане пацієнтові, в тому числі й у межах користування медичною допомогою за державною гарантією – тоді й заклади, що виконують держзамовлення, боротимуться за пацієнта.

Необхідно врахувати, що в умовах України неможлива і недоцільна модель організації медичної допомоги, в якій значна частина платежів припадає на власний бюджет громадян. Передбачається, що значну частину медичних послуг буде замовляти, а отже і оплачувати буде не безпосередньо споживач, а представник споживача – держава, органи місцевого самоврядування, фонди та підприємства. Модель передбачає необхідність появи структур медичного аудиту, послуги яких будуть затребувані безпосередніми замовниками медичних послуг.

Створення ринку медичних послуг у зв'язку з перетворенням медицини з сфери обслуговування у самостійну галузь національної економіки актуалізує проблему організації системи контролю якості та медико-економічних стандартів роботи спеціалістів. Причому до різної діяльності мають застосовуватись різні підходи. Так, якість профілактичної діяльності має оцінюватись органами охорони здоров'я, які оплачують цю діяльність через досягнення кінцевих результатів закладу сімейної медицини. Якість наданих медичних послуг і допомоги оцінюється самими пацієнтами, що їх отримали (та їх страховими установами в умовах страхової медицини) в трьох аспектах: термін (своєчасність), результативність та вартість комплексу виконаних процедур та призначень. При невдоволенні пацієнтів здійснюється експертна оцінка як менеджером сімейної медицини, так і органом охорони здоров'я. Оплата праці сімейного лікаря має бути пов'язана з його іміджем, кількістю обслуговуваного населення. Найбільш доцільними сьогодні є бригадні форми організації та оплати праці, за яких спеціалісти сімейної медицини об'єднуються в мікроколективи. Реалізація різних економічних моделей сімейної медицини визначається державною політикою та формами власності в галузі охорони здоров'я.

Незважаючи на те, що сфера охорони здоров'я жорстко регулюється державою (медичні послуги прямо пов'язані з рівнем життя людини), досвід західноєвропейських країн показує, що охорона здоров'я не може існувати на принципах альтруїзму і держави добробуту. Зміни в екології, психології людей, макроекономічні тенденції не дозволяють уряду брати на себе усі витрати на охорону здоров'я. Значна частина витрат і відповідальності лягає на самих споживачів і страхові організації. При цьому виникає свобода вибору, конкуренція, що обумовлює необхідність використання маркетингу.

Маркетинг послуг – це система безперервного узгодження пропонуванних послуг (в даному випадку – медичних) з послугами, які користуються попитом на ринку і які установа здатна запропонувати з ефектом для себе та більш прибутково, ніж це роблять конкуренти [3; 7; 11]. Головне завдання маркетингу послуг – допомогти споживачу оцінити організацію та її послуги.

Ефективність розвитку лікувально-профілактичних установ України традиційно оцінюється показниками смертності пацієнтів, строків їх одужання, кількості вдалих операцій, розробки нових методів лікування. Економічні показники при цьому практично не розглядаються, що не сприяє мотивації установ охорони здоров'я скорочувати витрати та оптимізовувати ціноутворення. Проте, європейські країни змінили систему фінансування медичних закладів через скорочення державних дотацій, контроль витрат з боку страхових компаній, запровадження етичних стандартів в медицині. Це сприяло зростанню конкуренції на інвестиційному ринку. За таких умов лікувальні заклади зацікавлені як в залученні додаткових пацієнтів, що передбачає надання високоякісних послуг, так і у формуванні позитивного іміджу організації, сприятливого об'єкту для інвестування, що володіє додатковою соціальною значущістю. В результаті перед лікувальними установами постають два завдання:

- формування репутації ефективного закладу в контексті лікування,
- створення іміджу гідного ділового партнера.

Перехід, отже, фінансування до приватних осіб, некомерційних організацій, страхових компаній обумовив впровадження в систему управління охороною здоров'я принципів маркетингу з метою залучення додаткових споживачів послуг та інвесторів. Основні передумови використання елементів маркетингу в менеджменті охорони здоров'я наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Передумови впровадження маркетингу в менеджменті медицини	
Передумова	Характеристика
Зміни у фінансуванні	Скорочення державних витрат, зростання активності страхових установ
Науково-технічний прогрес	Поява нових промислових, інформаційних технологій, що дозволяє скоротити вартість медичних ресурсів
Збільшення кількості медичних установ	Викликане зростанням попиту на лікувальні послуги, зростаючою рентабельністю закладів внаслідок використання сучасних методів управління і нових технологій
Зміни в свідомості людей	Зміна практики звертання до лікаря з будь-яких питань до практики здорового харчування, лікувальної фізкультури, попиту на якісні екологічні продукти, вітаміни
Збільшення кількості безрецептурних лікувальних препаратів	Підтримка самостійних рішень в лікуванні та вдосконалення законодавства щодо збуту лікувальних препаратів
Можливість створення сильних марок у фармацевтиці та медицині	Термін вдалої марки практично необмежений ("Аспірин" – 100 років, "Панадол" – 50 років)

Більшість країн погоджуються з тим, що громадяни безпосередньо не повинні платити за лікування. Медичне обслуговування повинно бути безплатним, якщо в ньому з'являється необхідність. Саме так формується система медичного страхування, чи це обов'язкове державне соціальне страхування чи добровільне медичне страхування.

Слід враховувати, що розвиток недержавної системи охорони здоров'я на зразок такої, як в США, в Україні неможливий. Це зумовлено, перш за все, низькою платоспроможністю та менталітетом громадян. Саме тому для України оптимальним є перехід від системи охорони здоров'я з державним фінансуванням до системи, яка базується на соціальному медичному страхуванні, як зробила переважна більшість країн Центральної та Східної Європи, СНД, і зараз вони знаходяться на різних етапах реформування фінансового забезпечення галузі.

Система медичного страхування покликана забезпечити надання доступної безоплатної медичної допомоги в медичних закладах будь-якої форми власності, а також контроль за формуванням та використанням коштів соціального медичного страхування з боку держави, органів місцевого самоврядування, громадян через профспілки та інші об'єднання, а також з боку роботодавців. Вона повинна забезпечити право на вибір лікаря і медичного закладу самим пацієнтом, контроль за вирішенням спірних питань і конкретних ситуацій між пацієнтом і медичним закладом, сприяти зміні структури управління та організації системи охорони здоров'я на локальних рівнях відповідно до вимог ринку. Для працівників охорони здоров'я ця система забезпечить гарантовану оплату праці, оскільки обов'язкове медичне страхування є не знеособленим податком, а цільовим внеском. Також страхування створить умови для економічного зростання закладів охорони здоров'я та медичних працівників у наданні медичної допомоги належної якості, необхідності та економічній зацікавленості в освоєнні ними нових медичних професій, підвищенні кваліфікації.

Для того, щоб підвищити ефективність системи медичної допомоги, потрібно здійснити:

- структурну реорганізацію галузі відповідно до засад сімейної медицини;
- реструктуризацію стаціонарної допомоги за принципом інтенсивного лікування;
- розробку і впровадження оптимального переліку медичних послуг на всіх рівнях обслуговування з визначенням їх вартості (в основу встановлення вартості закладається

принцип «найвища якість за найменших витрат»).

Висновки і пропозиції. Вихід системи медичної допомоги з кризи здатне забезпечити лише науково обґрунтоване управління. Для цього слід здійснити ряд рішучих і послідовних кроків: налагодити постійне навчання управлінських кадрів; поліпшити інформаційне забезпечення управління, позбавити його недостовірності статистичних даних та забезпечити оперативне надходження інформації щодо вартості медичної допомоги; поліпшити кадровий склад управлінських структур за рахунок введення посад економістів з медичною освітою, менеджерів, соціальних медиків і організаторів охорони здоров'я.

Для виходу з кризи охорони здоров'я доцільним буде введення багатоканального фінансування:

- гарантовані платежі з місцевого бюджету;
- обов'язкове державне медичне страхування працюючих та малозабезпечених громадян;
- ініціативні фонди на рівні закладів та районів;
- добровільне медичне страхування для тих громадян, які бажають додаткових медичних послуг, через окремі страхові компанії;
- накопичувальні фонди на рівні сім'ї (типу пенсійного страхування);
- державна медична позика (ініціатором може бути як безпосередня медична установа, так і органи місцевого самоврядування);
- безпосередні платежі населення, які будуть здійснюватись у приватному секторі медицини.

Система медичного страхування покликана забезпечити доступність медичної допомоги в медичних закладах будь-якої форми власності, контроль за формуванням та використанням коштів соціального медичного страхування з боку органів місцевого самоврядування та сприяти зміні структури управління та організації системи охорони здоров'я відповідно до вимог ринку.

Список використаних джерел

1. Бобров О. Страхова медицина: якою має бути українська модель? / О. Бобров // Ваше здоров'я. – 2003. – № 1.
2. Ватранян Ф.Є. Новые подходы в развитии здравоохранения Великобритании / Ф.Є. Ватранян, Г.П. Гейвандова // Здравоохранение Российской Федерации. – 1991. – № 5. – С. 23–25.
3. Волошин А. Загальні проблеми фінансування галузі охорони здоров'я / А. Волошин // Ваше здоров'я. – 2002. – № 2.
4. Гладун З.С. Державне управління в галузі охорони здоров'я / Гладун З.С. – Тернопіль : Укрмедкнига, 1999. – 312 с.
5. Голубчиков М.В. Стратегія регіоналізації системи охорони здоров'я / М.В. Голубчиков, Н.М. Орлова // Медичний всесвіт. – 2003. – № 1–2. – С. 96–99.
6. Дейкун М.Р. Науково-практичні аспекти інформаційного забезпечення процесу управління в медичній установі / М.Р. Дейкун // Лікарська справа. – 2003. – № 1. – С. 109–113.
7. Дзяк Г.В. Стандарти якості медичної допомоги – актуальна проблема реформування охорони здоров'я України / Г.В. Дзяк, Я.С. Березницький // Фінанси України. – 2003. – № 5.
8. Жаліло Л., Солоненко І. Наукові засади реформування охорони здоров'я в Україні / Л. Жаліло, І. Солоненко // Вісник Української Академії державного управління. – 2003. – № 7. – С. 68–73.
9. Журавель В.И. Основы менеджмента в системе здравоохранения / Журавель В.И. – К., 1994. – 336 с.
10. Мельник П.Ф. Фінансові важелі забезпечення охорони здоров'я / П.Ф. Мельник // Здоров'я України. – 2002. – № 2.

11. Менеджмент в охороні здоров'я: структура поведінки організацій охорони здоров'я. – К. : Основи, 2001. – 560 с.
 12. Рудень В. Виникнення та функціонування системи медичного страхування / В. Рудень // Фінанси України. – 2002. – № 2. – С. 38–45.
 13. Рудий В.М. Законодавство як інструмент визначення та реалізації державної політики і вдосконалення управління охорони здоров'я в Україні / В.М. Рудий // Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні. – 2001. – № 3. – С. 151–167.
 14. Рязанова А. Створимо цілісну систему охорони здоров'я / А. Рязанова // Ваше здоров'я. – 2002. – № 5.
 15. Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні / [під ред. В.М. Леха]. – К. : Сфера, 2001. – 176 с.
-

УДК 339.13

І. Л. ПІНЯК
Н. М. ГОЛДА

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

В статті визначено сутність, специфіку і проблеми організації маркетингу в сфері освітніх послуг. Побудовано функціональну матрицю управління ВНЗ. Виявлено напрями вдосконалення діючої системи маркетингу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.

В статье определена сущность, специфика и проблемы организации маркетинга в сфере образовательных услуг. Построена функциональная матрица управления ВУЗ. Выявлены направления совершенствования действующей системы маркетинга Тернопольского национального технического университета имени Ивана Пулюя.

In the article essence, specific and problems of organization of marketing, is certain in the field of educational services. The functional matrix of management of institution of higher learning is built. Directions of perfection of the operating system of marketing of the Ternopil national technical university of the name of Ivan Pulyui are educed.

Ключові слова: освітній маркетинг, навчальний план, інформаційні потоки, відділ маркетингу.

В сучасних умовах на ринку освітніх послуг традиційні методи управління, що використовувалися навчальними закладами продовж десятиліть і на які, в основному, покладалися завдання залучення майбутніх студентів, стають недостатньо ефективними через те, що розраховані на інші соціально-економічні умови. Сучасний стан розвитку вищої освіти в Україні вимагає якомога ширшого залучення методів, що довели свою ефективність в суміжних галузях і можуть бути успішно використані для задоволення потреб вищих навчальних закладів у підвищенні їх конкурентоздатності на ринку освітніх послуг.

З огляду на це, процес впровадження до вітчизняної освітньої галузі різноманітних маркетингових технологій набуває великої актуальності.

Огляд літературних джерел показує, що надання освітніх послуг – принципово новий, пошуковий напрям маркетингу не тільки в Україні, але й в країнах з розвинутою системою економічних відносин. Значний внесок у розвиток теоретичних аспектів маркетингу освіти зробили зарубіжні і вітчизняні вчені, серед яких Ф. Котлер, Б.В. Братаніч [1], Г.А. Дмитренко [2], Т.Є.Оболенська [6], О.М. Стрижов та інші. Разом з тим, більшість праць носять фрагментарний характер і присвячені дослідженню специфічних питань маркетингу вищої освіти. Відсутність науково обґрунтованої концепції маркетингу вищої освіти, необхідність впровадження результативної системи управління маркетингом в навчальному закладі підтверджують актуальність обраної тематики.

Метою дослідження є вдосконалення організаційного механізму маркетингової діяльності вищого навчального закладу на прикладі Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. Виходячи з поставленої мети, сформульовано і поставлено наступні завдання: визначити сутність, специфіку і проблеми організації маркетингу у сфері освітніх послуг; виявити напрями вдосконалення діючої системи

маркетингу ВНЗ.

Маркетингова діяльність більшості вищих навчальних закладів України, зокрема і Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, здійснюється децентралізовано, оскільки різні елементи комплексу маркетингу перебувають під контролем різних відділів. Відсутній єдиний центр управління маркетингової діяльності ВНЗ.

Так, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України розробляє програми освіти, стандарти вищої освіти. Навчальний план університету розробляється навчальним відділом відповідно до освітньо-професійних програм підготовки і затверджується ректором.

Нормативні навчальні дисципліни встановлюються державним стандартом освіти. Дотримання їх назв та обсягів є обов'язковим для навчального закладу. Вибіркові навчальні дисципліни встановлюються вищим навчальним закладом.

Перелік напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями визначається Міністерством. Університет самостійно визначає форми навчання, види організації навчального процесу.

Визначимо коло користувачів інтелектуальної системи підтримки прийняття рішень, яка являє собою програмне та інформаційне забезпечення формування навчальних планів. До них належать ректор, проректор з наукової роботи, декани факультетів та департаментів, завідувачий випускаючої кафедри за спеціальністю, викладачі, навчальний відділ, приймальна комісія.

Ректор затверджує навчальний план (НП) закладу. При цьому виникає низка питань, відповіді на які слід передбачити. Головним, на нашу думку, виступає порівняння навчальних планів за різними спеціальностями.

Проректор з науково-педагогічної роботи попередньо аналізує варіанти пропозицій згідно з освітньо-науковими програмами підготовки бакалаврів, спеціалістів та магістрів і концепції єдності навчальної та наукової діяльності та формує план підготовки науково-методичного забезпечення за спеціальностями.

Декани факультетів та департаментів попередньо готують варіанти пропозицій за спеціальностями, що існують та є перспективними на факультеті чи в департаменті.

Завідувачий випускаючої кафедри за спеціальністю для конкретизації навчального процесу на кожний навчальний рік складає варіанти робочого навчального плану за спеціальністю тощо.

Навчальний відділ перевіряє структуру варіантів НП зі спеціальностей відповідно до розподілу навчального часу студентів за циклами дисциплін; перевіряє відповідність робочого НП з навчальним планом, узгодженим на етапі ліцензування спеціальності; готує розподіл навантаження на кафедри, факультети та департамент після затвердження ректором робочих навчальних планів закладу, норм навантаження викладачів за категоріями тощо.

Приймальна комісія контролює перелік знань та вмінь з дисциплін, які необхідні абітурієнту для вступу та навчання у ВЗО за обраною спеціальністю та вносить пропозиції щодо переліку знань та вмінь, які здобуває студент після навчання за спеціальністю на кожному рівні: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Цінову політику здійснює бухгалтерія. Встановлення вартості платних освітніх послуг здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з їх наданням. Калькуляційною одиницею при цьому є вартість отримання відповідної платної освітньої послуги однією фізичною особою за весь період її надання у повному обсязі.

Окремого відділу маркетингу в Тернопільському національному технічному університеті немає. Організацією маркетингової діяльності в ТНТУ займається заступник директора з маркетингу центру довузівської підготовки. Основною метою діяльності центру довузівської підготовки є організація профорієнтаційної роботи для відбору обдарованої молоді і забезпечення умов якісної підготовки до вступу в Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя та інші вищі навчальні заклади; організація реклами освітніх послуг університету.

Створенням і підтримкою позитивного іміджу університету займається сектор інформаційного забезпечення відділу виховної роботи та зв'язків з громадськістю. Основними завданнями відділу є організація та координація виховного процесу, налагодження тісного взаємозв'язку поміж студентським колективом та адміністрацією університету, покращення внутрішньо-університетського та зовнішнього інформаційного забезпечення діяльності, висвітлення в засобах масової інформації, на сайті університету подій, популяризація та пропаганда досягнень, формування привабливого іміджу на ринку освітніх послуг тощо.

Таким чином, постає завдання побудови функціональної матриці управління маркетинговою діяльністю ВНЗ, що дасть змогу виявити дублювання й розриви у виконанні функцій менеджменту, що може служити підставою для організаційних змін (табл. 1).

Таблиця 1

Функціональна матриця Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

№	Функції	Підрозділи ТНТУ					
		Ректор	Головний бухгалтер	Навчальний відділ	Відділ кадрів	Центр довузівської підготовки	Відділ виховної роботи та ЗЗГ
1.	Формування вибіркової частини навчального плану з урахуванням регіональних потреб у навчанні і підготовці кадрів	X		X			
2.	Формування цінової політики		X				
3.	Створення, розвиток і підтримка позитивного іміджу	X					X
4.	Проведення маркетингових досліджень					X	
5.	Виявлення комплексних потреб споживачів						
6.	Пошук та відбір обдарованих абітурієнтів, проведення з ними профорієнтаційної роботи					X	
7.	Забезпечення рекламної вступної кампанії					X	X
8.	Підготовка до друку рекламних матеріалів про університет						X
9.	Участь у ярмарках професій					X	
10.	Співпраця із засобами масової інформації					X	X
11.	Підготовка прес-релізів для ЗМІ						X
12.	Створення веб-сайту, наповнення сторінки новою інформацією						X
13.	Формування кадрової політики				X		
14.	Розробка нормативно-правових відносин з зовнішніми організаціями	X					

Із таблиці можна зробити висновок, що функціональні змінні управління маркетинговою діяльністю ВНЗ в повній мірі не знаходять свого відображення у діяльності університету. Найменування об'єктів різних організаційних структур і дії в окремих випадках повністю збігаються; це дозволяє зробити висновок про наявність дублювання функцій. Крім того, спостерігається невиконання окремих підфункцій, тобто існує розрив виконання функцій.

У рамках вирішення даної проблеми можна виділити кілька напрямків. Одним із них є зміна методологічного підходу до організаційної структури ВНЗ з включенням відділу маркетингу як його функціонального підрозділу. А також зміна інформаційно-інтелектуальних зв'язків в існуючій ієрархічній структурі.

Даний відділ буде відноситись до середньої ланки управління, виступати координаційно-дорадчим органом, забезпечить швидке вирішення маркетингових цілей, концентрацію зусиль на оперативних завданнях та буде підпорядковуватись безпосередньо ректорату; результатом його роботи повинна бути розробка рекомендацій для виконання оперативними структурними підрозділами без права безпосереднього управління ними.

Місце відділу маркетингу в структурі університету та його інформаційні потоки схематично відображені на рис. 1.



Рис. 1. Місце відділу маркетингу в структурі університету та його інформаційні потоки

Висновки. Введення відділу маркетингу в структуру університету дозволить вивчати попит на ті чи інші форми освіти в університеті, ситуацію в системі освіти, виявляти основні проблеми в підготовці спеціалістів, визначати додаткові знання, необхідні спеціалістам для професійної кар'єри, залежність кар'єри від освіти, перспективні форми отримання освіти і підвищення кваліфікації, а також дасть змогу ефективно інформувати керівництво про існуючі проблеми та пропонувати шляхи їх вирішення.

Список використаних джерел

1. Братаніч Б.В. Філософія соціально-орієнтованого маркетингу в освіті / Братаніч Б.В. – Д. : Інновація, 2005. – 224 с.
2. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент у системі освіти : [навч. посіб.] / Дмитренко Г.А. – К. : МАУП, 1999. – 176 с.

3. Зиновьева И. В. Образовательный маркетинг в профессиональном учебном заведении / И. В. Зиновьева // Профессиональное образование / Академия профессионального образования. – М. : Издательский центр АПО, 2001. – 53 с.
4. Старожилова Г.М. Комерційна діяльність організацій : [навч. посіб.] / Старожилова Г.М., Озима В.В., Стайоха Т.Б. / Мін-во аграр. політики України. — К., 2007. – 359 с.
5. Маркетинг у сфері освітніх послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.02 / Т.Є. Оболенська / Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – 33 с. – укр.
6. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Оболенська Т.Є. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
7. Освітній менеджмент : [навч. посібник / за ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки]. – К. : Шкільний світ, 2003. – 400 с.

УДК 7.047.004.85

Л. О. САВЧУК

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ

У статті розглядаються психолого-педагогічні аспекти взаємозв'язку пізнавальної діяльності та використання інформаційних технологій в навчальному процесі. Розкрито важливість впровадження дистанційної освіти в сучасному інформаційному суспільстві.

В статье рассматриваются психолого-педагогические аспекты взаимосвязи познавательной деятельности и использования информационных технологий в учебном процессе. Раскрыта важность внедрения дистанционного образования в современном информационном обществе.

In the article the psychological, pedagogical aspects of intercommunication of cognitive activity and use of information technologies are examined in an educational process. Importance of organization of the controlled from distance education is exposed in modern informative society.

Ключові слова: пізнавальна діяльність, інформаційні технології, інформаційне суспільство, дистанційна освіта.

Постановка проблеми. Розвиток дистанційної освіти в Україні розпочався значно пізніше, ніж у країнах Західної Європи і тому потребує постійного вивчення психолого-педагогічних аспектів та вдосконалення системи дистанційної освіти відповідно до завдань Національної програми інформатизації [1]. Дистанційна освіта – це технологія, що базується на принципах відкритого навчання, широкого використання комп'ютерних навчальних програм різного призначення та сучасних телекомунікацій з метою доставки навчального матеріалу та спілкування безпосередньо за місцем перебування студентів. Переваги дистанційної освіти – це вільний графік навчання; самостійне визначення темпу навчання; незалежність від місця перебування; навчання без відриву від виробництва. Проблеми ми вбачаємо у нових функціях викладача та особливостях навчання в системі дистанційної освіти засобами інформаційних технологій. Актуальною є психолого-педагогічна проблематика, обумовлена, насамперед, тим, що вона охоплює важливі напрямки застосування інформаційних технологій під час організації дистанційної освіти. Зокрема, до зазначених проблем відносяться такі:

- різнорівневі умови розвитку студентів до початку дистанційної освіти;
- подолання психологічного бар'єру, який виникає у потенційних користувачів по відношенню до інформаційних технологій;
- стимулювання психологічних механізмів організації уваги, тренування пам'яті, розвиток мислення при використанні комп'ютерної техніки;
- підвищення рівня інформаційної насиченості як засобу активізації пізнавальної діяльності.

Вирішення такого широкого кола питань можливе при виконанні ряду психолого-педагогічних вимог та умов, які передбачають ефективність навчально-виховної, управлінської й науково-дослідницької педагогічної діяльності. Психолого-педагогічне

обґрунтування, безумовно, необхідне і при вирішенні питань, пов'язаних з використанням інформаційних технологій, що передбачає органічну триєдність мети: навчання, виховання й розвитку студентів.

Та найбільш актуальною, на сьогоднішній день, є проблема психолого-педагогічного забезпечення використання комп'ютерної техніки в якості ефективного засобу дистанційного навчання. Тут виникає безліч питань, так чи інакше пов'язаних з розробкою цілісної психолого-педагогічної концепції навчання інформаційним технологіям. Мається на увазі весь комплекс питань, пов'язаних з вирішенням таких проблем, як:

- формування мотивації та пізнавального інтересу в навчанні;
- встановлення раціонального, педагогічно виправданого діалогового спілкування студентів з комп'ютером на всіх етапах ознайомлення і засвоєння відповідної навчальної інформації;
- поєднання індивідуальних, групових і колективних форм комп'ютерного навчання;
- активізація навчально-пізнавальної діяльності студентів, розвиток їх самостійності;
- організація оперативного контролю і самоконтролю результатів навчально-пізнавальної і творчої діяльності; виявлення найбільш ефективних шляхів формування творчих здібностей студентів;
- організація продуктивної взаємодії викладача і студентів в умовах дистанційного навчання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потрібно зазначити, що більшість з вказаних вище проблем ще не досліджені повністю. З'являються публікації, в яких визначаються раціональні шляхи впровадження дистанційної освіти з певних психолого-педагогічних позицій [2; 3]. Обґрунтуванню психолого-педагогічних проблем комп'ютеризації присвячені праці багатьох зарубіжних вчених. Американські вчені Л. Резнік, Л. Клопфер, розкриваючи сутність пізнавальних цілей, вказують на необхідність створення нового ядра теорії навчання, заснованого на конструктивістських, саморегулюючих положеннях про природу вчення. Серед основних елементів подібного навчання називаються способи презентації і визначення послідовності наданої інформації; організація зворотного зв'язку; мотивація; зв'язок лабораторних занять з іншими формами навчання; оцінка діяльності [4, с. 4].

Одним з головних засобів вирішення психолого-педагогічних проблем пов'язаних з використанням інформаційних технологій при організації дистанційної освіти є залучення студентів до активної пізнавальної діяльності. Існують різні підходи до визначення даного поняття. М. Хант пізнавальну діяльність розглядає через афективну сферу [5]. А Тализіна Н.Ф., наприклад, досліджує пізнавальну діяльність з точки зору оволодіння знаннями, вміннями і навичками [6]. І дійсно, про активну пізнавальну діяльність студента можна говорити лише тоді, коли він самостійно може вирішувати навчально-пізнавальні завдання, шукати нові шляхи їх розв'язку, проявляючи ініціативу, творчість. Та при цьому зазначимо, що структура діяльності людини істотно змінюється у зв'язку з використанням сучасних інформаційних технологій. Комп'ютер є потужним інструментом, який розвиває інтелектуальну і мотиваційну сферу особистості людини, вносячи свої корективи. Тому використання комп'ютера у процесі дистанційного навчання відіграє важливу роль в становленні особистості студентів за умови педагогічного осмислення його використання.

Виклад основного матеріалу. Психолого-педагогічний аналіз основних етапів повного циклу дистанційного навчання засобами інформаційних технологій дозволяє виокремити пізнавальну діяльність як основний елемент ефективності учіння.

Психологічний бар'єр, який виникає у потенційних користувачів, знімається на етапі формулювання цілей і мотивації навчальної діяльності. Мета обирається відповідно до можливостей та інтересів студента. Важливим є те, що один з найбільш ефективних прийомів стимулювання розумової діяльності студентів – формування мотивів навчання, пов'язаний зі створенням проблемних ситуацій. При цьому повинні бути необхідні умови для того, щоб сформувані у студента такі прийоми розумової і практичної діяльності, які в

найбільшій мірі відповідають змісту і характеру навчальних завдань, забезпечуючи одночасно можливість активізації навчально-пізнавальної діяльності. Це спонукає студента до самостійної діяльності, творчого пошуку рішень того чи іншого навчального завдання, засвоєння програмного матеріалу та здобуття необхідних вмінь і навичок, їх практичного застосування і корекції для постановки більш віддаленої мети. Подача нового матеріалу опирається не лише на пам'ять студента, а й на включення і розвиток його мислення. Закріплення матеріалу базується не лише на його відтворенні, але і на творчому переосмисленні. Основна частина нових знань повинна засвоюватися не в готовому вигляді, а в процесі самостійного творчого пошуку за рахунок комп'ютерного моделювання різних ситуацій, використання різноманітних ділових, ролевих і сюжетних ігор. Контроль має здійснюватись систематично і будуватись на оперативному зворотному зв'язку і автоматичному контролі за допомогою систем тестування.

Висновки. Отже, для подальшого впровадження дистанційної освіти у вітчизняну освіту необхідно:

- стимулювати психічні процеси, що позитивно впливають на підвищення інтелектуального рівня студентів та активізують їх пізнавальну діяльність;
- забезпечувати активну взаємодію викладача та студента, їх співпрацю в процесі пізнавальної і творчої діяльності;
- створювати умови для засвоєння сучасних інформаційних технологій та методів навчальної діяльності в інформаційному суспільстві;
- активізувати здатність до ефективної комунікації, розвивати навички самоконтролю і самостійного застосування дистанційно отриманих знань на практиці.

Список використаних джерел

1. Про Національну програму інформатизації [Електронний ресурс] : закон України № 74/98-ВР від 4.02.1998 р. – Режим доступу : <http://www.osvita.org.ua/distance/pravo/08.html>
 2. Winne Ph.H. Steps toward promoting cognitive achievements / Ph.H. Winne // Making our schools more effective: Proceedings of Three State Conferences. – USA, 1989. – P. 166–187.
 3. Слєпкань З.І. Наукові засади педагогічного процесу у вищій школі : [конспект лекцій] / Слєпкань З.І. – К. : НПУ ім. М.П. Дрогоманова, 1999. – 150 с.
 4. Resnik L.B. Toward the thinking curriculum: Current cognitive research / L.B. Resnik, L.E. Klopfer. – Alexandria : VA, 1989. – P. 1–18.
 5. Hant W.C. Teaching and learning in the affective domain. A review of the literature / Hant W.C. – Olympia : Information Analysis (070), 1987. – 100 p.
 6. Талызина Н.Ф. Формирование познавательной деятельности младших школьников / Н.Ф. Талызина, П.Я. Гальперин. – М. : Просвещение, 1988. – 175 с.
-

П. С. СМОЛЕНЮК
М. М. ГАРНИК

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ АВС-МЕТОДУ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

У роботі розглянуто вітчизняний та закордонний підходи до визначення повної собівартості продукту, вказано на переваги АВС-методу і його сприяння конкурентоспроможності продукції.

В работе рассмотрены отечественный и зарубежный подходы к определению полной себестоимости продукта, указаны преимущества АВС-метода и его содействие конкурентоспособности продукции.

The home and foreign approaches to determination of complete prime price of product have been determined, the advantages of ABC-method and its assistance to the competitiveness of products have been indicated in the article.

Ключові слова: витрати, конкурентоспроможність, собівартість, АВС-метод, непрямі витрати, носії витрат, калькуляція, ієрархія.

Глобальна перебудова світової економіки, трансформація економічних відносин у нашій державі обумовили нові підходи як до побудови управлінського обліку в цілому, так і визначення ефективних способів обчислення собівартості виробленої продукції зокрема.

Необхідність докорінних змін обумовлена, в першу чергу, одним з вагомих факторів ринкової економіки – конкурентоспроможністю підприємства і його продукції.

Конкурентоспроможність – це здатність підприємства виступати нарівні з присутніми на ринку аналогічними конкуруючими суб'єктами господарювання. З метою забезпечення конкурентоспроможності підприємством розробляється конкурентна стратегія, яка направлена на просування виробленої продукції на ринку товарів. При цьому ціна є тим основним показником, що забезпечує конкурентоспроможність за умови збереження споживчих властивостей продукції. Розмір ціни напряму залежить від витрат. Для вітчизняної економіки характерною є витратна модель ціноутворення, що передбачає визначення суми витрат, понесених на виготовлення конкретного виду продукції.

Отже, мова йде про собівартість продукції як об'єктивну економічну категорію. Вона комплексно характеризує рівень витрат усіх ресурсів підприємства, рівень технології та організації виробництва, є основою для формування цінової політики. Кожне підприємство повинно в межах собівартості замінити витрачені ним ресурси. Це необхідна умова процесу відтворення. Поряд з цим, для успішного розвитку підприємство має бути прибутковим. Однак, досить часто це є нереальним завданням і підприємство програє у конкурентній боротьбі. Виникає необхідність у пошуках нових економічно обґрунтованих методик розрахунку собівартості та визначення ціни продукції.

На відміну від витратної моделі, ринковий підхід у ціноутворенні припускає формування ціни у зворотному порядку, що забезпечує оптимальне співвідношення між цінністю і витратами. Вирішення проблеми формування собівартості для забезпечення конкурентоспроможності продукту на різних підприємствах відбувається по-різному. Але, на нашу думку, оптимальною є система калькулювання витрат за видами діяльності (АВС-метод), яка базується на концепції ланцюжка створення вартості [6].

Постановка проблеми. Одним з важливих завдань управлінського обліку є калькулювання, результатом якого виступає собівартість. Це грошове вираження витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг.

Собівартість продукції є одним з найважливіших економічних показників господарської діяльності підприємства, в якому знаходять відображення зростання продуктивності праці, економія ресурсів, технічний прогрес.

Саме собівартість використовується як основний інструмент управління виробництвом та забезпечення діяльності підприємства за принципами комерційного розрахунку, що передбачає співставлення витрат підприємства з його доходами, собівартості продукції – з

прибутком, отриманим від її реалізації.

Цей показник використовується для оцінки економічної ефективності використання основних і оборотних засобів виробництва, вибору оптимальних варіантів організації управління підприємством, внутрішньогосподарських і міжгосподарських економічних зв'язків, при вирішенні питань впровадження нової техніки і технології, підвищення якості продукції тощо.

При калькуляції фактичної собівартості на практиці використовують позамовний, попроцесний, нормативний методи калькулювання повної собівартості. У вітчизняній практиці під повною собівартістю розуміють сукупність усіх витрат, пов'язаних із господарською діяльністю: як виробничих, так і пов'язаних з управлінням і збутом продукції. Включення у собівартість цих витрат відбувається на базі єдиної ставки, розрахованої, зазвичай, на основі фонду оплати праці основних виробничих працівників. Це призводить до спотворення собівартості і, в свою чергу, не дозволяє підприємству побудувати виробничу програму в цілях максимізації прибутку.

Завжди слід пам'ятати, що витрати не існують самі по собі, вони є результатом конкретних видів діяльності зі створення продукту і потребують ефективного управління ними задля досягнення бажаного результату.

Огляд західної літератури [1, 3, 6–9] показав, що закордонні компанії застосовують систему калькуляції витрат, засновану не на фінансовому обліку, а на основі ABC-системи, що базується на концепції ланцюжка створення вартості М. Потера [6]. Основним її моментом є виділення видів діяльності для виключення непродуктивних витрат з метою зниження собівартості продукту, що виробляється, зі збереженням його якісних та експлуатаційних характеристик. Ланцюжок створення вартості є базою для калькулювання собівартості, а ABC-метод дозволяє управляти витратами підприємства, а значить і впливати на його конкурентоспроможність.

Згідно з системою ABC усі витрати відносять до конкретної групи [1, 3] і такий поділ обумовлений безпосередньою участю у виробництві продукту кожного з видів діяльності. Виділення рівнів ієрархії проводиться для визначення баз розподілу для певних груп витрат, тобто застосовуються диференційовані ставки розподілу непрямих витрат з урахуванням причин їх виникнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вдосконалення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції зробили такі вчені, як І. Белоусова, М. Чумаченко, Я. Краєва, П. Самуельсон, А. Яругова, Дж. Фостер, Ш. Датар, В. Моссаковський, С. Онищенко, С. Голов.

Метою статті є вивчення етапів розробки і втілення ABC-методу, порівняльний аналіз вітчизняних методів калькуляції із калькулюванням собівартості за функціями, дослідження алгоритму побудови ABC-методу як передового зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Калькулювання як елемент методу бухгалтерського обліку полягає в обчисленні у грошовому вираженні витрат підприємства на придбання, виробництво окремого виду матеріальних цінностей, виробів (виконання робіт, надання послуг) і витрат на реалізацію. Воно спрямоване на виявлення собівартості результату виробництва. Об'єктами калькулювання виступають продукти праці – вид продуктів, напівфабрикатів, часткові продукти різного ступеня готовності, роботи, послуги, за якими необхідна інформація про їхню собівартість.

Дослідження розвитку калькуляційної справи свідчить про те, що на всіх історичних етапах учених та практиків цікавила проблема визначення собівартості. В окремі періоди ініціаторами досліджень були теоретики-дослідники бухгалтерського обліку та його ролі у менеджменті, управлінці-практики, яких цікавила відповідність системи збору та обробки інформації новим методам господарювання.

Сьогодні в Україні ці дві ініціативні групи паралельно генерують ідею удосконалення системи виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації користувачам.

У вітчизняній практиці управління собівартістю продукції являє собою рутинний повторюваний процес, в ході якого постійно намагаються знайти можливість обґрунтованого зменшення витрат. В рамках одного виробничого циклу і в найбільш загальному вигляді цей процес може бути представлений у вигляді досить очевидних послідовних процедур:

- прогнозування і планування витрат (визначаються довго- і короткострокові тенденції змін окремих видів витрат, задаються їх орієнтири, що забезпечують вихід на певні значення показників прибутку і рентабельності);

- нормування витрат (встановлюються технічні обґрунтовані нормативи в натуральних і вартісних оцінках за окремими видами витрат, технологічними процесами, центрами відповідальності);

- облік витрат (враховуються витрати в заданій номенклатурі статей);

- калькулювання собівартості;

- аналіз витрат і собівартості (аналізуються фактичні витрати в порівнянні з плановими завданнями і нормативами, виявляються причини відхилень, визначаються резерви зниження собівартості);

- контроль і регулювання процесу управління витратами у випадку відхилення від запланованої динаміки витрат (вносяться поточні зміни до системи управління витратами, систем планування і нормування).

Під час аналізу та планування витрат і собівартості продукції найбільшого розповсюдження одержали дві класифікаційні ознаки: економічний елемент і стаття калькуляції.

Планування та облік витрат за калькуляційними статтями дають змогу встановити їх цільові напрями, зв'язок з технологічним процесом, а також підрахувати собівартість окремих видів продукції, узагальнити витрати і забезпечити контроль за місцем виникнення витрат та використанням ресурсів підприємства за призначенням.

При вивченні витрат за економічними елементами не беруть до уваги, де і з якою метою витрачається певний вид ресурсів, важливо лише, щоб витрати підприємства були однорідними за економічним змістом. Наприклад, витрати на придбання палива є витратами одного елементу, незалежно від того, як це паливо використовувалося – безпосередньо у виробництві чи на опалення приміщень. Класифікація витрат за економічними елементами – єдина та обов'язкова для всіх вітчизняних виробничих підприємств.

Класифікація витрат за економічними елементами – основа для визначення завдань щодо зниження собівартості продукції, обчислення потреб в обігових коштах, розрахунку порівняльної ефективності витрат. Вона є важливим знаряддям галузевого і внутрішнього виробничого планування та контролю витрат на виробництво в цілому, але не дає змоги визначити собівартість одиниці продукції, особливо в тому випадку, коли виготовляють два і більше види продукції, оскільки кожний елемент витрат, хоч і однорідний за економічною суттю, однак, неоднорідний щодо відношення витрат виробництва конкретних виробів.

Крім того, держава певним чином регулює цей процес визначення собівартості продукції шляхом нормування витрат, що відносяться до собівартості і беруться до уваги при розрахунку розміру прибутку до оподаткування.

Тому значний інтерес становить вивчення цієї проблеми на зарубіжних фірмах і особливості впровадження нових методик визначення собівартості продукції на вітчизняних підприємствах.

Одним з оригінальних методів калькулювання є калькулювання за видами діяльності, за функціями (метод ABC, “Activity Based Costing”). Воно відоме зарубіжним фахівцям вже понад 20 років, однак, теоретичному висвітленню його сутності в нашій економічній літературі приділено ще недостатньо уваги.

Виникнення нового підходу до калькулювання було зумовлено тим, що у 80-і роки менеджерів та бухгалтерів перестали задовольняти існуючі системи обліку виробничих витрат. Це було пов'язано з розвитком виробничих можливостей, які призвели до розширення асортименту продукції, відмінної за розмірами, витратами, складністю дизайну,

автоматизацією виробничих процесів, що спричинило зменшення частки прямих трудових витрат і зростання накладних витрат, збільшенням вартості ресурсів, прямо не пов'язаних з виробництвом (логістика, налагодження та ремонт обладнання, технічний контроль продукції, витрати на продаж) [5].

Основні відмінності традиційних методів калькулювання від калькулювання на основі діяльності відображені на рис. 1.

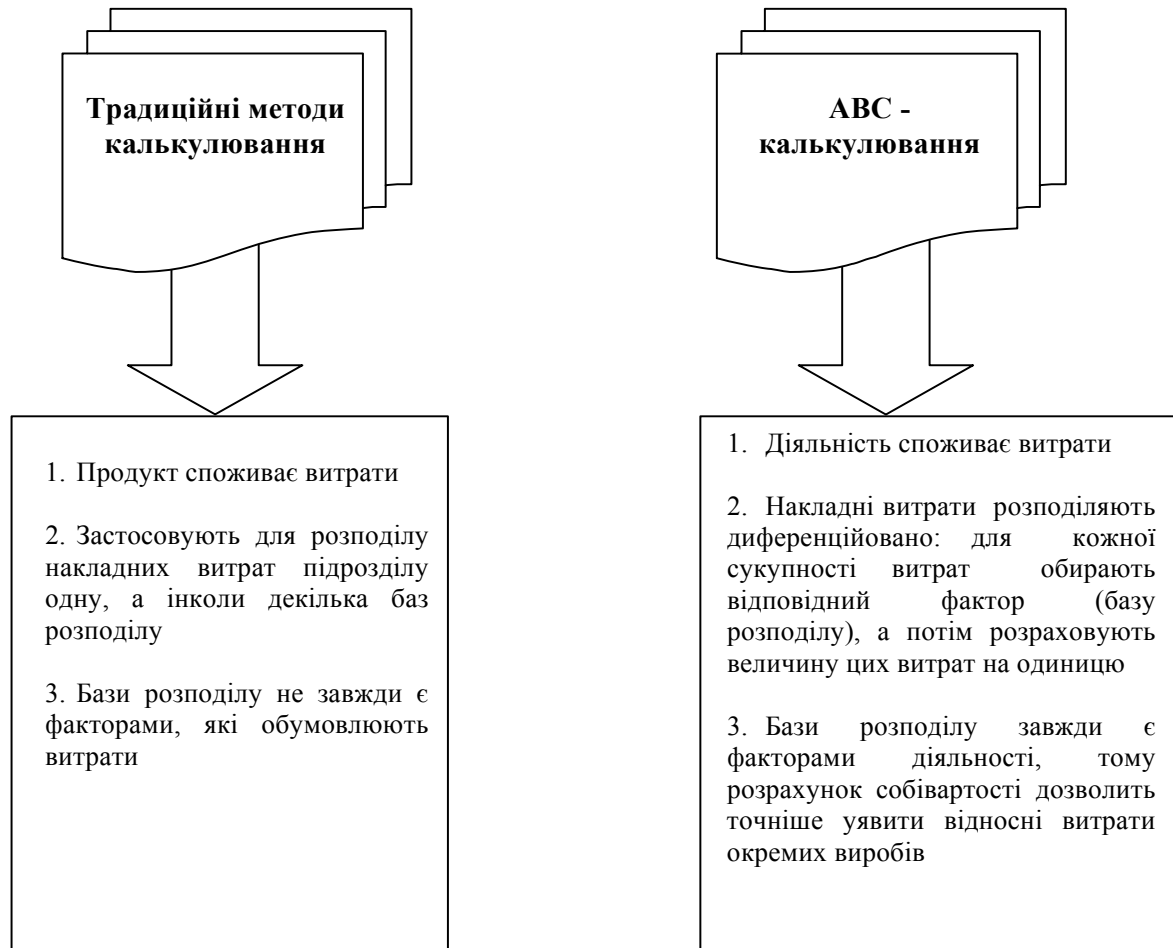


Рис. 1. Порівняння ABC-системи з традиційними методами калькулювання

Отже, принциповою відмінністю методу ABC-калькулювання від інших методів є порядок розподілу непрямих витрат.

Алгоритм побудови методу калькулювання за функціями наступний:

1. Бізнес підприємства ділиться на основні види діяльності (функції, операції). Такими видами можуть бути замовлення на постачання матеріалів; експлуатація основного та допоміжного обладнання; контроль якості напівфабрикатів і готової продукції, транспортування та інші. Кількість видів діяльності залежить від її складності. Накладні витрати ідентифікуються за видами діяльності.

2. Для кожного виду діяльності обирається окремий носій витрат у відповідних одиницях виміру. При цьому дотримуються таких правил: простота в отриманні даних, що відносяться до цього носія; ступінь відповідності виміру витрат через носія до їх справжнього значення.

3. Оцінюється вартість одиниці носія витрат шляхом ділення суми накладних витрат за кожною функцією на кількісне значення відповідного носія витрат.

4. Визначається собівартість продукції. Для цього вартість одиниці носія витрат множиться на їх кількість за тими видами діяльності, виконання яких необхідне для виготовлення продукції.

Таким чином, об'єктом обліку витрат під час ABC-методу є окремий вид діяльності (функція, операція), а об'єктом калькулювання – вид продукції (робіт, послуг). Цей метод є альтернативою позамовному методу обліку витрат і калькулювання собівартості, а також ефективний для підприємств з високим рівнем накладних витрат [2].

Щоб приймати виважені управлінські рішення, менеджерам необхідно з'ясувати взаємозв'язки між причинами (діяльністю, функціями) та наслідками (витратами), їх цікавить якомога точніший розподіл накладних витрат. Застосування тільки прямої заробітної плати (у гривнях чи годинах) як бази розподілу стало некоректним, оскільки витрати на продукцію почали усереднюватися, а при розподілі накладних витрат не враховувалися причинно-наслідкові зв'язки між ними та базою їх розподілу [7].

Механізм впровадження ABC-методу калькулювання включає такі етапи розробки і втілення:

1. Формування й затвердження реєстру і класифікатора функцій (діяльностей). Об'єктами бізнес-процесів, витрат і результатів виробничо-господарської діяльності може бути одиниця продукції, партія виробів, лінія з виробництва продукції, продаж продукції, постачання сировини й матеріалів, ринки і канали збуту, покупці продукції й послуги їх замовлення. Інформація про функції і процеси у розрізі відділів дає змогу оперативно впливати на використання ресурсів [4].

2. Вибір і затвердження носія витрат для кожної функції. Носій витрат функції (драйвер) – це фактор, що найбільше впливає на витрати цього процесу і вимірюється кількісно. Ним може бути кількість поставлених ресурсів, замовлень на придбання, кількість ремонтів обладнання, замовлень на продаж тощо. Це важливий показник в управлінні витратами, оскільки безпосередній вплив на носія витрат є джерелом їх зниження.

3. Формування і затвердження вимог до первинних документів. На цьому етапі забезпечується можливість отримання інформації про величину прямих витрат у розрізі видів продукції, витрат, пов'язаних з певною функцією, кількість спожитих носіїв, витрат за окремими видами продукції.

4. Оформлення первинних документів відповідно до вимог ABC.

5. Збір і групування інформації про витрати по кожному процесу в єдиний вартісний комплекс.

6. Розрахунок ставок носіїв витрат у розрізі функцій.

7. Віднесення витрат з процесів на об'єкти відповідно до обсягів спожитих функцій.

8. Калькуляція витрат на об'єкти.

Метод ABC виходить за рамки традиційного узагальнення про витрати та розбиває їх на дрібні, різнорідні групи; у межах кожної є свій носій витрат і відповідна база розподілу (табл. 1).

Висновки. Таким чином, системи обліку витрат і методи калькулювання існують для того, щоб допомагати менеджерам в управлінні витратами, це входить в обов'язки безпосередніх виконавців певних видів діяльності. Якщо менеджери удосконалюють виробничі процеси, то саме вони хочуть, щоб були змінені системи обліку витрат. При цьому визнається, що продукт споживає діяльність, а діяльність – ресурси. Тому увага менеджерів нижчої ланки фокусується не на продукції, а на діяльності, завдяки якій вона створюється. Якщо управління діяльністю здійснюється якісно, то витрати зменшуються, а продукція стає більш конкурентоспроможною.

Це дає змогу стверджувати, що ABC-метод:

- 1) дозволяє встановити причину виникнення невиробничих витрат і їх вплив на собівартість;

- 2) в процесі планування дозволяє виявити незадіяні потужності ресурсів, що використовуються: трудових, фінансових, технологічних, що є стратегічним рішенням, направленим на досягнення конкурентоспроможності;

- 3) розглядає витрати з точки зору не тільки собівартості кінцевих продуктів, але і як витрати на виконання окремих функцій та дій; це створює додаткові можливості для контролю витрат особами, що їх здійснюють;

Види носіїв витрат і види їх впливу

Вид носіїв	Рівень впливу	Характеристика	Приклад дії (функції)
Змінний одиничний	Носій – одиниця продукції	Виконується при виробництві одиниці продукції	Просвердлити отвори, забезпечити електроенергією тощо
Змінний серійний	Носій – серія, група продукції	Виконується при виробництві кожної партії	Ремонт верстата, перевезення партії вантажу
Носій, розрахований на продукцію	Супровід продукції	Виконується для забезпечення виробництва продукції	Розробка виробу, реалізація продукції
Носій, розрахований на процес	Супровід технології	Виконується для забезпечення технології виробництва	Ремонт верстата
Носій, розрахований на ринок	Супровід покупця	Виконується для обслуговування клієнта	Доставка продукції, розгляд скарг
Постійні дискреційні носії	Утримання виробничих потужностей	Виконується для забезпечення виробництва	Забезпечення освітлення заводу, організація охорони тощо

4) дає змогу ефективніше управляти накладними витратами, оскільки існує можливість для аналізу причин виникнення витрат в рамках підприємства;

5) дає змогу точніше оцінити не тільки рентабельність окремих видів продукції, але й вигідність клієнтів, сегментів ринку, каналів збуту;

6) є складним, і тому допускаються певні умовності у застосуванні. Тому його використання, заміна ним традиційних методів калькулювання в управлінському обліку мають бути економічними і методологічно обґрунтованими.

Але незважаючи на те, що практична реалізація АВС-методу пов'язана з великими об'ємами робіт, вони виправдані тим, що саме цей метод калькулювання дозволяє вирішувати такі стратегічні завдання, як встановлення довгострокового порогу цін, реструктуризація бізнесу, зміна портфеля замовлень, а це, в свою чергу, забезпечує довгострокову фінансову стабільність підприємства і його конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Управленческий учет / [Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С.] ; пер. с англ. – [3-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. для студ. вузов, обучающихся по экон. специальностям] / Вахрушина М.А. – [3-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Омега, 2004. – 576 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри ; [пер. с англ.] – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 658 с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. для вузов]. – М. : Экономика, 2003. – 618 с.
5. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Нападовська Л.В. – К. : Кн., 2004. – 544 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; [пер с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

7. Скоун Т. Управленческий учет / [под ред. Н.Д. Зришвили ; пер. с англ.]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 177 с.

8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. ; под ред. Л.Г.Зайцева]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 576.

9. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. ; [пер. с англ.]. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.

О. В. ГОРБАТЮК

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто сутність впровадження інноваційної продукції в сільському господарстві. Визначено особливості впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві за допомогою повноцінної інноваційної інфраструктури. Досліджено деякі проблеми впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві.

В статье рассмотрена сущность внедрения инновационной продукции в сельском хозяйстве. Определены особенности внедрения инновационной продукции в сельском хозяйстве с помощью полноценной инновационной инфраструктуры. Исследованы некоторые проблемы внедрения инновационной продукции в сельском хозяйстве.

The essence of introduction of innovative production in agriculture has been considered in the article. The features of introduction of innovative products in agriculture by means of valuable innovative infrastructure have been determined. Some problems of introduction of innovative products in agriculture have been investigated in the article.

Ключові слова: інноваційна продукція, впровадження, інноваційна діяльність, трансфер технологій, інноваційна інфраструктура.

Постановка проблеми. У сільському господарстві інтелектуальний капітал знаходить вираження у використанні інтелектуальних ресурсів (програмні продукти, інноваційні рішення, нові технічні засоби, технології, сорти рослин, породи тварин, хімічні засоби та ін.), а також у формах організації і управління підприємством, галузями, технологічними процесами на основі наукового аналізу і прогнозування, тобто на основі прогресивних знань. У сільському господарстві, як і в інших галузях економіки, інноваційний процес характеризується системністю, циклічністю, вірогідністю, соціальною і екологічною значущістю.

У нашій державі орієнтація на інноваційний розвиток була задекларована із проголошенням незалежності України. З термінами «інновація», «інноваційна продукція» та «інноваційна діяльність» Верховною Радою прийнято більше 80 законів та понад 600 інших документів, більше тисячі нормативних актів міністерств та відомств. Досягнення науки й технологій є ключовим чинником поліпшення якості продукції та послуг, економії трудових і матеріальних затрат, зростання продуктивності праці, вдосконалення організації виробництва і підвищення його ефективності. За кордоном інновація (innovation) є синонімом нововведення й може використовуватися поряд з ним, означаючи комплексний процес створення, поширення і використання новацій, що сприяє розвитку і підвищенню ефективності роботи підприємницьких структур [1].

На даний момент можна стверджувати, що в Україні не розроблено досконалого організаційно-економічного механізму впровадження інноваційної продукції у агропромисловому комплексі.

Таким чином, впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві є актуальною проблемою на шляху до формування інноваційної моделі розвитку конкурентоспроможного сільського господарства України.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження питань впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених.

Під час дослідження було використано праці Фатхутдінова Р., Саблука П.Т., Шпикуляка О.Г., Крисального О.В., Міщенко І.М., Курило Л.І., Яворського М.С., Варналія З.С., Кісіля М.І., Стельмашука А.М. та ін., в яких розглядалися питання впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві.

Аналіз праць вказаних вчених у повній мірі розкриває впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві. Проте, питання особливостей впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві потребує подальшого удосконалення як на теоретичному, так і на практичному рівнях.

Мета статті – визначення особливості впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві. Для цього потрібно дослідити наявні в наукових працях погляди щодо особливостей механізму впровадження інноваційної продукції.

Виклад основного матеріалу. Інновації є рушійною силою конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а також основою у здійсненні науково-технічного прогресу. За словами Р. Фатхутдінова, інновація – це кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкту управління і одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту [2].

На думку вітчизняних дослідників, інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових товарів і послуг з високою конкурентоспроможністю [1].

У результаті інноваційної діяльності створюються інноваційні продукти (результати науково-дослідних робіт), інноваційна продукція (товар з новими на ринку якостями та властивостями), а також інновації (новостворені або вдосконалені технології, продукція або послуги, організаційно-технічні рішення). Інноваційна діяльність не має універсальних суб'єктів (науково-технічні організації, венчурні фірми, автори інновацій та ін.) і об'єктів (інноваційні програми і проекти, інфраструктура виробництва, механізми формування споживчого ринку та ін.), оскільки при її реалізації один вид діяльності змінюється іншим, один суб'єкт замінює іншого [3].

Таким чином, результатом інноваційної діяльності є інноваційна продукція, яка трактується у ЗУ «Про інноваційну діяльність» як нові конкурентоздатні товари чи послуги [4].

Міщенко І.М. у своїх дослідженнях пропонує розглядати інноваційну продукцію як таку, що вперше виготовлена з використанням об'єктів інтелектуальної власності, що захищені патентами, авторськими свідоцтвами та в інший спосіб [5].

На думку Крисального О.В., інноваційна продукція є однією зі складових інноваційної діяльності. Пройшовши через сполучну ланку інноваційної діяльності – ринок – інноваційна продукція переходить у наступний етап розвитку – досягнення науково-технічного прогресу. Інноваційна продукція в умовах переходу аграрно-промислового комплексу до ринкових відносин набуває форми товару [6].

В сучасних умовах господарювання інноваційну діяльність в сільському господарстві доцільно розглядати як процес. Інноваційний процес є ширшим поняттям. Його можна визначити як сукупність етапів, стадій, дій, пов'язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що матимуть нові властивості, які більш ефективно задовольнятимуть існуючі потреби і такі, що з'являються або можуть з'явитися. Американський економіст Д. Брайт зазначав, що це єдиний процес, який поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління [7].

В концептуально-методичному плані впровадження інноваційної продукції в сільському господарстві необхідно розглядати як завершальний етап інноваційного процесу, котрий одночасно є особливою сферою діяльності, що пов'язана з управлінням та організацією виробництва у поєднанні із виробничими й технологічними способами ведення господарства, спрямованими на зростання рівня та обсягу застосовуваних знань, а також якості та кількості нової техніки, технологій, добрив, засобів захисту, нових сортів, порід тварин, що використовуються в аграрному виробництві з метою підвищення ефективності агропромислового комплексу.

А.А. Ніконов зазначає, що не можна зменшувати дію принципів ведення галузей рослинництва, тваринництва, формування виробничої та соціальної інфраструктури, тобто доцільно розглядати інноваційний процес з точки зору системного підходу у дослідженні факторів, що впливають на ефективність виробництва сільськогосподарської продукції [8].

В наукових дослідженнях та методичних розробках зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів є багато визначень «впровадження». Це зумовлено тим, що різноманітність форм та багатогранність прояву впровадження впливає на сталий розвиток економіки.

Впровадження, відповідно до тлумачного словника С.Ю. Ожегова, визначається як використання у виробництві, в практиці результатів яких-небудь досліджень, експериментів [9].

Економічна енциклопедія «Словопедія» трактує впровадження як поширення нововведень, здійснення мети практичного використання і реалізації прогресивних ідей, винаходів, результатів наукових досліджень, ноу-хау [10].

На нашу думку, термін «впровадження» як результат науково-технічної діяльності необхідно використовувати і ставити в один ряд із такими категоріями, як передача технологій або трансфер технологій.

Згідно з ЗУ «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», трансфер технологій – передача технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким встановлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових [11].

Трансфер технології припускає не тільки передачу інформації про нововведення, але й її освоєння за активної позитивної участі й джерела цієї інформації (наприклад, автора винаходу), приймача та реалізатора інформації про нову технологію, і кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології. Тому основний акцент при трансфері технології робиться не стільки на технології, скільки на суб'єктах-учасниках цього процесу. Трансфер технології припускає обов'язкову передачу технології, при якій і здійснюється її промислове освоєння, але це не обов'язково пов'язане з отриманням прибутку як джерелом технології, так і її реципієнтом (зокрема, це стосується екологічних технологій).

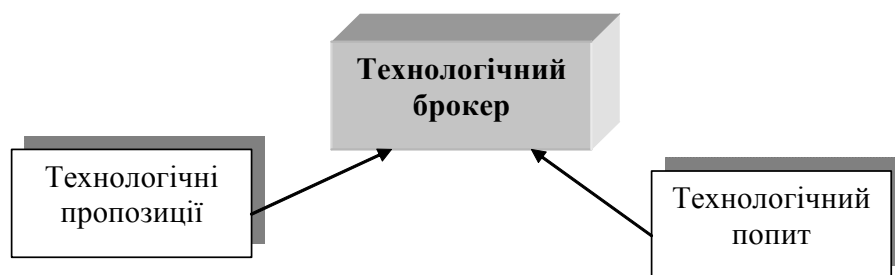


Рис. 1. Схема взаємодії суб'єктів трансферу технологій

Трансфер технології містить у собі комерціалізацію наукових розробок, тобто передачу нової технології (інновації) у комерційне використання, а також поширення вже існуючих технологій [12].

Загальну модель інноваційного процесу з урахуванням трансферу технологій, здатності нововведення до вдосконалення та застосування в інших сферах зображено на рис. 2.

Наведена модель характеризує розвиток нововведень на макрорівні з їх поширенням за межі материнської організації. Вона акцентує на тому, що будь-яка новинка, якою б досконалою не видавалася спочатку, завжди може бути поліпшена або використана за іншим призначенням, тому інноваційний пошук повинен бути безперервним [13].

Інноваційна діяльність здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу, яка включає випуск та розповсюдження принципово нових видів техніки та технологій, прогресивні міжгалузеві структурні зсування, реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат, фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у становищі виробничих потужностей; розробку та впровадження нової, ресурсозабезпечуючої технології, що призначена для поліпшення соціального та екологічного стану [13].

На сучасному етапі економічного розвитку міжнародне науково-технічне співробітництво сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, науково-технічному

прогресу, зростанню інтенсивності у взаємовідносинах між економіками країн. Сутність міжнародного науково-технічного співробітництва з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового господарства і поглиблення науково-інноваційної місткості економічного зростання дозволяє розглядати його ширше, ніж звичайний процес інтеграції, оскільки міжнародне співробітництво в сучасних умовах дає комплексний ефект, комбінуючи такі фактори, як іноземний капітал, нові технології, інтеграційні можливості і вихід на світові ринки, зокрема світовий ринок технологій [13].



Рис. 2. Загальна модель інноваційного процесу з урахуванням трансферу нововведень [13]

Вказане співробітництво має і негативні тенденції для формування моделі розвитку конкурентоспроможного сільського господарства та продовольчої безпеки України.

В даний час в Україні в науково-технологічній сфері склалась ситуація схожа на “інноваційну прірву” або інноваційну прогалину, яка характеризується тим, що промислово-аграрний сектор економіки замовляє і одержує нові технології з глобальних джерел, а місцеві дослідники і розробники, в основному, співпрацюють із зарубіжними науково-дослідними групами та інститутами за тими напрямками, що не мають відношення до пріоритетів української індустрії [14–16].

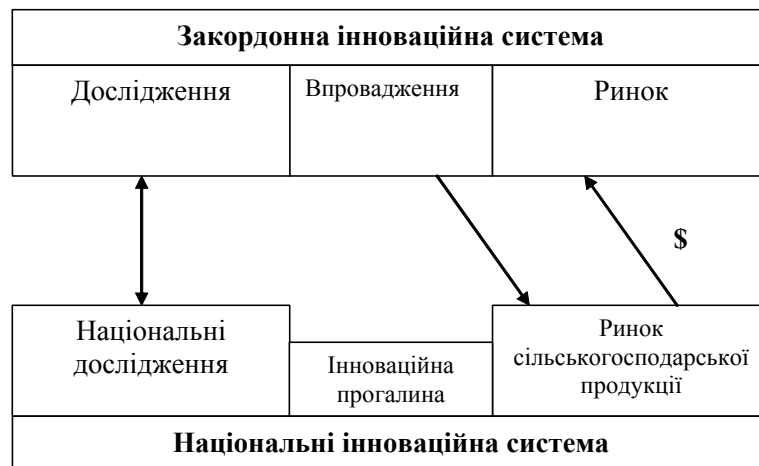


Рис. 3. Сучасний стан впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві

Одним із перспективних шляхів подолання інноваційної прогалини, що активно використовується у країнах ЄС, є створення посередницької інноваційної інфраструктури для надання дослідникам і розробникам інформаційних, консалтингових, юридичних і фінансових послуг із забезпеченням індивідуальної мобільності, дифузії інновацій, оновлення устаткування тощо [16].

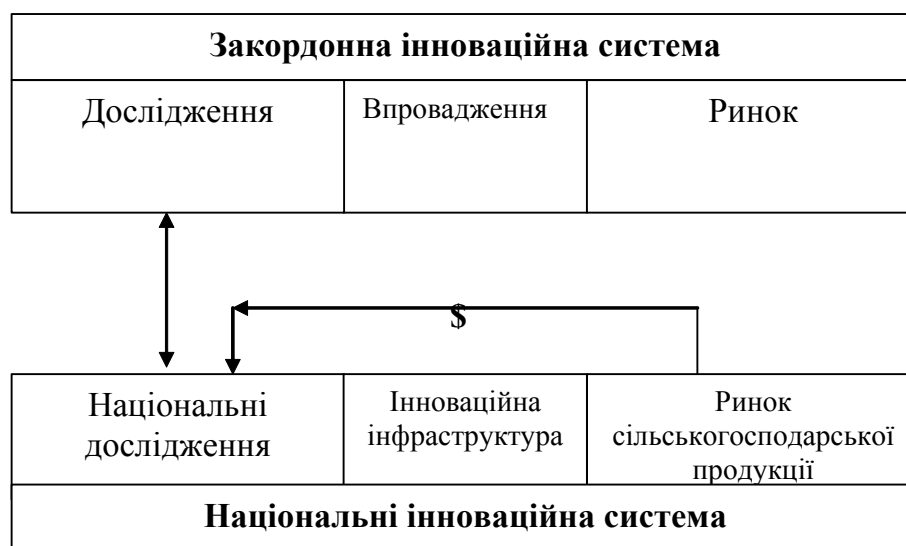


Рис. 4. Проект моделі конкурентоспроможного сільського господарства

Подолання інноваційної прогалини можливо реалізувати, орієнтуючись на закордонний досвід, тобто шляхом створення інноваційної інфраструктури, яка в себе включає весь необхідний спектр державних і приватних установ та організацій, які забезпечують розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного циклу [16], а саме: техніко-впроваджувальні зони, технопарки, технополіси, інноваційні центри, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, венчурні фонди, мережі приватно-державного ризикового фінансування, консалтингові організації, що надають послуги із сертифікації та просування інноваційної продукції, інформаційно-виставкові центри, спеціалізовані системи підготовки кадрів для інноваційного підприємництва.

Висновки. Аналізуючи викладений вище матеріал, можемо зробити наступні висновки. Розвиток повноцінної інноваційної інфраструктури є головною передумовою до впровадження інноваційної продукції у сільському господарстві. З нашого погляду, головним завданням держави на сучасному етапі формування національної інноваційної моделі розвитку конкурентоспроможного сільського господарства є удосконалення нормативно-правового законодавства України щодо всіх елементів ринкової інноваційної інфраструктури, що можуть бути за призначенням віднесені до групи об'єктів підтримки інноваційної діяльності. Таким чином, особливістю впровадження інноваційної продукції є інноваційна інфраструктура як основне джерело впровадження високих технологій у виробництво сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Від ідеї до продукту / [Яворський М.С., Ригель М.І., Довжик В.В., Дмитрасевич І.В.]. – Львів : ПП Сорока Т.Б., 2009. – 56 с.
2. Экономико-математические методы и прикладные модели : учеб. пособ. для вузов / [В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.] ; под ред. В.В. Федосеева. – М. : Юнити, 1999.
3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

4. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості ВР України. Офіційне видання. – К., 2002. – № 36.
5. Міщенко І.М. Інноваційна діяльність у сільському господарстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.02.02. / Міщенко І.М. ; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – К., 2005. – 20 с.
6. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 10–13.
7. Федоренко В.Г. Інвестознавство : [підручник] / Федоренко В.Г. – [3-є вид., доп.]. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
8. Никонов А.А. Необходимость системного подхода к организации и управлению производством / А.А. Никонов // Система ведения сельского хозяйства Ставропольского края. – Ставрополь : Ставропольское изд-во, 1980. – С. 13–15.
9. Ожегов С.Ю. Толковый словарь / С.Ю. Ожегов и Н.В. Шведова. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
10. Словопедія : економічна енциклопедія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/38/53394/378283.html>
11. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 45. – Ст. 434.
12. Система трансферу технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.indev.net.ua/pidrozhdily-indev.html>
13. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія / за ред. З.С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
14. Шеставін М.С. Інноваційна прірва і шляхи її подолання / М.С. Шеставін, Л.Г. Мельцер, С.Ф. Попів // Інтелектуальна власність та інновації в контексті формування регіональної стратегії розвитку МіСБ : інф. матер. – Львів: “Львів технополіс”, 2006. – С. 28–32.
15. Яворський М.С. Через розвиток інноваційної діяльності та підприємництва до економічного зростання регіону / Яворський М.С. – Львів : Каменяр, 1997. – 130 с.
16. Яворський М.С. Від ідеї до впровадження [Електронний ресурс] / Яворський М.С., Довжик В.В., Дмитрасевич І.В. – Режим доступу : http://www.city-adm.lviv.ua/adm/attachments/1231_vid%20idei%20do%20vprovadgennya.pdf

УДК 631.11:338.5.055.2

В. В. НАГАЙЧУК
Т. В. ПОРИЦЬКА

ОСНОВНІ РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто поняття «витрати» та «собівартість продукції». Виявлено резерви зниження витрат та собівартості продукції. Розроблено пропозиції щодо зниження витрат за сучасних умов господарювання.

В статье рассмотрены понятия «затраты» и «себестоимость продукции». Выявлены резервы снижения затрат и себестоимости продукции. Разработаны предложения по снижению затрат в современных условиях хозяйствования.

The conceptions of «expenses» and «production costs» are considered in the article. Reserves of cut costs and production costs are revealed. Suggestions to cut costs in the current economic conditions have been developed.

Ключові слова: витрати, собівартість продукції, резерви, підприємство.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день актуальним є питання виявлення резервів зниження витрат виробництва, що має вагоме економічне значення в підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва. Це зумовлено, насамперед, тим, що від їх рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного

відтворення, фінансовий стан суб'єктів господарювання. Адже в сучасних умовах господарювання важливо виробляти ту продукцію, яка повинна задовольнити потреби споживачів та бути конкурентоспроможною на ринку. Тому дослідження проблеми витрат та собівартості продукції на сучасному етапі становить значний теоретичний інтерес і практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблема зниження витрат виробництва та собівартості продукції тривалий час знаходиться у полі зору вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких Л. Нападовська, О. Олійник, Я. Соколов, Ю. Цал-Цалко, Н. Чумаченко, А. Шегда та інші. Однак, зважаючи на значний доробок науковців у сфері дослідження витрат на підприємстві, низка питань залишається невирішеною та потребує подальшої розробки. Це свідчить про актуальність теми, що зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті було дослідження основних підходів до собівартості продукції як показника виробничо-господарської діяльності підприємства, а також розробка пропозицій щодо зниження витрат за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одержання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішує підприємство питання зниження собівартості продукції. Головний мотив діяльності будь-якої фірми в ринкових умовах – максимізація прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети у всіх випадках обмежені витратами виробництва і попитом на продукцію, що випускається. Оскільки витрати – це основне обмеження прибутку й одночасно головний фактор, що впливає на обсяг пропозиції, то прийняття рішень керівництвом фірми неможливе без аналізу вже наявних витрат виробництва. Витрати на виробництво продукції можуть зростати або зменшуватися залежності від об'єму спожитих трудових або матеріальних ресурсів, рівня техніки, організації виробництва та багатьох інших факторів. Будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки може віднайти безліч важелів впливу на зниження витрат, які можна привести в дію при вмілому керівництві, під час якого виявляються резерви зниження того або іншого виду витрат, що в кінцевому рахунку впливає на результати господарської діяльності підприємства, і, в першу чергу, збільшує величину і якість отриманого прибутку.

Обсяг та ціна продукції, яку підприємство може запропонувати на ринку, залежать від величини використаних ресурсів, які визначають рівень витрат підприємства. Оскільки ринкова ціна на певну продукцію складається із собівартості і прибутку, то досягти зростання величини прибутку можливо за умови зниження рівня витрат.

Необхідно зазначити, що більшість науковців під витратами визнають або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) [5, с. 14].

Під собівартістю продукції розуміють виражені в грошовій формі витрати на виробництво і реалізацію продукції [3, с. 161].

Складовими собівартості є вартість спожитих у процесі виробництва матеріалів, сировини, палива, електроенергії, перенесена вартість засобів праці (амортизаційні відрахування), витрати на оплату праці та реалізацію продукції.

Зауважимо, що у системі економічних показників ПАТ «Племзавод «Літинський» собівартості належить одне з визначальних місць, тому що її рівень впливає на результати виробничо-господарської діяльності, відображає характер використання матеріальних ресурсів, робочої сили, рівень господарського керівництва підприємством та рівень культури праці. У зв'язку з цим боротьба сільськогосподарського підприємства за зниження витрат на виробництво продукції є найважливішим завданням підвищення економічної ефективності виробництва.

Досліджуючи вплив витрат та собівартості продукції на діяльність підприємства ПАТ «Племзавод «Літинський», нами доведено, що чим економніше та раціональніше

підприємство використовує матеріальні, трудові та фінансові ресурси при виготовленні продукції, виконанні робіт та наданні послуг, тим ефективніше здійснюється виробничий процес, більшим є прибуток та рівень рентабельності (табл. 1).

Таблиця 1

**Склад та динаміка фінансових результатів та витрат
ПАТ «Племзавод «Літинський» за 2008–2010 роки, тис. грн.***

Показники	Роки						Зміни	
	2008		2009		2010		2010/2008	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	+, -	%
Виручка від реалізації	7869	-	10403	-	12776	-	4907	-
Матеріальні витрати	4871	65,75	4701	41,27	2803	30,51	-2068	-35,24
Витрати на оплату праці	1513	20,42	2308	20,26	2704	29,43	1191	9,01
Відрахування на соц. заходи	408	5,51	695	6,10	904	9,84	496	4,33
Амортизація	594	8,02	974	8,55	1154	12,56	560	4,54
Інші операційні витрати	22	0,30	2712	23,81	1622	17,66	1600	17,36
Разом	7408	100,00	11390	100,00	9187	100,00	1779	-
Чистий прибуток	2647	-	-743	-	2715	-	68	-

* Складено автором на основі даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати» ПАТ «Племзавод «Літинський» за 2008–2010 роки

Дані табл. 1 показують, що на ПАТ «Племзавод «Літинський» з кожним роком знижуються матеріальні витрати. Так, у 2010 році їх питома вага склала 30,51%, що на 35,24% менше порівняно з 2008 роком. Крім того, значну питому вагу займають витрати на оплату праці, які у 2010 році склали 29,43%, що на 9,01% більше порівняно з 2008 роком та інші операційні витрати – 17,66%, що на 17,36% більше, ніж у 2008 році.

На наш погляд, основними резервами зниження собівартості на ПАТ «Племзавод «Літинський» є збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок більш ефективного використання виробничих потужностей підприємства; скорочення витрат виробництва за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання, запобігання невиробничим витратам тощо.

Збільшення обсягів виробництва і зменшення собівартості продукції сільськогосподарського підприємства можна досягти за рахунок підвищення врожайності, що, в свою чергу, можливо за рахунок підвищення витрат на 1 га. В першу чергу, це стосується підвищення питомої ваги витрат на добрива. Максимально знизити собівартість виробництва продукції рослинництва дозволяє оптимізація розмірів посівних площ. Зниження собівартості виробництва продукції тваринництва пов'язане з підвищенням щільності поголів'я великої рогатої худоби і зниженням, завдяки цьому, витрат на 1 голову. Удосконалення структури собівартості повинно вестись у напрямку підвищення частки витрат на корми задля повноцінного годування тварин і підвищення їхньої продуктивності. Разом з тим сума витрат на корми повинна скорочуватись. Це може бути досягнуто за рахунок використання більш дешевих кормів і максимально ефективного використання природних кормових угідь, розширення посівів багаторічних трав.

Крім того, оптимізація рівня собівартості продукції є важливою умовою покращення фінансового результату підприємства і забезпечення розширеного відтворення, що передбачає збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і зменшення затрат

праці та виробничих ресурсів на її одиницю. Враховуючи це, можна навести наступні заходи щодо оптимізації витрат та підвищення прибутковості підприємства:

- підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням нової, прогресивної технології, застосуванням нових видів сировини і матеріалів; використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією і механізацією виробничих процесів;
- удосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, вдосконалення апарату управління, скорочення витрат на нього, а також зниження транспортних витрат;
- зміна обсягу і структури продукції, зниження матеріаломісткості і трудомісткості продукції;
- покращення використання природних ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, повторне їх використання, безвідходні технології виробництва;
- вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення втрат від браку та інших непродуктивних витрат, що дасть можливість скорочення і більш раціонального використання відходів виробництва.

Особливу роль у скороченні витрат на виробництво продукції відіграє зниження матеріаломісткості та економії всіх видів виробничих ресурсів, ощадливості на різних ділянках сільськогосподарського виробництва.

Зазначені заходи дозволять збільшити обсяг продажів і знизити собівартість продукції, що дозволить підприємству вкладати засоби, що звільнилися, в розвиток та розширення власного виробництва, що, в свою чергу, відкриє нові можливості для впровадження нової техніки та підвищення ефективності виробництва та, як наслідок, підвищення рівня прибутковості підприємства в цілому.

Також досить вагомим чинником, що обумовлює ефективність, а отже прибутковість виробництва є кваліфікаційний рівень працівників, якість менеджменту. Проте, без належної, виваженої, довгострокової державної політики та фінансової підтримки забезпечити достатній рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва практично неможливо.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, в ринкових умовах господарювання зниження собівартості є одним зі шляхів підвищення конкурентоспроможності, а достовірна інформація про розмір витрат та собівартість є напрямом успішного ведення господарювання.

Проведені нами дослідження собівартості продукції ПАТ «Племзавод «Літинський» доказали, що для того, щоб залишатися конкурентоспроможним на ринку сільськогосподарської продукції та збільшити прибуток, сільськогосподарському підприємству необхідно наполегливо працювати над зниженням собівартості продукції. Внутрішні резерви зниження собівартості продукції свідчать, що на підприємстві є можливості для зниження витрат.

Список використаних джерел

1. Гладчук Г.Г. Управління витратами виробництва як необхідна ланка ефективного господарювання / Г.Г. Гладчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5 – С. 52–57.
2. Економіка підприємства : [навч. посіб. / за ред. А.В. Шегди]. – К. : Знання, 2005. – 431 с.
3. Економіка та організація виробництва : [підручник / за ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенпленера]. – К. : Знання, 2007. – 678 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 3. – С. 102.
5. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посібник] / Цал-Цалко Ю.С. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.

6. Шумило О.Ю. Шляхи вдосконалення аналізу а оцінки операційних, фінансових та інших витрат на підприємстві / О.Ю. Шумило // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 3. – С. 25–28.

УДК 338.26.025

Т. М. РАТОШНЮК

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті розроблений економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції, який включає економічні важелі та стимули, організаційні-правові заходи та економічні санкції, що дозволяє забезпечити пріоритетність інтересів споживача, а не одержання товаровиробником прибутку будь-якими засобами.

В статье высветлены вопросы производства экологически чистой продукции. Разработан экономический механизм стимулирования экологически чистой продукции, который состоит из экономических рычагов и стимулов, организационно-правовых мер и экономических санкций, что способствует обеспечению приоритетности интересов потребителя, а не получению прибыли какими-либо мерами.

The article designed to stimulate economic mechanism of environmentally friendly products, which includes economic levers and incentives, organizational and legal measures and economic sanctions that ensures the priority interests of the consumer, rather than receiving commodity producer profits by any means.

Ключові слова: економічний механізм, екологічно чиста продукція, стимулювання, екологізація.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших і найскладніших стратегічних завдань аграрної реформи в Україні є поступове переведення національного АПК на екологобезпечний шлях розвитку, виробництво конкурентоспроможної екологічно чистої сільськогосподарської продукції та розв'язання на цій основі першочергових соціальних і екологічних проблем. Економічна ситуація, що склалася нині в нашій державі й характеризує сучасний стан взаємодії суспільства, виробництва та природи, вимагає не тільки принципово нових підходів до розвитку агропромислового виробництва і формування екологічно безпечних та економічно ефективних технологій, методів і способів господарювання на землі, але й жорсткого контролю за ходом удосконалення цих процесів, здійснення природоохоронних заходів шляхом запровадження дійових організаційно-економічних важелів і механізмів.

Аналіз останніх досліджень. Світова практика свідчить про посилення уваги до виробництва в сільському господарстві екологічно чистої продукції. За даними зарубіжних авторів (Андерсон М., Штийман Р.) у США ще в середині 80-х років ХХ ст. налічувалося до 30 тис. ферм з альтернативними формами землеробства, вартість їх продукції досягала близько 3 млрд дол. У Швейцарії альтернативні господарства становили 0,8% усіх землекористувачів, у Данії продукція альтернативних господарств на початку 90-х років досягла 1–2% загального виробництва продуктів у країні, у Німеччині – 0,2%, Нідерландах – 0,15, Швеції – 0,1–0,2% [1].

Ось уже понад 60 років у сільському господарстві Австрії використовують біологічні методи господарювання, де більшість фермерських господарств займаються екологічним землеробством і тваринництвом.

В усіх країнах світу розвивається екологічне землеробство і тваринництво, і такі альтернативні підприємства виробляють екологічно чисту продукцію, підтримуючи при цьому екологічну рівновагу в природі.

Традиційне сільське господарство має прості пріоритети: максимальний урожай за найменших затрат праці й повного ігноруванні можливої деградації природного середовища. Допущена при цьому екологічна недосконалість технологій призвела до необхідності розвитку альтернативного сільського господарства.

Альтернативні рослинництво і тваринництво керуються екологічним імперативом й містять два компонента: найбільш доцільні способи використання ресурсів; відтворення

ресурсів та їх охорона від виснаження [2].

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні та розробці економічного механізму стимулювання виробництва екологічно чистої продукції.

Результати досліджень. Екологізація сільськогосподарського виробництва, випуск екологічно чистої продукції, підвищення економічної відповідальності, передбачені основними напрямками державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки на період до 2015 року є важливими умовами переведення агропромислового виробництва на шляху екологічно безпечного розвитку. Екологізацію сільськогосподарського виробництва необхідно спрямовувати на постійне нарощування виробництва екологічно чистої, вітамінізованої, живильної продукції землеробства і тваринництва, використовуючи економічний механізм стимулювання її виробництва [3, 4].

Для стимулювання сільськогосподарських товаровиробників при виробництві екологічно чистої продукції нами запропоновано економічний механізм (рис. 1), в який входять такі основні блоки:

- економічні важелі та стимули, що дозволяють підняти зацікавленість у виробництві екологічно чистої продукції;
- економічні санкції, які застосовуються до забруднювачів навколишнього середовища та порушників технології виробництва екологічно чистої продукції;
- організаційно-правові заходи для забезпечення ефективності застосування окремих елементів економічного механізму.

Запропонований економічний механізм, на нашу думку, дозволяє забезпечити пріоритетність інтересів споживача, а не одержання товаровиробником прибутку будь-якими засобами. Для агропромислового товаровиробника головним орієнтиром повинна стати зацікавленість окремого споживача і суспільства в цілому в збільшенні екологічно чистих продуктів харчування.

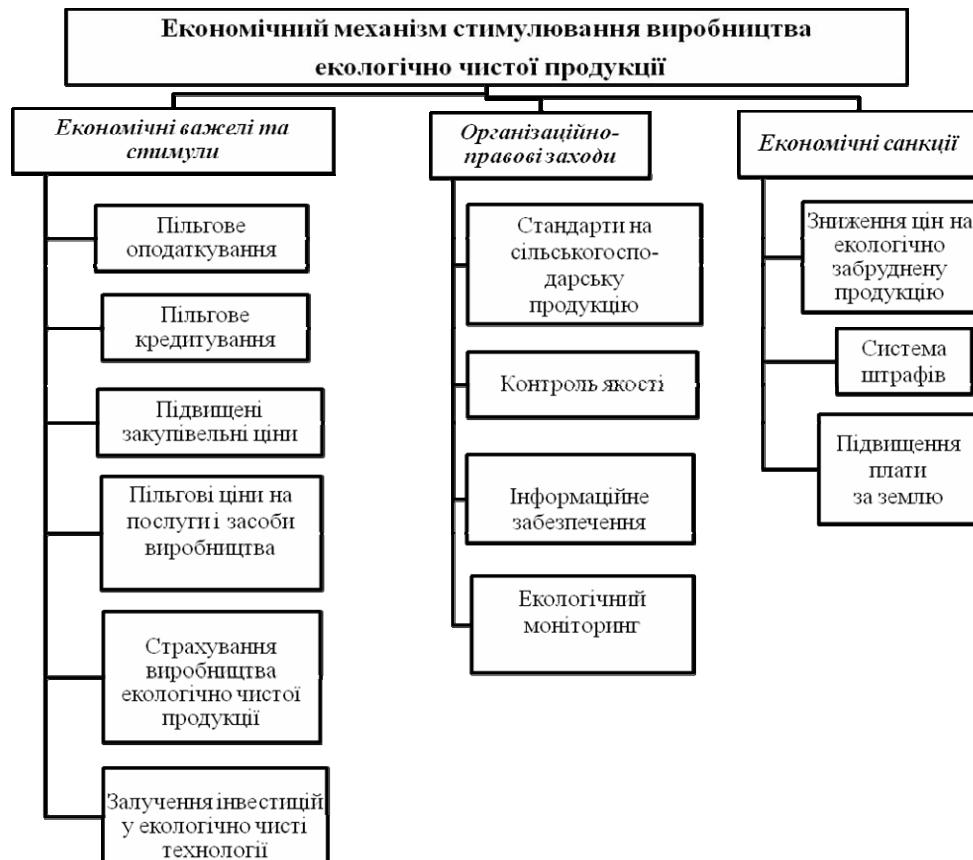


Рис. 1. Економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції

Система економічного стимулювання виробництва екологічно чистої продукції ґрунтується на встановленні податкових, цінових, кредитних, митних та інших пільг для підприємств, що виготовляють конкурентоспроможну, екологічно чисту, безвідходну продукцію; реалізують природоохоронні, ресурсозберігаючі технології і заходи та надають екологічні послуги.

Ефективне застосування інвестиційних стимулів у контролі за забрудненням вимагає того, щоб граничні витрати на зниження забруднення були меншими або дорівнювали граничній вигоді, отриманій внаслідок цього зниження. Принципи аналізу ефективності формують аналітичні основи для визначення її критеріїв. Для того, щоб податкові методи стимулювання інвестицій в результаті мали зменшення рівнів забруднення, приведена вартість податкових пільг повинна перевищувати приведену вартість витрат на природоохоронне обладнання.

При обґрунтуванні системи оплати за якість продукції вагоме теоретичне і практичне значення має встановлення джерела коштів для стимулювання якості. Зрозуміло, що єдиним джерелом цих коштів має бути ціна продукції. Але зрозуміло й те, що пересічний громадянин у нашій державі в умовах, коли середньомісячна оплата праці в народному господарстві значно нижча мінімально споживчого бюджету, не в змозі купувати продукти дорожчі, хоча й значно вищої якості. При цьому слід зауважити, що навіть в економічно розвинутих країнах переважна більшість суспільства (за виключенням деяких малочисельних категорій населення) не готова платити більше, хоч і за якісні, екологічно чисті продукти.

Тому, враховуючи, наскільки важливе для нашого суспільства вирощування екологічно чистої продукції, єдиним джерелом стимулювання якості продукції можуть бути державні дотації. При цьому принципово важливим є положення про те, щоб ціни реалізації забезпечували підприємствам-виробникам екологічно чистої продукції на одиницю витрат прибуток не менший, ніж продукції, вирощеної за звичайною технологією.

Оскільки з вирощуванням сільськогосподарських культур пов'язане землеробство, то на особливу увагу заслуговує виробництво чистого молока і м'яса. Зміна режиму годівлі й складу раціону сільськогосподарських тварин пов'язана з проведенням таких заходів: перехід на годівлю "чистими" кормами; організація підбору кормів-інгредієнтів раціону; збагачення раціонів добавками, які використовуються в нормальній практиці годівлі й сприяють поліпшенню обмінних процесів в організмі.

Отже, у тваринницькій галузі АПК є значні резерви і можливості одержання придатнонь за державними стандартами продукції шляхом раціонального ведення галузей та їх перепрофілювання.

Важливим напрямом еколого-економічного інвестування повинна стати переробна галузь, що надасть можливість суттєво збільшити частку переробленої, екологічно чистої сільськогосподарської продукції в загальному обсязі її реалізації, скоротити витрати на її транспортування, зменшити збитки від перевезення і зберігання, розширити асортимент. Пріоритетне і цілеспрямоване створення нових, реконструкція і модернізація діючих підприємств переробної промисловості сприятимуть прискоренню окупності капіталовкладень та інтенсифікації процесу концентрації капіталу тому, що нестача сировини і продукції за свідченням практики є наслідком недостатніх обсягів інвестицій у ресурсоємні технології, що і породжує нестабільність в агропромисловому комплексі.

Контроль якісного складу продуктів харчування не вирішує проблеми гарантії нешкідливої продукції, оскільки не дає системних знань про наслідки споживання тієї чи іншої продукції як складової взаємодії організму і середовища існування. У даному випадку потрібна система екологічного маркетингу, під якою ми розуміємо систему просування продукту на ринок з урахуванням його позитивних і негативних екологічних якостей та інших екологічних взаємодій, що залежать від геохімічних та інших умов місця продажу, враховують рівень здоров'я, характер споживання і споживання екологічно чистої продукції. Іншою стороною екологічного маркетингу буде підвищення вимог споживача до екологічної

якості продукції та збільшення попиту на таку продукцію, що дозволить включити екологічний критерій у ринкові регулятори якості аграрної продукції.

Екологізація аграрного виробництва передбачає проведення сертифікації – дії третьої сторони, яка доводить, що забезпечується відповідність ідентифікованого об'єкту конкретному нормативному документу. Сертифікація з екологічних вимог проводиться за двома основними напрямками: забезпечення екологічної безпеки та покращення навколишнього середовища шляхом гармонізації робіт з охорони навколишнього середовища зі сталим розвитком економіки. Перший напрям забезпечується введенням обов'язкової сертифікації, виходячи з вимог екологічної безпеки (у випадку небезпеки для здоров'я людей і можливого шкідливого впливу на стан довкілля, природних ресурсів). Другий напрям полягає у проведенні добровільної сертифікації.

Однак, сертифікація продукції на стадії продажу кінцевому споживачу не забезпечує досягнення необхідного рівня якості. Необхідне розгортання системи управління якістю продукції в сфері виробництва. Підвищення якості продукції АПК є найважливішим напрямом інтенсифікації і екологізації агропромислового виробництва, умовою забезпечення екологічної безпеки існування людини і якості життя населення. Розроблені в Україні програми передбачають здійснення заходів, спрямованих на збільшення виробництва продуктів харчування високої якості, підвищення екологічності продукції. Важливим елементом системи управління природокористуванням в аграрній сфері є екологічний моніторинг якісного і кількісного стану всіх компонентів агробіогеоценозів і якості продукції АПК.

Під моніторингом якості продукції АПК розуміють багатоцільову інформаційну систему, що включає комплекс наукових, технічних, інформаційно-технічних, організаційно-економічних й інших необхідних заходів, що забезпечують систематичне спостереження, включаючи контроль екологічних параметрів якості зробленої продукції у взаємозв'язку з антропогенними чинниками функціонування агробіогеоценозів і організаційно-технологічну сторону агропромислового виробництва. Основна мета моніторингу полягає в оцінці та контролі рівня екологічності продукції; прогнозуванні впливів технологій, меліорації, забруднення та змін з точки зору соціально-еколого-економічної ефективності агропромислового виробництва, збереження і поліпшення здоров'я людей. Його основні завдання полягають в спостереженні за екологічними параметрами якості виробленої продукції АПК; виявленні чинників і джерел антропогенного впливу на нього, включаючи, насамперед, продукти харчування.

Застосування досвіду зарубіжних країн необхідно особливо при виробництві продукції на екологічно забруднених територіях. Однак, його практичне втілення на відміну від інших країн повинно здійснюватись іншим шляхом. Низька купівельна спроможність населення не дозволяє встановити диференційовані ціни на продукцію залежно від її екологічної чистоти. Тому витрати, понесені підприємствами на виробництво такої продукції, необхідно компенсувати за рахунок державних коштів, які повинні надаватись їм у вигляді дотацій.

На наш погляд, лише за умови підтримки товаровиробників шляхом державних дотацій можливе виробництво екологічно чистої продукції, що матеріально зацікавило б їх виробляти таку продукцію.

Список використаних джерел

1. Вирощування екологічно чистої продукції рослинництва / [за ред. Е.Г. Дегодюка]. – К. : Урожай, 1992. – 317 с.
2. Ратошнюк Т.М. Стимулювання виробництва екологічно чистої продукції в радіаційно забруднених районах Житомирської області / Т.М. Ратошнюк, В.І. Ратошнюк // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 93–95.
3. Балацький О.Ф. Экономика и качество окружающей среды / Балацький О.Ф., Мельник Л.Г., Яковлев О.Ф. – Л. : Гидрометеиздат, 1984. – 190 с.

4. Борисова В.А. Відтворення природно-ресурсного потенціалу АПК: економічні аспекти / Борисова В.А. – Суми : Довкілля, 2003. – 372 с.

УДК 336.2.026

Л. Д. ТУЛУШ
П. М. БОРОВИК
І. В. МЕРЕЖКО

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СПРАВЛЯННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

В статті досліджені проблеми оподаткування сільськогосподарських угідь в Україні. За результатами аналізу авторами запропоновано напрями вдосконалення механізмів справляння земельного податку, плати за оренду землі державної і комунальної власності та фіксованого сільськогосподарського податку. Крім того, авторами запропоновано запровадити в Україні податки на ринкові трансакції з землею та за монополізацію земельних ресурсів.

В статье исследованы проблемы налогообложения сельскохозяйственных угодий в Украине. В результате анализа авторами предложены направления совершенствования механизмов изымания земельного налога, платы за аренду земли государственной и коммунальной собственности и фиксированного сельскохозяйственного налога. Кроме того, авторами предложено внедрение в Украине налогов на рыночные трансакции с земельными угодьями и за монополизацию земельных ресурсов.

In the article investigational problems of taxation of agricultural lands are in Ukraine. As a result of analysis author's directions of perfection of mechanisms of production of land-tax, pay, are offered for the lease of earth of public and communal domain and fixed agricultural tax. In addition, authors are offer introduction of taxes on market transactions with earth and for monopolization of the landed resources.

Ключові слова: земельні податкові платежі, земельний податок, плата за оренду земель державної та комунальної власності, фіксований сільськогосподарський податок.

Постановка проблеми. Податки, що сплачуються в Україні за використання сільськогосподарських угідь, є важливими складовими податкової системи України, що формують частину доходів місцевих бюджетів. В той же час, механізми справляння зазначених платежів за використання земель сільськогосподарського призначення не дозволяють мобілізувати доходи місцевих бюджетів у розмірах, достатніх для їх самостійного функціонування та розвитку, не стимулюють ефективне використання земельних угідь, а також не забезпечують муніципалітети ресурсами, достатніми для фінансування заходів щодо охорони і поліпшення земельних багатств.

Враховуючи зазначене, механізми оподаткування сільськогосподарських угідь в Україні потребують суттєвого вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці земельного оподаткування і землекористування присвячено праці провідних вітчизняних вчених, серед яких варто відмітити праці В. Голяна [1], М. Дем'яненка [2], В. Заяця [3], В. Синчака [5], А. Третяка [6], М. Федорова [7], С. Юшка [8].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість публікацій стосовно зазначеної проблематики, враховуючи недоліки сучасних механізмів справляння податків за використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, беручи до уваги зміни в податковому законодавстві, що відбулися в зв'язку з прийняттям Податкового Кодексу України [4], питання оподаткування сільгоспугідь не лише не були вирішені, але й навіть загострились, що зумовлює необхідність подальших наукових пошуків шляхів вдосконалення механізмів нарахування і сплати земельних податків та є першопричиною проведення цього дослідження.

Метою даної статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення механізмів справляння податкових платежів за землі сільськогосподарського призначення.

Результати дослідження. Сучасні складові вітчизняної сукупності податків за використання сільськогосподарських угідь нами наведено на рис. 1.

До них, відповідно до вимог чинного податкового законодавства, слід віднести

земельний податок, плату за оренду землі державної та комунальної власності, а також фіксований сільськогосподарський податок [4].

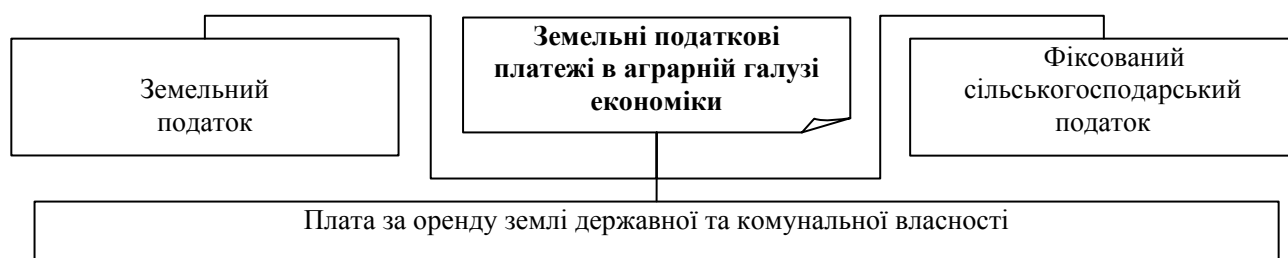


Рис. 1. Податки за використання сільськогосподарських угідь в Україні [4]

Зазначені платежі становлять сукупність податків, які повинні регулювати земельні відносини в аграрній галузі економіки та забезпечувати формування частини доходів бюджетів місцевого самоврядування, необхідних їм для виконання завдань, пов'язаних з охороною та поліпшенням сільськогосподарських угідь, а також виконанням органами місцевої влади інших функцій та повноважень [1–3; 5–7].

Найважливішим в системі земельних податкових платежів є земельний податок, основні особливості механізму справляння якого нами схематично зображені на рис. 2.

Особливості механізму справляння земельного податку в Україні

- платники – власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі;
- база оподаткування – нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, на розмір якого впливає індекс інфляції, а також площі земельних ділянок, грошову оцінку яких не проведено;
- ставки податку – рілля, сіножаті та пасовища – 0,1 %, багаторічні насадження – 0,03 %, землі водного фонду – 0,3 %;
- нарахування юридичними особами сум податку проводиться самостійно щороку, станом на 1 січня і до 1 лютого поточного року вони подають до ДПІ за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік, проте вони можуть обрати місячний термін подання звітності за земельним податком, що подається до 20 числа місяця, наступного за звітним;
- нарахування фізичним особам сум податку проводиться органами державної податкової служби, які видають (надсилають) платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення-рішення про необхідність сплати податку;
- податок сплачується: юридичними особами щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного місяця, а фізичними особами – протягом 60 днів з дня вручення їм відповідного податкового повідомлення-рішення.

Рис. 2. Особливості справляння земельного податку в Україні [4]

Не дивлячись на те, що механізм справляння земельного податку дозволяє мобілізувати певні суми податку до бюджетів базового рівня, а також регулювати земельні відносини в сільськогосподарській галузі економіки [2; 3], він має цілий ряд недоліків, ключовими з яких, на наше переконання, є:

— земельний податок, мобілізовані суми якого надходять до бюджетів місцевих громад; нині є загальнодержавним податком, що не дозволяє забезпечити цільове використання сплачених сум зазначеного податкового платежу на фінансування потреб, пов'язаних з охороною та поліпшенням агроугідь;

— відсутність зв'язку між розмірами земельного податку з гектара угідь та фактичною величиною рентних доходів від землекористування зумовлює низькі ставки земельного податку, що не дозволяють сформувати надійне джерело фінансування землеохоронних заходів.

Крім земельного податку, складовою земельних податкових платежів в Україні є плата

за оренду земельних угідь державної і комунальної власності.

Це єдиний в Україні податок, розміри якого з гектара угідь зазначені не в Податковому Кодексі України чи інших нормативно-правових актах стосовно оподаткування, а визначаються договорами оренди земельних ділянок (рис. 3).

Особливості механізму справляння плати за оренду земель державної та комунальної власності в Україні

- платники – орендарі земельних ділянок;
- об'єкт оподаткування – земельна ділянка, надана в оренду;
- розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем, проте він не може бути меншим для земель сільськогосподарського призначення від розміру земельного податку, для інших категорій земель – від трикратного розміру земельного податку, та не може перевищувати для земельних ділянок, наданих для розміщення, будівництва, обслуговування та експлуатації об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії, включаючи технологічну інфраструктуру таких об'єктів (виробничі приміщення, бази, розподільчі пункти (пристрої), електричні підстанції, електричні мережі), 3 % нормативної грошової оцінки;
- для інших земельних ділянок, наданих в оренду, – 12 % нормативної грошової оцінки;
- податковий період, порядок обчислення та строк сплати плати за оренду землі державної та комунальної власності відповідає податковому періоду, порядку обчислення та порядку зарахування до бюджетів земельного податку.

Рис. 3. Особливості механізму справляння плати за оренду землі державної та комунальної власності [4]

Третім земельним податковим платежем в Україні нині є фіксований сільськогосподарський податок. Оскільки об'єктом оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком (ФСП) є земельні угіддя сільськогосподарського призначення, базою оподаткування ним є грошова оцінка таких земель та через механізм справляння ФСП, як і через земельний податок та орендну плату у його платників вилучається частина земельної ренти, то за своєю природою цей податок є земельним податковим платежем.

Особливості сучасного механізму справляння фіксованого сільськогосподарського податку схематично наведені нами на рис. 4.

**Особливості механізму справляння
фіксованого сільськогосподарського податку**

- платники – сільськогосподарські товаровиробники, що мають землі сільськогосподарського призначення, у яких відсутня податкова заборгованість на момент подання заяви до податкових органів про реєстрацію платником фіксованого сільськогосподарського податку, та 75 відсотів від загального обсягу реалізації за попередній звітний рік складає виручка від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продукції її переробки, включаючи переробку на давальницьких умовах;
- база оподаткування – нормативна грошова оцінка сільгоспугідь, проведена на основі обчислення розміру рентних доходів станом на 01.07.1995 року;
- платники ФСП звільнені від сплати податку на прибуток підприємств, земельного податку, крім податку за використання земельних угідь несільськогосподарського призначення, збору за спеціальне водокористування та зборів за проведення платниками ФСП торгівельної діяльності.
- ставки податку – рілля, сіножаті та пасовища – 0,15 %, багаторічні насадження – 0,09 %, землі водного фонду – 0,45 %;
- нараховується раз на рік а сплачується помісячно, проте в I та II кварталах – по 10 %, в III кварталі – 50 %, в IV кварталі – 30 % від річної суми ФСП;
- у разі порушення вимог Закону про ФСП (реалізації покупної продукції у розмірі більше 25 % від валового доходу) платники переходять на загальну систему оподаткування з наступного року.

Рис. 4. Особливості механізму справляння ФСП [4]

Результати аналізу положень податкового законодавства, якими регулюється порядок справляння фіксованого сільськогосподарського податку, засвідчили, що цей податок також має недоліки, основними з яких, на наше переконання, є:

— фіксований розмір бази його нарахування, в результаті чого, не дивлячись на те, що цей податок замінив собою податок на прибуток, земельний податок та деякі інші податки і платежі, реальний розмір земельного податку з одиниці земельної площі є значно вищим від суми ФСП з тієї ж земельної ділянки;

— платники ФСП звільнені від сплати ресурсних платежів (крім плати за воду), внаслідок чого в бюджетах муніципалітетів аграрних регіонів бракує джерел фінансування робіт, пов'язаних з охороною і відновленням природних ресурсів.

Крім того, суттєвим недоліком сучасної вітчизняної сукупності земельних платежів податкового характеру є відсутність податків на ринкові трансформації з земельними угіддями а також за монополізацію земельних ділянок, що унеможливорює запровадження повноцінного цивілізованого ринку агроугідь. Також слід зазначити, що недостатні стимулюючі та стримуючі властивості земельних податкових платежів не дозволяють належним чином врегульовувати проблеми розвитку земельних відносин, внаслідок чого знижується родючість землі та скорочуються площі сільгоспугідь, що в майбутньому спричинить суттєві збитки для агросфери та створить загрози для продовольчої безпеки країни.

Перелічені проблеми земельного оподаткування та недоліки фіскальних важелів державного регулювання розвитку земельних відносин в агросфері потребують негайного та ефективного вирішення, що цілком можливо шляхом вдосконалення порядку справляння земельних податків, які функціонують в аграрній галузі економіки. При цьому, оптимальні механізми справляння земельних платежів повинні забезпечити поєднання інтересів товаровиробників та муніципалітетів при формуванні доходної бази місцевих бюджетів, забезпечення належного фінансування заходів з охорони і поліпшення природних ресурсів, стимулювання розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення, а також комплексне регулювання земельних відносин через оподаткування угідь (рис. 5).

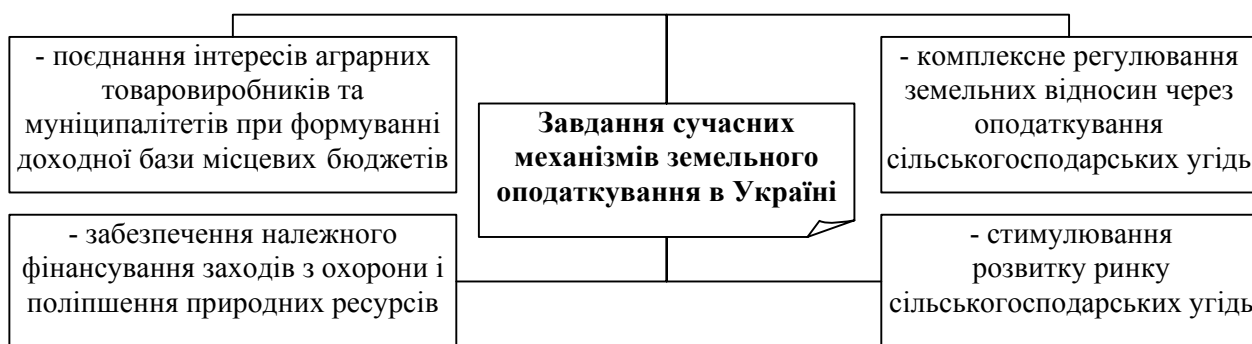


Рис. 5. Завдання сучасних механізмів оподаткування земельних угідь сільськогосподарського призначення (узагальнено авторами)

Практичні шляхи вирішення перелічених завдань (рис. 6):

- переведення земельного податку до місцевих податків;
- розробка та запровадження нового порядку визначення бази справляння земельного податку, що має базуватись на основі щорічних розрахункових рентних доходів від вирощування основних для відповідного регіону культур;
- внесення змін до чинного законодавства стосовно того, щоб розміри ставок плати за оренду землі державної та комунальної власності встановлювались не в договорах оренди землі, що відповідає сучасним реаліям, а в законодавчому порядку;
- запровадження щорічної індексації бази оподаткування ФСП (нормативної грошової оцінки земельних угідь);

- зобов'язання платників ФСП сплачувати всі ресурсні податки та платежі;
- запровадження податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями;
- запровадження податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

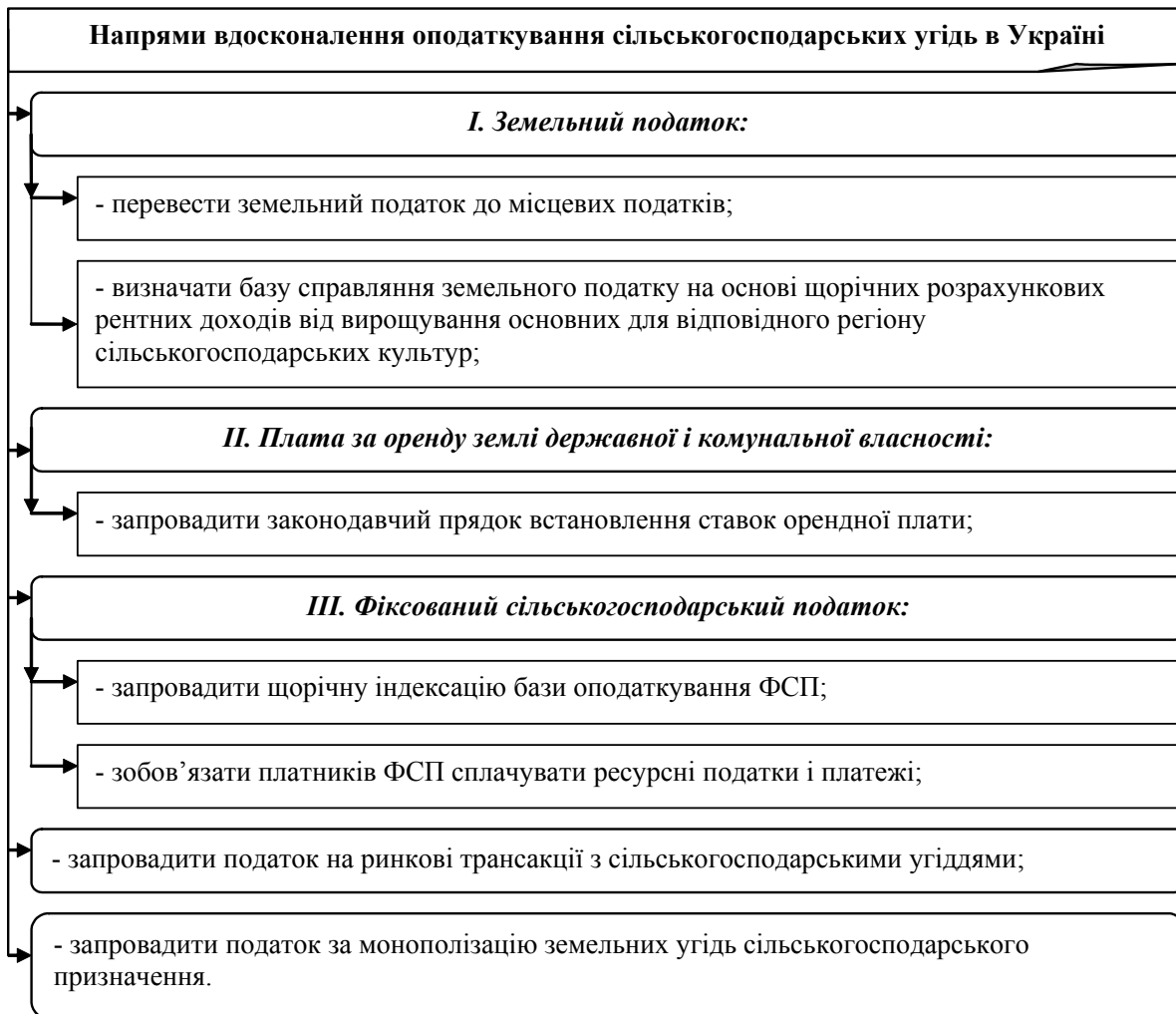


Рис. 6. Напрями вдосконалення оподаткування сільськогосподарських угідь в Україні (розроблено авторами)

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити, що сучасні механізми справляння земельних податків в Україні мають суттєві недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями зазначених податкових форм.

Шляхами вдосконалення порядку справляння податкових земельних платежів, як показали результати дослідження, мають бути наступні: переведення земельного податку в місцеві податки, визначення бази справляння земельного податку на основі щорічних розрахункових рентних доходів від вирощування основних для відповідного регіону сільськогосподарських культур, встановлення ставок плати за оренду землі державної та комунальної власності не в договорах оренди землі, а в законодавчому порядку, запровадження щорічної індексації бази оподаткування ФСП, зобов'язання платників ФСП сплачувати ресурсні податки і платежі, а також запровадження податку на ринкові трансакції з сільськогосподарськими угіддями та податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень, на наше переконання, слід присвятити розробці механізмів справляння податку на ринкові

трансформації з сільськогосподарськими угіддями та податку за монополізацію земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Список використаних джерел

1. Голян В.А. Економічний механізм природокористування: яким йому бути? / В.А. Голян // Агросвіт. – 2007. – № 8. – С. 5–12.
 2. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК – 2008. – № 2. – С. 17–25.
 3. Заяць В.М. Напрями розвитку системи оподаткування та оцінки нерухомості в Україні / В.М. Заяць // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 41–49.
 4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 5. Синчак В.П. Критерії визначення платників фіксованого сільськогосподарського податку / В.П. Синчак // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 33–40.
 6. Третяк А.М. Фінансове регулювання використання та охорони сільськогосподарських земель у процесі ринкового обороту / А.М. Третяк // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 52–56.
 7. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві / Федоров М.М. – К. : ІАЕ, 1998. – 263 с.
 8. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 63–72.
-

Ю. В. ВЕРБИЦКАЯ

ИНСТРУМЕНТЫ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ РИСКОВ ПОТЕРИ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье освещены теоретические и методические подходы к понятию нейтрализации рисков потери капитала, рассмотрены основные инструменты нейтрализации рисков, раскрыта сущность операций короткого хеджирования для предприятий пищевой промышленности.

В статті висвітлені методичні та теоретичні підходи до поняття нейтралізації ризиків втрати капіталу, розглянуті основні інструменти нейтралізації ризиків, розкрита сутність операції короткого хеджування стосовно підприємств харчової промисловості.

In the article methodical and theoretical approaches to the concept are lighted up hedging, essence of hedging is certain, methods and models of hedging are considered, estimation of instruments of hedging applicably to the enterprises of food retail industry is produced.

Ключевые слова: хеджирование, риски, фьючерсные контракты, короткий хедж, длинный хедж, маржевой взнос, формирование капитала, использование капитала, ценные бумаги.

В современных условиях, когда мировое экономическое сообщество все больше и больше возвращается к вопросу повторной волны финансового кризиса, актуальным является вопрос эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов.

Стратегическим вопросом финансового менеджмента является управление, оценка, анализ и контроль над рисками, поиск оптимальных методов минимизации последствий.

К основным инструментам нейтрализации рисков относят:

- 1) активные методы – хеджирование;
- 2) пассивные методы – формирование соответствующих ресурсов; диверсификация рисков; страхование рисков страховыми компаниями [1, с. 352].

Все перечисленные методы нейтрализации рисков используются на предприятиях, но к хеджированию прибегают редко, так как использование метода хеджирования рисков возможно лишь на основании глубокого представления о его сущности и содержании, критериях и принципах выбора инструментов осуществления.

При выборе любой стратегии снижения рисков необходимо руководствоваться принципами оптимальности выбранных методов. Именно этой особенностью выделяется хеджирование среди других методов в системе минимизации рисков [2, с. 65].

В сложившейся ситуации необходимы новейшие подходы, а хеджирование является одним из них и, судя по изученному опыту стран с развитой рыночной экономикой, довольно действенным.

Методы хеджирования являются не простыми, их теоретическое освещение в научной литературе неоднозначное, это усложняет формирование представления о них и ограничивает возможности практического применения.

Анализ научных исследований отечественных ученых по проблемам финансовых рисков и применение методов их минимизации путем хеджирования свидетельствует об актуальности и популярности данной проблемы. Среди ученых, которые уделяют значительное внимание исследованию риск-менеджмента на предприятии, следует выделить таких, как В.И. Мищенко, Л.А. Перемостка, В.В. Михальский, А.О. Милай, В.П. Шило, А.М. Сохацкая, Н.Г. Славянская, А.А. Волинская, А.Г. Белая, А.И. Юсипович, А.Е. Кириенко, М.В. Сильченко, О.С. Редькин, Н.А. Хрущ, Н.В. Прудкая. Несмотря на весомость проведенных исследований, на сегодняшний день еще не освещены все преимущества и целесообразность применения хеджирования как одного из действенных инструментов при нейтрализации рисков формирования и использования капитала предприятия.

Целью статьи является изучение современных механизмов нейтрализации рисков потери капитала предприятиями пищевой промышленности.

Хеджирование (от англ. hedge – защищаться от возможных потерь, уклоняться, ограничиваться) – это способ страхования реальных сделок от рыночного риска с помощью создания специфического портфеля ценных бумаг [3, с. 215].

Термин "хеджирование" используется в широком и узком прикладном значении. Операция хеджирования заключается в нахождении количественной связи между изменениями цен хеджируемого актива на двух его различных рынках: первичном и вторичном. Эта связь имеет объективный экономический характер, ибо на разных рынках одного и того же актива изменения цен в среднем тесно взаимосвязаны. Кроме того, на момент исполнения фьючерсного контракта текущая фьючерсная цена и текущая цена рынка спот практически совпадают.

Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов характеризует механизм нейтрализации рисков формирования капитала по операциям на товарной или фондовой биржах путем проведения противоположных сделок с различными видами биржевых контрактов. Операция хеджирования с использованием фьючерсных контрактов требует совершения трех видов биржевых сделок: покупку (продажу) реального актива или ценных бумаг с поставкой в будущем периоде (форвардная биржевая сделка); продажу (или, соответственно, покупку) фьючерсных контрактов на аналогичное количество активов или ценных бумаг (открытие позиции по фьючерсным контрактам); ликвидацию позиции по фьючерсным контрактам в момент поставки реального актива или ценных бумаг путем совершения обратной (офсетной) сделки с ними.

Первые два вида биржевых сделок осуществляются в начальной стадии нейтрализации риска, а третий их вид – в стадии завершения. Принцип механизма хеджирования с использованием фьючерсных контрактов основан на том, что если предприятие несет финансовые потери из-за изменения цен к моменту поставки как продавец реального актива или ценных бумаг, то оно выигрывает в тех же размерах как покупатель фьючерсных контрактов на такое же количество активов или ценных бумаг и наоборот. В связи с этим в механизме нейтрализации рисков данной группы различают два вида операций с использованием фьючерсных контрактов – хеджирование покупкой и хеджирование продажей этих контрактов; хеджирование с использованием опционов. Оно характеризует механизм нейтрализации рисков по операциям с ценными бумагами, валютой, реальными активами или другими видами деривативов.

Фьючерсный контракт или фьючерс – это стандартный документ, который свидетельствует об обязательствах приобрести либо продать на биржевом рынке базовый актив в определенное время и при определенных обстоятельствах в будущем с фиксацией цен в момент выполнения обязательств сторонами контракта [4, с. 206].

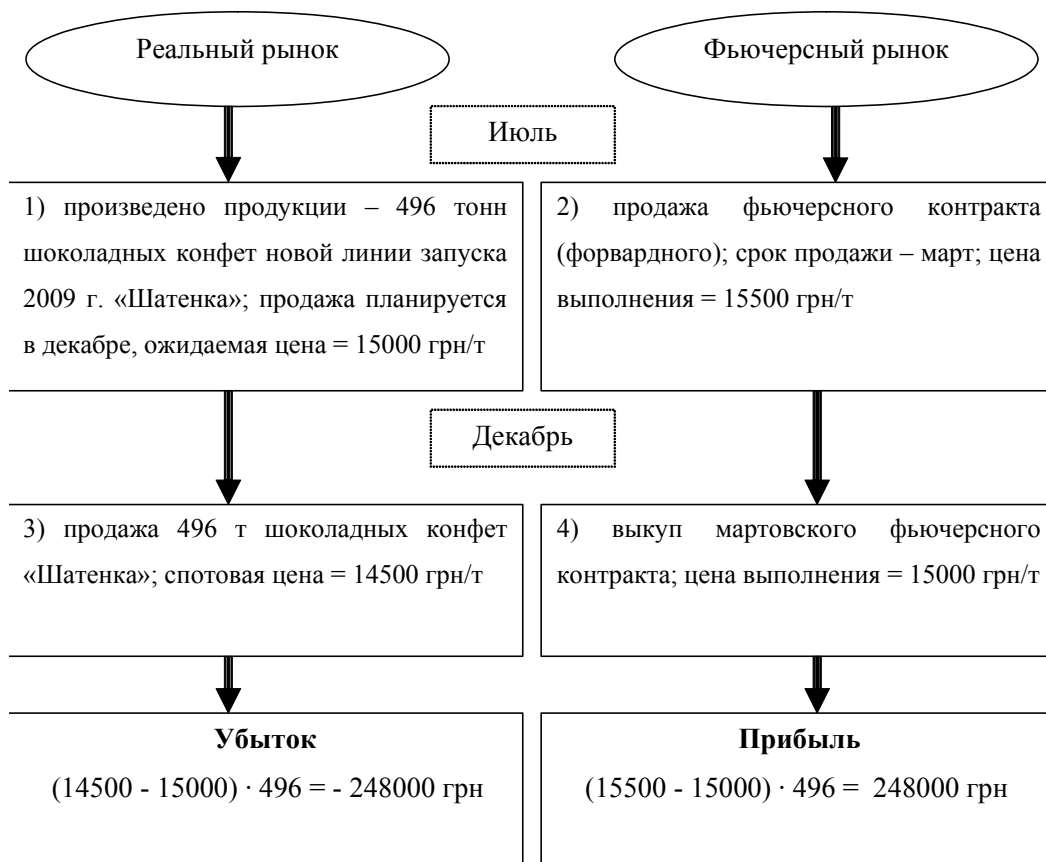
Предприятия могут продавать короткое и длинное хеджирование при помощи фьючерсов для защиты от возможного падения либо роста цен на актив. Короткий хедж или хедж покупателя – продажа фьючерсного контракта, который предусматривает поставку базового актива. При коротком хедже открывается короткая позиция по фьючерсам, которая компенсирует имеющуюся длинную позицию на реальном рынке. Снижение реальной цены компенсируется прибылью на фьючерсном рынке. Длинный хедж или хедж продавца – покупка фьючерсного контракта, который предусматривает приобретение активов.

Примером для расчета выгоды фьючерсного короткого хеджирования являются данные ЗАО «АВК», г. Донецк за 2009 г., представленные на рис. 1.

В сентябре 2009 г. на ЗАО «АВК» была запущена новая конвейерная линия по производству шоколадных конфет «Шатенка» (вишня в шоколадной глазури) из расчета, что за смену линия производит 16 тонн продукции. На самом деле, хоть на реальном рынке в декабре произошло невыгодное для продавца падение цен ниже ожидаемого уровня (хеджер вынужден продать конфеты именно по действующей цене 14500 грн/т), но недополученная прибыль была компенсирована за счет средств, полученных от удачно проведенной операции хеджирования ценового риска. По результатам данной операции выкуп проданного ранее фьючерсного контракта обеспечил 500 грн/т как разницу между ценами его продажи (15500 грн/т) и покупки (15000 грн/т).

Эта разница как раз и компенсировала потери на рынке реальных активов и обеспечила тем самым фиксацию желаемой цены при любых обстоятельствах на уровне 15000 грн/т (из

них 14500 получено на спотовом рынке и 500 грн/т – на фьючерсном). Поэтому в схеме потери посчитаны условно и выступают, скорее, в качестве недополученной прибыли на реальном рынке за счет неблагоприятного движения цен. Они компенсируются дополнительной прибылью от осуществления хедживой операции в таком же размере, а поэтому общий баланс прибыли и убытков является нулевым. В противоположном случае (рост спотовых цен) механизм действий был бы аналогичным, только с другой результативностью на обоих рынках: на реальном была бы прибыль, на фьючерсном – убыток в равном размере. Но в любом случае хеджер получает гарантированную и приемлемую для себя цену, ограждая себя при этом еще и от избыточного ценового риска: горизонт прогноза – июль – декабрь – является продолжительным и довольно сложным для предварительных выводов и предположений. Естественно, в случае роста цен продавец достиг бы большего успеха без хеджирования, но потерянные на фьючерсном рынке средства являются своеобразной платой за устранение риска и получение определенных гарантий.



Баланс операции: $- 248000 + 248000 = 0$.

Рис. 1. Концептуальная схема осуществления операции короткого хеджирования

Эффективность хеджирования может быть различной в зависимости от правильности прогноза будущих ценовых изменений, но в любом случае хеджирование не может быть невыгодным. Закрывая определенный срочный контракт, хеджер тем самым фиксирует приемлемую для себя цену, а также устраняет неблагоприятное влияние будущего ценового риска. Решение о закрытии хеджевой позиции полностью зависит от воли субъекта хеджирования и принимается им в благоприятное время (или на спотовом или на фьючерсном рынке).

Принципиальным выводом является то, что предприятиям пищевой промышленности было бы целесообразно использовать инструменты хеджирования для нейтрализации рисков формирования и использования капитала. Следует проанализировать выгодность и

действенность хедж-портфеля для конкретного предприятия и применять их в своей хозяйственной деятельности для нейтрализации и предупреждения рисков потери капитала.

Дальнейшие исследования планируется провести в направлении более досконального изучения проблемы применения хеджирования на предприятиях пищевой промышленности Украины.

Список использованных источников

1. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник / за ред. Г.Г. Кірейцева]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
2. Донец Л. И. Экономические риски : [навч. посіб.] / Донец Л.И. – Д. : ДонНУЕТ, 2004. – 157 с.
3. Дегтярев О.В. Обґрунтування пріоритетності розробок на основі якісно-кількісного критерію / О.В. Дегтярев, О.І. Федякін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 2 (81).
4. Бойко К.В. Особливості використання інструментів хеджування ризиків господарської діяльності / К.В. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6 (84). – С. 203–212.

УДК 657.6

Р. Р. ДУТЧАК

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено негативний вплив ризиків собівартості продукції на економічну безпеку підприємства. Надано визначення ризиків перевитрат та корпоративного шахрайства. Розроблено структуру процесу внутрішнього контролю ризиків собівартості продукції. Удосконалено методику внутрішнього контролю аналітичних складових собівартості продукції.

В статье исследовано негативное влияние рисков себестоимости продукции на экономическую безопасность предприятия. Дано определение рискам перерасходов и корпоративного мошенничества. Разработана структура процесса внутреннего контроля рисков себестоимости продукции. Усовершенствована методика внутреннего контроля аналитических составляющих себестоимости продукции.

In the article investigational negative influence of risks of unit cost is on economic security of enterprise. Determination the risks of overruns and corporate swindle is given. The structure of process of internal control of risks of unit cost is developed. The method of internal control of analytical constituents of unit cost is improved.

Ключові слова: внутрішній контроль, собівартість продукції, економічна безпека, ризик перевитрат, ризик корпоративного шахрайства, оцінка ризику, контроль ризику, розробка альтернатив управлінських рішень.

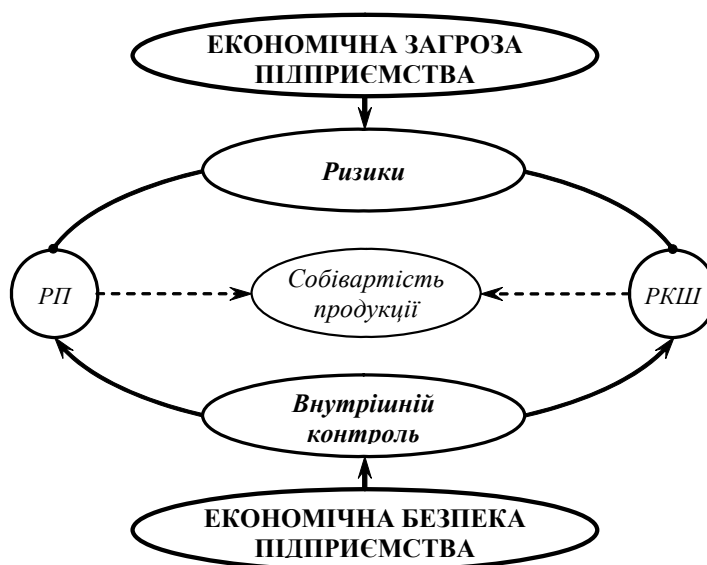
Постановка проблеми. Розвиток конкурентного середовища ринкової економіки породжує нові економічні загрози для управління витратами промислового підприємства. Економічна загроза характеризує потенційну можливість нанесення шкоди інтересам управління витратами зі сторони окремих чинників. Основним інтересом управління витратами промислового підприємства є собівартість продукції. Найважливішими чинниками економічної загрози для собівартості продукції є ризик перевитрат та ризик корпоративного шахрайства. Стабільність економічної безпеки управління витратами в умовах невизначеності потребує захисту собівартості продукції від потенційної небезпеки ризику перевитрат та ризику корпоративного шахрайства. Небезпека даних ризиків для собівартості продукції на промислових підприємствах полягає в наступному:

1) Ризик перевитрат – це потенційні витрати, які входять в структуру собівартості продукції і при цьому нераціонально її збільшують. Тобто витрати економічних ресурсів є більшими за потрібну кількість ресурсів для створення споживчої цінності готової продукції. Причиною появи перевитрат на промисловому підприємстві є порушення виробничо-

господарської дисципліни.

2) Ризик корпоративного шахрайства – це небезпека незаконного відчуження економічних ресурсів за фактом, крадіжку яких в обліку приховано списують як витрати на собівартість продукції. Небезпека даного ризику в тому, що він віртуально формує споживчу цінність готової продукції та зводить до недостовірності дані обліку про собівартість продукції. Причиною появи ризику корпоративного шахрайства на промисловому підприємстві є недосконалість кадрової системи при підборі персоналу та недосконалість корпоративної самосвідомості працівників.

Сутнісною характеристикою небезпеки витрат існуючих ризиків є їх невідповідність меті управління витратами. Дана невідповідність виражена в нерациональному збільшенні собівартості продукції та незаконному відчуженні економічних ресурсів підприємства. Графічний вираз головної ідеї внутрішнього контролю собівартості продукції на промисловому підприємстві наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Внутрішній контроль собівартості продукції:
РП – ризик перевитрат, РКШ – ризик корпоративного шахрайства**

Актуальність захисту собівартості продукції слід розуміти як стратегію раціонального використання обмежених економічних ресурсів підприємства. Необхідність економічної безпеки управління витратами зумовлено об'єктивною потребою підприємства у гарантіях досягнення стратегічних цілей. Рівень економічної безпеки управління витратами підприємства залежить від того, наскільки ефективно внутрішній контроль собівартості продукції зможе знищити потенційну небезпеку існуючих ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внутрішній контроль собівартості продукції як галузь наукових знань пов'язаний з дослідженнями провідних науковців: М.М. Аксентюк [1], Т. Каменська [2], Р.О. Костирко [3], А. Мамішев [4], Д.М. Марченко [5], Х.Ш. Муллахметов [6], Р.С. Никандрова [7], В.В. Рудько-Силиванов [8], С.І. Саченко [9], І.Б. Стефанюк [10], О.Є. Шукаєва [11], Г.М. Яровенко [5] та інших. Дослідження вказаних науковців дозволяють систематизувати сукупність наукових знань про внутрішній контроль собівартості продукції. Науковці розглядають даний контроль як складне соціально-економічне явище, розуміння якого виникло в формі системи пізнання об'єктивної реальності. Це означає, що внутрішній контроль собівартості продукції направлений на виявлення фактів невідповідності фактичної собівартості з нормами певних правил. Наукові джерела характеризують розвиток внутрішнього контролю собівартості продукції в напрямі розширення процедур контролю факту собівартості продукції в бухгалтерському обліку. Аналіз даного питання в наукових джерелах та практиці промислових підприємств дозволяє

зробити висновок, що питання внутрішнього контролю ризиків собівартості продукції на промисловому підприємстві залишається невирішеним.

Метою даної статті є наукове дослідження внутрішнього контролю ризиків собівартості продукції на промислових підприємствах. Відповідно до поставленої мети цілком була розробка методики внутрішнього контролю ризиків собівартості продукції, що стане основою економічної безпеки системи управління витратами на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Захист собівартості продукції від небезпеки існуючих ризиків є основним стратегічним завданням внутрішнього контролю витрат на промисловому підприємстві. Забезпечення економічної безпеки собівартості продукції здійснюється шляхом організації процесу внутрішнього контролю. Ефективність даного процесу потребує поглибленої спеціалізації методів внутрішнього контролю собівартості продукції. Даний процес передбачає послідовну дію трьох етапів: попередній контроль, поточний контроль та заключний контроль. В межах вказаних етапів спеціалізація методів внутрішнього контролю визначається специфікою окремої процедури. В структурі кожного етапу внутрішнього контролю собівартості продукції виділяють три основні процедури: оцінка ризику, контроль ризику та розробка альтернатив управлінських рішень. Графічний вираз структури процесу внутрішнього контролю ризиків собівартості продукції наведено на рис. 2.

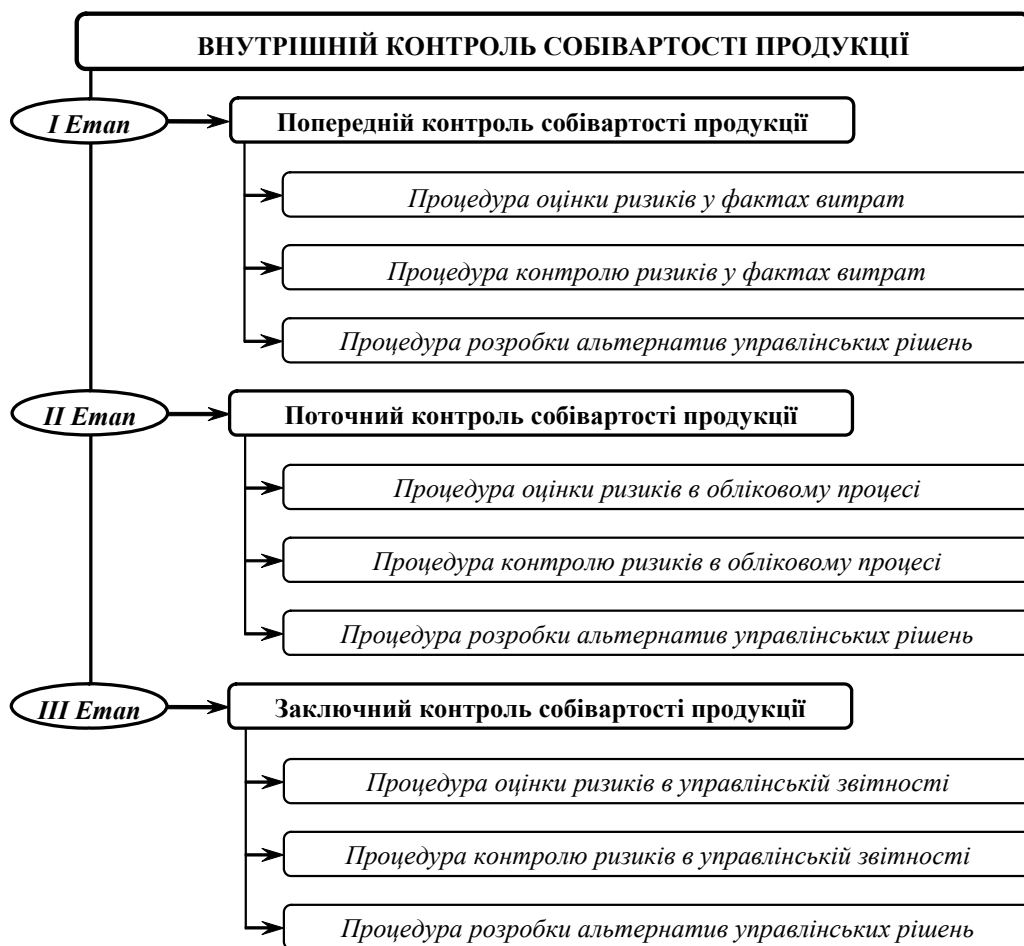


Рис. 2. Етапи процесу внутрішнього контролю собівартості продукції

Відповідно до вказаного підходу специфіку методів внутрішнього контролю доцільно розділити на три групи у відповідності до потреб процедур окремого етапу процесу внутрішнього контролю собівартості продукції.

Перша процедура – оцінка ризиків собівартості продукції. Дана процедура передбачає оцінку ризиків собівартості продукції з метою координації інших процедур при вирішенні

завдань внутрішнього контролю витрат. До основних груп методів даної процедури належать статистичні методи, розрахунково-аналітичні методи та методи експертного оцінювання.

Друга процедура – контроль ризиків собівартості продукції. Процедура передбачає контроль аналітичних факторів існуючих ризиків в контексті фактів витрат, облікового процесу та управлінської звітності про собівартість продукції. Особливістю даної процедури є розподіл методів контролю на методи контролю ризику перевитрат та методи контролю ризику корпоративного шахрайства.

До основних методів контролю ризику перевитрат належать методи фактичного, документального та іншого контролю. До основних методів фактичного контролю належить інвентаризація, контрольний замір, технологічний, техніко-технологічний контроль, експертиза, експеримент та інше. Методами документального контролю є формальна перевірка, перевірка змісту, арифметична перевірка, зустрічна перевірка, взаємна перевірка та інше. До основних методів іншого контролю належать економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко-математичні методи та інше.

Для здійснення контролю ризику корпоративного шахрайства використовують метод "трикутник шахрая", тест М. Рокича "Ціннісні орієнтири", тест У. Томаса "Стратегія поведінки в конфліктних ситуаціях", тест Г. Айзенка "Визначення темпераменту людини" та ін.

Третя процедура – розробка альтернатив управлінських рішень. Дана процедура використовує метод генерування інформації. До основних методів генерації інформації належить: метод контрольних питань, метод аналогії, метод евристичних прийомів, метод мозкової атаки, метод написання сценарію та інші.

Особливістю функціонування внутрішнього контролю собівартості продукції є поглиблена спеціалізація на етапах процесу контролю. Методика внутрішнього контролю ризиків собівартості продукції направлена на сутність економічної безпеки собівартості продукції, яка проявляється через сукупність аналітичних складових, а саме: фактів витрат, людей пов'язаних з фактами витрат, обліковим процесом витрат, людей пов'язаних з обліковим процесом витрат та людей пов'язаних зі звітністю. Графічний вираз ідеї підходу внутрішнього контролю існуючих ризиків через аналітичні складові собівартості продукції наведено на рис. 3.

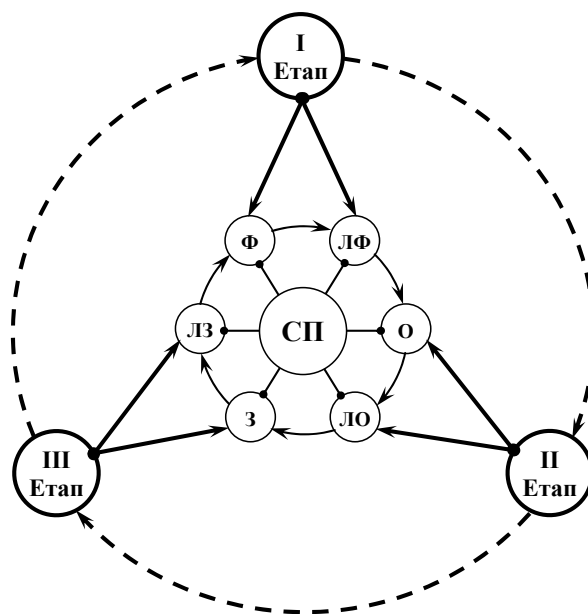


Рис. 3. Структура циклічного процесу внутрішнього контролю собівартості продукції:
СП – собівартість продукції, Ф – факти витрат, ЛФ – люди пов'язані з фактами витрат,
О – обліковий процес, ЛО – люди пов'язані з обліковим процесом, З – звітність,
ЛЗ – люди пов'язані зі звітністю

Перший етап – попередній контроль собівартості продукції. Даний етап спеціалізується на достовірності фактів здійснення витрат, які зафіксовані у первинних документах системи управлінського обліку. Вказані факти дозволяють перевірити аналітичні фактори існуючих ризиків, які пов'язані з технологічним процесом виробництва, специфікою економічних ресурсів та чесністю працівників.

Другий етап – поточний контроль собівартості продукції. Даний етап передбачає детальну перевірку облікового процесу собівартості продукції в середовищі інформаційної системи. Особливістю даного етапу є посилений інтерес внутрішнього контролю існуючих ризиків до засобу здійснення облікового процесу (ERP-системи та інше).

Третій етап – заключний контроль собівартості продукції. Під завданнями заключного контролю слід розуміти необхідність інформації про достовірність управлінської звітності. Завданням даного етапу є контроль аналітичних факторів ризику перевитрат та ризику корпоративного шахрайства у формуванні показників управлінської звітності про собівартість продукції.

Наведений підхід внутрішнього контролю собівартості продукції підприємства свідчить про цільову орієнтацію на високий рівень самоорганізації вказаних ризиків. Причинно-наслідковий зв'язок існуючих ризиків вказує про можливості катастрофічних масштабів втрат підприємства від корпоративного шахрайства. Графічний вираз інтересу внутрішнього контролю собівартості продукції на етапах процесу наведено на рис. 4.

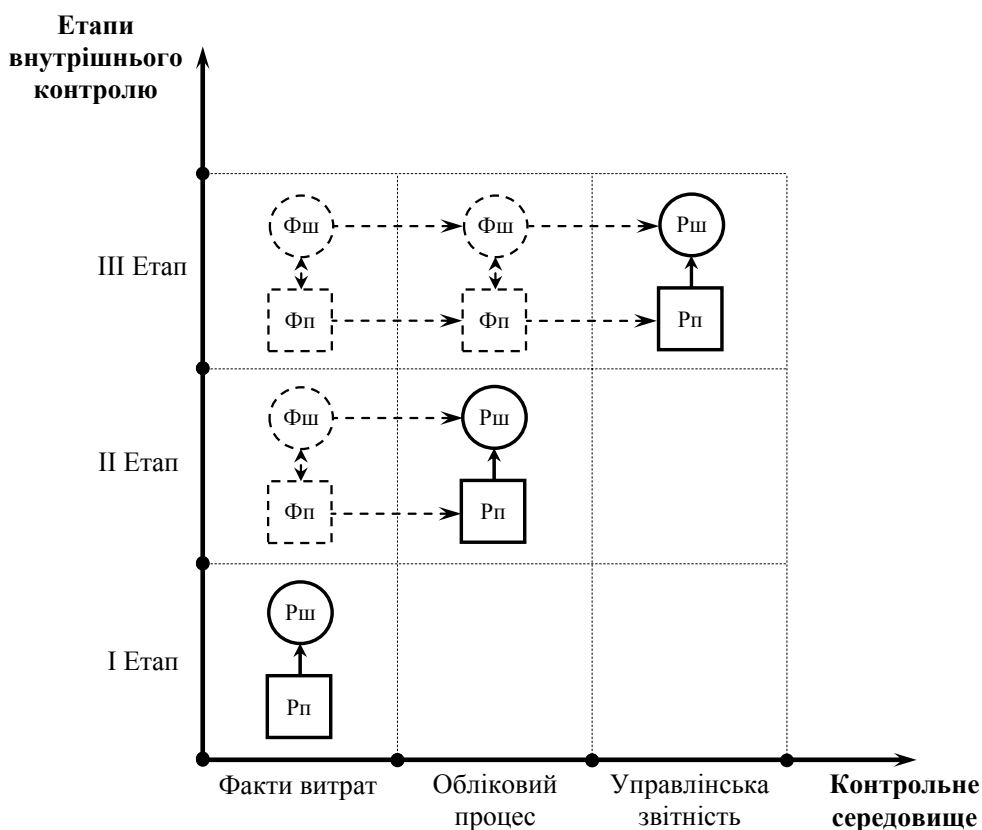


Рис. 4. Внутрішній контроль ризиків собівартості продукції: Rp – ризик перевитрат, Rш – ризик шахрайства, Фп – факти перевитрат, Фш – факти шахрайства

Висновки. Отже, даний рисунок характеризує логічну послідовність процесу внутрішнього контролю, адекватну послідовності причинно-наслідкового зв'язку появи та розвитку корпоративного шахрайства з собівартістю продукції підприємства. Отримані результати внутрішнього контролю дозволяють відстежити факти перевитрат системи підприємства. Зазначені факти вказують на недосконалість системи підприємства та періодичні збої в її роботі. Це свідчить про те, що система не може ефективно здійснити

самостійний захист від економічних загроз підприємства. Наведений стан речей є передумовою для появи та розвитку корпоративного шахрайства. Тобто причиною появи факту корпоративного шахрайства є факт перевитрат. Поява зв'язку від факту перевитрат до факту корпоративного шахрайства породжує зворотній зв'язок посиленого впливу від факту корпоративного шахрайства на факт перевитрат. Рівень небезпеки природи причинно-наслідкового зв'язку між фактами перевитрат та фактами корпоративного шахрайства збільшується за рахунок появи зв'язку між вказаною сукупністю фактів на всіх трьох групах елементів контрольного середовища витрат: факти витрат, обліковий процес та управлінська звітність. Тому, наведений підхід проведення внутрішнього контролю є ефективним рішенням для явища корпоративного шахрайства в елементах системи підприємства незалежно від рівня його розвитку. Гарантом достовірності отриманих результатів внутрішнього контролю собівартості продукції є самокритичні заходи, безпека системи внутрішнього контролю, що направлені на контроль корпоративного шахрайства працівників внутрішнього контролю на промисловому підприємстві. Об'єктивність самокритичності системи внутрішнього контролю на промисловому підприємстві закріплюється гарантіями незалежного зовнішнього контролю.

Список використаних джерел

1. Аксентюк М.М. Роль контролера в управлінській діяльності / М.М. Аксентюк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 187–191.
 2. Каменська Т. Роль внутрішнього аудиту в системі внутрішнього контролю / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 9. – С. 43–46.
 3. Костирко Р.О. Розвиток методології внутрішнього контролю витрат підприємства / Р.О. Костирко // Фінанси, учет, банки. – 2009. – № 1 (15). – С. 9–19.
 4. Мамішев А. Зміст і призначення контролю в механізмі управління / А. Мамішев // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 3. – С. 5–10.
 5. Марченко Д.М. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств / Д.М. Марченко, Г.М. Яровенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 163–171.
 6. Муллахметов Х.Ш. Организация контроля при процессном подходе к управлению / Х.Ш. Муллахметов // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 1. – С. 77–79.
 7. Никандрова Р.С. Совершенствование системы внутреннего контроля организаций потребительской кооперации / Р.С. Никандрова // Экон. науки. – 2008. – № 2. – С. 393–399.
 8. Рудько-Силиванов В.В. Концептуальные основы и практика организации системы внутреннего контроля / В.В. Рудько-Силиванов // Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – С. 36–41.
 9. Саченко С.І. Деякі аспекти покращення стану обліку та внутрішньогосподарського контролю за витратами на підприємствах хлібопечення / С.І. Саченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 2. – С. 212–217.
 10. Стефанюк І.Б. Фінансово-господарський контроль в системі управління фінансами / І.Б. Стефанюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 3. – С. 16–18.
 11. Шукаєва О.Є. Місце управлінського аудиту в системі внутрішнього контролю підприємства / О.Є. Шукаєва // Аудитор України. – 2008. – № 10. – С. 25–27.
-

А. А. КУЛЬГА
Р. Ю. ПОДОЛЬСКИЙ

МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье обоснованно применение процессного подхода к анализу внедрения инновации на предприятии. Обнаружены основные этапы разработки и внедрения инноваций и элементы системы управления инновационным потенциалом. Предложен механизм внедрения инновации на предприятиях машиностроения.

У статті обґрунтовано застосування процесного підходу до аналізу впровадження інновації на підприємстві. Виявлені основні етапи розробки та впровадження інновацій і елементи системи управління інноваційним потенціалом. Запропоновано механізм впровадження інновації на підприємствах машинобудування.

In the article grounded application of the process going to the innovation introduction analysis on an enterprise. In the article are exposed basic design and introduction of innovations and elements of control system by innovative potential. The mechanism of introduction of innovation is offered on the enterprises of engineer.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационное управление, внедрение инноваций на предприятии.

В сложившейся на современном этапе ситуации для предприятий машиностроения в Украине огромное значение приобретает процесс внедрения новых инноваций для обеспечения конкурентоспособности предприятий этой отрасли не только на отечественном, но и на мировом рынке. Для процесса внедрения инноваций требуется, чтобы предприятие обладало инновационным потенциалом, а также имело возможность привлечения средств для обеспечения внедрения. Подробное рассмотрение процесса внедрения инноваций и анализа инновационного потенциала дает возможность предприятиям контролировать свою деятельность в инновационном аспекте и принимать управленческие решения.

Все вышеизложенные аргументы свидетельствуют о необходимости комплексного рассмотрения процесса внедрения на основе подробного анализа каждого отдельного этапа.

Значительный вклад в теорию и методологию развития инновационного потенциала внесли отечественные и зарубежные ученые: Л.И. Абалкин, Е.Ф. Авдокушин, Л.С. Валинурова, С. Галахер, Г.С. Гамидов, А.Г. Гранберг, А.П. Егоршин, М.Ю. Иванова, В.Л. Иноземцев, Т.А. Исмаилов, О.Б. Казакова, В.М. Лебедев, Б.-А. Лундвалл, Д.С. Львов, Р. Нельсон, С.А. Филин, К. Фримен, Ш. Хазлет, Н. Цэдэнрагчаагийн и др.

Большой объем разработок по инновационному потенциалу не отражает в полной мере специфику внедрения инноваций на предприятиях такой отрасли, как машиностроение и не позволяет предприятиям упростить процесс использования уже разработанных нововведений на рынке машиностроительной продукции.

Целью статьи является построение механизма внедрения инноваций на машиностроительном предприятии на основе использования процессного подхода и анализа особенностей отрасли.

Как объект управления инновационный процесс представляет собой последовательную цепь событий, в ходе которой инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании.

Цели, которые приводят современное предприятие к внедрению инноваций, носят общественно-экономический характер и сводятся к обеспечению условий реализации его долгосрочной стратегии развития с позиций удовлетворения потребностей клиентов [2].

Разделим процесс внедрения инновации на ряд этапов и рассмотрим каждый более подробно.

На первом этапе обязательно исследование инновационного потенциала предприятия. На основе этого исследования возможно принятие решения о внедрении инновации, если потенциал предприятия позволяет это. Оценка потенциала предприятия проходит на основе

различных методик. Каждое предприятия машиностроения может применять свой собственный метод расчета, основанный на финансовой документации, показателях деятельности, человеческом капитале, техническом капитале, организационном потенциале и мнений экспертов. На этом этапе происходит сбор информации для расчета потенциала по методике. Если принято решение, что потенциал достаточен для внедрения технологии, то наступает этап 2.

На следующем этапе при принятии решения о внедрении происходит исследование рынка инноваций и выбора инноваций, которые возможно внедрить на конкретном предприятии машиностроения. Предприятие производит анализ разработанных технологий на рынке машиностроения. Если после анализа технология для внедрения выбрана, то происходит переход к следующему этапу. Если ни одна из инноваций не подходит к конкретному предприятию, то производится анализ возможности доработки существующих технологий или разработки инновации без корректировки уже существующей. Для каждой инновации, которая привлекает внимание предприятия, создается бизнес-план ее внедрения. Происходит предварительный расчет прибыльности внедрения инновации, затратной части внедрения и возможности возникновения дополнительных затрат. На этом же этапе происходит формулировка задач процесса внедрения [3].

На третьем этапе необходимо определиться с путями нахождения финансирования внедрения инновации. Происходит процесс анализа предприятия на предмет нахождения средств на инновации. Если предприятию недостаточно средств на использование инновации, то следует рассмотреть ситуацию займа средств у банка. При разнообразии кредитных банковских программ следует определиться с наиболее выгодными условиями кредитования. Если предприятие машиностроения носит стратегический характер для экономики государства, то возможен вариант привлечения государственных дотаций. В таком случае готовится проект для обоснования министерству необходимости применения дотаций для внедрения инноваций на конкретном предприятии. В результате этапа предприятие определяется с основными путями финансирования и составляет предварительный расчет требований.

Следующий этап характеризуется составлением подробных характеристик процесса внедрения инновации: определение концепции инновации, формирование итоговых сроков внедрения, формирование требований к команде по проведению внедрения, формирование требований к ресурсной базе и т.д. Концепция проекта нововведения, как и порядок её реализации, зависит от предмета, степени новизны, а также предвиденной сферы реализации [1].

Этап пятый проходит только в случае, если ни один вид инноваций, предлагаемых на мировом рынке, не удовлетворил потребностей предприятия. Если же происходит корректировка инновации или процесс создания абсолютно нового вида, то этап пятый подразделяется на ряд более мелких мероприятий.

Для начала следует проводить фундаментальные исследования для нахождения теоретических обоснований разработки и выбора технологий, применимых для создания инновации.

В дальнейшем проводятся прикладные исследования, которые могут носить как теоретический, так и экспериментальный характер. Только после проведения фундаментальных и прикладных исследований можно формировать техническое задание по разработке инновации.

В дальнейшем проводится этап опытно-конструкторских разработок. Этот этап более длительный, так как включает в себя большое количество мероприятий.

В таких разработках обязательно уточнение технического задания по основным принципам работы, инновационным особенностям, особенностям отрасли машиностроения и конкретного предприятия.

После формирования технического задания на основе имеющихся данных производится отбор предложений по разработке и внедрению инновации. Эти предложения может формировать заказчик, разработчик, исполнители с обязательным учетом развития

рынка машиностроения [5].

После того, как предложения были обсуждены и приняты, наступает этап непосредственной разработки инновации. Этот этап специфически зависит от того, в какой области деятельности предприятия производится разработка инновации. Инновации могут относиться непосредственно к изготовлению продукции машиностроения и тогда в результате разработки инновации, получается экспериментальный образец, который в дальнейшем подвергается испытательным тестам. Если же инновация касается не продукции машиностроения, а управленческой системы либо инновации относительно выполнения бизнес-функций, то в результате разработки получаем ряд рекомендаций по внедрению на предприятии. В таком случае, возможно, что результаты внедрения не носят очевидного характера и не имеют материальной системы оценивания. Зачастую в таких случаях требуется привлечение экспертов, но следует осторожно относиться и обязательно оценивать согласованность их мнений. Такой вид инноваций рассчитан на долгосрочную перспективу и следует учитывать особенности его внедрения.

После создания экспериментального образца или разработки мероприятий и рекомендаций инновация проходит путь испытаний, расчетов по рентабельности внедрения, а также разработки вариантов усовершенствования и исправления недостатков [4, 6].

После учета всего выше сделанного следует говорить, что инновация разработана и может быть внедрена на предприятии.

В происшествии всех предыдущих этапов полностью формируется идея внедрения инновации и происходит выбор инновации. Для процесса непосредственного внедрения подсчитывается окончательная стоимость внедрения для предприятия, формируется бюджет на основе собственных средств, займов банков и государственных дотаций и далее происходит непосредственно процесс внедрения [7].

Последним этапом внедрения инновации происходит оценка результатов деятельности предприятия после внедрения инновации. Если процесс внедрения прошел успешно и является прибыльным, то считается, что инновация внедрена и используется в дальнейшем.

Только после этого можно начинать процесс заново с оценки инновационного потенциала предприятия.

Подводя итог, можно сделать вывод, что представленный механизм внедрения инноваций дает возможность всестороннего рассмотрения деятельности предприятия в инновационном аспекте. Рассмотрение каждого отдельного этапа позволяет формулировать четкие задания для персонала предприятия и осуществлять контроль за ходом выполнения каждого этапа. Для дальнейшей работы на предприятии эта схема дает толчок для разработки конкретных должностных инструкций и разработки документов для обеспечения процесса.

Список использованных источников

1. Афонин И.М. Инновационный менеджмент / Афонин И.М. – М. : Гардарики, 2005. – 456 с.
2. Бовин А.А. Управление инновациями в организации / Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. – М. : Омега-Л, 2008. – 542 с.
3. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А.В. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 378 с.
4. Ермасов С.В. Инновационный менеджмент / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – М. : Высшее образование, 2008. – 148 с.
5. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент / Ильенкова С.Д. – М. : Юнити, 1997. – 234 с.
6. Коваль С.В. Управление процессом внедрения технологических инноваций [Электронный ресурс] / Коваль С.В. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vodaba/2010_38/index.files/St57_38.htm

7. Цигилик І.І. Економіка й організація інноваційної діяльності : [навч. посібник] / Цигилик І.І. – К. : «Центр навчальної літератури», 2004. – 128 с.

УДК 334.012.42:658.1

Г. А. МІСЬКО

СТУПІНЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СТРАТЕГІЮ

У статті визначено ключові характеристики оцінки ступеня соціальної відповідальності підприємства. Досліджено реалізацію соціально-орієнтованої стратегії на підприємствах з виробництва фруктових та овочевих соків. Наведено результати експертної оцінки ступеня соціальної відповідальності підприємств.

В статье определены ключевые характеристики оценки степени социальной ответственности предприятия. Проведено исследование реализации социально-ориентированной стратегии на предприятиях по производству фруктовых и овощных соков. Представлены результаты экспертной оценки степени социальной ответственности предприятий.

In the article are certain key descriptions of estimation of degree of social responsibility of enterprise. Research of realization of the socially-focused strategy at the enterprises for manufacture of fruit and vegetable juice is conducted. Results of an expert estimation of degree of social responsibility of the enterprises are presented.

Ключові слова: соціальна відповідальність, економічна стратегія, підприємство.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростаючий рівень конкуренції на внутрішньому та міжнародних ринках змушує підприємство шукати способи оптимізації внутрішнього та зовнішнього організаційного середовища з ціллю максимально ефективного використання своїх можливостей та мінімізації загроз. Багато в чому успіх реалізації цього процесу залежить від ефективності реалізації соціально-орієнтованої стратегії та взаємодії підприємства із зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами. У зв'язку з цим зростає роль корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемою соціальної відповідальності бізнесу в Україні займаються такі науковці, як Дороніна М.С., Ушакова Н.М., Лазоренко О., Колишко Р., Саприкіна М.А., Саєнсус М.А., Зінченко А.Г. та інші. Розробка, реалізація та оцінювання результативності соціально-відповідальних заходів досліджуються у роботах Беляєвої І., Стародубської М., Грициної Л.А та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на значний внесок науковців у сфері дослідження проблематики соціальної відповідальності бізнесу слід зазначити, що поки що недостатньо приділено уваги соціально-орієнтованій стратегії як складовій економічної стратегії, особливо для підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків.

Формулювання цілей статті – визначити ключові характеристики оцінки ступеня соціальної відповідальності підприємства та дослідити реалізацію соціально-орієнтованої стратегії на підприємствах з виробництва фруктових та овочевих соків.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкових відносин система цілей економічної стратегії підпорядкована загальній цілі підприємства, а саме: росту чистого прибутку та багатства власників (акціонерів). Звідси витікає, що головною ціллю економічної стратегії є максимізація прибутку та власного капіталу підприємства. У всьому світі корпоративна соціальна відповідальність є одним зі значних інструментів підвищення капіталізації підприємства, інструментом передбачення некомерційних ризиків, відкриває доступ до широкого кола інвестиційних ресурсів та допомагає добитися стійкого розвитку за трьома основними напрямками – екологічним, економічним та соціальним.

За визначенням Європейської Комісії (Зелена книга з КСВ, 2001 р.), корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це «концепція, згідно з якою підприємства інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі» [1, с. 24].

За п'ять років розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні підприємства переходять від декларування принципів ведення соціально-відповідального бізнесу до практики системного та стратегічного планування та втілення соціально орієнтованої стратегії шляхом реалізації різних соціальних програм. Оскільки соціально орієнтована стратегія є складовою економічної стратегії виникає актуальне питання дослідження ступеня соціальної відповідальності підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків.

У роботі Грициної Л.А. запропоновано проводити оцінку рівня корпоративної соціальної відповідальності підприємства, яка базується на застосуванні системи нормативно-індикативного регулювання як сукупності показників, що визначають екологічну, суспільну, трудову та економічну складові її прояву, та передбачає поєднання розрахунку таксономічного показника як синтетичної величини, що складається з усіх ознак, які характеризують об'єкт дослідження та оцінку значень окремих показників. Це дає можливість сформулювати основи для ефективного моніторингу та оцінки, визначення напрямів покращання діяльності підприємства у сфері корпоративної соціальної відповідальності [2, с. 4].

Відповідно до концепції соціальної відповідальності передбачено основні складові соціальної відповідальності підприємства, а саме: організаційне управління, права людини, трудові відносини, чесна операційна діяльність, захист навколишнього середовища, питання захисту прав споживачів, розвиток місцевих громад і співпраця з ними [1, с. 24].

Ми пропонуємо проводити оцінку показника «ступінь соціальної відповідальності» на основі запропонованих концепцією соціальної відповідальності складових. Оскільки показник має якісний характер, тому пропонуємо оцінити «ступінь соціальної відповідальності» за принципом термометра [3, с. 133]. Для оцінки ступеня соціальної відповідальності підприємства було проведено дослідження інформаційної наповненості веб-сайтів підприємств, а також висвітлення їх діяльності у сфері КСВ у друкованих засобах масової інформації.

Розглянемо складову соціальної відповідальності підприємства – організаційне управління. На сайті ТОВ «Сандора» прописані наступні цінності: чесність, результативність, повага, прагнення до взаємної підтримки та відкритості. Соціальна відповідальність у розумінні компанії полягає в безперечній пріоритетності соціальних, етичних та правових норм [4].

СП «Вітмарк-Україна» ТОВ є членом глобального договору ООН з 2007 року. Соціальною функцією діяльності підприємства є активна турбота про розвиток людини на різних етапах її життя, починаючи з найперших місяців. Підприємство розробило «Звіт про прогрес» за 2010 р., а також Звіт ООН «Участь бізнесу в боротьбі з бідністю» [5].

Права людини. ТОВ «Сандора» діє на основі етичних принципів, що такі ж важливі, як і економічні; однаково цінує вклад усіх співробітників у спільну справу. Соціальний пакет. «Гаряча» лінія. Дотримання законодавства про працю, підписання колективних договорів. СП «Вітмарк-Україна» ТОВ – виробництво та продаж соків, які доступні для всіх верств населення. ЗАТ «Ерлан», ВАТ «Вінніфрут», ПАТ «ВО «Одеський консервний завод», ТОВ «Нідан +», ЗАТ «Майбел» здійснюють підписання колективних договорів, дотримання законодавства про працю. Принципи ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль»: прагнемо бути кращими, працюємо командою, шануємо та вимагаємо поваги; ми чесні та відповідальні, наші люди – основний актив.

Стосовно трудових відносин ТОВ «Сандора» створюються робочі місця, забезпечуються безпечні умови праці, сплачуються податки. За результатами дослідження «Найповажніші роботодавці України 2010 р.» ТОВ «Сандора» відноситься до підприємств з високою репутацією. СП «Вітмарк-Україна» ТОВ є одним з найбільших роботодавців України – філії відкриті в 12 великих містах України; гарантовано соціальний захист. Працівники мають можливість навчатися за рахунок підприємства. ЗАТ «Ерлан» дотримується законодавства про працю, створено сприятливі умови праці. Здійснюється

відвідування співробітниками тренінгу «Професійні процеси, процедури і протокол у бізнесі». У ВАТ «Вінніфрут», ПАТ «ВО «Одеський консервний завод», ТОВ «Нідан +», ЗАТ «Майбел», ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль» дотримується законодавство про працю, створено сприятливі умови праці.

Чесна операційна діяльність ТОВ «Сандора» – чесний бізнес та постійне виконання своїх зобов'язань. Підприємство реалізує свою продукцію в великих мережах британських супермаркетів, таких як Sainsbury, Asda, Tesco, Waitrose, а також у Фінляндії, Норвегії, Швеції і Нідерландах. СП «Вітмарк-Україна» ТОВ закріплює позицію інформаційної прозорості. Прес-центр готовий надати колегам із ЗМІ ексклюзивні коментарі ТОП-менеджерів про знакові події в галузі. В ЗАТ «Ерлан» принципом підприємства є якість роботи з партнерами. У ВАТ «Вінніфрут» пріоритетним напрямком є виробництво private label соків під торговельними марками замовників, а саме METRO, мережа супермаркетів Таврія-В, Ашан. ТОВ «Нідан +» – партнер підприємств SIG Combibloc, Co-packing. Підприємство виграло тендер на виробництво соків для Fozzy Group, а також уклало контракт з національною мережею супермаркетів «Фуршет». ЗАТ «Майбел», ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль» проводять політику чесної конкуренції, сплачують податки. Принципи: чесність, порядність, відповідальність.

Захист навколишнього середовища ТОВ «Сандора» – дотримання високих стандартів охорони здоров'я та захисту навколишнього середовища; виготовлення продуктів з екологічної сировини. СП «Вітмарк-Україна» ТОВ – ініціатива «Go Green». ЗАТ «Ерлан» – застосування унікальної технології холодного асептичного розливу (ACF). ВАТ «Вінніфрут» – впровадження системи заходів з захисту навколишнього середовища, наявність сертифікату системи якості ISO 14001. ЗАТ «Майбел» – створення фруктових садів з використанням безвірусних рослин та застосування новітніх досягнень аграрної технології у сфері інтенсивного садівництва та захисту рослин.

Питання захисту прав споживачів. ТОВ «Сандора» є членом клубу лідерів якості України, на підприємстві впроваджено систему управління якістю ISO 9001: 2000, HACCP, сертифіковане в TGA і CobAcK (СНД) та УКРСЕІРО, BRC (British Retail Consortium) Global Standard – Food. Якість та безпечність контролюється на всіх етапах виробництва – від сировини до готового продукту. Проекти, які реалізуються на СП «Вітмарк-Україна» ТОВ: Хартія «За здорове дитяче харчування в Україні», Всеукраїнська програма «Фруктова країна». ЗАТ «Ерлан» – система менеджменту якості на відповідність ISO 9001:2008. Основними напрямками системи управління якістю, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства, є: якість ресурсів, якість організаційних процесів, якість роботи з партнерами. ПАТ «ВО «Одеський консервний завод» – продукція виробляється з натуральної сировини, що схвалено Мінздравом України. ТОВ «Нідан +» готує до сертифікації проект інтегрованої системи менеджменту ISO 9001:2000 та ISO 22000: 2005. Вся продукція сертифікована та схвалена Мінздравом України. ЗАТ «Майбел» – соки «Джусік» рекомендовані Інститутом педіатрії, акушерства та гінекології та Головним дитячим дієтологом Мінздраву України. На ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль» впроваджено систему керування якістю й безпекою виробництва за світовими стандартами ISO 9001:2000, GMP, HACCP, ISO 22000:2005.

Розвиток місцевих громад. ТОВ «Сандора» щорічно бере участь у соціальних програмах Миколаївського обласного благодійного фонду, надає спонсорську адресну підтримку дитячим будинкам змішаного і сімейного типу в Вишгородському районі Київської області; підтримує розвиток молодіжних ініціатив, освітніх програм для дітей та дорослих. СП «Вітмарк-Україна» ТОВ реалізує соціальні проекти: спільний проект СП «Вітмарк-Україна» ТОВ та Одеської національної Академії харчових технологій «Від практики до працевлаштування»; програма підтримки дітей-інвалідів Одеських спеціалізованих інтернатів для дітей з фізичними вадами; соціальна міська акція «Подаримо зоопарку бегемота», програма «Чужих дітей не буває»; спільний проект «Ближче до серця»; проект «Нове обличчя Одеси». Соціальні ініціативи ЗАТ «Ерлан»: національний шкільний

рух «Біола – Ігри чемпіонів»; партнер 7-го Фестивалю-тренінгу виробників дитячих телепрограм та юних журналістів «Будемо разом!»; титульний спонсор спортивного клубу «Біола». ЗАТ «Майбел» – створення фруктових садів. ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль» – щорічне привітання дітей Васильківського міського дитячого будинку «Сонечко»; допомога дитячій спеціалізованій лікарні «Охматдет».

Проведене дослідження дозволило експертам оцінити ступінь соціальної відповідальності підприємств: ТОВ «Сандора» – 8 балів, СП «Вітмарк-Україна» ТОВ – 9 балів, ЗАТ «Ерлан» – 7 балів, ВАТ «Вінніфрут» – 5 балів, ПАТ «ВО «Одеський консервний завод» – 4 бали, ТОВ «Нідан +» – 4 бали, ЗАТ «Майбел» – 4 бали, ЗАТ «Галичина - Нова» – 2 бали, ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль» – 5 балів. Відповідно до отриманих результатів високу оцінку ступеня соціальної відповідальності отримали такі підприємства, як ТОВ «Сандора», СП «Вітмарк-Україна» ТОВ. Середню оцінку отримали ЗАТ «Ерлан», ВАТ «Вінніфрут», ПАТ «ВО «Одеський консервний завод», ТОВ «Нідан +», ЗАТ «Майбел», ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль». Низьку оцінку отримало ЗАТ «Галичина - Нова».

Висновки і перспективи подальших розробок. У сфері соціальної відповідальності підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків є слабкі місця. Вони пов'язані з фінансовими труднощами та недостатньою увагою самих підприємств до корпоративної соціальної відповідальності, яка потребує покращення та подальшого удосконалення. Важливість соціальної відповідальності підприємства з боку експертів дає змогу стверджувати, що підприємства, які недостатньо реалізують соціально-орієнтовану стратегію втрачають конкурентні переваги та не повністю реалізують свій економічний потенціал, що негативно впливає на формування економічної стратегії. Отриманні результати будуть використанні при побудові моделі оцінки економічної стратегії підприємства.

Список використаних джерел

1. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : посібник / [Саприкіна М.А., Саснєс М.А., Зінченко А.Г., Ляшенко О.М., Місько Г.А.] ; за наук. ред. Редькіна О.С.). – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
 2. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.А. Грицина. – Хмельницький, 2009. – 22 с.
 3. Кузнецова І.О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів: теорія та методологія : [монографія] / Кузнецова І.О. – Одеса : «Друкарський дім», 2009. – 228 с.
 4. Сайт ТОВ «Сандора» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sandora.ua>.
 5. Сайт СП «Вітмарк-Україна» ТОВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vitmark.com>.
-

О. В. ФЕДОРУК

МІНІМІЗАЦІЯ СОБІВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ ЯК БАЗОВИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті досліджено характер реагування витрат на зміни в діяльності підприємства. Проаналізовано взаємозв'язок витрат, обсягу діяльності та прибутку. Виявлено основні джерела резервів зниження собівартості будівельно-монтажних робіт.

В статье исследован характер реагирования затрат на изменения в деятельности предприятия. Проанализирована взаимосвязь расходов, объема деятельности и прибыли. Выявлены основные источники резервов снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

The article researches the type of the response of expenses to changes in the entrepreneurial activity. It is analyzed the relationship of expenses, volume of activity and profit. The main sources of reserves to cutting of the costs of building and assembly operations are revealed.

Ключові слова: собівартість будівельно-монтажних робіт, функція витрат, графік беззбитковості, поріг рентабельності.

Постановка проблеми. Ринкові умови ведення бізнесу вимагають від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання й методів управління на мікроекономічному рівні. Це пов'язано з тим, що підприємства набувають самостійності і несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарчої діяльності, зокрема перед власниками, працівниками, банками та кредиторами.

Необхідною умовою ефективного функціонування підприємств є належна організація процесу управління витратами як визначального фактора максимізації рентабельності виробництва, що обумовлює необхідність пошуку додаткових джерел підвищення ефективності функціонування підприємств для забезпечення їх виживання та розвитку в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним основам управління витратами підприємств присвячено багато наукових публікацій. Вагомий внесок у становлення і розвиток теоретичних положень щодо мінімізації собівартості продукції як базового фактора підвищення рівня рентабельності суб'єктів підприємницької діяльності зробили А.І. Алексєєв [1], М.Г. Грещак [2], Н.А. Гуркова [3], С.А. Котляров [4], Ю.Н. Лапигін [5], Г.О. Партин [6], І.К. Салимжанов [7], Ч. Хорнгрен [8] та інші вчені-економісти.

Разом з тим, вивчення й аналіз опублікованих з даної проблематики наукових праць дозволили зробити висновок про те, що питання формування концептуальних і методичних підходів до вирішення завдань зниження собівартості виробництва, створення ефективної системи управління витратами, які б враховували специфіку функціонування окремих суб'єктів господарювання, недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах, особливо для умов трансформаційної економіки.

Постановка завдання. Мета даної статті – дослідження характеру реагування витрат на зміни в діяльності підприємства, аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, виявлення основних джерел резервів зниження собівартості будівельно-монтажних робіт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження показали, що головним фактором появи кризових явищ на підприємстві може стати досить низький рівень рентабельності будівельно-монтажних робіт, який безпосередньо пов'язаний з фактичним рівнем як фінансових індикаторів, так і не фінансових вербальних показників. Рентабельність є відносним показником ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат. Одним з головних чинників підвищення рівня рентабельності будівельно-монтажних робіт є зниження рівня собівартості даних робіт.

Безумовно, собівартість продукції є важливим показником економічної ефективності виробництва, в якому відображаються всі сторони господарської діяльності, акумулюються результати використання виробничих ресурсів. Від рівня собівартості залежать фінансові результати діяльності підприємства, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан суб'єкта господарювання, конкурентоспроможність продукції.

Основними джерелами резервів зниження собівартості будівельно-монтажних робіт є збільшення обсягу їх виконання на основі більш повного використання виробничих потужностей підприємства та скорочення витрат на їх виконання за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива й інших ресурсів. Ми вважаємо за необхідне проаналізувати, насамперед, такий резерв зниження собівартості будівельно-монтажних робіт як збільшення обсягу їх виконання.

Характер реагування витрат на зміни в діяльності підприємства описується функцією витрат, яка є математичним описом взаємозв'язку витрат та їх чинників. Рівень витрат, здебільшого, залежить від значної кількості факторів, але для побудови функції витрат з їхньої сукупності, як правило, обирають один або два найважливіші чинники. Побудова функції витрат на основі методів регресійного аналізу ґрунтується на застосуванні економіко-математичних методів, зокрема методу найменших квадратів і дисперсійного аналізу.

Слід звернути увагу на те, що сукупні витрати підприємства містять в собі постійну, змінну та напівзмінну частини. В цілому немає витрат, які можна було б віднести тільки до постійних чи тільки до змінних, так як в їх складі завжди є частка витрат, що змінюється залежно від обсягу виконання робіт, і наявна частка витрат, рівень яких не залежить від обсягу діяльності. Враховуючи те, що у загальних витратах є значна частка постійних витрат, підприємствам доцільно збільшувати обсяги виконання будівельно-монтажних робіт, що дасть змогу знизити собівартість і в результаті підвищити рентабельність робіт (рис. 1). Про доцільність збільшення обсягів виконання будівельно-монтажних робіт свідчать також і результати дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку. Між даними показниками існує досить тісний взаємозв'язок (табл. 1).

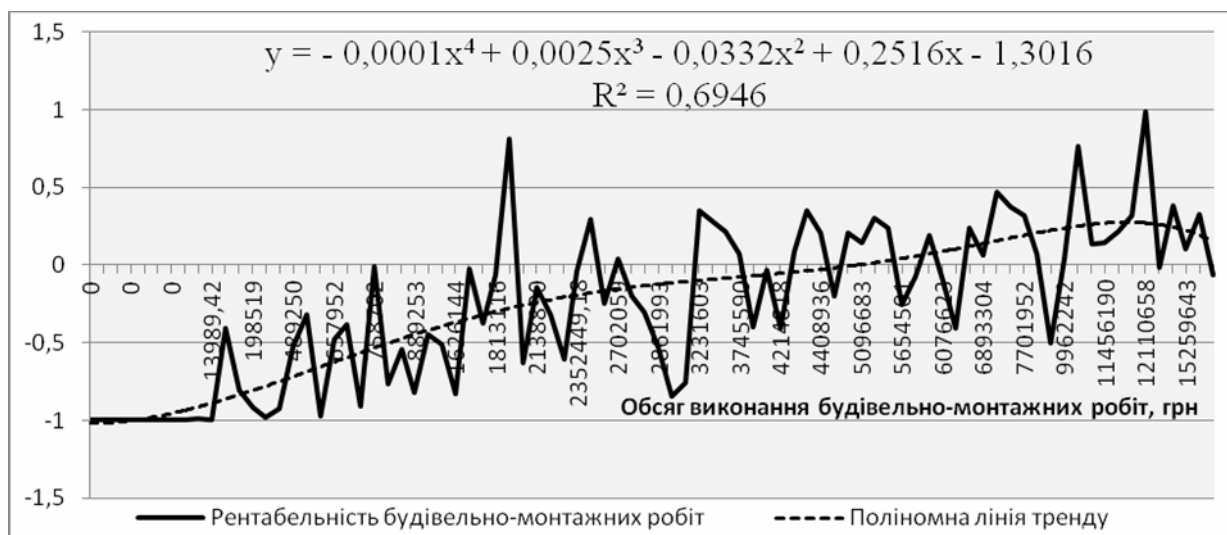


Рис. 1. Вплив обсягу виконання будівельно-монтажних робіт на рентабельність підприємства (на прикладі ВАТ «ШБУ-41»)

На основі застосування графічного методу аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності і прибутку підприємства побудовано графік його беззбитковості (рис. 2). По горизонталі на графіку наведено обсяг реалізації продукції в грошових одиницях, а по вертикалі – собівартість продукції і прибуток, що разом становлять виручку від реалізації. За

графіком можна встановити, за якого обсягу реалізації продукції підприємство матиме прибуток, а за якого його не буде. Також можна визначити точку, в якій витрати будуть дорівнювати виручці від реалізації продукції. Цю точку називають точкою беззбиткового обсягу реалізації продукції (порогом рентабельності), нижче від якої виробництво буде збитковим.

Таблиця 1

Кореляційна матриця обсягу виконання будівельно-монтажних робіт, витрат і валового прибутку ВАТ «ШБУ-41»

Variable	Correlations					
	GP	Обсяг виконання робіт	Витрати	V1**2	V2**2	V3**2
Прибуток (GP) (V1)	1,000000	0,766261	0,582573	0,490191	0,714709	0,579111
Обсяг виконання робіт (V2)	0,766261	1,000000	0,968637	0,614625	0,933840	0,926140
Витрати (V3)	0,582573	0,968637	1,000000	0,587912	0,904883	0,947581
V1**2	0,490191	0,614625	0,587912	1,000000	0,738362	0,627916
V2**2	0,714709	0,933840	0,904883	0,738362	1,000000	0,968851
V3**2	0,579111	0,926140	0,947581	0,627916	0,968851	1,000000

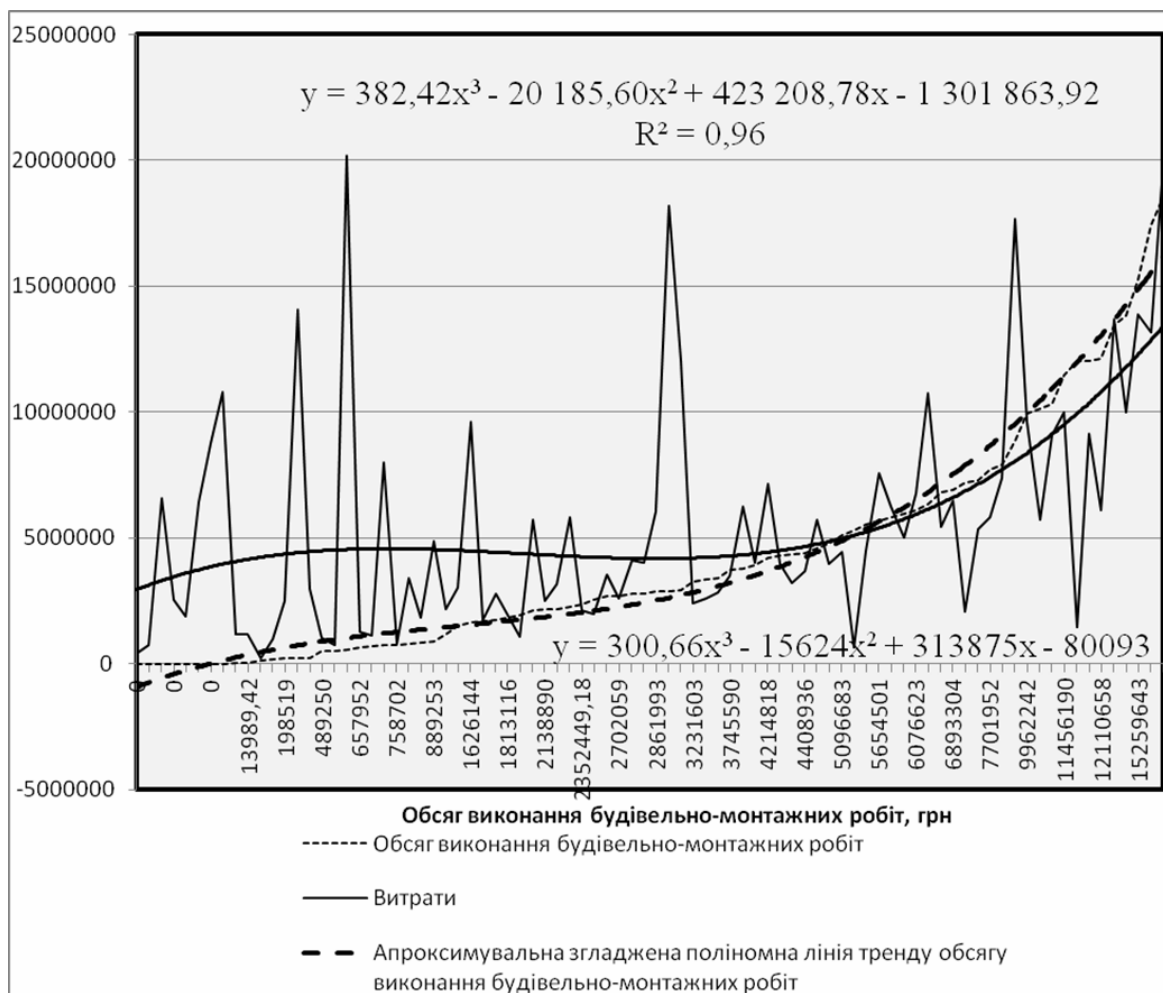


Рис. 2. Графік визначення точки беззбитковості і зони безпеки ВАТ «ШБУ-41»

Точка беззбитковості для ВАТ «ШБУ-41» має координати (5.096.683; 5.096.683). Отже, якщо обсяг виконання будівельно-монтажних робіт буде меншим за даний обсяг, то підприємство зазнаватиме збитків, виробництво будівельної продукції буде нерентабельним.

Одним з основних джерел резервів зниження собівартості будівельно-монтажних робіт підприємства також є скорочення витрат на їх виконання. Варто звернути увагу на те, що у

ВАТ «ШБУ-41» суттєво відрізняється обсяг фактичних витрат на виконання будівельно-монтажних робіт від обсягу договірних витрат. З огляду на це, підприємству необхідно більш раціонально використовувати ресурси і, можливо, разом з діловими партнерами переглянути значення договірних показників.

Істотне значення для зниження собівартості має економія сировини, палива й енергії у зв'язку з високою питомою вагою цих витрат у складі сукупних витрат. До шляхів економії даних ресурсів належать такі, як використання ресурсозберігаючих технологічних процесів; впровадження контролю за якістю сировини та матеріалів, що надходять від постачальників; застосування науково обґрунтованих норм витрат матеріалів; зменшення витрат і відходів; вторинне використання матеріалів.

Слід зазначити, що значну частку в структурі витрат займають витрати на оплату праці. Тому актуальною задачею є зниження трудомісткості будівельно-монтажних робіт, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності адміністративно-обслуговуючого персоналу, що можна досягти за допомогою механізації й автоматизації робіт, розробки та використання прогресивних технологій, заміни і модернізації застарілого обладнання.

Крім того, суттєво впливає на зниження собівартості будівельно-монтажних робіт правильний вибір і застосування найбільш ефективних форм та систем оплати праці. У будівельних організаціях повинні використовуватися системи преміювання працівників за зниження окремих видів виробничих витрат, зокрема за економію палива, електричної та теплової енергії, будівельних матеріалів.

У зниженні собівартості важливе місце належить скороченню адміністративно-управлінських витрат. Підприємства у розвинених країнах під час фінансово-економічної кризи суттєво скорочують дані витрати з метою недопущення збитковості діяльності, залишаючи лише дійсно найнеобхідніші статті адміністративно-управлінських витрат.

Важливе значення у формуванні собівартості має технологія виконання будівельно-монтажних робіт. Зниження собівартості може забезпечуватися за рахунок постійного удосконалення технології. В свою чергу, удосконалення технології будівельного виробництва залежить від збільшення випуску ефективних конструкцій, матеріалів і виробів. Напрямки політики в галузі удосконалення технології будівництва повинні характеризуватися впровадженням нових проектних рішень, ефективних будівельних матеріалів, високопродуктивних технологічних процесів, скороченням обсягів трудомістких робіт.

Варто підкреслити, що дорожнє будівництво характеризується великими термінами окупності капітальних вкладень, що призводить до ускладнення фінансування будівельних організацій. Також в більш довгому періоді підвищується фактор ризику змін економічної ситуації в країні. Все це свідчить про необхідність постійної мінімізації витрат на основі науково-технічного прогресу, удосконалення організації виробництва й управління трудовим колективом. Суттєвого зниження собівартості будівельно-монтажних робіт можна досягти на основі наукової організації виробництва та праці, зокрема за рахунок впровадження ефективних методів організації виробництва, підвищення кваліфікації працівників, скорочення їх плинності і травматизму, простоїв машин та обладнання, удосконалення матеріально-технічного забезпечення, підвищення якості дорожнього будівництва.

Висновки. Таким чином, дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку дорожньо-будівельними підприємствами дає змогу визначити обсяги виробництва і реалізації продукції з точки зору їх беззбитковості, приймати рішення про цільові розміри прибутку, підвищувати гнучкість фінансових планів шляхом врахування можливих змін. Аналіз межі беззбитковості підприємства зводиться до встановлення мінімального обсягу продажу продукції за умови незмінних цін та умовно-постійних витрат, за якого суб'єкт господарювання забезпечує беззбиткову операційну діяльність. Аналіз «витрати – обсяг діяльності – прибутки» дає змогу збільшити гнучкість фінансового прогнозування і знизити фінансовий ризик на основі зміни структури витрат, необхідних для виробництва та реалізації будівельної продукції.

Зі зростанням обсягу виконання будівельно-монтажних робіт їх собівартість знижується за рахунок постійних витрат, тому збільшення обсягів виробництва є важливим чинником зниження собівартості. Дослідження показують, що в цілому немає витрат, які можна було б віднести тільки до постійних чи тільки до змінних, так як в їх складі завжди є частка витрат, що змінюється залежно від обсягу виконання робіт, і наявна частка витрат, що не змінюється залежно від обсягу діяльності. Враховуючи те, що у загальних витратах є значна частка постійних витрат, рекомендується збільшувати обсяги виконання робіт, що дасть змогу знизити собівартість і в результаті підвищити рентабельність будівельно-монтажних робіт.

Зниження рівня собівартості будівельно-монтажних робіт як одного з найважливіших показників економічної ефективності виробництва є суттєвим фактором підвищення рентабельності даних робіт. Збільшення обсягу виконання будівельно-монтажних робіт за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства та скорочення витрат на їх виконання на основі підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива й інших ресурсів є основними джерелами резервів зниження собівартості будівельно-монтажних робіт.

Список використаних джерел

1. Алексеев А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : [учебное пособие] / Алексеев А.И. – М. : КНОРУС, 2007. – 672 с.
 2. Грецак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства / Грецак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
 3. Гуркова Н.А. Решение вопросов снижения себестоимости / Н.А. Гуркова // Справочник экономиста. – 2007. – № 11. – С. 72–78.
 4. Котляров С.А. Управление затратами / Котляров С.А. – СПб. : Питер, 2001. – 160 с.
 5. Лапыгин Ю.Н. Управление затратами на предприятии: планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат: практическое руководство / Ю.Н. Лапыгин, Н.Г. Прохорова. – М. : Эксмо, 2007. – 128 с.
 6. Партин Г.О. Управлінський облік : [навч. посібник] / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – К. : Знання, 2007. – 303 с.
 7. Салимжанов И.К. Сокращение издержек как важнейшее условие стабилизации и снижения цен / И.К. Салимжанов // Финансы. – 2007. – № 6. – С. 16–17.
 8. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. ; [пер. с англ.]. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.
-

О. В. ГОНЧАР

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Розглянуто чотири основні принципи забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації: ґрунтовність методології, відповідність статистичних процедур, зниження звітного навантаження на респондентів та ефективність витрат. Відображено авторське бачення щодо визначень, елементів та механізмів, що гарантують виконання цих принципів.

Рассмотрены четыре основных принципа обеспечения качества процессов производства статистической информации: обоснованность методологии, соответствие статистических процедур, снижение отчетной нагрузки на респондентов и эффективность затрат. Отражено авторское видение относительно определений, элементов и механизмов, что гарантируют выполнение этих принципов.

The four main principles of statistical information production processes quality assurance as soundness methodology, implementation soundness, cost effectiveness, respondent burden decline are considered. Author's point of view on definitions, elements and mechanisms to be assured is reflected.

Ключові слова: якість, статистична інформація, процеси виробництва статистичної інформації, принципи забезпечення якості.

Проблемам забезпечення якості статистичної інформації останнім часом приділяється все більше уваги як в Україні, так і в інших країнах світу. Проте гарантувати якість статистичної інформації можливо лише у тому випадку, коли процеси виробництва статистичної інформації виконуються якісно.

Питаннями забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації займалась значна кількість зарубіжних вчених, зокрема Бімер, Ліберг, Моргенштейн, Маркер, Хаселден, Вайл та інші. В українській статистиці системний підхід до забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації залишається не розробленим, хоча фахівцями Державної служби статистики України були здійснені окремі спроби.

Метою цієї статті був розгляд принципів забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації, їх визначень, а також елементів та механізмів, що гарантують їх виконання.

У Кодексі норм європейської статистики (далі – СоР) зазначені чотири основні принципи забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації [1]:

- ґрунтовність методології;
- відповідність статистичних процедур;
- зниження звітного навантаження на респондентів;
- ефективність витрат.

Аналогічні принципи викладені у в українському аналогові цього документу, а саме в Принципах діяльності органів державної статистики України [2].

Згідно з визначенням “ґрунтовність статистичної методології – це ступінь, з яким методологія, використана для виробництва статистичних даних, відповідає міжнародним стандартам, включаючи принципи діяльності офіційної статистики”. Для виробництва статистичної інформації високої якості вкрай необхідно забезпечити виробничі процеси ґрунтовною статистичною методологією. У сьомому пункті СоР зазначено, що якість статистики забезпечується обґрунтованою методологією. Для цього необхідними є відповідні засоби, процедури та досвід [1].

У Принципах діяльності органів державної статистики України є відповідний десятий принцип, згідно з яким “ґрунтовність статистичної методології – сучасна і науково-обґрунтована статистична методологія, що базується на міжнародних стандартах та рекомендаціях, є основою складання якісної статистичної інформації. Це вимагає відповідних засобів, процедур, правил, методів і досвіду” [2].

На нашу думку, визначення, надане у Принципах діяльності органів державної статистики України, найбільш точно відображає суть поняття “ґрунтовність статистичної методології”, оскільки наголос робиться на тому, що методологія має бути сучасною, тобто

відображати останні досягнення, а також науково-обґрунтованою, тобто базуватись на теоретично обґрунтованих принципах. Окрім того, це визначення є більш конкретизованим.

Ознаки того, що органи державної статистики при виробництві статистичної інформації забезпечують виконання принципу ґрунтовності статистичної методології, на нашу думку, наступні:

- Підходи, концепції, визначення, класифікації відповідають міжнародним стандартам.
- Процеси виробництва статистичної інформації є добре задокументованими та проводиться регулярний моніторинг, метою якого є оцінювання їх результативності та ефективності.

- Розроблені процедури постійного перегляду методології спостережень та використання адміністративних джерел інформації з метою гарантування високої якості статистичної інформації. Розроблені методи оцінювання ефективності впроваджених методик.

- Фахівці, задіяні у процесах виробництва статистичної інформації, мають достатню кваліфікацію. Існують програми для підвищення їх кваліфікації, особливо з питань методології, а також існує можливість прийняття участі в науково-практичних конференціях та обміні досвідом з вітчизняними та зарубіжними фахівцями, що працюють в аналогічних сферах.

- Налагоджене співробітництво між науковцями та фахівцями органів державної статистики, як підтверджує досвід розвинених країн, має суттєвий вплив для вдосконалення статистичної методології.

- Існують стимули для використання покращених методів та засобів.

На думку автора, забезпечення принципу ґрунтовності статистичної методології має розпочинатись ще на стадії планування статистичного спостереження, зокрема:

- Важливе значення має усвідомлення того, що між компонентами якості статистичної інформації завжди існують протиріччя. Тому ще на етапі планування статистичного спостереження необхідно детально описати компроміс між точністю, вартістю спостереження, своєчасністю результатів та навантаженням на респондентів, якого необхідно досягти у спостереженні.

- Необхідно вивчити можливі альтернативні джерела даних, зокрема адміністративні, та ступінь їх відповідності цілям статистики. Зокрема, необхідно отримати відповіді на запитання, чи виконуються вимоги, висунуті до статистичних даних, для альтернативних джерел, чи є прийнятними використані поняття та класифікації, чи достатньою є повнота та актуальність цих джерел.

- Форми державних статистичних спостережень мають підлягати тестуванню з метою гарантування того, що сукупність запитань є достатньою для досягнення цілей статистичного спостереження, а також є зрозумілою респондентам.

- Обрана основа спостереження (наприклад, статистичний реєстр) забезпечує адекватне охоплення цільової сукупності.

- Особливої уваги необхідно приділити вибірковим обстеженням, які все частіше застосовуються у національній статистичній практиці, і для яких має забезпечуватись відповідне математико-статистичне обґрунтування.

На стадії проведення статистичного спостереження, на нашу думку, необхідно:

- використовувати адекватні інструменти, зокрема оперативні перевірки, та матеріально-технічні ресурси;

- впроваджувати результативні заходи зі стимулювання точних відповідей та зниження рівня відсутніх або неповних відповідей;

- використовувати адекватні методи контролю якості даних, зокрема їх точності, повноти та своєчасності;

- впроваджувати результативні заходи щодо внутрішньої та зовнішньої узгодженості даних, відповідно до стратегій коригування та узгодження;

- збирати інформацію щодо вартості та результативності операцій, що може бути

використана для забезпечення прийняття рішень щодо вдосконалення методології у майбутньому;

- оцінювати та аналізувати рівень відповідей, причини відсутніх відповідей, результати редагування та оброблення первинних даних тощо.

На етапі оцінювання та аналізу результатів спостереження необхідно провести порівняння досягнутих від застосування певних методик результатів із очікуваними на етапі планування спостереження з метою виявлення сильних та слабких сторін цих методик та вдосконалення їх при плануванні спостережень у майбутньому. Окрім того, варто переглянути використані у статистичному спостереженні методики на предмет забезпечення ними результатів, що повністю задовольняють потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів статистичної інформації.

Ми вважаємо, що ґрунтовність статистичної методології забезпечується шляхом використання таких механізмів, як:

- наявність національних стандартів, узгоджених з міжнародними;
- наявність стандартних визначень, понять та класифікацій;
- наявність посібників, вказівок та/або інструкцій з методологічних та методичних питань;
- використання фахівців високого рівня кваліфікації з відповідних питань;
- відповідне програмне забезпечення, що дозволяє впроваджувати найбільш результативні методики;
- відповідні фінансові, матеріальні та технічні ресурси;
- наявність якісних основ спостережень, зокрема статистичних та адміністративних реєстрів;
- відповідні законодавчо-нормативні акти;
- доступ до адміністративних джерел інформації;
- взаємоузгодженість принципів бухгалтерського обліку та статистики.

В основі якості статистичної інформації мають лежати обґрунтовані статистичні процедури. Це означає, що для виробництва якісної статистичної інформації статистична служба повинна детально планувати виробничі процеси, виконання яких має базуватися на міжнародних стандартах та рекомендаціях, та використовувати науково обґрунтовану методологію для цього. Відповідність статистичних процедур має забезпечуватись у кожному виробничому процесі, зокрема при розробці дизайну та проведенні спостереження, обробці результатів, оцінюванні та компілюванні.

На нашу думку, цей принцип забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації передбачає наступне:

- Розроблення та впровадження програм щодо підбору та навчання фахівців, які будуть здатні впроваджувати в статистичну практику міжнародні стандарти та рекомендації, а також використовувати науково обґрунтовану методологію.

- Розроблення посібників та інших навчальних матеріалів щодо відповідних статистичних процедур на різних етапах виробництва статистичної інформації. Зауважимо, що навчальні матеріали мають розроблятися адресно, тобто орієнтуватись на їх користувачів, наприклад, для фахівців з інтерв'ювання, фахівців з введення даних, кодувальників, розробників програмного забезпечення, аудиторів, методологів і т. і.; навчальні матеріали мають бути відповідними їх функціям, навичкам та рівню кваліфікації.

- Регулярне проведення навчальних курсів для фахівців, відповідальних за забезпечення захисту конфіденційності інформації та семінарів для інших фахівців органів державної статистики.

- Розроблення політики управління ризиками, яка б передбачала виявлення, аналіз та розроблення рішень щодо невідповідностей та невизначеностей, які можуть з'являтися на різних рівнях виконання статистичних процесів.

- Проведення моніторингу виконання робіт зі збирання, введення та кодування даних, і забезпечення їх систематичного перегляду.

– Розроблення та впровадження стратегії вимірювання та аналізу вимірів якості для виявлення джерел похибок та на цій основі поліпшення точності та своєчасності статистичних продуктів для підготовки звітів.

– Розроблення та впровадження стратегії звітування щодо вимірів якості, особливо тих, що пов'язані з етапами збирання та оброблення статистичних даних, та індикаторів, таких як похибки введення, кодування та іншими не вибірковими похибками.

– Розроблення та впровадження стратегії документування усіх процесів виробництва статистичної інформації та архівування документів, а також легкого доступу до них.

– Забезпечення переоцінювання і аналізу процесів виробництва статистичної інформації, що здійснювались у обстеженнях попередніх періодів, з метою виправлення помилок, що не були виявлені у минулому, а також застосування превентивних заходів щодо недопущення їх виникнення у майбутньому. Підготовка звітів щодо таких переоцінювань та виявлених помилок.

– Проведення інвентаризації та переглядів форм державних статистичних спостережень на регулярній основі.

– Встановлення та систематичне оновлення відповідного електронного апаратного забезпечення та програмного забезпечення, що забезпечуватиме також виконання принципу ефективності витрат.

– Забезпечення постійної перевірки визначень та концепцій, що застосовуються у адміністративних даних, на предмет їх відповідності статистичній методології. Виконання оцінювання точності, порівнянності та узгодженості, а також інших аспектів якості адміністративних даних, що використовуються для статистичних цілей.

– Перед проведенням нового чи оновленого статистичного спостереження виконання апробації розробленого методологічного та організаційного забезпечення, а також статистичного інструментарію статистичні форми мають бути розроблені таким чином, щоб максимально полегшувати процеси введення та кодування даних, зокрема давати можливість автоматичного зчитування даних.

– Запровадження процедур введення даних шляхом максимально можливого інтегрування процесів збирання та введення даних, наприклад, шляхом використання електронного анкетування.

– Проведення переглядів та, в разі потреби, оновлення дизайну вибірки та методик розповсюдження результатів вибіркових обстежень.

– Розроблення прозорих, узгоджених з міжнародними стандартами та релевантних найкращим практикам задокументованих процедур з планування, розроблення, виконання та оцінювання статистичних компіляцій.

– Забезпечення можливості проведення консультацій з користувачами та респондентами на усіх стадіях циклу статистичного виробництва.

– Розроблення заходів щодо зниження звітної навантаженості на респондентів, а також заходів щодо підвищення рівня відповідей у обстеженнях, та застосування комбінованих методів збирання даних (комбінування різних видів та форм спостереження за умови узгодженості їх результатів).

– Проведення досліджень щодо виявлення інших джерел інформації, окрім традиційного статистичного обстеження.

– Запровадження у системі збирання статистичних даних правил редагування, що дозволяють виправляти (коригувати) помилки (похибки) та поліпшувати якість даних протягом виконання процедур введення даних.

– Застосування методів компенсації відсутніх відповідей та неузгодженостей незалежно від форми та виду статистичного спостереження. Зауважимо, що в українській статистичній практиці цей принцип не виконується для більшості суцільних спостережень.

– Збирання додаткової інформації, необхідної для проведення компенсації відсутніх відповідей, під час збирання основних даних, а у випадку неможливості – після цього.

– Підняття довіри респондентів та користувачів шляхом забезпечення відкритості та доступності виробників статистичної інформації, налагодження зв'язку між усіма

учасниками виробництва та споживання статистичної інформації, проведення відкритих консультацій, популяризація статистичної діяльності у мас-медіа, друкованих виданнях, рекламуванні тощо.

- Регулярне оновлення контактних даних на веб-сайтах та друкованих виданнях.
- Виконання процедур редагування даних після кожної стадії оброблення даних, наприклад імпутації.
- Забезпечення узгодження формату баз даних та програмних продуктів, що використовуються у процесі виробництва статистичної інформації, зокрема при аналізі та компілюванні даних.

Зрозуміло, що перелічені вище пункти перекриваються та доповнюють один одного, проте кожен із них віддзеркалює певний аспект забезпечення якості процесу (процесів) виробництва статистичної інформації.

Наступним принципом забезпечення якості процесів виробництва статистичної інформації є ефективність витрат. Згідно з визначенням, наданим у Регламенті Європейського парламенту та Ради № 223 / 2009 від 11.03.2009 р. ефективність витрат – це характеристика процесу, коли витрати на виробництво статистики є пропорційними результатам та досягнутим прибуткам, ресурси оптимально використані, а звітне навантаження на респондентів мінімізоване [3]. Таким чином, для ефективного використання наявних ресурсів виробники статистичної інформації повинні застосовувати статистичні процедури, що створюють оптимальний баланс між наявними ресурсами та досягнутою якістю результатів.

На нашу думку, ефективність витрат можна досягти шляхом забезпечення наступних елементів:

1. На рівні статистичної служби:
 - наявність політики ефективного розміщення ресурсів;
 - наявність навчальних посібників щодо гарантування ефективності використання ресурсів;
 - проведення внутрішніми та зовнішніми аудиторами моніторингу використання ресурсів органами державної статистики;
 - розроблення та впровадження стандартизованих процедур, що підвищують результативність та ефективність витрат;
 - документування кожної стадії виробництва статистичної інформації, зокрема щодо використаних ресурсів;
 - регулярний перегляд витрат на виробництво статистичної інформації для оцінювання можливої оптимізації;
 - регулярний перегляд організаційно-методологічних підходів до проведення державних статистичних спостережень для ефективного використання ресурсів та оптимізації витрат;
 - відкритість звітів щодо ефективності витрат для широкого загалу;
 - регулярні дослідження щодо можливого використання альтернативних джерел інформації, таких як реєстри, для заміни статистичних обстежень та/або їх доповнення;
 - використання вибірових обстежень замість суцільних, де це можливо;
 - здійснення аналізу прибутків для визначення компромісу між витратами та прибутками у термінах якості даних;
 - управління звітним навантаженням на респондентів з метою його зниження.
2. На стадії планування:
 - прозора та задокументована програма виробництва статистичного продукту (статистичного обстеження, розрахунку індексів, прогнозів, статистичної компіляції);
 - перед проведенням нового збору даних наявність механізмів перегляду поточних джерел даних на предмет їх використання з мінімальним впливом на цілі та якість;
 - регулярний перегляд програми спостереження щодо того, чи виконується вона в найбільш ефективний спосіб для забезпечення поставлених вимог;
 - докладання максимальних зусиль щодо мінімізації звітного навантаження,

узгоджених з основними цілями, для яких буде використовуватись статистична інформація.

3. На стадії оброблення даних:

- максимально можлива автоматизація стандартних операцій з оброблення даних (наприклад, введення даних, кодування, контроль);
- максимальна потужність інформаційно-комунікаційних технологій для збирання, оброблення та аналізу статистичних даних.

4. На стадії оцінювання результатів:

- оцінювання якості усіх ключових спостережень відносно поставлених вимог;
- наявність механізму оцінювання відповідності статистичної інформації до потреб ключових користувачів.

Отже, для забезпечення ефективності використання ресурсів, на нашу думку, необхідно розвинути такі механізми:

- прозорі механізми розміщення ресурсів;
- зрозумілі процедури оцінювання ефективності витрат;
- висококваліфікований персонал;
- посібники щодо гарантування ефективності витрат;
- постійні зусилля щодо поліпшення ефективності витрат;
- внутрішнє та незалежне зовнішнє оцінювання ефективності витрат;
- політика, процедури та засоби для автоматизованого зчитування інформації, кодування та валідації;
- стандартні статистичні інструменти, такі як статистичні класифікації, статистичні реєстри тощо;
- максимальна стандартизація усіх можливих процедур;
- політика доступу до адміністративних джерел та їх використання;
- оцінювання можливих адміністративних джерел інформації на предмет запуску нових статистичних спостережень;
- наявність угод з виробниками адміністративних даних;
- розроблена методологія щодо оцінювання індикаторів якості для адміністративних даних;
- система документування та звітування щодо ефективності витрат;
- дослідження щодо рівня участі у обстеженнях респондентів;
- моніторингова система індикаторів людських та фінансових ресурсів;
- ефективні системи бюджетування та бухгалтерського обліку;
- регулярні опитування думок персоналу;
- оцінювання розміщення та продуктивності персоналу, а також потреб у навчанні останнього;
- централізовані підрозділи інформаційних технологій, методології та питань якості;
- відповідна архітектура (інфраструктура) інформаційних технологій та стратегія їх використання та оновлення;
- процедури для вимірювання звітного навантаження на респондентів.

Безсумнівно, забезпечення принципу зниження звітного навантаження на респондентів є дуже актуальним для вітчизняної статистики. Традиційним за радянських часів було впровадження в статистичну практику суцільних спостережень. З розвитком ринкових відносин починає розвиватись і малий та середній бізнес. Зрозуміло, що звітування малих підприємств не повинне мати такий же масштаб, як для великих та середніх підприємств. Окрім того, постійно зростаюча потреба у інформації призводить до підвищення звітного навантаження на підприємства.

Звітне навантаження на респондентів – це зусилля, що відображаються у часі та вартості, які вимагаються від респондента для забезпечення достатніх відповідей на запитання статистичної форми у обстеженні.

Респонденти здійснюють найбільший вплив на якість статистичних даних. Виробники статистичної інформації завжди мають знаходити компроміс між потребами користувачів, вартістю спостереження та звітним навантаженням на респондентів. Ця складна задача

частково пов'язана зі зниженням рівня відповідей у обстеженнях, що погіршує якість та збільшує ціну обстеження. Оцінювання потреби у зборі інформації, використання даних із адміністративних джерел чи інших спостережень та використання ґрунтовних методів для зведення навантаження до мінімуму.

На нашу думку, для забезпечення хороших відносин з постачальниками даних необхідно:

- розробити механізми управління звітним навантаженням;
- призначити відповідальних за ведення та координацію діяльності з управління звітним навантаженням;
- роз'яснити права та відповідальність постачальників даних;
- розробити механізми оцінювання необхідності впровадження нових статистичних обстежень;
- розробити та застосувати заходи щодо зниження чи розподілу звітного навантаження;
- розробити та застосувати методи полегшення звітного навантаження на респондентів;
- забезпечити респондентів інформацією щодо мети спостереження, очікуваних використань та користувачів, детальною інструкцією щодо заповнення статистичних форм, захисту конфіденційності,
- забезпечити доступ до адміністративних джерел інформації;
- підтримувати постійний зв'язок з постачальниками адміністративних даних для підсилення розуміння цінності статистики та використання адміністративних джерел;
- уникати дублювання інформації, зібраної різними департаментами уряду;
- впроваджувати ротацію вибірових сукупностей у вибірових обстеженнях;
- проводити моніторинг звітного навантаження на респондентів;
- впровадити механізми отримання та опрацювання вимог та скарг респондентів;
- фіксувати усі проблемні випадки із заповненням форми звітності.

Механізми забезпечення хороших відносин з постачальниками даних як респондентами, так і постачальниками адміністративних даних та ефективним управлінням звітним навантаженням є дуже важливими для поліпшення якості.

Отже, при виробництві статистичної інформації органи статистики мають використовувати ґрунтовну статистичну методологію, що базується на узгоджених на міжнародному рівні стандартах та рекомендаціях, передовій практиці та наукових принципах. Результативні та ефективні статистичні процедури мають бути впроваджені у цикл статистичного виробництва. Ефективність витрат та зниження навантаження на респондентів є життєво необхідними для забезпечення якості процесів виробництва. Застосування наведених у статті підходів та механізмів на практиці офіційної статистики дозволить не лише констатувати, наскільки якісними є процеси виробництва статистичної інформації, а й ефективно управляти її якістю.

Список використаних джерел

1. Кодекс норм европейской статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cisstat.org/base/event/206.doc
 2. Принципи діяльності органів державної статистики України [Електронний ресурс] : [затв. наказом Державного комітету статистики України від 14.06.2010 р. № 216]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
 3. Regulation (EC) № 223 / 2009 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2009 on European statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009R0223:EN:NOT>
-

П. І. КОРЕНЮК
Л. А. ГОРОШКОВА

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КИТАЮ У МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ

В статті проведено аналіз досвіду Китаю у підтримці чорної металургії як важливої галузі економіки. Визначені основні переваги та недоліки активної участі держави у функціонуванні галузі економіки.

В статье проведен анализ опыта Китая в поддержке черной металлургии как важной отрасли экономики. Определены преимущества и недостатки активного участия государства в функционировании отрасли экономики.

The article investigates the experience of support in China of the black metallurgy as the important industry of economy. The advantage and tack of the active role of the state were described.

Ключові слова: металургійна галузь, державне регулювання, кризові явища, ефективність функціонування галузі.

Постановка проблеми. Металургія є однією з базових галузей економіки. Без перебільшення можна сказати, що без розвиненої металургії неможливий прогрес практично в жодній галузі. Тому, більшість країн світу приділяють особливу увагу розвитку металургійної галузі. Фінансова криза 2008–2009 років негативно вплинула на економіку багатьох країн, у тому числі і провідних постіндустріальних – США, Німеччини, Англії, Франції та ін. Разом з тим мінімальні втрати мав Китай з його могутньою державною системою управління і контролю, де валовий внутрішній продукт за 2009 р. зріс на 10 %, а виробництво чорних металів збільшилось на 13,5 %. У зв'язку з цим доцільним є проаналізувати особливості державного регулювання розвитку економіки Китаю та її металургійної галузі.

Аналіз основних публікацій. Зазначимо, що дана тематика є предметом досліджень багатьох вітчизняних фахівців, зокрема Амоші О., Загорської Т., Макогона Ю., Мезенцева К., Молдована О. [1–4] та інших. Зазначені автори досліджували світові процеси глобалізації ринків металопродукції в умовах кризи, вплив кризи на металургійну галузь України та світу. Результати власних досліджень ситуації у чорній металургії в умовах кризи наведені у роботах [5–6]. Проте, враховуючи значення чорної металургії для національної економіки, потребує додаткової уваги вивчення досвіду Китаю щодо регулювання металургійної галузі.

Постановка завдання. Завданням роботи було проведення аналізу досвіду Китаю щодо участі держави у забезпеченні ефективного функціонування металургійної галузі з метою його використання в процесі подолання наслідків економічної кризи для металургії України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У промисловій політиці Китаю щодо чорної металургії виявляються принципові риси економічних реформ із китайською специфікою. До цих рис можна віднести самостійне, без сподівання на конкретні рекомендації закордонних консультантів осмислення закордонного досвіду реструктуризації економіки, її форсованого розвитку. В концептуальному плані, як підґрунтя для цих реформ, була обрана не ліберальна теорія в її радикальному варіанті, що передбачає активну промислову політику, а більш відповідна цій політиці інституціональна економічна теорія. Ця теорія, на відміну від економічних поглядів лібералізму, у більшій чи меншій мірі заснована на постулаті “обмеженої раціональності” ринку, обмеженості інструментів ринкового саморегулювання господарських систем. Інституціоналізм відходить від таких принципових тверджень ліберальної економічної доктрини, як відсутність у суб’єктів господарювання проблеми отримання і використання інформації; наявність “досконалої конкуренції”; автоматичне прагнення ринкової економіки до “класичної” рівноваги попиту та пропозиції. Разом з тим, інституціоналізм не ставить за мету висунути деяку альтернативу ринку як ключовому економічному і соціальному інституту.

Виникнення ідей інституціоналізму було зумовлене посиленням “нормативності”, тобто соціальної (поведінкової і навіть формально закріпленої нормами права) направленості

поведінки суб'єктів ринкової економіки, що затвердилася там, де система ринкового господарства досягла найбільш високого ступеня розвитку (у США і Європі). Розвиток нової теорії був ініційований також і посиленням ролі держави у правовому та іншому регулюванні економічних процесів. У результаті виникла необхідність у новому підході до дослідження економічних явищ, заснованому на визнанні важливості соціальних норм у діяльності суб'єктів господарювання, а також у підході, що розкриває механізми дії і тенденції зміни цих норм і соціальних інститутів, що їх забезпечують.

Відповідно до основної доктрини інституціоналізму, держава повинна здійснювати постійний активний вплив на норми і правила поведінки суб'єктів економічної діяльності, тобто направляти еволюцію чи добір інститутів, оскільки спонтанна еволюція суспільних відносин не завжди дозволяє обрати варіант, адекватний конкретній стадії і рівню розвитку економіки в тій чи іншій країні.

Розв'язуючи задачу переходу до ринкової економіки, Китай уник небезпечних своїми наслідками “великих стрибків” у лібералізації економіки. Для китайських реформ характерна “дозована” лібералізація, сполучена з підвищенням конкурентоспроможності своєї промисловості.

Впродовж багатьох років політика Китаю по відношенню до іноземних інвестицій помітно відхилялася від принципів, на які орієнтується СОТ. Ні принцип національного режиму (закордонному капіталу надавалися значні тарифні і податкові пільги в порівнянні з місцевими виробниками), ні принцип найбільшого сприяння (додаткові преференції мали закордонні етнічні китайці), ні принцип однакових умов для закордонних вкладників на всій території держави (різних типів особливих зон не менш п'яти), ні принцип рівного доступу до ринку (підприємствам з іноземною участю, як правило, був закритий самостійний збут продукції в Китаї) не дотримувалися державою, що залучила більш 300 млрд дол. іноземного підприємницького капіталу. Крім того, Китай у законодавчому порядку визначав для закордонних інвесторів зобов'язання використовувати у виробництві місцеві комплектуючі. Особливість Китаю й у тому, що повноправним учасником підприємства з іноземним капіталом, як правило, є державна китайська компанія, а предметом співробітництва – створення нових об'єктів. Поступово провідні національні компанії Китаю отримали значний досвід і ресурси для здійснення великих проектів із закордонними корпораціями (чи конкуренції з ними) на відносно паритетних принципах. Прийшов час більш ліберального підходу до діяльності іноземного капіталу в країні, що знайшов втілення в домовленостях із СОТ. КНР узяла на себе зобов'язання поступової ліквідації митних і податкових преференцій у регіонах з особливим режимом, ведучи справу до зближення юридичних і податкових умов господарської діяльності на території країни. Усі перелічені заходи щодо взаємодії з іноземним капіталом стимулюють окремі високотехнологічні напрями, розвиток інфраструктури у відсталих районах і т.п., а боротьба за ринки і ресурси здійснюється в більш прихованих формах [7].

Почавши переговори з ГАТТ (попередником СТО) ще в 1986 р., Китай не форсував процес вступу до цієї організації. На завершальному етапі переговорів про членство у СОТ (1999–2001 р.), Китай уже вийшов на таку структуру експорту, що вже не загрожувала закріпленню за країною сировинної орієнтації у світовому поділі праці. Така еволюція структури експорту відбиває зміни в структурі китайської економіки. Зниження частки первинного сектора у ВВП Китаю продовжилось і після вступу у СОТ 11 грудня 2001 р. Успіхи в реалізації структурної політики дозволили Китаю упевнено вести переговори з СОТ. Поступки, зроблені Китаєм у ході цих переговорів, дозволили державі зберегти за собою багато ефективних важелів економічного регулювання. Частка державних організацій складає не менше 70% зовнішньої торгівлі, якщо враховувати частку китайської сторони в підприємствах з іноземною участю. Державним зовнішньоторговельним компаніям залишене переважне право ведення зовнішньої торгівлі зерновими, нафтою і нафтопродуктами (для приватних компаній зарезервована квота, що збільшується), добривами, бавовною і бавовняним волокном, тютюном, цукром, деякими видами рослинних

олій, вольфрамовими рудами і концентратами, чаєм, вугіллям і коксом, шовком, сріблом, сурмою. На більшість перерахованих позицій (а також медикаменти близько 40 товарних груп) зберігається і державне ціноутворення. Воно поширюється також на сіль, природний газ, тарифи на комунальні послуги, плату за житло і воду для зрошення, поштові, телекомунікаційні, освітні, транспортні і деякі професійні послуги (архітектурні й інженерні, юридичні, бухгалтерські, арбітражні, нотаріальні, реєстраційні й ін.). Очевидно, що збереження в руках держави різноманітних і могутніх засобів контролю над зовнішньоекономічною політикою істотно полегшує захист внутрішнього ринку там, де це необхідно, а також уживання відповідних заходів у випадку серйозного порушення прав китайських експортерів.

Прорив Китаю в сферу високих технологій досягнутий за рахунок того, що в державній економічній політиці велика увага приділялась забезпеченню обробної промисловості первинними ресурсами. Заради цього держава довгий час утримувала їх на низькому рівні. Після зміцнення обробної промисловості вона сама стала каталізатором розвитку ресурсозабезпечуючих галузей, включаючи металургію. Зростання виробництва сталі в Китаї підтримується попитом на неї з боку таких галузей, як житлове будівництво, автомобілебудування, суднобудування, важке машинобудування. В останні роки в Китаї спостерігалася тенденція швидкого розвитку важкого машинобудування. Не дивно, що металургійна промисловість Китаю виявилася дуже привабливою для інвестицій. Провідні світові металургійні корпорації виявляють зростаючий інтерес не тільки експорту своєї продукції на китайський ринок, але і створенню спільних підприємств у самому Китаї. Однак, існують певні загрози від того, що в деяких районах Китаю спостерігається неконтрольований приплив інвестицій у металургійну галузь. Але занепокоєння викликає якість інвестицій, сучасність використовуваних технологій, екологічність створюваних потужностей. Оскільки інвестувати галузь готові не тільки великі компанії, існує загроза того, що вони не забезпечать повною мірою реалізацію ефекту масштабу.

Китайське розуміння раціональної стратегії розвитку своєї металургії відрізняється від того, як її перспективи бачаться з Європи. Інвестування у металургійну галузь триває і сьогодні, що сприймається як повторення шляху японської сталі з перетворенням Китаю в такого ж експортного гіганта цієї продукції. У Китаї уважно поставилися до досвіду Японії, що після досягнення в 1973 р. пікового обсягу випуску сталі (119 млн тонн), її виробництво в Японії стало скорочуватися й у 1990-і вже досягло 100 млн тонн. Китайська стратегія запобігання надвиробництву сталі орієнтована на те, щоб одразу вивести галузь на обсяги виробництва, що відповідають довгостроковим перспективам попиту.

Існує думка, що інвестиційний “перегрів” у металургійній галузі перетворюється в один з факторів, що перешкоджають економічному розвитку Китаю. Це пов’язано з напруженою ситуацією, що складається в енергетиці країни. Темпи зростання споживання енергоресурсів у Китаї вже перевищують приріст національної економіки і можливо, що в 2020 році Китай, випередивши США, вийде на перше місце у світі за витратами енергоресурсів. Як наслідок – заклики утримувати річне виробництво сталі на рівні нижче 210 млн тонн.

Китай займає перше місце у світі з виробництва сталі – 640 млн т у 2010 р. У 2008 р. спад світового виробництва сталі склав 1,5 %, у 2009 р. – 8,4 %. Таким чином, у 2009 р. у порівнянні з 2007 р. обсяг виробництва зменшився на 130,0 млн т. В той же час, впродовж 2008–2009 рр. зростання виробництва сталі спостерігалось тільки в чотирьох країнах – Китаї, Індії, Ірані і Білорусії, в інших країнах і регіонах світу мав місце спад. У 2000–2008 рр. середньорічні темпи зростання виробництва сталі у Китаї досягли 14,8 % (табл. 1). Частка виробництва сталі у 2009 р. склала 48,3 % її світового обсягу випуску. З 2004 р. Китай почав експортувати сталь, а в 2009 р. став найбільшим не тільки її виробником, але й експортером, досягнувши рівня 56,2 млн т, тобто 16 % світового експорту.

У 2008 році у Китаї був прийнятий антикризовий план економічного стимулювання економіки, дія якого завершилась у IV кварталі 2010 р. За 2 роки інвестиції уряду в провідні

сектори національної економіки склали 4 трлн юанів (586 млрд дол.), що дозволило зберегти високі темпи зростання економіки взагалі і чорної металургії зокрема.

Таблиця 1

Виробництво сталі у Китаї впродовж 2000–2010 рр., млн т

Країна	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Китай	128,5	353,2	489,3	500,3	567,8	640,0
Разом у світі	848,9	1144,1	1346,2	1329,0	1226,5	1400,0

І хоча результати роботи чорної металургії в 2010 р. значно перевищують показники 2009 р., за даними Китайської металургійної асоціації – CISA – вже в другій половині 2010 р. було відзначено значне зниження виплавки сталі й експорту сталевих продукції (табл. 2). При цьому продовжується будівництво нових сучасних металургійних заводів і агрегатів.

Таблиця 2

Баланс сталі в Китаї, млн т

Показник	2009 р.	2010 р.	Темп зростання, %
Видиме споживання	514,4	570	+11,0
Виробництво	568	640	+12,7
Експорт	24,6	45	у 1,7 рази
Імпорт	17,6	20	+13,6

Зростання виробництва сталі у Китаї зумовлене, перш за все, державною підтримкою розвитку інфраструктури галузі. Підвищення попиту в Китаї дозволило приватним компаніям збільшити ціни на сталь у II півріччі 2009 р. практично в всіх регіонах світу. Однак, середньорічні ціни на сталь у 2009 р. були нижче, ніж у 2008 р.: у країнах Азії – на 35 %, у Північній Америці – на 44 %, у країнах ЄС – на 52 %.

За оцінками Всесвітньої асоціації сталі, близько 75 % світового попиту на сталь пов'язане з інвестуванням споживаючих галузей – будівництва і машинобудування. Будівельний сектор відіграє важливу роль у макроекономіці, має значну частку ВВП у багатьох країнах. За даними Азійської ділової ради, більше половини світового обсягу будівництва зосереджене в Китаї й Індії. Автомобільний сектор споживає близько 13 % світового виробництва сталі, є капіталоемною галуззю (частка сталі складає 70 % маси автомобіля). В той час, як впродовж 2001–2007 рр. на автомобільних ринках Японії, Північної Америки і Західної Європи спостерігалась стагнація попиту, у Китаї відбувалось зростання обсягів продажу автомобілів на 25%. Застосування урядових схем підтримки автомобільного сектора призвело до зростання продажів автомобілів у II півріччі 2009 р. у Китаї, Індії і Бразилії більш ніж на 50 %. У результаті світове виробництво автомобілів значно змістилося на зростаючі ринки Азії. Зокрема, світова частка виробництва автомобілів впродовж 2001–2007 р. у США і Японії знизилася з 40 до 30 %, а в Азійському регіоні – зросла на ту ж величину.

Частка китайських металургійних заводів у світовому виробництві нерафінованої сталі в 2010 р. склала приблизно 45 %. При цьому, частка трьох традиційних центрів чорної металургії знизилася з 37 % до 30 % світового виробництва сталі. Внаслідок швидкого розвитку інфраструктури, можна очікувати, що попит на сталь у Китаї й інших країнах з перехідною економікою буде і у майбутньому зростати швидше, ніж у промислово розвинутих країнах.

Сьогодні китайський уряд повинен розв'язати серйозну проблему – необхідність послідовної і постійної консолідації національної чорної металургії. Відповідно з даними китайського об'єднання “Сталь”, 40 % від загального обсягу виробленої сталі випускається на дрібних і середніх підприємствах, які працюють у катастрофічних для екології умовах. Крім того, консолідація дозволить запобігти неконтрольованому і перевищуючому потреби внутрішнього ринку зростанню виробничих потужностей.

Дотепер перешкодою для повномасштабної консолідації був тісний зв'язок між металургійною галуззю і державою. Як наслідок, зберігаються надлишкові виробничі потужності, оскільки відсутня дія ринкових механізмів. Більш того, за допомогою класичних мікроекономічних інструментів, таких як субсидування й оподатковування, здійснюється регулювання ситуації.

Китай активно проводить політику закупівель різних видів сировини. Так, китайський державний концерн "Chinalco" придбав акції гірничорудного концерну "Rio Tinto". Цей приклад – тільки частина широкомасштабної діяльності Китаю щодо забезпечення себе сировиною. За допомогою регульованого державою входження в сировинні підприємства, Китай у стратегічному масштабі гарантує собі доступ до сировинних ресурсів. При збереженні такої тенденції можуть виникнути не прогнозовані наслідки для споживачів сировини і всього ланцюжка створення доданої вартості. Олігополія, що має місце на ринках таких видів сировини, як залізна руда чи коксівне вугілля, усе в більшій мірі буде знаходитись під впливом однієї єдиної країни. У результаті може сформуватись керована державою сировинна олігополія.

Висновки. Свідченням ефективності державної політики щодо металургії у Китаї є той факт, що країна у найкоротший термін перетворилася з нетто-імпортера в найбільшого світового експортера сталевих продукції. Це стало результатом досить жорстких заходів державного впливу. Успіхи китайської металургії також пов'язані з інвестуванням споживаючих галузей – будівництва і машинобудування. В даний час у Китаї використовуються більш м'які методи державного стимулювання, зберігається курс на підтримку споживачів кінцевої продукції, обмежується експорт продукції з низькою доданою вартістю, зокрема багатьох видів сталевих продукції. Проводиться жорстка політика щодо скорочення виробничих потужностей чорної металургії за рахунок зупинки застарілих з позиції економії енергетичних ресурсів і охорони навколишнього середовища підприємств. Розпочата в металургійній промисловості Китаю реструктуризація спрямована на скорочення кількості невеликих заводів і концентрацію виробництва на великих підприємствах.

Список використаних джерел

1. Аптекар С.С. Экономические проблемы черной металлургии Украины : [монография] / С.С. Аптекар, А.И. Амоша. – Донецк : ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
2. Загорська Т.П. Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України / Т.П. Загорська // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 95–106.
3. Макогон Ю. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон // Зеркало недели. – 2008. – № 34. – С. 3.
4. Молдован О.О. Проблеми дефіциту коксу як стримувальний чинник розвитку чорної металургії в Україні: тенденції, наслідки та шляхи мінімізації / О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4 (9). – С. 96–101.
5. Горошкова Л.А. Вплив глобалізаційних процесів у світовій металургії на стан чорної металургії України / В.П. Волков, Л.А. Горошкова // Наука й економіка : науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2011. – Вип. 2 (22). – С. 148–154.
6. Горошкова Л.А. Перспективи розвитку чорної металургії України у контексті забезпечення економічної безпеки галузі / В.П. Волков, Л.А. Горошкова // Науковий вісник Полтавського національного університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 5 (44), ч. II. – С. 81–89.
7. Салицкий А. Китай в ВТО: Либеральный протекционизм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.ru/documents.asp?f=china&t=14>

Л. Ф. МІЛЯР

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто основні фактори, що формують загрози продовольчої безпеки, наведена їх класифікація. Запропоновано загальну схему оцінювання рівня продовольчої безпеки на основі аналізу факторів, що формують її загрози.

В статье рассмотрены основные факторы, которые формируют угрозы продовольственной безопасности и их классификация. Предложена общая схема оценивания уровня продовольственной безопасности на основе анализа факторов, что формируют ее угрозы.

In the article fundamental factors that form threat of the food security and their classification are considered. General scheme valuations of the food security on base analysis factors that form threat of the food security are proposed.

Ключові слова: продовольча безпека, загрози продовольчої безпеки, оцінювання продовольчої безпеки.

Постановка проблеми. На теперішній час продовольча криза підриває здоров'я більше ніж одному мільярду людей і безпосередньо загрожує нормальним умовам життя та праці чверті населення країн, що розвиваються, і до 5% населення розвинутих країн. За даними експертів ООН, протягом двох останніх десятиліть через недоїдання і голод щорічно вмирало близько 50 млн чол.

Загострення продовольчої проблеми в світі детермінує пошук та розвиток нових напрямів у вирішенні даної проблеми. Складність у пошуку шляхів забезпечення продовольчої безпеки на різних ієрархічних рівнях полягає в тому, що дане поняття є достатньо складним і багатогранним. При цьому, необхідно відмітити, що на рівень продовольчої безпеки впливає система природних, економічних, соціальних, політичних і екологічних факторів, які достатньо важко передбачити, та які важко піддаються регулюванню. За цих обставин, необхідною є повна та об'єктивна оцінка реального стану продовольчої безпеки як в країні в цілому, так і в окремих регіонах. Результати такої оцінки повинні слугувати в якості аналітичного інструмента регулювання системи продовольчої безпеки та бути основою виважених рішень в системі забезпечення продовольчої безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі оцінювання рівня продовольчої безпеки присвячені наукові доробки таких вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Алтухова, В. Балабанова, М. Борисова, О. Гойчук, В. Гусакова, З. Ільїної, Б. Пасхавера, П. Саблука, О. Скидана, М. Хорунжого та інших науковців, в працях яких розглянуто основні критерії та визначені показники продовольчої безпеки як на національному рівні, так і на регіональному.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць присвячених даній проблемі, на нашу думку, необхідним є подальше удосконалення системи оцінювання продовольчої безпеки на основі аналізу факторів, що формують її загрози.

Метою даної статті є дослідження основних факторів, що формують загрози продовольчої безпеки та розробка загальної схеми оцінювання продовольчої безпеки з врахуванням можливої дії цих факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття ризику та уникнення ризику були центральними у дослідженні продовольчої безпеки з моменту появи даного поняття в міжнародній практиці. В 1980-х роках у науковій літературі з'являється поняття «потенційна загроза», під якою розуміють небезпеку втрати продовольчої безпеки в майбутньому, що виникає в результаті дії одного чи цілого комплексу несприятливих факторів (випереджаючий ріст чисельності населення, вимушене скорочення посівних площ, що викликане ерозією, скорочення поголів'я тварин, що зумовлено зменшенням площ пасовищ чи їх виснаженням, нестача води для поливу тощо) [1, с. 11].

Достатньо активно загрози продовольчій безпеці досліджуються і в сучасних наукових працях. Так, зокрема, механізм забезпечення продовольчої безпеки визначають як систему організаційно-економічних і правових заходів, що створює умови для збалансованого

функціонування продуктових ринків і попередження загроз продовольчої безпеки. Ключові елементи механізму – розробка граничних значень соціально-економічних показників; моніторинг з метою виявлення і прогнозування загроз; діяльність державних і громадських організацій із забезпечення стійкого розвитку системи, виявлення і попередження загроз [2, с. 47]. Отже, в наукових працях [2, 3] наголошується на необхідності дослідження загроз та розробці системи з їх виявлення, попередження та мінімізації. Актуальність даного напрямку досліджень в системі забезпечення продовольчої безпеки обумовлена й тим, що негативні фактори пов'язані між собою системою причинно-наслідкових зв'язків, і в більшості випадків діють не окремо, а в сукупності, посилюючи тим самим дію один одного і створюючи систему загроз продовольчої безпеки. Крім того, дані фактори не є сталими та постійно діючими, що вимагає в кожному конкретному випадку розробки адекватних механізмів протидії їм. Саме тому, необхідним є постійне дослідження і оцінка реальних і потенційних загроз, що стає особливо актуальним в період загострення продовольчої проблеми.

Першим кроком у дослідженні даної проблеми є визначення понять. На нашу думку, під загрозою продовольчої безпеки необхідно розуміти такий розвиток подій, за якого з'являється можливість або підвищується імовірність природних чи техногенних явищ або процесів, з прогнозованими або не прогнозованими і неконтрольованими небажаними подіями, що чинять негативний вплив на систему продовольчої безпеки країни або регіону.

Нижник О. зазначає, що проблема продовольчої безпеки є складною і багаторівневою, а тому має розглядатись і вирішуватись на різних взаємопов'язаних ієрархічних рівнях, кожен з яких має свої специфічні завдання та засоби їх вирішення [4, с. 342]. Відповідно, для кожного ієрархічного рівня буде притаманна система факторів, що створює загрози продовольчій безпеці.

Кожен рівень продовольчої безпеки знаходиться під впливом динамічної сукупності взаємозалежних і взаємообумовлених факторів, які з позицій можливості безпосереднього контролю з боку суб'єктів певного ієрархічного рівня продовольчої безпеки можна визначити як зовнішні чи внутрішні, при цьому, зовнішні фактори можуть лише враховуватись при розробці заходів з забезпечення продовольчої безпеки, визначаючи граничні умови функціонування системи, внутрішні ж фактори піддаються впливу зі сторони суб'єктів відповідного ієрархічного рівня.

За тривалістю дії вони поділяються на фактори, що мають довгостроковий та короткостроковий характер дії; за ступенем виявлення: фактори прямого впливу, фактори непрямого впливу; за характером впливу на систему продовольчої безпеки: стабілізуючі – сприяють еволюційному розвитку та підвищенню стійкості системи продовольчої безпеки, та деструктивні – знижують загальний рівень стійкості системи. Саме фактори, що мають деструктивний вплив, можуть сформувати загрози продовольчої безпеки (рис. 1).

Зазначені фактори тісно взаємопов'язані між собою, на різних етапах розвитку суспільства домінуючу роль може мати той чи інший фактор формування загрози продовольчої безпеки, що і буде визначати можливі напрями вирішення даної проблеми.

Важливим елементом аналізу та оцінювання загроз продовольчої безпеки є їх класифікація. Відповідно, загрози продовольчої безпеки можна класифікувати за наступними ознаками:

- відношення до діяльності людини: об'єктивні – формуються незалежно від діяльності людини (природні катаклізми, стихійні лиха), суб'єктивні – неоптимальні управлінські рішення;

- джерело: внутрішні – джерело загрози знаходиться на території держави, зовнішні – джерело загрози знаходиться за межами держави;

- ймовірність виникнення: реальні (виникають в будь-який момент), потенційні (виникають за певних умов);

- можливість прогнозування: прогнозовані на рівні держави і регіону, не прогнозовані;

- масштаби наслідків – загальні (позначаються на всій території держави чи більшості її суб'єктів), локальні;
- величина нанесеного (очікуваного) збитку: катастрофічні, значні, незначні;
- за сферою прояву: продовольче забезпечення населення різних територій, виробництво сільськогосподарської сировини і продовольства, економічна доступність продовольства, конкурентоспроможність вітчизняних товарів за ціною і якістю [3, с. 96–97].

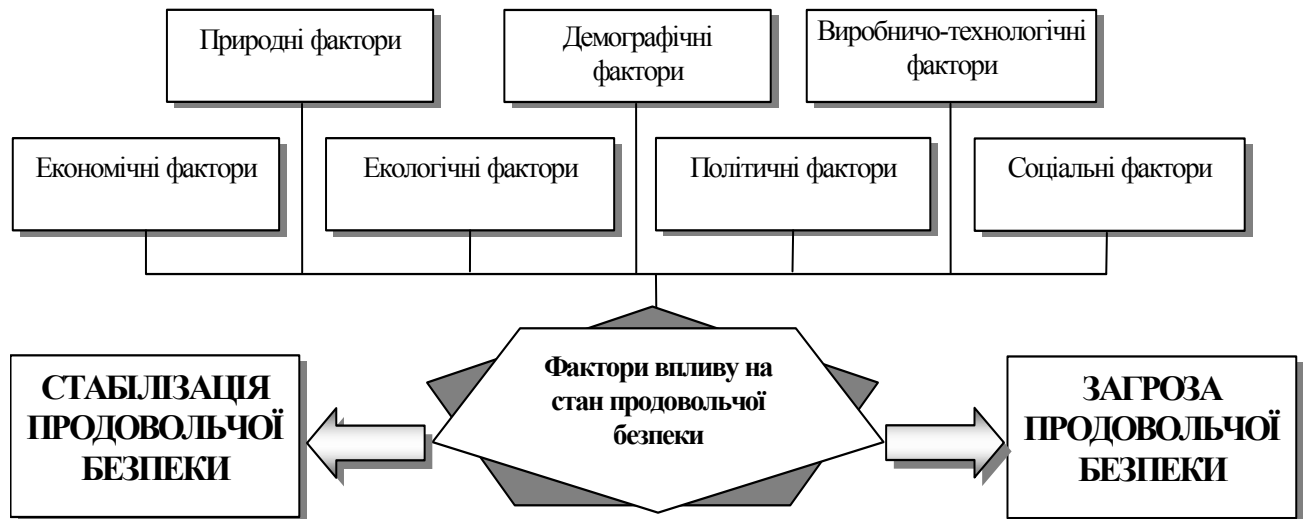


Рис. 1. Фактори впливу на стан продовольчої безпеки

Зазначені класифікаційні ознаки, на нашу думку, доцільно доповнити наступними:

- за часом виникнення: поточні – співвідносяться з поточною діяльністю, змінюються під впливом постійно діючих факторів ризику, перспективні – пов'язані з можливими змінами умов функціонування суб'єктів ризику нині, що в майбутньому може створити або змінити ризиковану подію, явище, ретроспективні – пов'язані із рішеннями, що були прийняті у минулому, подіями чи явищами, що відбулись в минулому, але реалізуються тепер внаслідок зміни певних факторів впливу;
- за ступенем комплексності: одиничні і системні загрози;
- за систематичністю прояву: систематичні, які існують завжди (чи досить тривалий час), несистематичні – чинять вплив або стохастично, або з визначеним періодом виникнення.

Класифікаційні критерії, в свою чергу, можна згрупувати наступним чином (рис. 2).

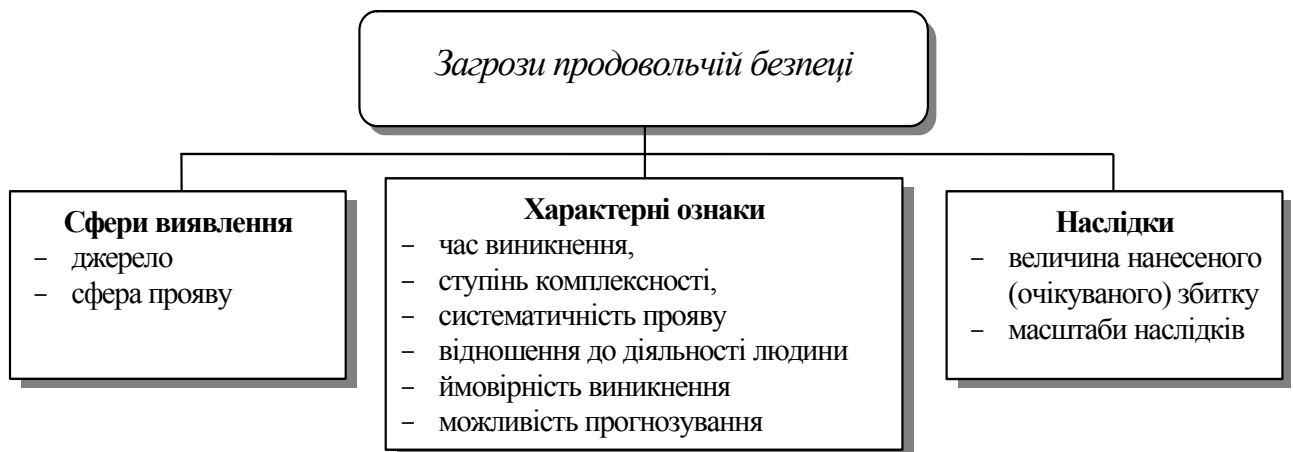


Рис. 2. Класифікаційні критерії загроз продовольчій безпеці

Фактори, що формують загрози продовольчої безпеки, нерідко діють не окремо, а в сукупності, як наслідок, результати впливу кожного окремого фактору можуть значно посилитись. Відповідно, на нашу думку, необхідно комплексно досліджувати проблему продовольчої безпеки на національному і регіональних рівнях, і тому, важливо розробити механізм виявлення деструктивних факторів, які безперервно виникають і будуть виникати в умовах глобалізації світової економіки, і створення сприятливих умов для формування тих факторів, які стабілізуюче діють на систему продовольчої безпеки.

Для забезпечення продовольчої безпеки як на національному, так і на регіональному рівні, об'єктивною необхідністю є оцінка її поточного стану, дослідження динаміки та тенденцій зміни, що потребує, в свою чергу, розробки ефективної моделі її дослідження на основі системи показників, які дозволять визначити як існуючий рівень продовольчої безпеки, так і перспективний. Дана модель повинна бути спрямована на виявлення деструктивних і формування стабілізуючих факторів продовольчої безпеки, для досягнення мінімізації внутрішніх та зовнішніх загроз, а результати виступати основою для прийняття обґрунтованих і ефективних рішень щодо досягнення продовольчої безпеки. Виявлення деструктивних і формування стабілізуючих факторів повинно проводитись в певній послідовності, відповідно, дана модель має включати наступні елементи (рис. 3):

- виявлення потенційних і реальних загроз продовольчої безпеки на різних рівнях ієрархії;
- розробка індикаторів стану продовольчої безпеки;
- аналіз рівня продовольчої безпеки на основі розроблених індикаторів;
- розробка заходів щодо зниження рівня потенційних загроз продовольчої безпеки і розробка заходів з формування (підтримання) факторів, що стабілізуюче діють на систему продовольчої безпеки.

Основою організації, планування і здійснення практичних дій всієї системи забезпечення продовольчої безпеки є аналіз загроз, оцінка характеру реальних і потенційних внутрішніх і зовнішніх небезпек, кризових ситуацій та інших несприятливих факторів [2, с. 45]. Тому, початковим етапом визначення рівня продовольчої безпеки має стати аналіз загроз продовольчої безпеки, оскільки існуюча система реальних і потенційних загроз є дуже мінливою. Вони можуть зникати, їх рівень може знижуватись чи навпаки наростати, при цьому, відповідно, буде змінюватись і рівень продовольчої безпеки. Ідентифікація реальних чи потенційних загроз повинна стати підґрунтям для визначення пріоритетів в системі забезпечення продовольчої безпеки країни, які також не повинні бути сталими, а повинні переглядатись і змінюватись залежно від тієї чи іншої ситуації.

Важливим елементом в системі управління продовольчою безпекою є виявлення загроз, що здійснюється за допомогою індикаторів наявності загроз.

Індикатори наявності загроз – це кількісні показники, що дозволяють виявити зміни в таких критично важливих параметрах, які або самі створюють загрозу, або є типовими проявами процесів, що є супутніми погіршенню продовольчого забезпечення. Вони охоплюють такі сфери, як виробництво продуктів харчування, наявність і доступність продовольства, і дозволяють виявити незвичні відхилення від норми погодних умов; рівень атмосферних опадів, посівних площ і площ, що уражені захворюваннями сільськогосподарських культур; падіж домашньої худоби; ринкові ціни на основні продукти харчування і домашньої худоби та їх поставки; запаси продовольства в домогосподарствах і збутових організаціях; стан здоров'я і харчування; кризову поведінку населення (міграція, зменшення в продажі побутових товарів) тощо [2, с. 50].

Отже, дана схема дозволить ефективно відслідковувати стан продовольчої безпеки на різних ієрархічних рівнях завдяки постійному моніторингу загроз продовольчій безпеці та їх оцінці на основі системи індикаторів. Результати проведеного аналізу повинні виступати інформаційно-аналітичним забезпеченням регулювання системи продовольчої безпеки.

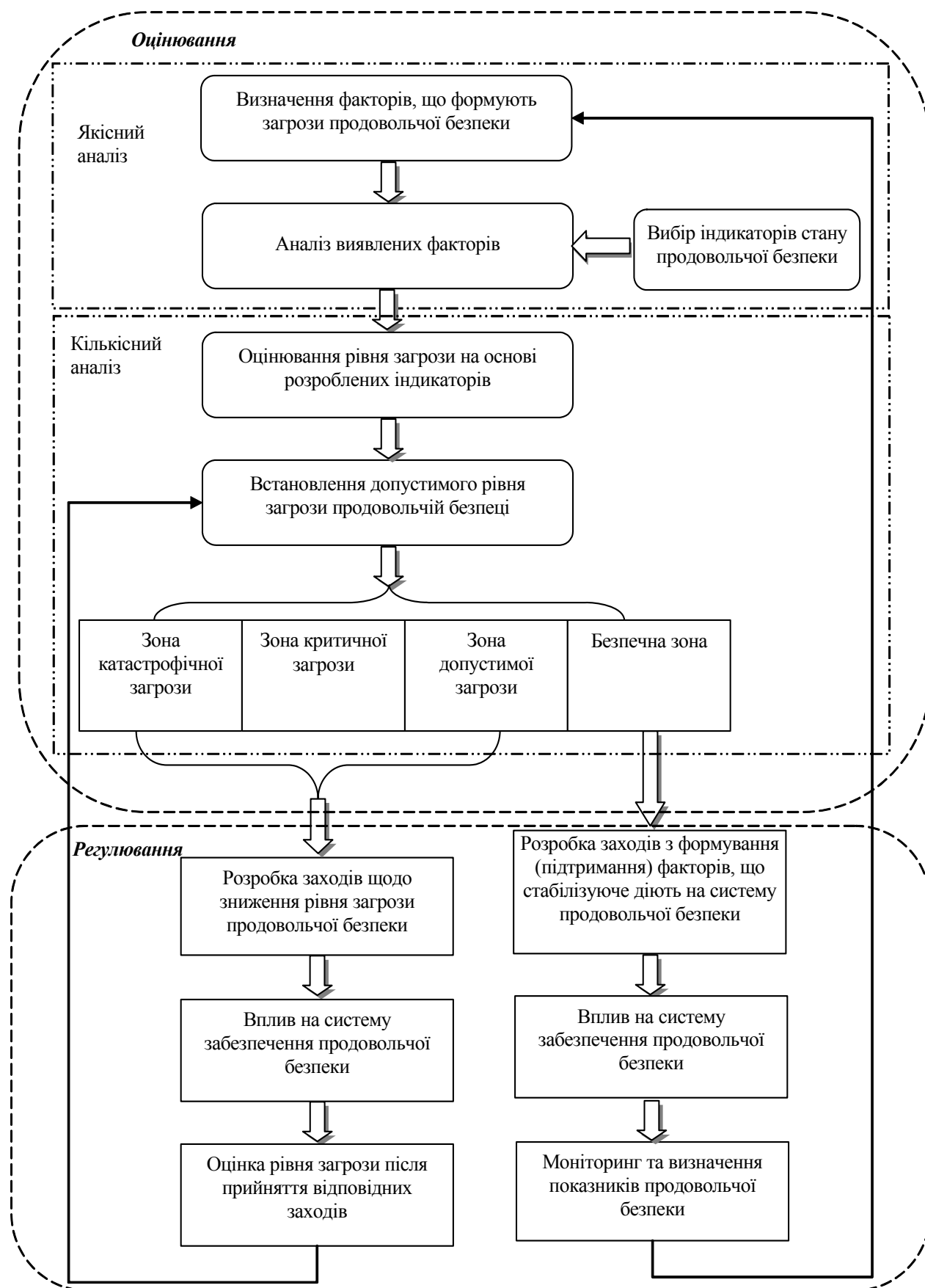


Рис. 3. Схема оцінювання та регулювання стану продовольчої безпеки

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для підвищення ефективності системи забезпечення продовольчої безпеки необхідним є постійне дослідження можливих

загроз, адже своєчасне їх виявлення, об'єктивна оцінка потенційних ризиків і розробка реальних та дієвих заходів з їх попередження та мінімізації можливого негативного впливу має першочергове значення в системі забезпечення продовольчої безпеки держави. Побудована модель завдяки систематичному дослідженню факторів формування загроз дозволяє адекватно оцінити стан продовольчої безпеки та в постійному режимі отримувати об'єктивну інформацію щодо її забезпечення на основі використання індикаторів, перевищення граничних значень яких є сигналом для включення відповідних механізмів мінімізації загроз.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою системи індикаторів наявності загроз продовольчої безпеки на регіональному рівні.

Список використаних джерел

1. Maxwell S. Household Food Security: concepts, indicators, measurements / Simon Maxwell, Timothy R. Frankenberger. – New York : International Fund for Agricultural Development, 1992. – 274 p.
2. Система продовольственной безопасности: закономерности формирования и факторы развития / [Ильина З.М. и др.] ; под ред. З. М. Ильиной. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 112 с.
3. Стратегия устойчивости развития АПК – продовольственная безопасность : монография / [Гусаков В.Г., Попков А.А., Ильина З.М., Бельский В.И., Расторгуев П.В., Байгот М.С.] ; под ред. Гусакова В.Г. / НАН Беларуси ; Институт экономики. Центр аграрной экономики. – Минск : Белорусская наука, 2008. – 514 с.
4. Нижник О. М. Продовольча безпека: аналіз еколого-економічних проблем та шляхи їх вирішення / О. М. Нижник // Вісн. Сум. держ. аграр. ун-ту. – Суми, 2001. – Вип. 2. – С. 342–346.

УДК 339.926:621.39

Т. Я. ОЛЕКСИН

ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТИЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО СЕКТОРУ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА

У статті досліджені сучасні тенденції розвитку вітчизняного сектору соціальних медіа. Детально розглянуті особливості монетизації вітчизняних соціальних платформ. Також визначені канали здійснення монетизації у вітчизняному секторі соціальних медіа.

В статье исследованы современные тенденции развития отечественного сектора социальных медиа. Подробно рассмотрены особенности монетизации отечественных социальных платформ. Также определены каналы осуществления монетизации в отечественном секторе социальных медиа.

The article explores current development trends of the domestic social media sector. Specifics of the monetization process of the domestic social platforms were reviewed in details. Also the monetization channels of the domestic social media sector were determined.

Ключові слова: соціальні медіа, соціальні мережі, український сектор соціальних медіа, монетизація соціальних мереж, канали монетизації.

Основні характеристики сучасного інформаційного суспільства, такі як мережева взаємодія, швидкі способи відтворення та передачі інформації, призвели до виникнення та поширення нової соціальної категорії, потенціал та ступінь впливу якої на світове господарство важко переоцінити. Соціальні медіа трансформували та продовжують трансформувати фактично кожен сферу діяльності, і не тільки економічної. Найбільш широкого застосування протягом незначного проміжку часу набули соціальні мережі – найпопулярніша категорія соціальних медіа. Актуальним стає питання використання нових соціальних інструментів в економічній площині, здійснення монетизації переваг, що надають соціальні медіа.

Питання проблем та перспектив монетизації соціальних медіа розглянуте у працях

зарубіжних науковців: Дж. Паркера, Л. Томаса, А. Джаокара, Дж. Евейнена, Б. Джейкобса, А. Мура, Дж. Гіомера, С. Греттон, А. Метца, Дж. Кукрела, Дж. Кімбла, М. Сміт, Д. Лехені, Р. Скобла та інших. В силу своєї новизни, проблема монетизації соціальних медіа вітчизняного сектору знаходиться на початковому етапі вирішення.

Метою даної публікації є дослідження сучасних тенденцій розвитку вітчизняного сектору соціальних медіа та можливостей здійснення монетизації українських соціальних платформ.

Сегмент надання доступу до мережі інтернет є найбільш динамічним серед інших сегментів телекомунікаційних послуг. На 2010 р. чисельність інтернет-аудиторії в Україні налічувала понад 15.3 млн користувачів за даними статистики Internet World Stats. Частка користувачів широкосмугового доступу перевищила 8% від загальної кількості сімей в Україні [1]. У порівнянні з іншими країнами СНД, частка проникнення мережі інтернет в Україні є досить високою і становить 33,2% [2]. Фактично одна четверта (25,6%) усієї кількості інтернет-користувачів України використовує мобільні пристрої для доступу до мережі, та одна третина (29,9%) усіх користувачів використовує для цього смартфони. Наведені дані свідчать про те, що український комунікаційний ринок не є винятком із загальносвітової тенденції (рис. 1) збільшення частки мобільного доступу до мережі [3, с. 47].

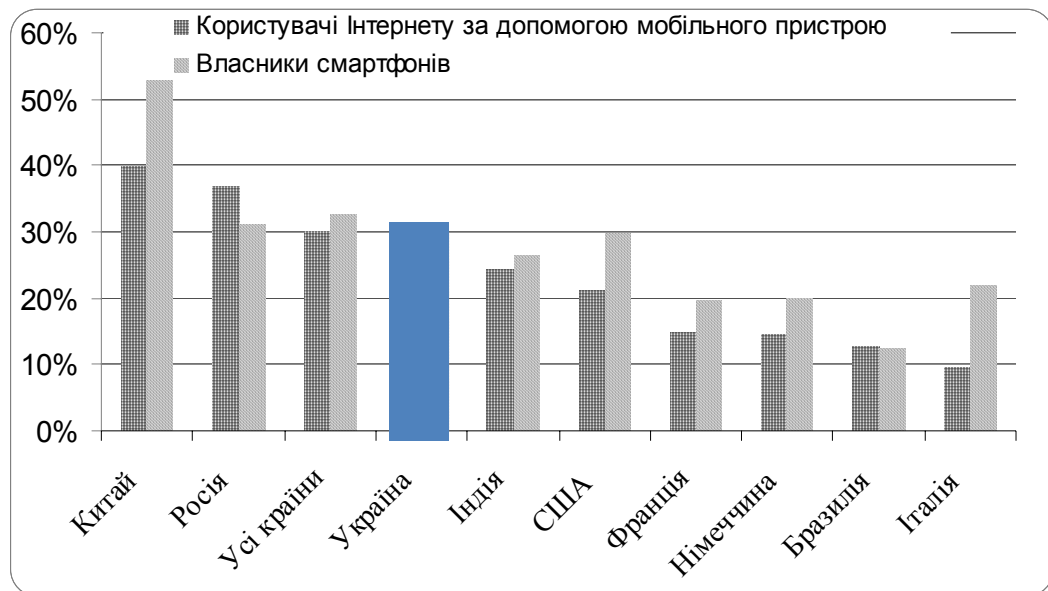


Рис. 1. Кількість інтернет-користувачів за допомогою мобільних пристроїв та смартфонів, 2011 р. [4, с. 29]

На нашу думку, тенденція збільшення мобільності, тобто збільшення частки мобільного зв'язку, частки проникнення мережі інтернет, збільшення кількості користувачів, що отримують доступ до мережі інтернет за допомогою мобільних пристроїв (смартфонів, комунікаторів), поглиблює та сприяє становленню актуального світового тренду соціалізації [5–7] бізнес-процесів та бізнес-технологій – процесу, що методами соціальних медіа видозмінює обличчя інтеракції у світовій економіці на глобальному рівні (B2B – business-to-business), та спосіб, у який відбувається взаємодія з клієнтами, споживачами на локальному рівні (B2C – business-to-customer).

В плані використання та інтеграції соціальних медіа, Україна не випадає із загальносвітової тенденції. За даними регулярних досліджень телекомунікаційного ринку GfK Ukraine (рис. 2), кількість інтернет-користувачів, що зареєстрована у соціальних мережах, складає на кінець 2011 р. 6,9 млн чол., тобто 46% від загальної кількості інтернет-користувачів в Україні (15,3 млн чол.).

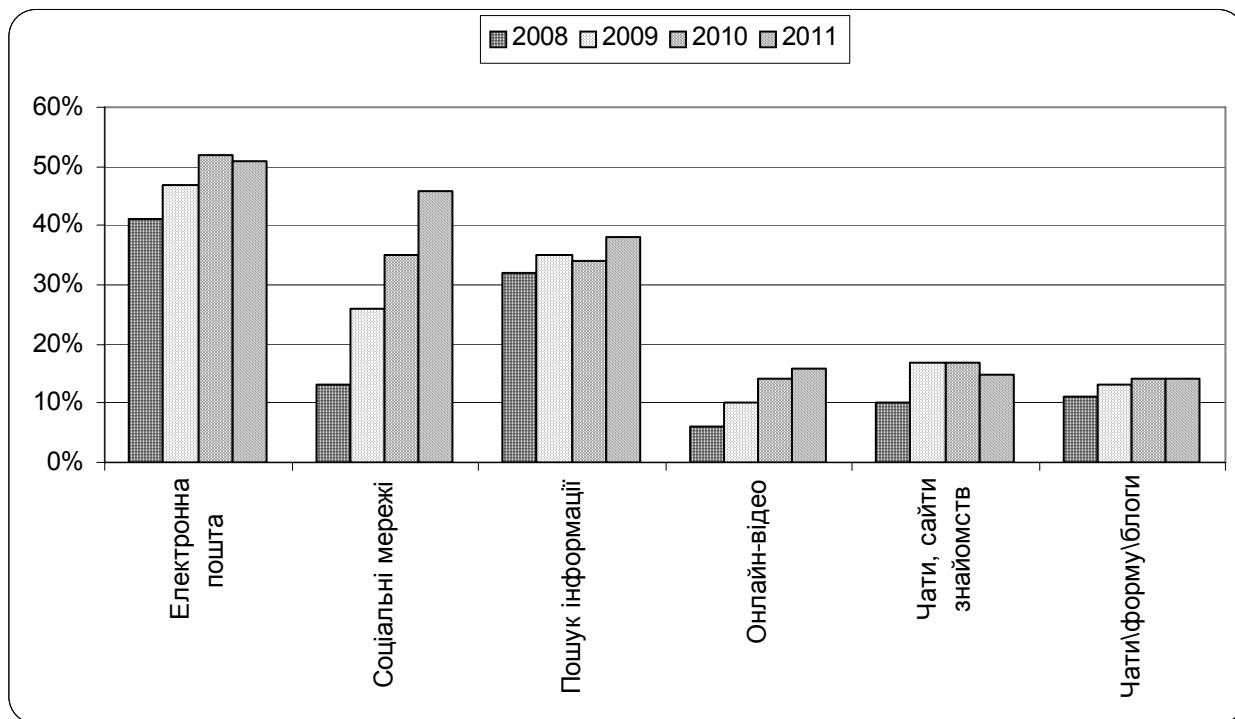


Рис. 2. Основні цілі використання мережі інтернет, 2008–2011 рр. [8, с. 6]

Як і у попередні роки (2008–2010), більшість українців використовують інтернет для послуг електронної пошти. Проте, використання соціальних мереж збільшувалось протягом останніх трьох років досить швидкими темпами. Середній темп приросту використання соцмереж склав 30%, онлайн-відео – 11%, а чатів, форумів та блогів – 13%. Однозначно, дана тенденція збільшення популярності соціальних мереж є продовженням світового тренду. Згідно з результатами дослідження, одна третина (27%) користувачів витрачають на тиждень від 2 до 5 годин неробочого часу на мережу інтернет [8, с. 5]. На кінець 2011 р. 20% від населення країни, старшого за 16 років, використовують дещо із соцмедіа, тоді як 17% з них використовують соцмережі. У 2008 р. ця частка становила всього лише 3%, у 2009 р. – 6% та у 2010 р. – 11% [8, с. 7].

За результатами останнього (листопад 2011 р., рис. 3) дослідження GfK Ukraine, найпоширенішою соціальною мережею в Україні є російська мережа «ВКонтакте» – аналог американської соцмережі «Facebook»; її регулярно відвідують 67%, або 4,6 млн інтернет-користувачів України. Друге місце посіла мережа «Однокласники» – 58%, або 4 млн. «Facebook» регулярно відвідують 43%, або 2,9 млн інтернет-користувачів, причому ця соціальна мережа разом із «Twitter» має відносно низькі показники частоти відвідування: четверта частина зареєстрованих зовсім не користуються власними профілями у цих мережах.

Незважаючи на те, що «Facebook» стала першою загальнопоширеною популярною соцмережею, через орієнтованість інтерфейсу та послуг на англomовну аудиторію, вона не змогла зацікавити більшість українських користувачів, для яких незнання англійської мови стало суттєвою перешкодою. Тоді як орієнтовані на російськомовного користувача «ВКонтакте» та «Однокласники» без проблем захопили більшу частину українського ринку соцмереж (табл. 1). Сьогодні дана проблема не є суттєвою, оскільки практично усі популярні сайти соцмереж здійснили локалізацію інтерфейсу, тобто переклали користувацький інтерфес на більшість мов світу.

Варто зазначити, що усі згадані вище мережі є продуктами закордонних розробників і мінімум 5 років (за виключенням «Google Plus», що була започаткована у 2011 р.) функціонують у сфері соціальних медіа. Тоді як частка та поширеність українських соцмереж сьогодні є мізерними. Найбільш успішними українськими соцмережами на

сьогодні є [9, 10]:

- Connect.ua – мережа знайомств та спілкування;
- Profeo.ua – український аналог популярної соцмережі для професіоналів «LinkedIn»;
- Tuse.ua – спілкування про розваги та відпочинок;
- Politiko.ua – соцмережа політичної тематики;
- UB.ua – бізнес-портал, об'єднання бізнесменів та працівників підприємств.

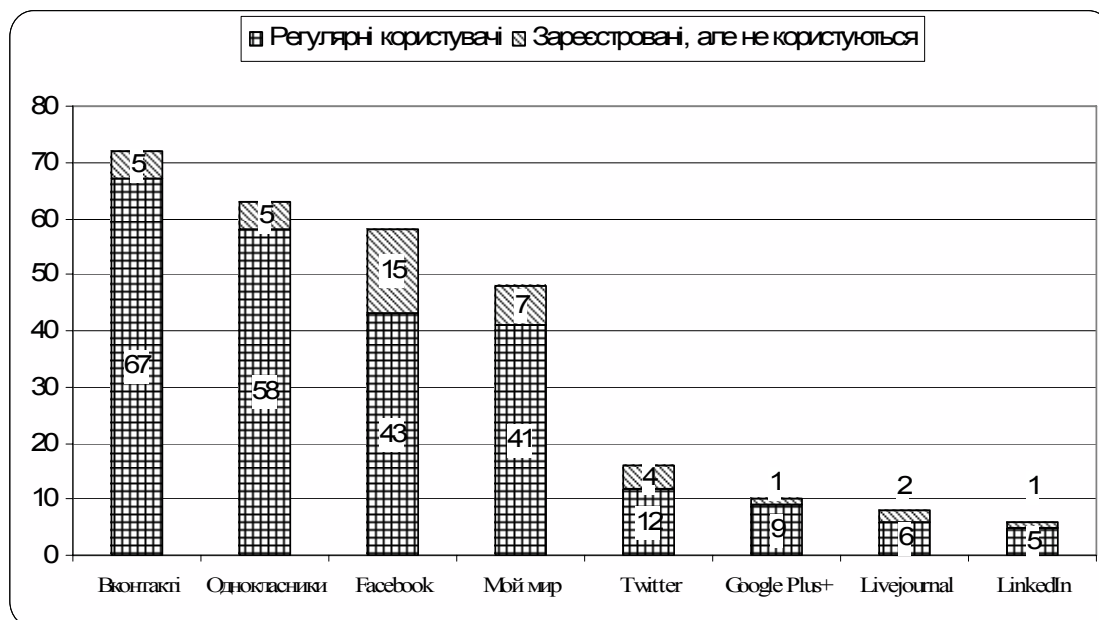


Рис. 3. Реєстрація та використання соцмереж, % від зареєстрованих хоча б в одній соціальній мережі, 2011р. [8, с. 8]

Таблиця 1

Чисельність української інтернет-аудиторії у популярних соцмережах, млн чол., 2011 р. [8, с. 8]

Соцмережі	Регулярні користувачі, млн чол.	Зареєстровані, але не користуються, млн чол.
ВКонтакте	4,62	0,35
Однокласники	4,00	0,35
Facebook	2,97	1,04
Мой мир	2,83	0,48
Twitter	0,83	0,28
Google Plus+	0,62	0,07
Livejournal	0,41	0,14
LinkedIn	0,35	0,07
Загалом	16,63	2,76

Достовірної інформації щодо кількості зареєстрованих та активних відвідувачів сторінок українських соцмереж немає, оскільки різні дослідження вказують різні дані. Можна навести лише приблизну кількість [9]:

- Connect.ua – 1 млн користувачів;
- Profeo.ua – 300 тис. користувачів;
- Tuse.ua – 230 тис.;
- Politiko.ua – 56 тис.;
- UB.ua – 22 тис.

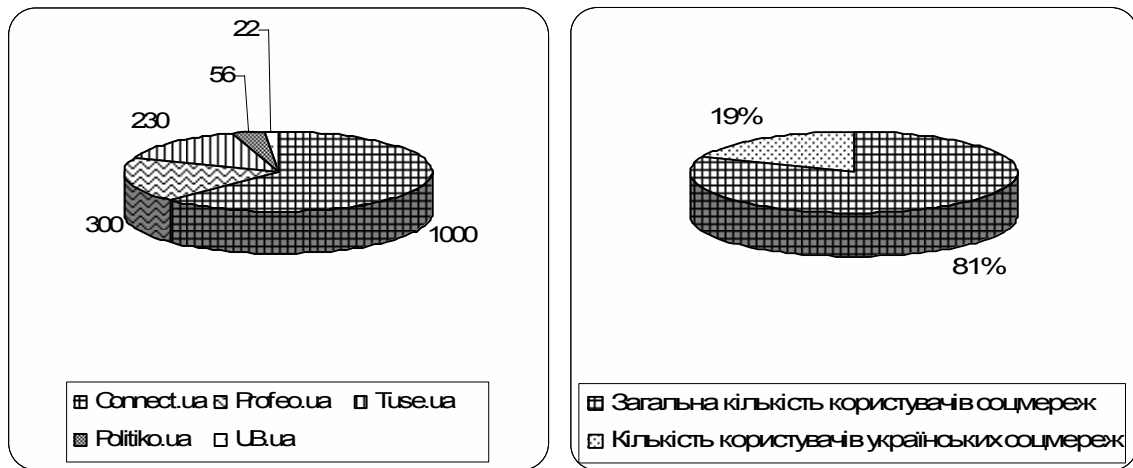


Рис. 4. Кількість користувачів у найпопулярніших українських соцмережах, тис. чол., 2011 р.; співвідношення користувачів українських та іноземних соцмереж, % від загальної кількості користувачів, 2011 р. [9, 10]

Загалом, аудиторія українських соцмереж становить всього 19% від загальної кількості користувачів, тобто 1,6 млн чол. з 6,9 млн (рис. 4). На нашу думку, українці віддають перевагу іноземним соцмережам через більшу базу користувачів та більш продуманий, зручний інтерфейс, що надає більшу кількість функцій. Оскільки більшість українських соцмереж є відносно молодими проектами (Connect.ua – 2007 р. заснування, Profeo.ua – 2008 р.), на момент їх запуску ринок був доволі сегментованим та поділеним між потужними іноземними гравцями («ВКонтакте», «Однокласники», «Facebook»).

Можна виділити наступні особливості українських соціальних платформ:

- тематичність – орієнтування на інформацію певної конкретної тематики, тоді як іноземні соцмережі є більш загальними та охоплюють інформацію будь-якого забарвлення;
- мала кількість користувачів у порівнянні із іноземними аналогами – навіть найбільш популярна соцмережа Connect.ua налічує всього 1 млн користувачів;
- невелика кількість функцій, доступних користувачеві;
- невелика кількість інформаційного контенту.

Здійснення монетизації, тобто перетворення абстрактних нематеріальних переваг використання соціальних медіа у грошову форму, можливе лише за умов досягнення певного рівня показників відвідуваності, популярності соціальної платформи. В основному монетизацію здійснюють шляхом використання соціальних медіа як рекламних платформ або як платформ для збуту віртуальних товарів (за допомогою онлайн-ігор у соцмережах, для прикладу). Дослідники аналітичного сайту Venture Capital надають наступну схему розвитку соціальних мереж (табл. 2).

Таблиця 2

Модель поетапного розвитку соціальних мереж [11]

Етапи	1	2	3	4	5	6
Кількість унікальних відвідувачів, чол.	Запуск	1000	100 тис.	Млн	10 млн	100 млн
Дохід, млн дол.	Немає	Немає	Немає	1	10	100
Вартість, млн дол.	0,1–1	0,5–5	5–10	10–100	100–500	Більше 500
Монетизація	Ні			Так		

Через відсутність достовірної інформації про рівень інвестування та доходи українських соціальних мереж, важко оцінити, чи наявні необхідні передумови для успішного здійснення монетизації. Засновник Connect.ua зазначає, що в проект, від початку створення, було інвестовано близько 1 млн дол., і хоча на січень 2011 року проект є прибутковим, він себе не окупив [12]. Інформація щодо інвестування та окупності інших популярних соціальних проектів відсутня. Базуючись на моделі поетапного розвитку соцмереж (табл. 2), можна визначити, на яких етапах розвитку знаходяться вітчизняні соцмережі:



Рис. 5. Класифікація українських та закордонних соціальних медіа [9, 10]

Як зображено на рис. 5, з п'ятірки найпопулярніших соцмереж лише Connect.ua знаходиться на етапі розвитку, де кількість користувачів та показники доходу дозволяють здійснити монетизацію. Лише Connect.ua використовує як рекламу онлайн-ігри (продаж віртуальних товарів) та надання платних послуг для отримання прибутку, Tuse.ua – лише онлайн-ігри, UB.ua – тільки рекламу, Profeo.ua та Politiko.ua не використовують жодних методів монетизації.

Таблиця 3

Канали монетизації українських соцмереж (станом на 1 січня 2012 р.) [13–17]

	Connect.ua	Profeo.ua	Tuse.ua	Politiko.ua	UB.ua
Реклама	+	-	-	-	+
Онлайн-ігри (віртуальні товари)	+	-	+	-	-
Платні послуги	+	-	-	-	-

Фактично, процес монетизації українських соцмереж знаходиться на початковому етапі, оскільки більшість із них ще не досягнули необхідних показників відвідуваності та популярності, тобто не залучили мінімально необхідної аудиторії. Деякі з вище зазначених соцмереж не ставлять монетизацію власних проектів за ціль. Суттєвими перешкодами на шляху залучення значної бази користувачів, а отже і здійснення монетизації, на нашу думку, є:

— низький рівень інвестування – розвиток та поширення соцмереж відбувається за кошти інвесторів, роль яких на заході відіграють венчурні компанії [18], тоді як венчурний

бізнес в Україні знаходиться на початковій стадії [19]; інвестування соціальної платформи – необхідний крок для розширення та зростання платформи в довгостроковій перспективі;

— вузька спеціалізація українських соцмереж – діяльність кожної із соцмереж охоплює певну тематику та є вузько специфічною, тоді як більшість популярних зарубіжних мереж є загально тематичними, тобто широко профільними;

— низький рівень зручності користувацького інтерфейсу у порівнянні із зарубіжними аналогами – в першу чергу, низька ергономічність та незначна кількість функцій, доступних користувачеві.

Наукова новизна одержаних результатів. Здійснення даного дослідження дало змогу здійснити огляд та визначити тенденції вітчизняного сектору соціальних медіа, визначити особливості монетизації.

Практична значущість дослідження. Основні положення і висновки публікації можуть бути застосовані для подальших досліджень тенденцій вітчизняних соціальних медіа, для визначення ефективних шляхів та каналів монетизації українського сектору соціальних медіа.

Список використаних джерел

1. World Development Indicators [Електронний ресурс] // The World Bank : [сайт]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators?cid=GPD_WDI. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
2. Ukraine Internet Usage and Marketing Report [Електронний ресурс] // Internet World Stats : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com/euro/ua.htm>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
3. Parker G., Thomas L. Wave 5 - The Socialisation of Brands Social media tracker – 2010 [Електронний ресурс] // Universal McCann : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.umww.com/global/knowledge/view?id=128>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
4. Wave 5: Дослідження соціальних медіа в Україні [Електронний ресурс] // Watcher : [сайт]. – Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2011/05/19/wave-5-doslidzhennya-sotsialnyh-media-v-ukrayini-prezentatsiya/>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
5. How to cultivate socialization of your business [Електронний ресурс] // TopRank : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.toprankblog.com/2010/07/cultivating-social-media-success/>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
6. The socialization of business [Електронний ресурс] // Brian Solis : [сайт]. – Режим доступу : <http://tinyurl.com/2a9gtj9>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
7. Socialization of business: Facebook, Twitter and others [Електронний ресурс] // Egypt Business Directory : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.egypt-business.com/Paper/details/1141-Socialization-of-Business---Facebook-Twitter-and-Others/1751>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
8. Вышлинский Г. Как украинцы используют социальные медиа 2011 [Електронний ресурс] // Gfk Ukraine : [сайт]. – Режим доступу : http://www.gfk.ua/public_relations/presentations/index.ua.html. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
9. Соцсети Украины: ты их не видишь, но они есть [Електронний ресурс] // Техническая газета : [сайт]. – Режим доступу : <http://eutg.net/ru/article/3143>. – (21.11.2011). – Назва з екрану.
10. Топ 10 українських соціальних мереж [Електронний ресурс] // Український IT-портал : [сайт]. – Режим доступу : <http://tinyurl.com/892ezq7>. – (21.12.2011). – Назва з екрану.
11. The social media investment condurum [Електронний ресурс] // Ben.vc : [сайт]. – Режим доступу : <http://blog.ben.vc/?p=164>. – (13.10.2011). – Назва з екрану.
12. Коркин С. Connect.ua себя не окупил и окупать пока не собирается [Електронний ресурс] // Агентство Интернет-новостей : [сайт]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2011/01/26/41299>. – (03.01.2012). – Назва з екрану.

13. Connect.ua [Електронний ресурс] // Connect.ua : [сайт]. – Режим доступу : <http://connect.ua/>. – (13.12.2011). – Назва з екрану.
14. Спільнота професіоналів [Електронний ресурс] // Бізнес-портал Profeo.ua : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.profeo.ua/>. – (03.01.2012). – Назва з екрану.
15. Beautiful people професіоналів [Електронний ресурс] // Tuse.ua : [сайт]. – Режим доступу : <http://tuse.ua/>. – (03.01.2012). – Назва з екрану.
16. Бізнес-портал і соціальна мережа для бізнесу [Електронний ресурс] // Укрбізнес 3.0 : [сайт]. – Режим доступу : <http://ub.ua/>. – (03.01.2012). – Назва з екрану.
17. Політика, влада і суспільство [Електронний ресурс] // Politiko – політична соціальна мережа : [сайт]. – Режим доступу : <http://politiko.ua/>. – (03.01.2012). – Назва з екрану.
18. Investments and Valuation Timeline of Facebook [Електронний ресурс] // Internet Techies : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.clickonf5.org/11102/investments-and-valuation-timeline-of-facebook/>. – (03.01.2012). – Назва з екрану.
19. Венчурний бізнес в Україні, його стан та характерні риси [Електронний ресурс] // РусНаука : [сайт]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65283.doc.htm. – (23.12.2011). – Назва з екрану.

УДК 332.122

С. І. ПЛОТНИЦЬКА
Є. Д. ОСПЕННІКОВА

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РІВНІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Досліджено характер нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів. Проведено аналіз диференціації економічного простору регіонів України на підставі аналізу головних макроекономічних індикаторів.

Исследован характер неравномерности социально-экономического развития регионов. Проведен анализ дифференциации экономического пространства регионов Украины на основании анализа главных макроэкономических индикаторов.

Tendencies of social and economic development of regions have been investigated. The analysis of differentiation of Ukraine economic space based on the analysis of main macroeconomic indicators is conducted.

Ключові слова: диференціація регіонів, нерівномірність розвитку, основні макроекономічні індикатори.

Постановка проблеми. Підвищення економічного і соціального розвитку як країни в цілому, так і її регіонів є одним з головних завдань нашої держави. Важливим кроком для досягнення поставленої мети є зменшення рівня територіальної диференціації економічного розвитку регіонів та соціального забезпечення громадян. Тому питання оцінки соціально-економічної нерівномірності і диференціації регіонального розвитку в умовах стохастичності і невизначеності економічного і політичного простору є на сьогодні одними з найбільш актуальних проблем, що вимагають рішення. Актуальність даної проблеми обумовлена тим, що територіальні соціально-економічні диспропорції у будь-якому суспільстві можуть бути джерелом не лише соціальної, але й політичної нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки диференціації регіонального розвитку в умовах стохастичності і невизначеності економічного і політичного простору приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими.

Дослідження проблем регіональної нерівності активно проводяться вченими європейських країн. Серед них доцільно виділити роботи Барро і Сала-і-Мартіна, в яких автори проводять аналіз регіональних відмінностей, теоретичне обґрунтування яких ґрунтується на моделі економічного зростання. У дослідженнях проводиться статистична оцінка чинників, які описують процеси регіональної нерівності [10].

В Росії також дослідженню регіональних диспропорцій присвячена значна кількість

наукових робіт. Інституціональний підхід до пояснення цього явища був запропонований Поповим [5], в якому автор показує, що глибина економічного спаду і настання соціально-економічного розвитку пов'язана з наявністю інститутів, які в перехідний період здатні зробити підтримку в проведенні реформ. Дослідження Міхєєвої [3] спрямовані на визначення основних чинників економічного розвитку регіонів. В результаті аналізу динаміки відмінностей між регіонами автор виділяє декілька груп регіонів відносно середнього рівня розвитку (багаті, бідні, багатіючі, бідніючі).

В Україні вище окресленим питанням приділяється значна увага. Так, в 2009 році була прийнята Постанова КМУ «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів», в якій наводилася методика проведення оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів [6]. Таким чином, аналіз останніх публікацій з проблеми оцінки диференціації регіонального соціально-економічного розвитку як вітчизняних дослідників, так і зарубіжних свідчить про неузгодженість думок відносно основних індикаторів нерівномірності і моделей оцінки загального рівня розвитку регіону.

Мета роботи – дослідження диференціації економічного простору регіонів України на підставі аналізу головних макроекономічних індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження диференціації економічного простору регіонів України було проведене за наступними макроекономічними показниками: валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення, грошові доходи населення, розраховані в поточних цінах, коефіцієнт приросту населення на 1 000 чол. населення, індекс споживчих цін на 1 січня.

Для визначення диференціації економічного простору регіонів України використовувався коефіцієнт диференціації [6]

$$k = \frac{BPI_{\max}}{BPI_{\min}},$$

який показує співвідношення між територіями, що мають мінімальний і максимальний показники ВРП на одного жителя (рис. 1).

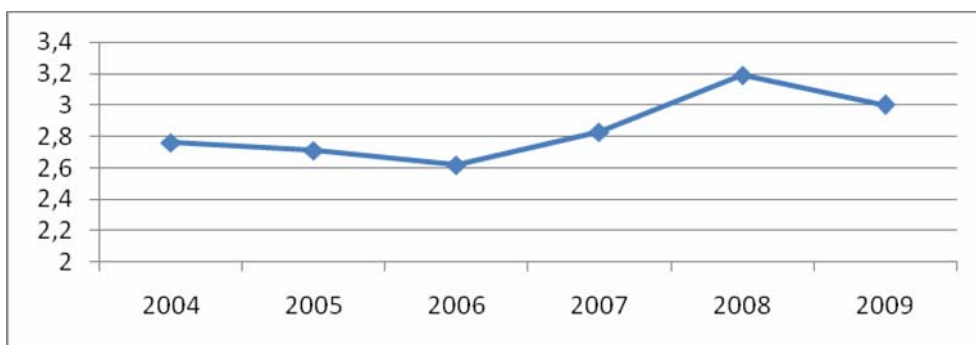


Рис. 1. Тенденція зміни коефіцієнта диференціації між територіями, що мають мінімальний і максимальний показники

Аналіз динаміки розподілу валового регіонального продукту України дозволив визначити, що за період, який досліджувався, проходили значні зміни в розвитку регіонів (табл. 1).

Аналіз сукупностей регіонів, які потрапили в певні інтервали значень, дозволив встановити, що впродовж усього періоду регіонами-лідерами за рівнем ВРП (10; 25] були Дніпропетровська, Донецька та Запорізька області (у розрахунках не враховується значення ВРП м. Києва зважаючи на значний відрив даного показника від показників інших регіонів). Серед регіонів з високим рівнем ВРП в інтервалі значень (10; 20] лідерами були Київська,

Луганська, Одеська та Харківська області. Слід зазначити, що між основною сукупністю регіонів і регіонами з високими значеннями ВРП спостерігався значний розрив, який до кінця періоду дослідження мав зростаючу тенденцію. До регіонів-лідерів найчастіше відносяться регіони зі швидким розвитком виробництва або регіони з родовищами природних ресурсів. Ті регіони, які мали незначний виробничий потенціал або регіони з особливою економічною політикою, переважно знаходяться в групі регіонів-аутсайдерів.

Таблиця 1

Розподіл ВРП України на душу населення

ВРП, тис. грн.	Відсоток регіонів за роками					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
(0; 5]	47	8	-	-	-	-
(5; 10]	53	76	68	40	8	4
(10; 15]	-	16	32	36	56	60
(15; 20]	-	-	-	16	12	8
(20; 25]	-	-	-	8	16	24
(25; 30]	-	-	-	-	8	4

Більше того, розрахунки за даними Держкомстату України показують, що кількість регіонів з показником ВРП на одного жителя, який дорівнює або перевищує 80% від середнього по Україні, за 12 останніх років знизилася з 20 до 10 [7]. Цей показник погіршився в 19 регіонах країни, що складає більше 70%. При цьому в м. Київ він зріс більше, ніж у два рази.

В свою чергу, кожен регіон має свою внутрішню асиметрію розвитку. Так, в Дніпропетровській області, територіальна структура якої налічує 13 міст обласного значення і 22 райони, 78,5% промислового виробництва і 76,9% інвестицій в основний капітал зосереджено в трьох містах (Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ і Кривий Ріг).

За узагальнюючим індикатором рівня економічного розвитку, яким вважається показник обсягу виробництва валової доданої вартості (ВДВ) на одну особу, регіональна диференціація також постійно зростає: якщо у 1996 році максимальний показник виробництва ВДВ на одну особу (м. Київ) перевищував мінімальний показник (Закарпатська область) у 2,7 рази, то у 2001 році співвідношення між показниками Києва (11,9 тис. грн) та Чернівецької області (2,0 тис. грн) сягнуло 5,9 рази (однак, до 2009 р. диспропорція зменшилась і становила 3,0 рази). У 1996 р. в 6 регіонах: Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій, Харківській областях та м. Києві, – зосереджувалося 45,8 % ВДВ, в 2001 р. – 52,5 % ВДВ, а у 2009 р. – майже 55 % [7]. При цьому сумарна частка цих регіонів за площею становить 23,9% та за чисельністю населення – близько 40 %. Регіони, в яких згруповані в основному обробляючі (допоміжні) галузі промисловості, а також сільськогосподарське виробництво, zostались в набагато скрутніших умовах. Так, питома вага 7 областей (Волинської, Закарпатської, Кіровоградської, Рівненської, Тернопільської, Херсонської, Чернівецької) у виробництві ВДВ була меншою ніж по 2%.

Також зростає співвідношення між максимальним і мінімальним значеннями валової доданої вартості на одну особу. Якщо в 2003 р. різниця між 3522 грн в Києві та мінімальним показником – 1112 грн – у Тернопільській області становила 3,1 рази, у 2004–2006 рр. цей показник збільшився до 3,4.

Зберігаються суттєві відмінності між регіонами за структурою виробництва ВДВ, яка в усіх регіонах (окрім Києва) не відповідає сучасним стандартам розвинутих європейських економік [4]. Зокрема, регіони дуже відрізняються за часткою промисловості у виробництві ВДВ: у 7 областях, що досліджувались, вона є меншою 20% і одночасно становить понад 50% в областях Придніпров'я. Водночас у більшості областей дуже високою є питома вага сільського господарства у виробництві ВДВ: в 11 областях України вона становить понад 30%, в 7 областях – понад 20%. Це є свідченням розгортання в більшості регіонів процесів

деіндустріалізації. В усіх регіонах суттєво зросла питома вага сфери послуг, проте її структура і якість ще далекі від рівня сучасних вимог.

Для більш повного уявлення про характер міжрегіональної диференціації розглянемо динаміку обсягів промислового виробництва регіонів. Згідно з проведеними дослідженнями міжрегіональна диференціація за обсягами промислового виробництва в період ринкових перетворень збільшується. Але її ріст в порівнянних цінах незначний. Проте, розрахунки в поточних цінах дозволяють виявити значне збільшення міжрегіональної асиметрії між лідируючими і відстаючими регіонами за цим показником.

В результаті аналізу динаміки відношення обсягів промислового виробництва можна зробити висновок про те, що основний чинник, що вплинув на збільшення диференціації рівня розвитку регіонів, пов'язаний зі структурою економіки регіонів. Показники територіальних пропорцій за основними економічними параметрами свідчать, що економічний потенціал України зараз в основному зосереджений у регіонах з переважним розвитком базових галузей промисловості (Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області та у місті Київ). У 2010 році в цих 6 регіонах була зосереджена майже половина основних фондів країни.

Дослідження процесів регіонального розвитку показало, що період трансформації економічної системи супроводжується виникненням у регіонів переваг, які вони можуть використовувати в умовах структурних зрушень.

Наступний аналізований показник – рівень доходів населення. Динаміка коефіцієнта диференціації цього показника за аналізований період показує чітку тенденцію росту регіональних диспропорцій (рис. 2).

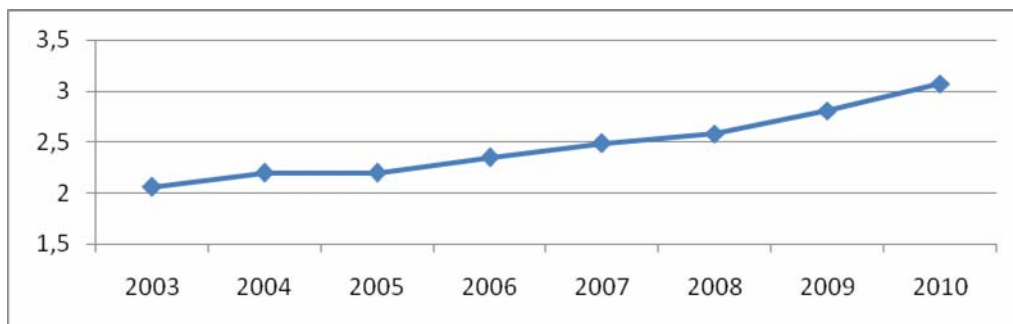


Рис. 2. Динаміка зміни коефіцієнта диференціації к рівня доходів населення між територіями, що мають мінімальний і максимальний показники

Серед загального масиву регіонів виділяються "багаті" регіони, з високим рівнем душевого доходу, і "бідні", з низьким рівнем доходів. Таким чином, групу лідируючих регіонів представляють регіони з досить розвинутою виробничою і фінансовою сферами. Це сукупність регіонів з досить значними фінансовими потоками, які є присутніми в лідируючій групі впродовж усього аналізованого періоду: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Харківська області.

Віднесення регіонів до відсталих за показником рівня доходів населення супроводжується наявністю таких характеристик, як слабка економічна і виробнича база. До відсталих регіонів за цим показником відносяться західні області, а також Херсонська область, тобто до регіонів з низьким рівнем прибутків відносяться в основному аграрні території.

Таким чином, територія України в сучасних умовах не являє собою однорідного економічного простору. Більш того, відмінності в рівнях економічного розвитку регіонів зростають. Такий стан не може не віддзеркалитися на диференціації показників соціального розвитку різних регіонів.

Одним з показників соціального розвитку є доля економічно активного населення в загальній чисельності населення того або іншого регіону. Значення цього показника

залежить від особливостей статево-вікової структури населення. Протягом 2000–2006 рр. в середньому по Україні економічно активне населення складало близько 62 % усього населення країни, а за період з 2007 року зросло до 63 % і в 2011 році досягло показника 64%. При цьому серед чоловіків його доля значно вища і дорівнювала майже 69%, серед жінок – 57 % [7]. За регіонами України є певні відмінності в долі економічно активного населення. Так, найбільш висока доля економічно активного населення за останні два роки в Чернігівській області і м. Києві – 66,2 % і 67,5 % відповідно, а найнижча – в Івано-Франківській – 57 % [7].

Крім того, слід відмітити і співвідношення між максимальним та мінімальним рівнями середньомісячної заробітної плати працівників у регіонах, яке в 2011 р. становило 2,1 рази (відповідно в м. Києві – 3431 грн та Тернопільській обл. – 1659 грн). Суттєві відмінності характерні для ситуації на регіональних ринках праці.

Показники рівня безробіття, розраховані за методологією Міжнародної Організації Праці, свідчать про дуже складну ситуацію із зайнятістю та безробіттям в усіх регіонах. Варіація рівня безробіття, розрахованого за методологією МОП, в регіонах у 2011 році становила майже 2 рази: максимальний показник був у Рівненській області – 10,5 %, мінімальний – м. Київ та АР Крим – 5,4% та 5,8 % відповідно [7].

Важливі результати щодо регіональних відмінностей у соціальному розвитку дає аналіз про витрати і доходи домогосподарств. За даними вибіркового обстеження Держкомстату України умов життя домогосподарств у 2010 році в усіх регіонах понад 90% сукупних ресурсів домогосподарств використовується на споживчі витрати, що є свідченням низького рівня життя населення. Найбільша частка сукупних витрат домогосподарств на придбання продовольчих товарів зафіксована у Закарпатській, Рівненській, Чернівецькій, Волинській областях та в АР Крим.

Слід наголосити, що найвищих показників середніх сукупних ресурсів та середніх сукупних витрат одного домогосподарства досягнуто в м. Києві, Тернопільській, Львівській, Івано-Франківській областях, найнижчих – у Херсонській, Закарпатській, Чернівецькій областях, а різниця між максимальним і мінімальним значенням становить 1,7 рази.

Такий регіональний розподіл, навіть з врахуванням соціально-демографічних характеристик домогосподарств (більша кількість членів домогосподарств у західних областях), дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, він обумовлений тим, що в деяких регіонах є низькою частка в сукупних ресурсах грошових доходів: у Волинській, Тернопільській, Хмельницькій областях вона становить менше 70%, одночасно понад 20% становить вартість спожитої продукції, отриманої з особистих підсобних господарств, тобто можна говорити про перехід значної частини сільського населення до натурального способу господарювання. По-друге, офіційна статистика щодо соціального розвитку не цілком адекватно відображає реальний рівень доходів та добробуту населення, в деяких регіонах досить значні обсяги не задекларованих коштів одержано від трудової міграції та нелегального сектору економіки. По-третє, дані про обстеження умов життя домогосподарств необхідно враховувати при визначенні депресивних регіонів та обсягів державної допомоги, що їм надається.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для сучасної економіки України характерна стійка закономірність – значні міжрегіональні відмінності в соціально-економічному розвитку регіонів.

Значна регіональна асиметрія економічного простору, на нашу думку, є результатом недостатньої вивченості механізмів взаємодії різних видів потенціалів, які мають в своєму розпорядженні регіони. Наприклад, сфера фінансових, туристичних, страхових, транспортно-транзитних, освітніх, інформаційних та ІТ-послуг є надзвичайно перспективною, а такий потенціал мають всі без винятку регіони України. Розвинені країни світу вже давно знаходяться на етапі постіндустріального розвитку, у якому сфера послуг займає близько 70% від щорічного ВВП.

Тому роль держави в процесі задіяння наявного потенціалу регіонів має полягати у

стимулюванні створення на місцевому рівні так званих "точок" економічного зростання; у створенні сприятливих умов для покращення інфраструктурної, територіальної доступності регіонів; знятті інституційних перешкод для розблокування місцевої ініціативи та підприємницької активності на місцях. Саме активізація економічного розвитку регіону і являє собою основу для мінімізації диспропорцій регіонального розвитку, досягнення збалансованого розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / Бандур С.І., Заяць Т.А., Терон І.В. – Донецьк : РВПС Укр. НАН Укр., 2002. – 250 с.
 2. Клебанова Т.С. Дифференциация регионов Украины по уровню социально-экономического развития / Т.С. Клебанова, Т.Н. Трунова // Економіка розвитку. – 2009. – № 1 (49). – С. 5–9.
 3. Михеева Н. Дифференциация социально-экономического положения регионов России и проблемы политики / Михеева Н. – М. : РПЭИ, 1999.
 4. Підходи до реформування соціально-економічної регіональної політики в Україні : [інформаційна записка]. – Луганськ : Мін. праці та соц. політики України. Держ. устан. науково-дослід. ін.-т соц.-труд. відносин, 2010. – 21 с.
 5. Победин А.А. Внутрорегиональная дифференциация социально-экономического развития: методология анализа и политика регулирования / Победин А.А. – Екатеринбург, 2010.
 6. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 20 травня 2009 р., № 476. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-%D0%BF>
 7. Сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – (Дата звернення 9.02.2012).
 8. Шильцин Е.А. Вопросы оценки региональной асимметрии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/>. – (Дата звернення 7.02.2012).
 9. Соколов Н.А. Прогнозування показників соціально-економічного розвитку регіону : [монографія] / Соколов Н.А. – Суми : ИТД "Університетська книга", 2005. – 79 с.
 10. Barro R.J. Convergence / Barro R.J. & Sala-I-Martin X. // Papers / Yale – Economic Growth Center. – 1991. – 645.
-

I. В. ТАРАНЕНКО
К. В. НАЗАРЕНКО

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ НТП І ДИНАМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Вивчено вплив науково-технічного прогресу на рівень соціально-економічного розвитку країн. Дослідження залежності між значеннями міжнародного індексу інновацій BCG, індексу сталого розвитку та індексу Джині виявило наявність позитивного соціально-економічного ефекту НТП, вираженого в зростанні індексу сталого розвитку для країн з більш високим рівнем інноваційного розвитку, та в нелінійній зміні рівня диференціації доходів у відповідності з тенденціями світової економічної динаміки.

Изучено влияние научно-технического прогресса на уровень социально-экономического развития стран. Исследование зависимости между значениями международного индекса инноваций BCG, индекса устойчивого развития и индекса Джини выявило наличие позитивного социально-экономического эффекта НТП, выраженного в росте индекса устойчивого развития для стран с более высоким уровнем инновационного развития, и в нелинейном изменении уровня дифференциации доходов в соответствии с тенденциями мировой экономической динамики.

The influence of scientific and technological progress to the level of socio-economic development has been studied. Investigation of the relationship between the international innovation index BCG, the index of sustainable development, and the Gini index revealed the positive social and economic impact of scientific and technical progress. It is expressed in the growth of sustainable development index for countries with higher levels of innovation development, and non-linear changes in the level of income differentiation in accordance with trends of World economic dynamics.

Ключові слова: науково-технічний прогрес, інноваційний розвиток, міжнародний індекс інновацій, сталий розвиток, індекс Джині.

Постановка проблеми. Починаючи з середини ХХ століття, науково-технічний прогрес став об'єктом численних досліджень – в теорії економічного зростання як один з чинників, в інноваційних теоріях та теоріях технологічних зрушень як самостійна категорія. В сучасних умовах підвищення економічної нестабільності світової економіки проблема економічного зростання отримала більш широке трактування – проблема економічного розвитку.

Впровадження інновацій у виробництво та в соціально-економічну сферу визначає рівень економічного розвитку будь-якої країни. На макроекономічному рівні відбувається перехід від ресурсного типу економічного розвитку до інноваційного. Формується нова інноваційна модель розвитку економіки, в якій на перше місце, за значенням, виходить людський потенціал та сума накопиченого знання.

Вивчення впливу НТП на економічне зростання породило низку дискусійних питань, однозначних відповідей на які не знайдено досі. Зокрема, немає єдиної думки з приводу методології якісної та кількісної оцінки внеску НТП в економічне зростання, принципової можливості проведення та теоретичної значимості такої оцінки. Недостатньо вивчений комплексний вплив НТП на різноманітні аспекти соціально-економічного розвитку, роль у підвищенні добробуту населення країн світу.

В роботах Нобелівського лауреата С. Кузнеця проаналізовано залежність між економічним зростанням та змінами у диференціації доходів, визначеними через індекс Джині. Встановлена статистична залежність отримала назву «Крива Кузнеця», або «Закон Кузнеця» [5, 9].

Динаміка соціально-економічних показників в умовах інноваційного розвитку потребує подальшого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Огляд еволюції основних концепцій економічного розвитку вказує на їх нерозривний зв'язок з проблемою технологічного прогресу та інновацій. Вивчення науково-технічного прогресу як екзогенного фактору економічного зростання було запроваджене представниками класичного (А. Сміт), неокласичного (В. Джевонс, А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Р. Солоу), кейнсіанського та некейнсіанського (Дж. Кейнс, Н. Калдор, Е. Домар, Р. Харрод, Е. Хансен, Е. Хікс) напрямів

економічної науки. Подальший аналіз впливу технічного прогресу на чинники економічного зростання здійснювали Я. Тінберген, Р. Солоу, Дж. Мід, Е. Денісон.

У 80-і рр. XX століття на зміну концепціям екзогенного НТП прийшов новий підхід, який одержав відображення в моделях Х. Узави – Р. Лукаса, Д. Ромера та ін., що трактують технологічні зміни як результат ендогенного, тобто генерованого всередині системи технологічного прогресу.

Теоретичні засади та практичні аспекти впливу науково-технічного прогресу на показники економічного зростання, інноваційний потенціал та інноваційний розвиток знаходяться в центрі досліджень українських та російських фахівців: М. Бажала, В. Геєця, О. Кузика, І. Макаренка, Л. Федулової, Ю. Яковця та ін.

Дослідження ґрунтується на матеріалах аналітичної доповіді «The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge», підготовленої консалтинговою агенцією BCG (США), проекту «Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті безпеки населення земної кулі» Інституту прикладного системного аналізу НТУУ «КПІ» та НАН України під керівництвом академіка М. Згуровського, міжнародної статистичної звітності «Economy Statistics», та виконано із застосуванням статистичного, аналітичного, системного методів.

Метою статті було встановлення залежності між значеннями міжнародного індексу інновацій BCG, індексу сталого розвитку, та розподілу доходів визначеного через індекс Джині для країн світу.

Авторами поставлене завдання за допомогою програми Microsoft Excel та пакету прикладної програми Statistica 6.0. розрахувати коефіцієнт кореляції, побудувати діаграму розсіювання коефіцієнта кореляції та графік залежності індексу Джині за співвідношенням до міжнародного індексу інновацій BCG та показника сталого розвитку у трьохвимірному просторі.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання відображає характер функціонування економіки будь-якої країни. Звідси показники економічного зростання використовують як для загальної характеристики національних господарств, так і в якості параметрів порівняння соціально-економічного розвитку країн.

Основою економічного зростання і головним джерелом прибутку країн та окремих підприємств (компаній) є науково-технічний прогрес (НТП). В США, Європі та Японії внесок науково-технічного прогресу в економічне зростання становить до 90%. Що стосується України, то її частка у світовому ринку наукомісткої продукції складає близько 0,3%, а частка інноваційної продукції – менше 5% від загального обсягу промислової продукції [4].

Досягнення науки та технології визначають сьогодні не тільки динаміку економічного зростання, але й рівень конкурентоспроможності держави у світовому співтоваристві. Основою сучасних технологій є фундаментальна наука, що створює інтелектуальні ресурси суспільства.

В сучасній літературі виділяють теорію екзогенного (зовнішнього) зростання, родоначальником якої є Роберт Солоу, та теорію ендогенного (внутрішнього) зростання, викладену, зокрема, в роботах Пола Ромера [1].

Трактування технічного прогресу як екзогенного фактора означає, що реалізація економічної політики безпосередньо не впливає на технічний прогрес, але технічний прогрес може впливати на економічну політику. Включення технічного прогресу до моделі Р. Солоу [1] означає, що країна, яка має вищі темпи технічного зростання (звідси вище зростання продуктивності), матиме вищий рівень життя порівняно з країнами, що не мають такого зростання. Відповідно до теорії екзогенного зростання, технологічна еволюція забезпечує зростання вихідного продукту без зміни величини трудових та капітальних витрат у виробничому процесі. Проте, вона не уточнює механізми, за допомогою яких здійснюється технічний прогрес.

Узагальнення історичного досвіду різних країн переконливо довело, що на сучасному етапі розвитку суспільства науково-технічний прогрес слід розглядати, перш за все, як

внутрішній (ендогенний) чинник розвитку економіки, що характеризується органічним впливом науки і техніки на розвиток виробництва. Внутрішні механізми впливу науково-технічних досягнень на економічний розвиток докладно описав Й. Шумпетер [6], який сформулював цілісну інноваційну теорію, яка й сьогодні є основою концепції ендогенного науково-технічного прогресу.

П. Ромер [10] запропонував модель, яка виходила з того, що акумулювання знань є рушійною силою економічного зростання. Модель Ромера стверджує, що науково-дослідна діяльність, а також нагромадження людського капіталу шляхом освіти і професійної підготовки відіграють важливу роль у забезпеченні зростання доходів на душу населення в довготривалій перспективі. Згідно з ендогенною теорією, основними факторами, які визначають темпи зростання національної економіки, вважаються освіта, професійна підготовка та розвиток нових технологій для світового ринку.

Інноваційний потенціал та інноваційний розвиток країни вимірюються за допомогою низки індексів, що розрізняються набором показників, алгоритмом інтеграції показників та шкалою значень індексів.

Одним з таких індексів є міжнародний індекс інновацій BCG (International Innovation Index BCG), що розраховується у США за методикою Бостонської консалтингової групи, за участю Національної асоціації виробників (National Association of Manufacturers) та Інституту промисловості (The Manufacturing Institute) [11].

Структура міжнародного індексу інновацій BCG наведена на рис. 1.



Рис. 1. Структура міжнародного індексу інновацій BCG [11]

До складу міжнародного індексу інновацій BCG включено шість категорій субіндексів, поділених на дві групи, а саме: результати та умови інноваційного розвитку. До групи «Результати інноваційного розвитку» входять наступні складові:

- прояв інновацій через призму суспільства, що містить елементи: зайнятість населення, інвестиції, мобільність бізнесу та економічне зростання;
- ефективність бізнесу включає економічний експорт, продуктивність праці та ринкову капіталізацію компаній;
- інвестиції в НДДКР, інтелектуальна власність (патенти), публікації та трансфер знань, комерціалізація інновацій як результати НДДКР.

До групи «Умови інноваційного розвитку» входять наступні складові:

- інноваційне середовище, що містить такі елементи, як освіта, кваліфікація робочої сили, якість інфраструктури та бізнес-середовище;
- політика в інших сферах, що об'єднує такі складові, як політика в галузі освіти, торгівлі, інтелектуальної власності та інфраструктури, а також імміграційна політика;
- бюджетно-податкова політика, що включає податкове кредитування НДДКР, рівень оподаткування та урядове фінансування для НДДКР.

Світовий рейтинг інноваційного розвитку BCG – 2009 очолили Сінгапур, Швейцарія, США та Японія. Україна у цьому рейтингу посіла 64 місце серед 110 країн, випереджуючи Єгипет, Молдову, Грузію, однак, суттєво поступаючись Росії, Чехії, Польщі та Туреччині [11].

Встановлений науковцями вплив науково-технічного прогресу на економічні й соціальні процеси в суспільстві дозволив сучасним вченим запровадити поняття ефекту НТП, який може бути як позитивним, так й негативним [4]. У загальному плані прискорення НТП створює кілька видів ефектів: економічний, соціальний, ресурсний, технічний, інформаційний.

Перспективним підходом є оцінювання соціально-економічного ефекту НТП через виявлення зв'язку показників інноваційного розвитку країн світу та індексів сталого розвитку. Концепція сталого розвитку (англ. sustainable development) була закликає сприяти розв'язанню глобальної екологічної проблеми людства в умовах технологічного прогресу, та лягла в основу рішень 2-ї Всесвітньої конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992). Запроваджене в науковий обіг поняття сталого розвитку проголошує «необхідність задоволення життєвих потреб теперішнього покоління людства без порушення можливостей майбутніх поколінь задовольняти власні потреби» [2]. Концепція сталого розвитку поєднує три базові складові: економічну, соціальну та екологічну, та обумовлює гармонізацію взаємовідносин суспільства з природним середовищем в умовах глобалізаційних викликів.

Загострення глобальних проблем протягом останніх десятиліть обумовило необхідність адаптації Концепції сталого розвитку, прийнятої ООН в 1992 р., до сучасних глобалізаційних викликів. Таке завдання було втілене в проєкті, виконаному вченими Інституту прикладного системного аналізу НТУУ «КПІ» та НАН України під керівництвом академіка М. Згуровського [3]. Запропоновано систему факторів (індексів і індикаторів) та розроблено методику виміру процесів сталого розвитку (MISRP).

Розрахунок індексу сталого розвитку Іс.р. здійснюється через суму індексів для трьох вимірів: економічного (Іек.в.), екологічного (Іе.в.) та соціального (Іс.в.) з відповідними ваговими коефіцієнтами. У свою чергу, кожен з індексів Іек.в., Іе.в. та Іс.в. обчислюється з використанням прийнятих у міжнародній практиці індексів та індикаторів. За результатами розрахунків індексу сталого розвитку 95 країн світу поділені на п'ять груп залежно від величини індексу.

У таблиці 1 наведений рейтинг країн світу з розподілом на відповідні групи за показниками індексу сталого розвитку, та відповідні місця країн у рейтингах за міжнародним індексом інновацій BCG та індексом Джині.

Країни, які мають дуже високі показники сталого розвитку (Фінляндія, Швейцарія, США, Японія) демонструють високе значення міжнародного індексу інновацій BCG. В свою чергу, країни з середніми показниками сталого розвитку (Болгарія, Росія, Туреччина, Україна) займають середнє місце у рейтингу за індексом інновацій [3].

С. Кузнець встановив статистичну залежність між такими характеристиками сталого розвитку, як економічне зростання (економічна складова) та зміни в диференціації доходів (соціальна складова). Дослідження проводилось із застосуванням коефіцієнту Джині – статистичного показника, який свідчить про ступінь розшарування суспільства даної країни або регіону по відношенню до середнього рівня доходів у країні [8]. Коефіцієнт Джині, хоча і не є точним індикатором диференціації доходів, але у першому наближенні дозволяє судити про нерівність доходів у тій чи іншій країні. Виявлена вченим залежність, яка отримала назву «Крива Кузнеця», або «Закон Кузнеця» (рис. 2), виражається в тому, що в процесі підвищення соціально-економічного розвитку країн нерівність у розподілі доходів спочатку різко зростає, але після досягнення економікою певного рівня соціально-економічного розвитку має тенденцію плавно знижуватися. Ця закономірність справедлива не тільки для розвинених країн, але й для традиційних суспільств, що встають на шлях модернізації.

Теоретичне обґрунтування «кривої Кузнеця» полягає в наступному: на кривій, представлений на рис. 2, до точки А соціальна нерівність наростає в міру економічного розвитку. Відрізок від точки А до точки В показує, що нерівність у розподілі доходів спочатку різко зростає, але потім, від точки В до точки С, знижується й встановлюється на деякому, практично незмінному, довгостроковому рівні [5]. На основі виявленої закономірності С. Кузнецем було досліджено циклічність світової економічної динаміки.

**Країни в рейтингах за індексом сталого розвитку, міжнародним індексом інновацій
BCG та індексом Джині [3, 7, 11]**

Країна	Індекс сталого розвитку	Рейтинг	Міжнародний індекс інновацій BCG	Рейтинг	Індекс Джині	Рейтинг
Група 1. Дуже високі показники сталого розвитку						
Фінляндія	0,865	1	1,87	7	26,0	126
Швейцарія	0,864	3	2,23	3	33,7	91
Данія	0,864	4	1,6	11	24,0	132
Швеція	0,863	5	1,64	10	23,0	134
Велика Британія	0,855	6	1,42	15	34,0	89
Сполучені Штати	0,845	8	1,8	8	45,0	42
Канада	0,843	9	1,42	14	32,1	100
Японія	0,828	13	1,79	9	38,1	70
Ірландія	0,827	14	1,88	5	32,0	101
Ісландія	0,822	16	2,17	4	25,0	131
Група 2. Високі показники сталого розвитку						
Іспанія	0,797	20	0,93	24	32,0	101
Чехія	0,795	21	0,41	32	26,0	126
Ізраїль	0,776	25	1,36	16	38,6	68
Малайзія	0,764	27	1,12	21	46,1	36
Група 3. Середні показники сталого розвитку						
Болгарія	0,696	41	-0,13	53	31,6	103
Росія	0,693	43	-0,09	49	41,3	54
Мексика	0,692	44	-0,16	57	50,9	20
Таїланд	0,69	45	0,12	44	42,0	52
Туреччина	0,683	48	-0,21	58	43,6	48
Україна	0,668	51	-0,45	64	31,0	104
Група 4. Низькі показники сталого розвитку						
Казахстан	0,644	67	-0,23	60	30,4	110
Грузії	0,644	68	-0,77	77	40,4	57
Намібія	0,605	76	-1,07	101	70,7	1
Група 5. Дуже низькі показники сталого розвитку						
Єгипет	0,596	78	-0,47	65	34,4	88
Мадагаскар	0,528	91	-1,16	103	47,5	31
Зімбабве	0,508	95	-1,63	110	50,1	26

Виявлення статистичної залежності між показниками інноваційного розвитку, сталого розвитку та коефіцієнтом Джині дозволить більш глибоко виявити соціальний ефект науково-технічного прогресу.

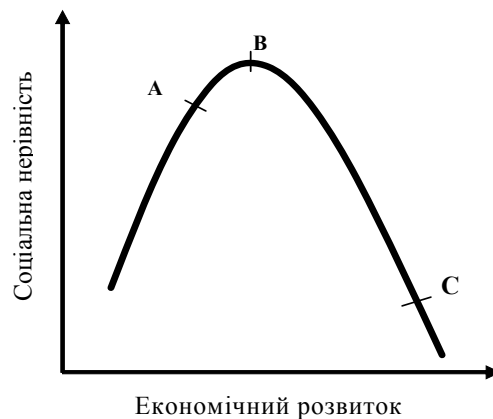


Рис. 2. «Крива Кузнеця» [5]

Авторами сформульовано гіпотезу про пряму залежність між показниками інноваційного та сталого розвитку: вищому значенню індексу інноваційного розвитку відповідає більш високе значення індексу сталого розвитку країни; та про відповідність зв'язку між показниками сталого розвитку та значенням коефіцієнту Джині закономірності, що була виявлена Саймоном Кузнецем.

Гіпотезу підтверджено даними, отриманими за результатами проведеного дослідження. Фактичною базою дослідження є дані звітів «Sustainable Development Index» [3] та «The Innovation Imperative in Manufacturing, BCG» [11] щодо показників сталого розвитку та інноваційного розвитку для низки країн світу.

За результатами розрахунку кореляційної залежності між цими показниками було одержано коефіцієнт кореляції $R = +0,873$, що означає наявність сильного зв'язку між показниками інноваційного розвитку та сталого розвитку (рис. 3).

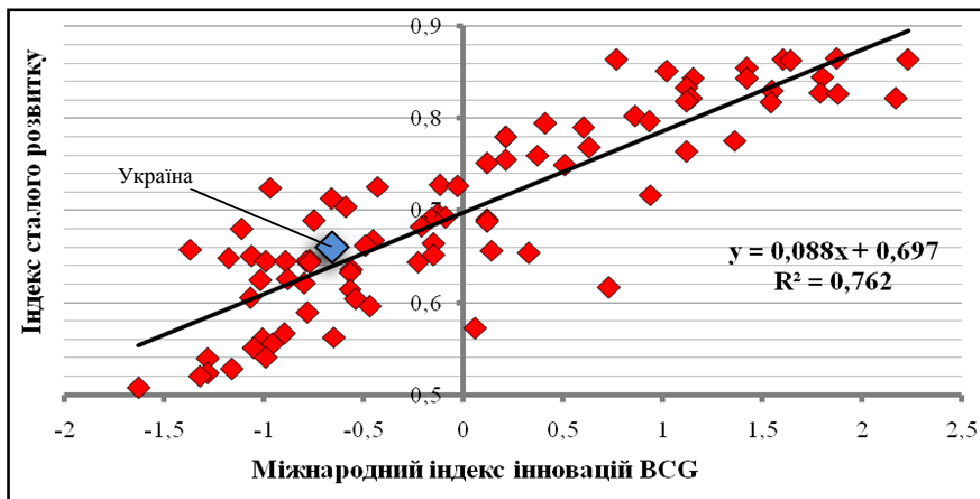


Рис. 3. Діаграма розсіювання кореляційної залежності між показниками інноваційного розвитку та сталого розвитку

Рівняння регресії між показниками інноваційного розвитку та сталого розвитку (рис. 3) має вигляд:

$$Y = 0,088X + 0,697,$$

де Y – міжнародний індекс інновацій BCG;

X – індекс сталого розвитку.

Згідно з цим рівнянням, коефіцієнт детермінації R^2 складає 0,762. Це означає, що 76,2%

змін змінної Y визначається лінійною залежністю від змінної X . Таким чином, чим вищий рівень інноваційного розвитку, тим більшим є показник сталого розвитку країни. Розрахований лінійний коефіцієнт кореляції ($R = + 0,873$) свідчить про наявність прямого й тісного зв'язку між досліджуваними параметрами.

Діаграма розсіювання кореляційної залежності між показниками інноваційного розвитку та сталого розвитку показує менший ступінь розсіювання для країн з більш високими показниками сталого розвитку та інноваційного потенціалу.

Наступним кроком було розраховано, за допомогою пакету прикладної програми Statistica 6.0, залежність між індексом Джині, міжнародним індексом інновацій BCG та показниками сталого розвитку (рис. 4).

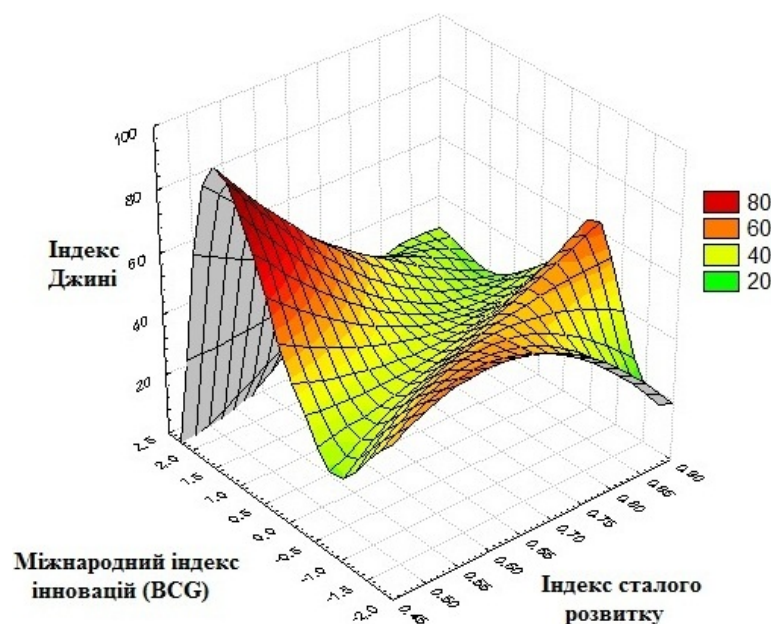


Рис. 4. Індекс Джині у співвідношенні з міжнародним індексом інновацій BCG та індексом сталого розвитку країн світу

Розрахунок показав нелінійну залежність між показниками індексу інновацій та індексу Джині. Так, для країн з низьким індексом інноваційного розвитку розшарування за рівнем доходів спочатку зменшується по мірі зростання індексу BCG від -2,0 до 0,3. З подальшим підвищенням рівня інноваційності динаміка індексу Джині вказує на зростання диференціації доходів. В свою чергу, для країн, що очолюють рейтинг інноваційного розвитку зі значенням індексу BCG вищим за 1,5, рівень диференціації доходів демонструє стійке скорочення. Подібний характер демонструє також залежність між рівнем диференціації доходів та індексом сталого розвитку (рис. 4), що відповідає виявленій С. Кузнецем залежності між рівнем соціально-економічного розвитку та економічною нерівністю для окремих країн, вираженою через індекс Джині.

Вважається, що індекс Джині у межах 25,0–30,0 спостерігається в країнах з розвинутою соціальною сферою, регулюванням трудових відносин і значним держсектором (Данія, Фінляндія, Швеція, Японія). Значення індексу Джині понад 41,0 є характерним для США, а також Росії, Сінгапуру, Туреччини та деяких країн, що розвиваються, в яких домінують ринкові механізми. В Україні індекс Джині підвищився з 26,0 в 1992 р. до 31,0 в 2006 р. [7]. Така динаміка відповідає загальносвітовим тенденціям для країн, що просуваються від низького до помірного рівня інноваційності та сталого розвитку.

Результати дослідження вказують на наявність позитивного соціально-економічного ефекту НТП в умовах інноваційного розвитку економіки для країн світу, вираженого в зростанні відповідності вимогам сталого розвитку, та в скороченні розриву доходів між

найбільш заможними та найбільш бідними прошарками населення для країн з високим рівнем інноваційного розвитку, у відповідності з тенденцією циклічності світової динаміки.

Висновки. Проведене дослідження дозволило виявити сильний кореляційний зв'язок між показниками інноваційного розвитку країн за індексом інноваційного розвитку BCG і значеннями сталого розвитку країн, та нелінійну залежність з рівнем розширення доходів (індексу Джині) у відповідності з тенденцією циклічності світової економічної динаміки.

Виявлена залежність вказує на наявність позитивного соціально-економічного ефекту прискорення НТП, та підтверджує висновок С. Кузнеця про тенденцію до скорочення диференціації доходів у країнах з високим соціально-економічним рівнем та активною соціальною політикою держави.

Отриманий результат дає змогу обґрунтувати необхідність більш глибокого вивчення впливу факторів інноваційного розвитку на соціальні показники країни, та доцільність розробки програм соціального розвитку на засадах сприяння НТП на регіональному та національному рівнях.

Список використаних джерел

1. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А. Дагаев // МЭиМО. – 2001. – № 6. – С. 40–51.
2. Евтеева С. А. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) «Наше общее будущее» / [под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета ; пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989.
3. Згуровский М.З. Устойчивое развитие и глобальное моделирование: Качество жизни и безопасности населения земного шара / М.З. Згуровский, А. Гвишиани. – К. : Издательский дом «Политехника», 2008. – 351 с.
4. Туманян Ю. Р. Научно-технический прогресс и воспроизводственный процесс в современных условиях / Ю. Р. Туманян // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1, № 3.
5. Филатов И. В. Теоретическое наследие С. Кузнеця и проблемы модернизации постсоциалистических стран [Электронный ресурс] / И. В. Филатов // Федеральный образовательный портал ЭСМ. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/data/015/665/1219/003.FILATOV.pdf>
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й. – М. : Эксмо, 2007.
7. Economy Statistics. Distribution of family income - Gini index [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nationmaster.com/graph/eco_dis_of_fam_inc_gin_ind-distribution-family-income-gini-index
8. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality / S. Kuznets // American Economic Review. – 1953. – Vol. 45. № 1.
9. Kuznets S. Equilibrium Economics and Business-Cycle Theory / S. Kuznets // Economic Change: Selected Essays in Business Cycles, National Income, and Economic Growth. – N.Y., 1953. – P. 31.
10. Romer P.M. Endogenous technological change / P.M. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – V. 98, № 5. – P. 71.
11. The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge : report BCG. – 2009. – 32 p.

Г. В. УРСУЛЕНКО

МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ЗА ДОПОМОГОЮ КОМПЛЕКСНОЇ
ОЦІНКИ МЕТОДОМ ЛАПЛАСА

У статті розглядається байєсівський підхід до оцінки та моделювання кредитного ризику. В рамках даного підходу висвітлена комплексна оцінка кредитного ризику методом Лапласа. Наводяться основні формули для обчислення ймовірності дефолту та алгоритм застосування даного підходу.

В статье рассматривается байесовский подход к оценке и моделированию кредитного риска. В рамках данного подхода освещена комплексная оценка кредитного риска методом Лапласа. Приводятся основные формулы для расчета вероятности дефолта и алгоритм применения такого подхода.

The article depicts a Bayesian approach to credit risk assessment and modelling. Integrated Nested Laplace approximation (INLA) highlighted in the article. The article deals with basic formulas for calculating the probability of default and algorithm of this approach.

Ключові слова: байєсівський підхід, кредитний ризик, дефолт, комплексна оцінка методом Лапласа.

Постановка проблеми. Необхідною умовою успішного розвитку будь-якої фінансової установи є розробка внутрішніх (власних) моделей оцінки фінансових (зокрема кредитних) ризиків. Такі моделі використовуються для розрахунку мінімально-необхідного регуляторного капіталу та включені до поправки щодо кредитного ризику Нової Базельської угоди щодо достатності капіталу (Market Risk Amendment – MRA) [1]. Надзвичайно важливим питанням є застосування адекватних моделей для прогнозування втрат від кредитного ризику в довгостроковому періоді.

Найпростішим визначенням кредитного ризику є визначення його як можливості невиконання позичальником або протилежною стороною взятих на себе зобов'язань відповідно до встановлених умов [2]. Український законодавець визначає кредитний ризик як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3]. За аналогією з ринковим ризиком, кредитний ризик можна також визначити як максимальний очікуваний збиток, який може статися із заданою ймовірністю протягом певного періоду часу в результаті падіння вартості активів (портфеля кредитів) із-за нездатності контрагентів (позичальників) до своєчасного погашення кредитів. Зазвичай, для оцінки кредитного ризику довірчий інтервал обирається на рівні 99%, а часовий горизонт може охоплювати від 1 до 5 років.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему моделювання, оцінки та управління кредитним ризиком досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Б.Ю. Кишакевич, В.М. Горбачук, Г.І. Берегова, А.Б. Камінський, О. Хаб'юк, А.А. Лобанов, А.В. Чугунов, Р. Галлаті та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Моделювання кредитного ризику – надзвичайно важлива та актуальна проблема. Адже застосування дієвої моделі оцінки кредитного ризику дозволяє фінансовій організації зекономити час та гроші, вберегтися від небажаних втрат або навіть дефолту, а також допомагає у прийнятті управлінських рішень щодо уникнення або мінімізації негативного впливу, спричиненого схильністю до ризику. Тому в сучасному мінливому середовищі не вирішеною проблемою залишається вибір оптимальної моделі для оцінки кредитного ризику, а також застосування таких нових методів, як байєсівський підхід, до його оцінки та моделювання.

Метою статті є висвітлення основних положень комплексної оцінки кредитного ризику методом Лапласа у рамках байєсівської теорії. Це потребує вирішення таких завдань:

- розкриття сутності понять «кредитний ризик» та «дефолт»;
- визначення основних положень комплексної оцінки кредитних ризиків методом Лапласа;

- наведення алгоритму даного методу для оцінки та моделювання кредитного ризику;
- надання практичних рекомендацій щодо застосування даного алгоритму.

Виклад основного матеріалу. Важливість кредитного ризику та зростання кількості та масштабності дефолтів сприяли тому, що Базельський комітет з банківського нагляду активно залучає та стимулює банки у своїй діяльності контролювати та оцінювати ймовірність дефолтів у своїй діяльності. Зростаюча потреба у точній оцінці кредитних ризиків спонукає учених та практиків розробляти нові моделі кредитного ризику. Кредитним ризиком називається ризик збитків у випадку, коли боржник не може виконати свої зобов'язання за контрактом (угодою), у виконанні якого зацікавлені треті особи (фінансові інститути) або органи регулювання та нагляду.

Для більшості фінансових інститутів та банків кредитний ризик є одним з найважливіших типів ризику. Визначення ймовірності дефолту – це одна з основних задач як для моделей кредитного скорингу (визначення дефолту окремого позичальника), так і для моделей кредитного ризику (визначення дефолту фінансової установи). Впровадження рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду дозволило банкам використовувати власні моделі для визначення ймовірності дефолту [4].

Тема вивчення та прогнозування банкрутства зустрічається у працях Альтмана та Бівера у II-й половині XX ст. [5]. Загалом в науковій літературі переважає два типи моделей: ринкові, або структурні моделі та моделі, засновані на даних звітності. Структурні моделі засновані на ринковій вартості компаній та найчастіше у своїх розрахунках використовують ринкові ціни. Вперше такі моделі були запропоновані Блеком та Шоулзом у 1973 р., а також Мертоном у 1974 р. На сучасному етапі прикладом таких моделей є модель Portfolio Manager компанії «KMV» (технічна документація – 1993 р.), яка широко застосовується у різних галузях, зокрема у банківській – для моделювання кредитного ризику. Моделі, засновані на даних звітності, використовують такі показники, як, наприклад, дані річних фінансових звітів. Прикладом таких моделей є логістична регресійна модель. Для моделювання кредитного ризику, окрім логістичної регресійної моделі, застосовують також нейронні мережі.

Дефолт – це подія надзвичайна для будь-якого банку і відбувається не так часто, особливо у малих банках. Тому зібрати дані про частоту та причини дефолту дуже складно. Додаткову інформацію щодо ризику дефолту можна зібрати за допомогою експертних оцінок, зовнішніх кредитних рейтингів та даних публічних звітів. Поєднання доступних даних з додатково отриманою інформацією дозволяє застосовувати байесівській підхід до моделювання ризику дефолту.

Застосування байесівського підходу до моделювання кредитного ризику є порівняно новим підходом. Перші праці зарубіжних вчених з'явилися у 2005 році. Наприклад, Льоффлер запропонував застосовувати емпіричний байесівський підхід до банків, які мають невеликі обсяги даних про дефолт та інформацію про які можна отримати з відкритих джерел (публічна фінансова звітність, звіти регулюючих органів). Застосування байесівського підходу до моделювання кредитного ризику також можна знайти у працях Мак Нейла, Ведіна та Андо.

У рамках байесівського підходу розглянемо комплексну оцінку методом Лапласа щодо моделювання кредитного ризику (Integrated Nested Laplace Approximation – INLA).

Модель INLA була розроблена та запропонована Руе як ефективний метод для застосування у складних моделях. Нижче наведено модель, яка є спрощеним та модифікованим варіантом моделі Руе, а отже є простішою у застосуванні.

Для застосування байесівського підходу необхідним є збір та обробка первинної інформації. Байесівська логістична регресійна модель застосовує апіорний розподіл для знаходження коефіцієнтів регресії. Для наглядових органів та ризик-менеджерів значно легше аналізувати дані про ймовірність дефолту, ніж коефіцієнти регресії.

Розглянемо логістичну регресійну модель, яка належить до класу узагальнених лінійних моделей. Залежна змінна у логістичній регресійній моделі має біноміальний

розподіл, а ймовірність моделюється за допомогою логіт-функції.

Для нашої моделі введемо таку змінну, як індикатор дефолту Y_i . Нехай $Y_i = 1$ у випадку, якщо клієнт (позичальник) i оголосив дефолт, та $Y_i = 0$ у іншому випадку. Тобто $Y_i \sim B_i(p_i)$, $i = 1, \dots, N$.

Тоді лінійний прогноз матиме вигляд:

$$\eta = \beta_0 + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij} + \varepsilon_i, \quad (1)$$

де x_{ij} – пояснювальна змінна, характеристика позичальника.

Цей прогноз пов'язаний з ймовірністю дефолту через логіт-функцію таким чином:

$$\text{logit}(p_i) = \log \left\{ \frac{p_i}{1 - p_i} \right\} = \eta_i. \quad (2)$$

Тоді ймовірність дефолту матиме такий вигляд:

$$p_i = \frac{e^{\beta_0 + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij}}}{1 + e^{\beta_0 + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij}}}. \quad (3)$$

Запропонована нами байесівська модель базується на апіорному розподілі коефіцієнтів регресії:

$$\beta_j \sim \pi(\beta_j | \theta_j), \quad j = 0, \dots, M, \quad (4)$$

де $\pi(\beta_j | \theta_j)$ – це відповідна функція щільності; θ_j – вектор параметрів.

Інтерпретація параметрів моделі залежить від вибору розподілу. Задаючи різні значення θ_j коефіцієнти регресії також будуть різними, навіть при одній і тій же функції розподілу.

Параметри моделі апіорного розподілу у байесівській моделі називають гіперпараметрами. Якщо гіперпараметри задаються апіорно, то отримаємо ієрархічну байесівську модель. Методологія INLA застосовується для таких моделей. Проте, у нашій моделі гіперпараметри $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_M)$ – це не стохастичні, фіксовані значення, які задаються ризик-менеджерами або наглядовими органами.

Припущення у байесівських моделях базуються на апостеріорному розподілі (обчисленому за вихідним апіорним розподілом). Апостеріорний розподіл – це розподіл коефіцієнтів регресії, враховуючи спостережувані значення дефолту, такі що:

$$\pi(\beta_i | y) = \frac{\pi(\beta_i, y)}{\pi(y)} \sim \pi(y | \beta_i) \pi(\beta_i). \quad (5)$$

Оскільки ймовірність дефолту задається формулою (3), то для цих ймовірностей легко отримати розподіли з апостеріорних значень коефіцієнтів регресії.

У нашій моделі ми будемо використовувати нормальний розподіл для всіх коефіцієнтів регресії. Теоретично можна використовувати будь-яку функцію щільності розподілу

ймовірностей. Проте, для інших розподілів, наприклад, з «тяжкими» хвостами, необхідно знати додаткову інформацію, яка у випадку з дефолтом найчастіше є недоступною.

Отримання апріорної інформації про коефіцієнти регресії є складним завданням, так як у результаті інтерпретація коефіцієнтів залежить від вибору початкової функції.

Припустимо, що очікуване значення та стандартне відхилення ймовірності дефолту визначені, а ймовірність дефолту p є бета-розподілом. Математичне сподівання та стандартне відхилення бета-розподілу з параметрами $a > 0$ та $b > 0$ визначаються так:

$$M(p) = \frac{a}{a+b}, \quad (6)$$

$$\sigma_p = \frac{ab}{(a+b)^2(a+b+1)}. \quad (7)$$

Для кожного позичальника i , де $i = \overline{1, \dots, N}$, ми можемо знайти ймовірність дефолту p_i з бета-розподілу, а також спостереження $Y_i = \text{Binominal}(p_i)$. Після цього за допомогою регресії знаходимо параметри β_i, \dots, β_M .

У структурних адитивних регресійних моделях залежні змінні є експоненційними. Тоді функція лінійного передбачення матиме вигляд:

$$\eta_i = \beta_0 + \sum_{k=1}^K f^{(k)}(u_{ik}) + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij}, \quad (8)$$

де $f^{(k)}(u_{ik})$ – це невідома скінченна функція від змінної u .

Латентна Гауссівська модель є частковим випадком байесівської адитивної моделі з лінійними показниками.

Припустимо, що гіперпараметри є стохастичними, а спостереження є незалежними від коефіцієнтів регресії та гіперпараметрів. Тоді формулу (5) можна записати у наступному вигляді:

$$\pi(\beta, \theta | y) = \frac{\pi(\beta, \theta, y)}{\pi(y) \sim \pi(y | \beta, \theta) \pi(\beta | \theta) \pi(\theta)} = \prod_i \pi(y_i | \beta, \theta) \pi(\beta | \theta) \pi(\theta). \quad (9)$$

Метод INLA базується на граничному розподілі β_i :

$$\pi(\beta_j | y) = \int \pi(\beta_j, \theta | y) d\theta = \int \pi(\beta_j | \theta, y) \pi(\theta | y) d\theta. \quad (10)$$

Ключовим моментом методу INLA є апроксимація $\pi(\beta_j | y)$:

$$\hat{\pi}(\beta_j | y) = \int \tilde{\pi}(\beta_j | \theta, y) \tilde{\pi}(\theta | y) d\theta, \quad (11)$$

де $\tilde{\pi}(\beta_j | \theta, y)$ та $\tilde{\pi}(\theta | y)$ – це апроксимація умовної щільності розподілів.

Виконаємо інтегрування в (11) за θ та запишемо результат:

$$\hat{\pi}(\beta_j | y) = \sum_r \tilde{\pi}(\beta_j | \theta_r, y) \tilde{\pi}(\theta_r | y) \Delta_r, \quad (12)$$

де сумування ведеться по значенням θ з вагами Δ_r .

Підсумовуючи, варто зазначити, що метод INLA має три етапи. На першому етапі обчислюються апостеріорні граничні розподіли гіперпараметрів:

$$\pi(\theta|y) = \frac{\pi(\beta, \theta, y)}{\pi(\beta|\theta, y)}. \quad (13)$$

На другому етапі визначаються коефіцієнти регресії за допомогою методів Гаусса та Лапласа. На третьому етапі, використовуючи чисельне інтегрування, необхідно отримати апостеріорний розподіл параметрів на основі спостережуваних змінних відгуку.

Проблемами при застосуванні даного методу можна визначити складність та громіздкість формул, недостатню кількість даних для обчислень, складність обчислення гіперпараметрів.

Висновки та перспективи подальших розробок. Кредитний ризик є важливою складовою будь-якого портфеля банку та потребує постійного контролю та управління. Для зменшення кредитного ризику та знаходження основних його показників (ймовірності дефолту, схильності до кредитного ризику тощо) варто використовувати новітні підходи, такі як, наприклад, байесівський.

Вибір найкращого методу розрахунку залежить від повноти даних та специфіки банківського портфеля. Описана модель пропонує застосовувати комплексну оцінку кредитного ризику методом Лапласа з використанням ймовірного підходу та логіт-функції.

Варто зазначити, що дана модель має певні обмеження щодо застосування. Основними труднощами при використанні комплексної оцінки методом Лапласа є: недостатність або повна відсутність історичних даних; відсутність або невідповідність статистичних даних у зв'язку зі специфікою діяльності банку чи особливостями кредитної політики. Проте це не повинно заважати банкам у розробці та застосуванні байесівських моделей, дані для яких на першому етапі можуть ґрунтуватися на інформації відкритих джерел або на експертних висновках. Надзвичайно важливим кроком для вітчизняних банків є розвиток власних методик, які дозволять у подальшому збирати необхідні дані для побудови та вдосконалення моделей оцінки кредитного ризику.

Список використаних джерел

1. Credit Risk Modeling: Current Practices and Applications / Basle Committee on Banking Supervision. – Basel, april 1999. – P. 4.
 2. Принципи управління кредитними ризиками / Базельський комітет з банківського нагляду. – Базель, вересень 2000. – С. 17.
 3. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : постанова Правління Національного банку України № 361 від 2 серпня 2004 р. – К. : Офіційний вісник України, 2004. – 46 с.
 4. Basel II: International convergence of capital measurements and capital standards: A revised framework, comprehensive version : technical report / Bank for international settlements. – Basel, 2006. – P. 56–58.
 5. Beaver W.H. Financial ratios as predictors of failure / W.H. Beaver // Journal of accounting research. – 2002. – № 4. – P. 111.
-

ПРОГНОЗ И КОНТРОЛЬ ДИНАМИКИ ЦЕНЫ БАЗИСНОЙ АКЦИИ ПО МОДЕЛИ БЛЭКА — ШОУЛЗА В ФОРМЕ СТОХАСТИЧЕСКОГО ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОГО УРАВНЕНИЯ ИТО С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ С ДВУМЯ ПАРАМЕТРАМИ И НАЧАЛЬНЫМ УСЛОВИЕМ НА ЗАДАВАЕМОЙ ДЛИНЕ ПРОМЕЖУТКА НАБЛЮДЕНИЯ ПРИ ФИКСИРОВАННОМ УРОВНЕ ДИСКРЕТИЗАЦИИ

Представляется программный МАТЛАВ-модуль *spd_bsopm* для вычисления и визуализации динамики цены базисной акции, которая является случайным процессом как решением стохастического дифференциального уравнения Ито, интерпретирующим модель Блэка — Шоулза. Имея пять входных аргументов, среди которых указываются параметры, определяющие ожидаемое значение рентабельности базисной акции и её волатильность, а также начальная цена базисной акции для задаваемой длительности наблюдения при фиксированном уровне дискретизации, МАТЛАВ-модуль *spd_bsopm* возвращает отсчёты дискретизированного точного решения стохастического дифференциального уравнения Ито, визуализируя их на фоне детерминированной составляющей. Приводятся примеры прогноза и контроля цены базисной акции с использованием разработанного МАТЛАВ-модуля.

Представляется програмний МАТЛАВ-модуль *spd_bsopm* для обчислення і візуалізації динаміки ціни базисної акції, що є випадковим процесом як розв'язком стохастичного диференціального рівняння Іто, що інтерпретує модель Блека — Шоулза. Маючи п'ять вхідних аргументів, серед яких вказуються параметри, що визначають очікуване значення рентабельності базисної акції та її волатильність, а також початкова ціна базисної акції для тривалості спостереження, котра задається, при фіксованому рівні дискретизації, МАТЛАВ-модуль *spd_bsopm* повертає відліки дискретизованого точного розв'язку стохастичного диференціального рівняння Іто, візуалізуючи їх на тлі детермінованої складової. Приводяться приклади прогнозу і контролю ціни базисної акції з використанням розробленого МАТЛАВ-модуля.

There is represented a program MATLAB-module *spd_bsopm* for computing and visualizing the stock price dynamics, which is a stochastic process as the solution of an Ito stochastic differential equation, interpreting the Black — Scholes model. Having five input arguments, among which there are specified parameters, determining the expected value of return on the stock and its volatility, and also the stock initial price for the being given observation duration by the fixed discretization deepness, MATLAB-module *spd_bsopm* returns samples of the discretized exact solution of the Ito stochastic differential equation, visualizing them on the background of the determined component. There are given examples of forecasting and controlling the stock price with using the developed MATLAB-module.

Ключевые слова: модель ценообразования опционов Блэка — Шоулза, модель Блэка — Шоулза, цена базисной акции, рентабельность базисной акции, ожидаемое значение рентабельности базисной акции и её волатильность, случайный процесс, стохастическое дифференциальное уравнения Ито, детерминированная составляющая, программный МАТЛАВ-модуль.

Объект исследования

В финансовой математики и моделировании известна модель ценообразования опционов Блэка — Шоулза (аббревиатура BSOPM от Black — Scholes Option Pricing Model), которая определяет теоретическую цену на европейские опционы [1, 2]. В этой модели (BSOPM) подразумевается, что если базовый актив торгуется на рынке, то цена опциона [3, 4] на него неявным образом уже устанавливается самим рынком [1, 2]. Согласно BSOPM, ключевым элементом определения стоимости опциона является ожидаемая волатильность базового актива. Цена на актив прямо пропорционально влияет на стоимость опциона [1, 3, 5], подчиняясь при этом закону “деформации” простого винеровского блуждания [6, 7]:

$$dP(t) = \mu P(t)dt + \lambda P(t)dw(t), \quad (1)$$

где $P(t)$ является ценой базисной акции (ЦБА) в момент времени t ; константа μ является параметром, определяющим ожидаемое значение рентабельности базисной акции (РБА); параметр λ определяет волатильность РБА, так как $w(t)$ является стандартным винеровским процессом. Рассматриваемое уравнение (1) для BSOPM является стохастическим

дифференциальным уравнением (СДУ) Ито, которое, вообще говоря, записывается как [6, 8]

$$dx(t) = a[x(t), t]dt + \sigma[x(t), t]dw(t), \quad (2)$$

будучи составленным относительно искомого случайного процесса $x(t)$ с известными функциями сноса $a[x(t), t]$ и волатильности (диффузии) $\sigma[x(t), t]$. Таким образом, ЦБА является случайным процессом как решением СДУ Ито (1) при некотором начальном условии

$$P(0) = P_0 \quad (3)$$

на промежутке $[0; T]$ наблюдения за ЦБА. Задача состоит в некоем стохастическом прогнозе ЦБА при фиксации параметров μ и λ на промежутке $[0; T]$ при начальном условии (3), причём все четыре параметра $\{\mu, \lambda, P_0, T\}$ должны контролироваться программно.

Анализ известных работ по решению СДУ Ито (1) для BSOPM

СДУ Ито (1), известное как логарифмическое блуждание, для BSOPM с начальным условием (3) имеет точное решение [8, 9]

$$P(t) = P_0 e^{\left(\mu - \frac{\lambda^2}{2}\right)t + \lambda w(t)}. \quad (4)$$

Длина T промежутка наблюдения $[0; T]$ за ЦБА никак, естественно, не влияет на структуру решения (4), однако определяет “длину” реализации случайного процесса $P(t)$. В монографии [8] находится пример моделирования решения (4) на языке МАТЛАВ, оформленный как МАТЛАВ-скрипт. Однако в нём невозможно программно контролировать реализации случайного процесса $P(t)$, изменяя параметры $\{\mu, \lambda, P_0, T\}$ и частоту дискретизации стандартного винеровского процесса $w(t)$ для $t \in [0; T]$.

Цель и постановка задач статьи

Зададимся целью моделировать процесс $P(t)$ как решение СДУ Ито (1) при начальном условии (3) на промежутке $[0; T]$ наблюдения за ЦБА с параметрами рентабельности РБА μ и волатильности РБА λ , контролируя их программно. Для этого в среде МАТЛАВ разработаем МАТЛАВ-модуль (МАТЛАВ-функцию), который будет иметь пять входных аргументов: параметры $\{\mu, \lambda, P_0, T\}$ и частоту дискретизации стандартного винеровского процесса $w(t)$ для $t \in [0; T]$. Такой МАТЛАВ-модуль, кроме определения отсчётов дискретизированного случайного процесса $P(t)$ и их выдачи в рабочее пространство МАТЛАВ Workspace, должен также визуализировать этот процесс на фоне его математического ожидания (детерминированной составляющей)

$$\mathbf{M}[P(t)] = P_0 e^{\mu t}, \quad (5)$$

где (5) получается из того, что при волатильности РБА $\lambda = 0$ получаем обыкновенное

дифференциальное уравнение

$$dP(t) = \mu P(t) dt,$$

решая которое с начальным условием (3), получим

$$\frac{dP(t)}{P(t)} = \mu dt, \quad \ln P(t) = \mu t + \alpha \quad \text{при } \alpha \in \mathbb{R}, \quad P(t) = e^{\mu t + \alpha} = e^{\alpha} \cdot e^{\mu t},$$

откуда vyplывает (5).

Прогноз и контроль ЦБА с помощью MATLAB-модуля `spd_bsopm` для BSOPM

Для создания MATLAB-модуля из запущенного командного окна MATLAB (MATLAB Command Window) открываем новое MATLAB-окно (рис. 1) в M-file Editor (рис. 2), где будем писать код на языке MATLAB для его выполнения в MATLAB Command Window, а также, в качестве подмодулей (подфункций) в других MATLAB-функциях. В первой строке описываем стандартным способом название создаваемого MATLAB-модуля (рис. 3) с его пятью входными аргументами в качестве параметров $\{\mu, \lambda, P_0, T\}$ и частоты дискретизации N стандартного винеровского процесса $w(t)$ для $t \in [0; T]$ при одном выходном аргументе в форме отсчётов дискретизированного случайного процесса $P(t)$. Далее, во второй строке записываем комментарий, отображающий, собственно, цель MATLAB-модуля `spd_bsopm` (рис. 4). В третьей строке генерируем N значений $\{\xi_j = \xi(t_j)\}_{j=1}^N$ нормально распределённой случайной величины Ξ с единичной дисперсией и нулевым математическим ожиданием (рис. 5), где

$$t_{j+1} = t_j + \frac{T}{N} \quad \text{при } j = \overline{1, N-1} \quad \text{для } t_1 = \frac{T}{N} \quad \text{и } t_N = T. \quad (6)$$

В строках 4 — 6 (рис. 6) вычисляются N отсчётов случайного процесса $P(t)$ согласно дискретной интерпретации [8] решения (4)

$$P(t_j) = P_0 e^{\left(\mu - \frac{\lambda^2}{2}\right)j\frac{T}{N} + \lambda\sqrt{\frac{T}{N}}\sum_{k=1}^j \xi_k} \quad \text{при } j = \overline{1, N}. \quad (7)$$

Наконец, в строке 7 записываем вызов визуализации отсчётов (7) процесса $P(t)$ с учётом начального условия (3) на фоне детерминированной составляющей, визуализируемой с помощью записи в строке 8 (рис. 7).

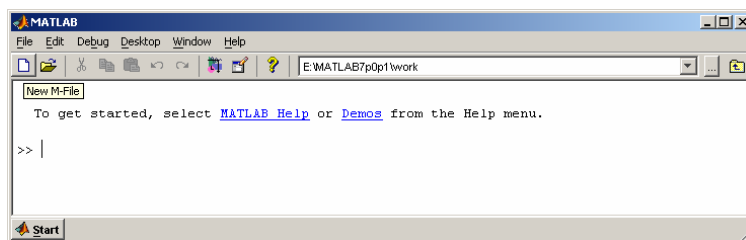


Рис. 1. Запуск нового MATLAB-окна из MATLAB Command Window для создания MATLAB-модуля или MATLAB-процедуры в M-file Editor

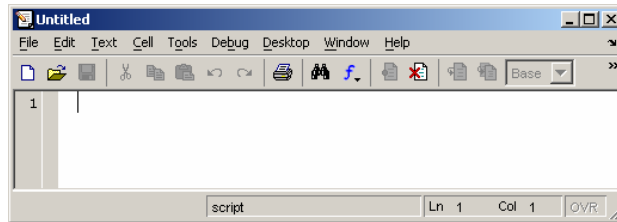


Рис. 2. Новое MATLAB-окно в M-file Editor

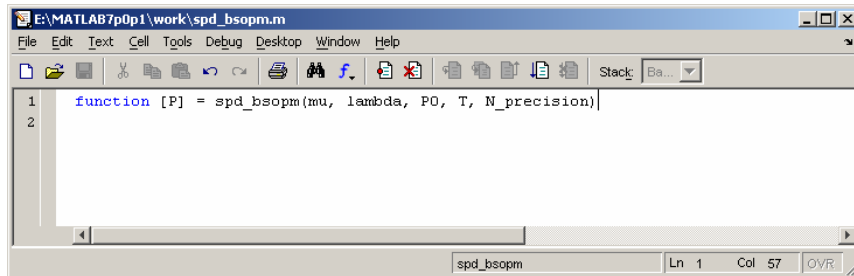


Рис. 3. Первая строка кода MATLAB-модуля `spd_bsopm` с указанием его пяти входных и одного выходного аргумента

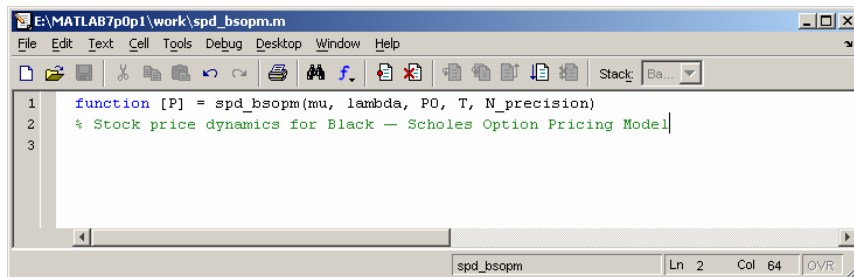


Рис. 4. Вторая строка MATLAB-модуля `spd_bsopm` с комментарием, отображающим его цель

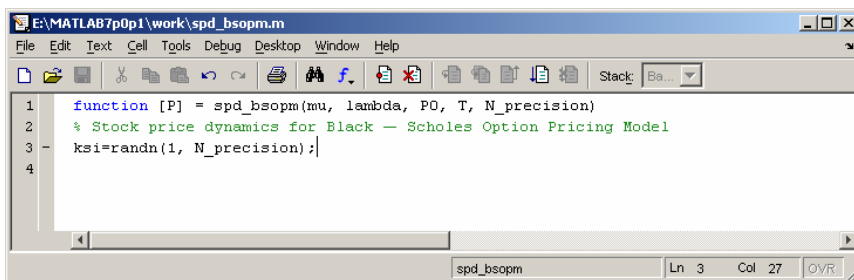


Рис. 5. Генерация N значений $\{\xi_j\}_{j=1}^N$ нормально распределённой случайной величины с единичной дисперсией и нулевым математическим ожиданием в третьей строке

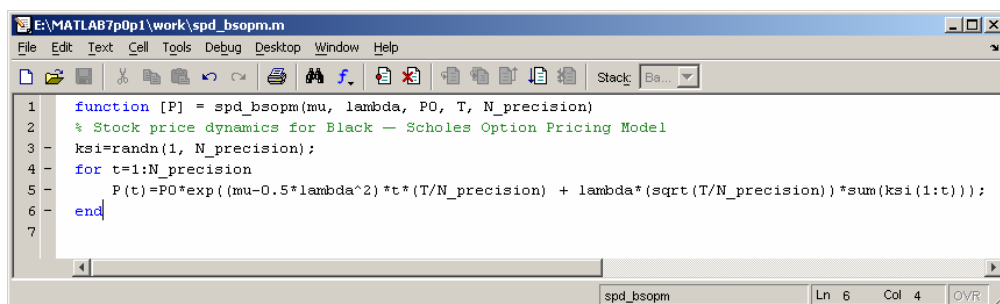


Рис. 6. Вычисление N отсчётов (7) случайного процесса $P(t)$ в строках 4 — 6

```

E:\MATLAB7p0p1\work\spd_bsopm.m
File Edit Text Cell Tools Debug Desktop Window Help
1 function [P] = spd_bsopm(mu, lambda, P0, T, N_precision)
2 % Stock price dynamics for Black - Scholes Option Pricing Model
3 ksi=randn(1, N_precision);
4 for t=1:N_precision
5     P(t)=P0*exp((mu-0.5*lambda^2)*t*(T/N_precision) + lambda*sqrt(T/N_precision))*sum(ksi(1:t));
6 end
7 h=figure; plot(0:T/N_precision:T, [P0 P]); hold on; plot(0:T/N_precision:T, [P0*exp(mu.*[0:T/N_precision:T])]); hold off
8 xlabel('t'); ylabel('P(t)'); set(h, 'HandleVisibility', 'Off', 'IntegerHandle', 'Off', 'NumberTitle', 'Off', 'Name', 'Stock price dynamics for BSOPM');

```

Рис. 7. Визуализация отсчётов (7) процесса $P(t)$ с учётом начального условия (3) в строке 7 на фоне детерминированной составляющей (строка 8)

Понятно, что прогноз и контроль ЦБА с помощью MATLAB-модуля `spd_bsopm` для BSOPM осуществляется при известных параметрах μ и λ с указанным начальным условием (3) на необходимом промежутке $[0; T]$ наблюдения за ЦБА. Для этого MATLAB-модуль `spd_bsopm` вызывается из командной строки MATLAB Command Window (примеры таких вызовов и их результаты показаны на рис. 8). Однако также может оказаться, что оценки параметров μ или λ являются неточными, поэтому их удобнее брать в форме интервалов. Тогда в таких случаях процедура вызовов MATLAB-модуля `spd_bsopm` осуществляется в цикле (рис. 9 — 11).

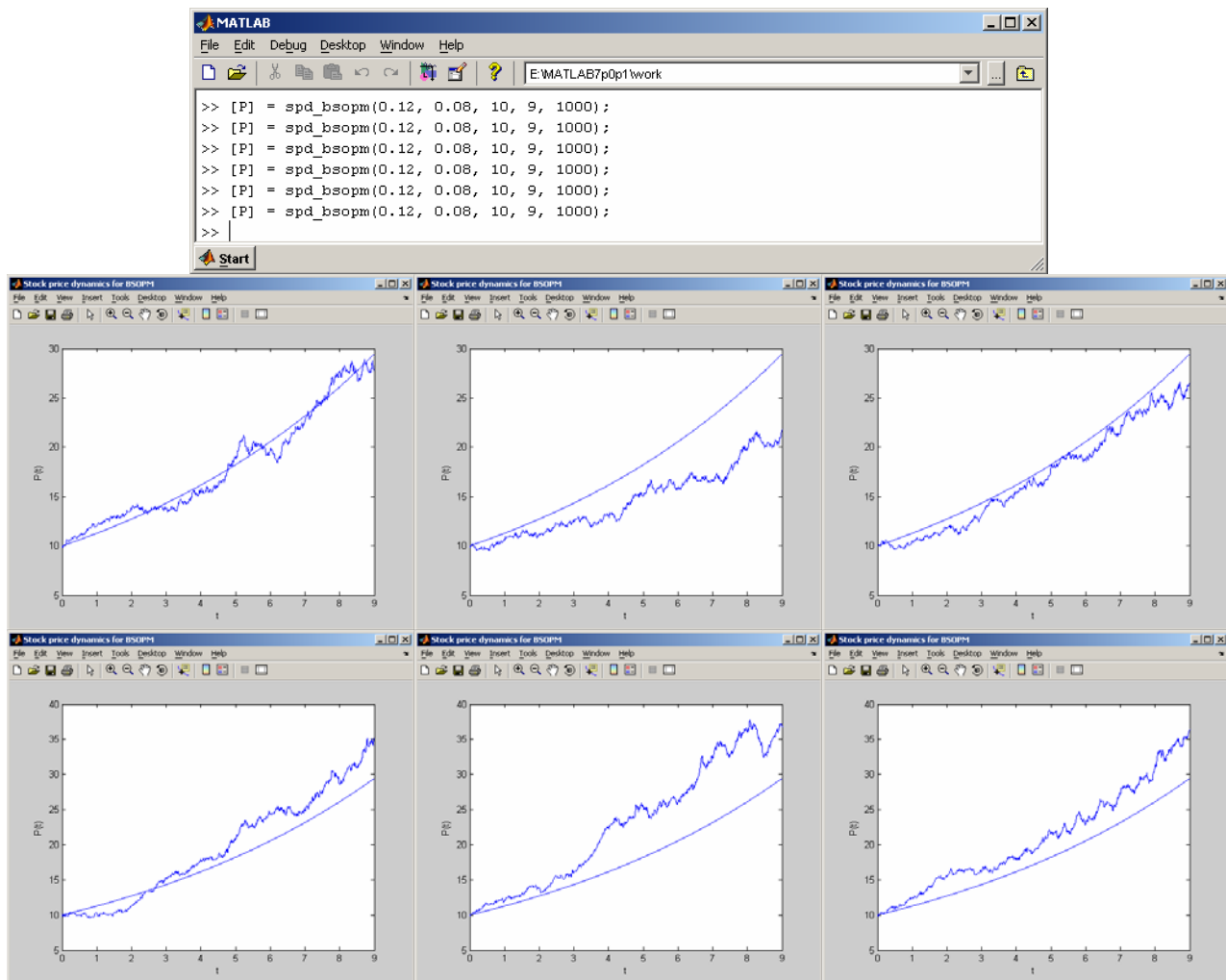


Рис. 8. Примеры вызовов MATLAB-модуля `spd_bsopm` с результатами в виде графиков для $\mu = 0.12$ и $\lambda = 0.08$ при $P(0) = 10$ для $T = 9$ и уровне дискретизации $N = 1000$

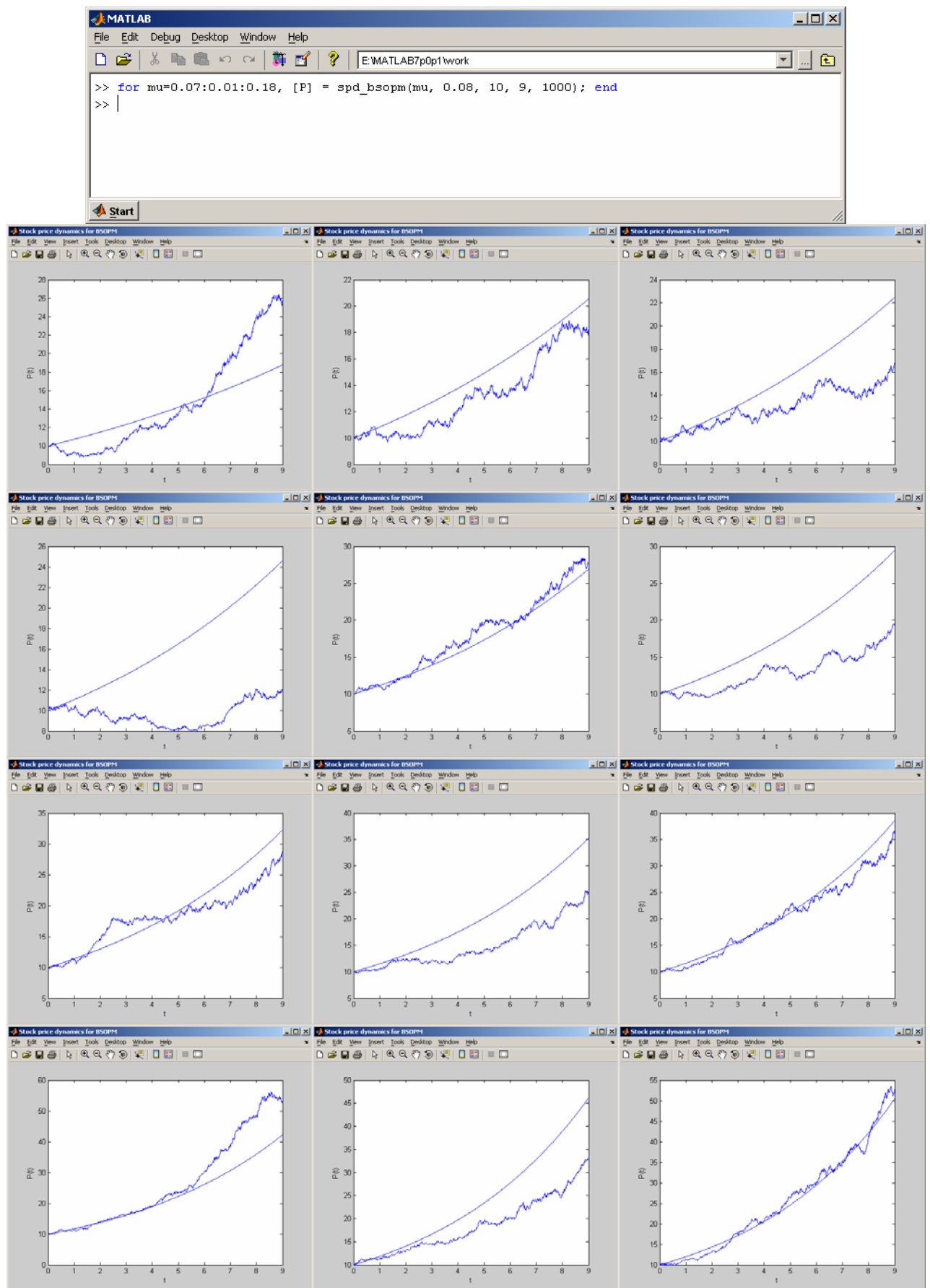


Рис. 9. Примеры вызовов MATLAB-модуля `spd_bsopm` в цикле для $\lambda = 0.08$ при $P(0) = 10$, $T = 9$, $N = 1000$, где $\mu \in [0.07; 0.18]$ и μ изменяется с шагом 0.01, причём каждый последующий график соответствует увеличенному значению μ

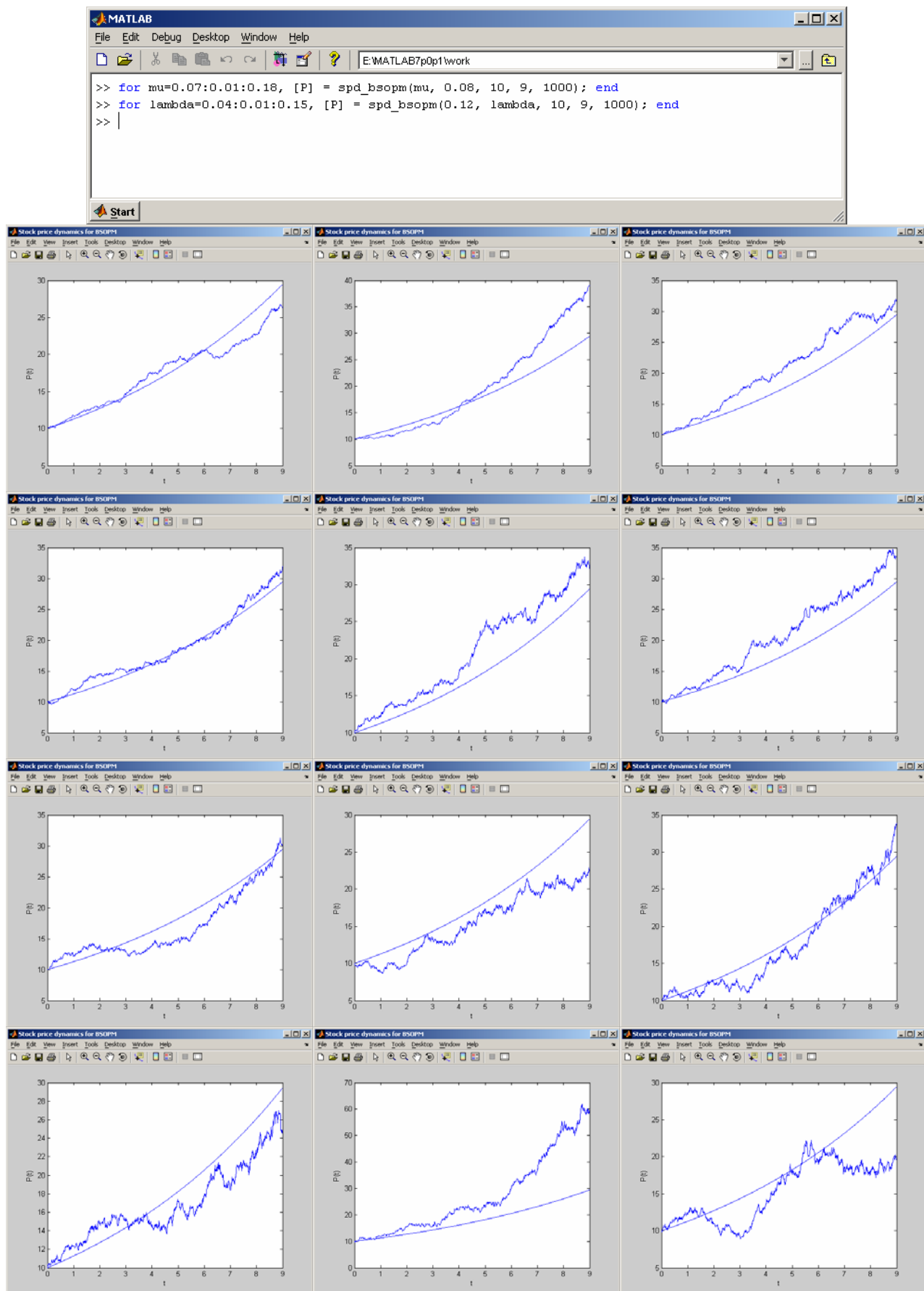


Рис. 10. Примеры вызовов MATLAB-модуля `spd_bsopm` в цикле для $\mu = 0.12$ при $P(0) = 10$, $T = 9$, $N = 1000$, где $\lambda \in [0.04; 0.15]$ изменяется с шагом 0.01, причём каждый последующий график соответствует увеличенному значению волатильности РБА

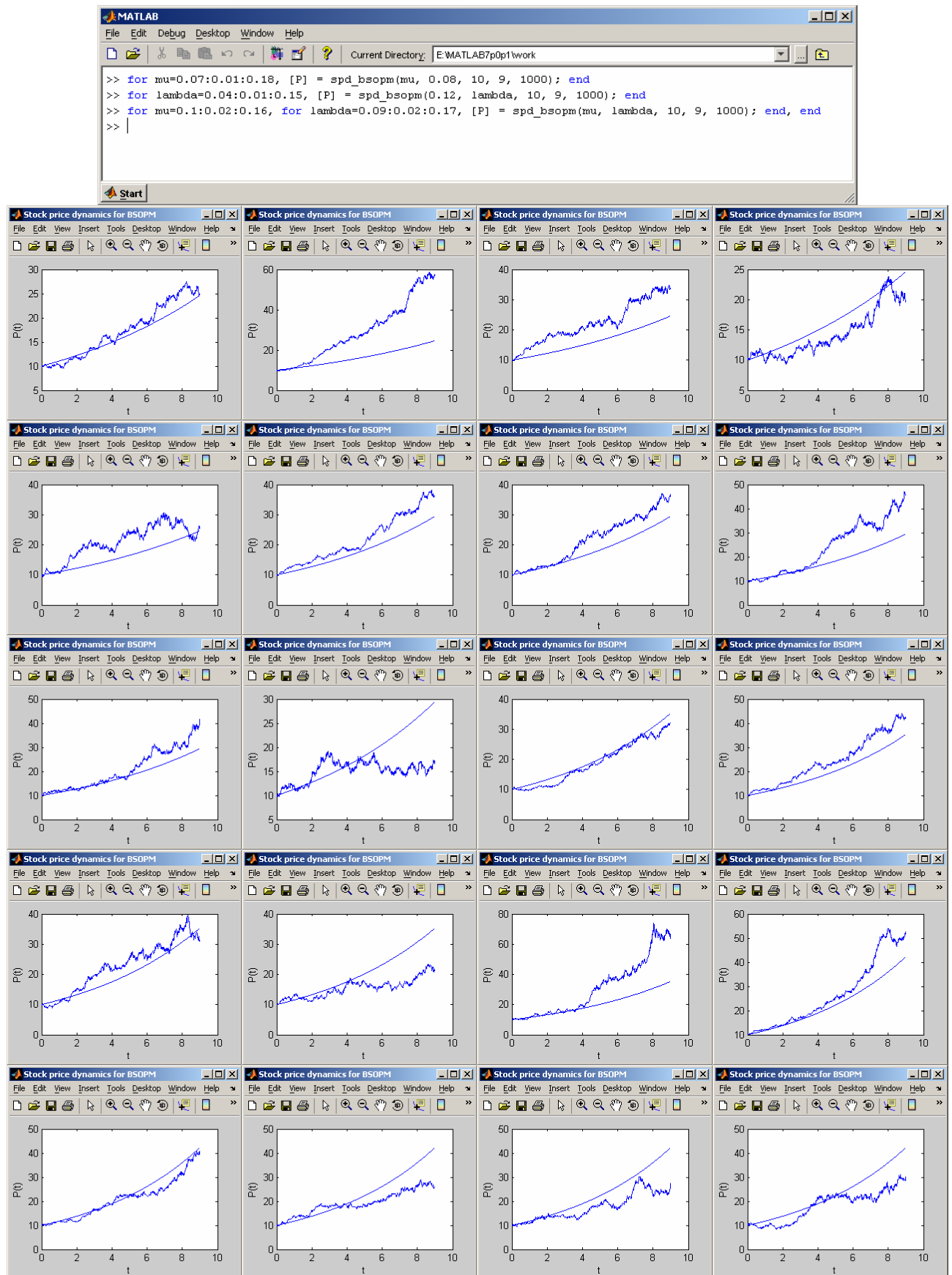


Рис. 11. Примеры вызовов MATLAB-модуля `spd_bsopm` в цикле с внутренним циклом при $P(0)=10$, $T=9$, $N=1000$, где $\mu \in [0.1; 0.16]$ и $\lambda \in [0.09; 0.17]$ изменяются с шагом 0.02, причём каждый последующий график соответствует увеличенному значению волатильности РБА в пределах $[0.09; 0.17]$ при фиксированном значении $\mu \in [0.1; 0.16]$

Вывод

Итак, некоторая совокупность решений (4) СДУ Ито (1), порождённая различными реализациями стандартного винеровского процесса $w(t)$ для $t \in [0; T]$ при прочих фиксированных параметрах, позволяет судить о характере динамики ЦБА, на основании чего можно корректировать BSOPM. Воспользовавшись предоставляемым MATLAB-модулем `spd_bsopm`, получаем набор визуализированных стохастических процессов на фоне их детерминированной составляющей (5), где в общей сложности следует оценивать верхнюю и нижнюю границы изменения ЦБА. Заметим, что BSOPM получила широкое распространение на практике и, помимо всего прочего, может также использоваться для оценки всех производных бумаг, включая варранты, конвертируемые ценные бумаги, и даже для оценки собственного капитала финансово зависимых фирм [1, 2]. Поэтому прогнозирование и контроль ЦБА с помощью пиковых реализаций стохастического процесса (4) является весьма существенным для перечисленных финансово-экономических задач. Остаётся подчеркнуть, что представленный программный продукт является свободным к распространению на лицензированных MATLAB-платформах, однако с обязательным посылаем на авторский первоисточник. В дальнейшем возможна и его доработка в плане развития численных методов интегрирования обобщённого одномерного СДУ Ито (2) с интервально задаваемыми параметрами, что окажется полезным в моделировании многих экологических и технических объектов.

Список использованных источников

1. Модель Блэка — Шоулза [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Модель_Блэка_—_Шоулза
 2. Black — Scholes [Electronic resource]. — Access mode : <http://en.wikipedia.org/wiki/Black-Scholes>
 3. Опцион [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Опцион>
 4. Опционы [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://synset.com/ru/Опционы>
 5. Call option [Electronic resource]. — Access mode : http://en.wikipedia.org/wiki/Call_option
 6. Гихман И. И. Стохастические дифференциальные уравнения / И. И. Гихман, А. В. Скороход. — К. : Наукова думка, 1968. — 354 с.
 7. Формула Блэка — Шоулза [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://synset.com/ru/Формула_Блэка-Шоулза
 8. Кузнецов Д. Ф. Стохастические дифференциальные уравнения: теория и практика численного решения : [монография] / Кузнецов Д. Ф. — [4-е изд., испр. и доп.]. — СПб. : Изд-во Политехнического университета, 2010. — 816 с.
 9. Кузнецов Д. Ф. Численное интегрирование стохастических дифференциальных уравнений : [монография] / Кузнецов Д. Ф. — СПб. : Изд-во С.-Петербургского государственного университета, 2001. — 712 с.
-

О. В. УРСУЛЕНКО

ДІАГНОСТИКА УТВОРЕННЯ ЦІНОВИХ “БУЛЬБАШОК” НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

У статті досліджується ринок нерухомості міста Києва на різних етапах свого розвитку. Ключовими параметрами, що ідентифікують певний етап розвитку ринку, визначено динаміку доходів населення та цін на нерухомість. Аналізуючи динаміку цін на нерухомість та доходів населення запропоновано класифікацію різних етапів розвитку ринку нерухомості та оцінено їх схильність до формування цінової “бульбашки”.

В статье исследуется рынок недвижимости города Киева на разных этапах своего развития. Ключевыми параметрами, которые идентифицируют определенный этап развития рынка, признано динамику доходов населения и цен на недвижимость. Анализируя динамику цен на недвижимость и доходов населения, предложено классификацию различных этапов развития рынка недвижимости и оценена их склонность к формированию ценового “пузыря”.

The article investigates different stages of real estate market of Kyiv development. The key parameters which identify the specific stage of the market development are income rate and real estate price rate. The classification of various stages of real estate development is proposed while analyzing price and income rates and then the tendency to the formation of a price “bubble” in every stage is assessed.

Ключові слова: ринок нерухомості, цінова “бульбашка”, діагностика ринку.

Постановка проблеми. В умовах, в яких за останні роки перебував ринок житлової нерухомості (періоди різкого підйому, а також затяжної кризи), усім учасникам ринку потрібні якісні прогнози, які змогли б задовольнити їх потреби. Для здійснення прогнозів та дослідження напрямів та тенденцій подальшого розвитку ринку нерухомості недостатньо використовувати статистичні методи для дослідження часових рядів деяких показників (цін, обсягів будівництва тощо). Важливим аспектом якісного прогнозування є можливість ідентифікації певного характерного стану ринку для врахування його особливостей, що, в свою чергу, буде впливати на вибір методів та даних для здійснення таких прогнозів. У зв'язку з цим виникає проблема класифікації та вивчення особливостей різних етапів розвитку ринку нерухомості [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження різних аспектів ринку нерухомості є дуже поширеним серед науковців. Серед зарубіжних та вітчизняних праць на увагу заслуговують теоретико-методологічні дослідження Дж. Фрідмана, Дж.К. Еккертта, Дж. Блевінса, Р. Вілліамса, В. Вентоло, Н. Ордую, Г. Харісона, Ч. Вулфела, Дж. Дассо, Г. Стерніка, Е. Тарасевича, М. Федотової.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, недостатньо дослідженими залишаються ряд питань, зокрема дослідження етапів розвитку ринку нерухомості. На даний момент дослідниками запропоновано різноманітні підходи до діагностики етапів розвитку ринків нерухомості. Серед них, зокрема, є наступні:

- а) за фазами циклу ринку – підйом, зростання, стабілізація, рецесія, спад, криза тощо [2];
- в) за станом розвитку економіки в цілому – зростаюча, стабільна, кризова, депресивна [3];
- г) залежно від ступеня трансформації від планової до ринкової економіки – перехідний, розвинутий.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. У світлі світової економічної кризи, що розпочалася у 2008 році, та все більшої кількості досліджень явища “бульбашки” на ринку нерухомості розглянемо класифікацію етапів розвитку ринку нерухомості за схильністю до утворення цінової “бульбашки” [3].

Запропонований підхід до класифікації етапів розвитку ринку нерухомості на прикладі міста Києва за схильністю до утворення цінової “бульбашки” може допомогти у вирішенні проблеми періодизації ринку нерухомості та його класифікації.

Метою статті є дослідження ринку нерухомості та створення більш досконалої класифікації етапів розвитку ринків нерухомості, ніж формального групування за декількома

критеріями. Запропонована класифікація за схильністю до утворення цінової “бульбашки” якісно відрізняється від аналогічних, що побудовані переважно на кількісних ознаках, завдяки спостереженню за якісними відмінностями між суміжними етапами та відображенню динаміки ринку нерухомості.

Виклад основного матеріалу. Вивчення ряду робіт, присвячених виникненню в економічній системі “бульбашок”, в тому числі і на ринку нерухомості, дозволяє говорити про те, що в їхній основі лежить накопичена помилка в поведінці економічних суб’єктів (покупців та продавців) щодо реальної вартості активів [4]. Так, “бульбашка” на ринку нерухомості починає формуватися тоді, коли угоди купівлі-продажу укладаються за цінами, що істотно перевищують його реальну вартість. Дана стаття не присвячена вивченню питань та раціональних коренів природи такої помилки. Таким чином, допускаємо, що помилка мала місце, і ринок її вчасно не виправив. З часом накопичена помилка може збільшуватися за рахунок неодноразового її повторення великим числом суб’єктів. На даний момент, незважаючи на велику кількість досліджень ринків нерухомості, досі не вироблено чітких критеріїв, за якими ринку житла певної країни або регіону може бути присвоєний статус цінової “бульбашки”.

Слід звернути увагу на соціально-економічний аспект проблеми цінової “бульбашки” на ринку житлової нерухомості. На даний момент держава не має ефективних методів управління житловим ринком для подолання кризових станів. Отже, цінова “бульбашка” на ринку житлової нерухомості залишається складним явищем, що важко піддається оцінці і управлінню. Цінова “бульбашка” на ринку житла – це багатофакторне явище. Спільною рисою будь-якою цінової “бульбашки” є більший темп росту цін на житло в порівнянні із темпом зростання платоспроможного попиту населення [5].

Більшість покупців, які купують нерухомість, роблять це не за поточні доходи, а за рахунок заощаджень. Проте, збільшення темпів зростання поточних доходів послаблює схильність населення до заощаджень, а зниження – збільшить, що, у свою чергу, призведе до падіння платоспроможного попиту на ринку житла. Зрозуміло, що на платоспроможний попит впливають також темпи інфляції, доступність іпотечного кредитування, а також інші як психологічні, так і ірраціональні чинники. За основу класифікації ринку нерухомості за ознакою схильності до утворення цінових “бульбашок” взято зіставлення величин темпів зростання цін на ринку житла $\Delta P/P$ та темпів зростання доходів населення $\Delta I/I$, де P – ціни на житло, I – доходи населення. Окрім цього введемо ознаку типу ринку, що показуватиме значення еластичності цін житла до зміни доходів: $e = \frac{\Delta P}{\Delta I} \times \frac{I}{P}$.

Середньомісячні ціни на ринку житла, як і середньомісячні доходи населення, можуть сильно коливатися. Оскільки має сенс визначення типів ринку лише в середньостроковому та довгостроковому періодах, то для цілей класифікації етапів розвитку ринку такі коливання будуть ігноруватися за умови, що вони тривають менше одного кварталу. Розглядатимемо короткострокову динаміку (тривалість 1–3 місяці), середньострокову динаміку (тривалість від півроку до трьох років) та довгострокову динаміку (від 3 років). Нами також буде використовуватися розрахунок середнього щомісячного темпу зростання цін на житло та доходів населення за досліджуваний період:

$$\frac{\Delta P}{P} = \sqrt[i]{\frac{P_i}{P_0}} - 1,$$

$$\frac{\Delta I}{I} = \sqrt[i]{\frac{I_i}{I_0}} - 1,$$

де P_i – ціни на житло за останній місяць періоду;

I_i – доходи населення за останній місяць періоду;

P_0 – ціни на житло за останній місяць попереднього періоду;

I_0 – доходи населення за останній місяць попереднього періоду;

i – кількість місяців у досліджуваному періоді.

Для розрахунку будуть використані дані операцій купівлі-продажу на вторинному ринку житла міста Києва [6, 7]. При цьому звертаємо увагу на те, що ціни на ринку нерухомості Києва, як й інших міст, номіновані в доларах США.

Про зрілість ринку часто судять по кількості циклів, які він пройшов. В країнах з розвинутою економікою довжина одного циклу в середньому складає від 7 до 9 років. В Україні цей термін коротший. Проте, така цінова динаміка ринку нерухомості є характерною рисою для більшості країн з перехідною економікою, коли на початкових етапах розвитку спостерігається макроекономічна нестабільність, відбуваються процеси приватизації та перерозподілу власності. Довжина циклу зростає по мірі розвитку як самого ринку нерухомості, так і економіки в цілому. Попередні піки цін в місті Києві були зафіксовані 1993, 1998 та 2008 роках. За період кризи ціни на нерухомість мають тенденцію лише до падіння.

З кінця 1998 року до кінця третього кварталу 2011 року середньомісячні доходи населення у місті Києві зросли з 250 грн до 3540 грн на місяць [8, 9]. Для зіставлення з доларовими цінами на житло доходи також були перераховані в доларовий еквівалент за курсом Національного банку України. Окрім цього врахуємо той факт, що з 2005 року на ринку житлової нерухомості збільшився попит за рахунок активізації іпотечного кредитування, хоча обсяги іпотечного кредитування і не були значними.

В результаті дослідження історії розвинених ринків нерухомості і сучасної 20-річної історії ринку нерухомості України можна виділити 9 типів ринку за схильністю до утворення цінових “бульбашок”.

Тип “Зародження”. Цей тип характеризується зростанням цін на житло при одночасному падінні доходів населення та економічних показників в цілому: середньостроковий період; $\Delta P/P > 0$; $\Delta I/I < 0$; $e < 0$. Цей тип ринку був характерний для міста Києва та інших міст України та Росії в першій половині 1990-х років.

Тип “Розвинений”. Цей тип характеризується зростанням цін на житло і доходів населення в довгостроковому періоді, при цьому темпи зростання цін на нерухомість не перевищують темпів зростання доходів населення: довгострокова динаміка; $\Delta P/P > 0$; $\Delta I/I > 0$; $e < 1$. Зауважимо, що на ринку житлової нерухомості міста Києва, як і в інших містах України, такий тип в довгостроковій динаміці поки не спостерігався. Проте, у розвинених ринкових економіках США та країн Європи ця ситуація була характерною для 80-х і 90-х рр. двадцятого століття, коли зростання цін відбувалося в межах зростання інфляції, тобто фактично залишалися стабільними. Фактично ринок житлової нерухомості був насичений за обсягом пропозиції, а зростання доходів населення не супроводжувалося значним зростанням цін.

Тип “Дефіцитний”. Цей тип характеризується зростанням цін на житло і доходів населення в довгостроковому періоді, при цьому темпи зростання цін вищі темпів зростання доходів: довгостроковий період; $\Delta P/P > 0$; $\Delta I/I > 0$; $e > 1$. Така ситуація характерна для країн із ринком, що розвивається у періоди зростання економіки. При цьому на ринку присутня така фундаментальна проблема, як низька забезпеченість житлом населення і недостатні обсяги нового будівництва. Зростання попиту на житло призводить до його дефіциту на ринку. Високі темпи зростання цін на житло (наприклад з 2002 по 2008 роки ціни подвоювалися кожні 2–3 роки) дають підстави вважати такий довгостроковий тренд ціною “бульбашкою”, відповідно до його класичного визначення. Однак, необхідно вказати на те, що такі темпи зростання цін спричинені не зростанням середніх доходів населення, а точніше зростанням доходів вузького шару забезпечених покупців. Перспективи зниження темпів зростання цін на житло в довгостроковій перспективі можуть виникнути лише за умови збільшення темпів нового будівництва і зростання пропозиції житла, або за умови довгострокового зниження доходів населення та платоспроможного попиту (що і спостерігалось восени 2008 року через зовнішні причини).

Тип “Зростаючий”. Цей тип характеризується зростанням цін на житло і доходів населення, при цьому темпи зростання цін в середньостроковому періоді вище темпів зростання доходів: середньостроковий період; $\Delta P/P > 0$; $\Delta I/I > 0$; $e > 1$. Таким чином цей тип ринку відрізняється від “дефіцитного” лише тривалістю періоду. Така ситуація спостерігалася на ринку житла Києва у 2001–2004 роках. В межах довгострокового “дефіцитного” ринку після стадії зростання цін в середньостроковому періоді відбувається певна стабілізація.

Тип “Перегрітий”. Цей тип характеризується зростанням цін на житло і доходів населення, при цьому темпи зростання цін в середньостроковому періоді більше ніж у два рази вище темпів зростання доходів: середньостроковий період; $\Delta P/P > 0$; $\Delta I/I > 0$; $e > 2$. Така ситуація спостерігалася на ринку житла Києва з середини 2006 року до 2007 року, та в кінці 2007 – початку 2008 років. Даний тип ринку назвемо “перегрітим”, оскільки не виникає сумнівів щодо утворення цінової “бульбашки”, яка перетворюється у зростання під впливом довгострокової тенденції до зростання цін на “дефіцитному” ринку.

Тип “Стабільний”. Цей тип характеризується стабілізацією цін на житло і відсутністю змін у доходах населення в середньостроковому періоді після, наприклад, попереднього стрімкого зростання цін на нерухомість: середньостроковий період; $\Delta P/P$ прямує до 0; $\Delta I/I$ прямує до 0; $e < 1$. Ознаки цього типу близькі до типу “розвинений”, але відбувається це в середньостроковому періоді. Звичайно, що такий тип ринку лише умовно близький до “розвиненого” ринку. В умовах довгострокового зростання цін на “дефіцитному” ринку цей тип переходить знову у “зростаючий” тип ринку. Наприклад, у Києві це спостерігалось у 2004–2005 роках, в лютому-жовтні 2007 року. Така ситуація на ринку стала результатом виходу з ринку покупців, які зрозуміли, що більше не здатні встигати за зростанням цін на житло.

Тип “Роздутий”. Цей тип характеризується зростанням цін на житло в довгостроковому періоді значно швидшими темпами, аніж зростають доходи населення, при цьому динаміка доходів населення може бути негативною: довгостроковий період; $\Delta P/P > 0$; $\Delta I/I$ наближається до 0; $e > 2$. Така ситуація виникає на ринку нерухомості внаслідок суцільного іпотечного кредитування покупців, тобто створюється штучний платоспроможний попит. На ринку житлової нерухомості України в довгостроковому періоді такої ситуації ще не спостерігалось, але досвід ринків США (іпотечним кредитуванням могли скористатися усі верстви населення) та інших країн, де зростання економіки відбувалося за рахунок кредитування споживчого попиту, а не за рахунок зростання виробництва, демонструють такий тип ринку. Ймовірно, що така цінова “бульбашка лопне”, і ринок перейде у стадію кризи.

Тип “Кризовий”. Цей тип характеризується падінням цін на житло і доходів населення, при цьому темпи падіння цін в середньостроковому або довгостроковому періоді вище темпів падіння доходів: середньостроковий або довгостроковий період; $\Delta P/P < 0$; $\Delta I/I < 0$; $e < 1$. Така ситуація спостерігається у світі з 2007 року, а в Україні з вересня 2008 року. Вихід з “кризового” стану, незважаючи на уповільнення темпів будівництва житла і зниження внаслідок цього обсягів пропозиції, можливий за умови відновлення зростання доходів населення (оскільки загальне зниження доходів підвищує схильність населення до заощадження) та досягнення рівноваги між платоспроможним попитом і зменшенням пропозиції. Даний тип ринку може перейти у стан післякризової “стабілізації” або, що виглядає зараз менш ймовірним, до стану післякризового “зростання”.

Тип “Депресивний”. Цей тип характеризується падінням цін на житло і доходів населення в довгостроковому періоді, при цьому на певний час може спостерігатися відсутність падіння цін на житло або доходів населення: довгостроковий період (або середньостроковий); $\Delta P/P < 0$; $\Delta I/I < 0$; e наближається до 0. Такий тип ринку спостерігався після минулої кризи 1998 року, але вже у 2001 почалося післякризове відновлення (ціни на житло в доларовому вираженні вийшли на докризовий рівень). Нова криза обіцяє бути більш тривалою: 2 роки – “кризовий”, наступні 3 роки – “депресивний”, або післякризова “стабілізація”, і лише потім новий етап “зростаючого” типу ринку.

Висновки та перспективи подальших розробок. У статті проаналізовано основні ознаки, що характеризують ситуацію на ринку нерухомості з точки зору співвідношення темпів зростання цін на житлову нерухомість і доходів населення. На підставі цього аналізу побудована комплексна класифікація ринків житлової нерухомості за схильністю до утворення цінових “бульбашок”. Проведений аналіз показав, що з 9 запропонованих типів ринків схильністю до утворення цінової “бульбашки” характеризуються: “дефіцитний”, “зростаючий”, “перегрітий” та “роздутий”. При цьому, цінові “бульбашки”, що утворюються на ринках типу “дефіцитний”, “зростаючий”, “перегрітий” не схильні “лопнути”, тобто найімовірніше вони перейдуть до етапу “стабілізації” в середньостроковому періоді. На противагу цим типам ринку, цінова “бульбашка”, що утворюється на “роздутому” типу ринку схильна “лопнути”, що призведе до переходу ринку до “кризового” типу в довгостроковому періоді.

Отже, постійний моніторинг ринку житлової нерухомості та аналіз динаміки цін та доходів населення може допомогти прогнозувати назрівання цінових “бульбашок”, ймовірність їх зникнення та, відповідно, виробляти заходи щодо їх профілактики.

Список використаних джерел

1. Стерник Г.М. Статистический подход к прогнозированию цен на жилье / Г.М. Стерник // Экономика и математические методы : журнал РАН. – 1998. – Т. 34. Вып. 1. – С. 85–90.
2. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Х. Зайдель, Р. Теммен ; [пер. с нем.]. – М. : “Дело”, 1994. – 400 с.
3. Гусев А.Б. Формирование в России рынка доступного жилья [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.urban-planet.org/researches_2.html. – Назва з екрану.
4. Evans B. Bubbles, booms, and busts: make money in any real estate market / Evans B. – New York : McGraw-Hill, 2007. – 198 p.
5. The Global House Price Boom [Електронний ресурс] / IMF. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/02/pdf/chapter2.pdf> – Назва з екрану.
6. Стоимость недвижимости: цены, динамика цен. Стоимость квартир [Електронний ресурс] / Консалтинговая компания “SV Development”. – Режим доступу : http://www.svdevelopment.com/ru/web/flat_costs/ – Назва з екрану.
7. Стоимость недвижимости. Цены на недвижимость [Електронний ресурс] / Благвест (Киев). – Режим доступу : <http://www.blagovest.ua/realtystat/show.lisp> – Назва з екрану.
8. Середньомісячна заробітна плата за регіонами [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
9. Доходи та витрати населення м. Києва (квартальні дані) [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у м. Києві. – Режим доступу : <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=1230&lang=1>



ПРИВІТАННЯ З ЮВІЛЕЄМ!

16 січня 2012 року відомому українському науковцю в галузі соціального управління, професору кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ДАНЮКУ ВАСИЛЮ МАКАРОВИЧУ

виповнилося 80 років!

Василь Макарович народився в с. Киянка Ємільчинського району Житомирської обл. У 1954 році закінчив Омське річкове училище, спеціальність – річкове суднобудування і судноремонт; у 1960 році – Всесоюзний заочний політехнічний інститут, спеціальність – технологія машинобудування, металорізальні верстати та інструмент.

Трудова діяльність Василя Макаровича розпочалася з 1954 року: 1954–1960 роки – технік-конструктор, інженер-конструктор суднобудівного заводу м. Улан-Уде; 1960–1964 роки – інженер-технолог, начальник планово-виробничого відділу Красилівського машинобудівного заводу Хмельницької обл.; 1964–1967 роки – аспірантура в Київському інституті народного господарства; 1967–1980 роки – викладач, ст. викладач, заступник декана, доцент, декан факультету економіки праці та МТП в Київському інституті народного господарства; 1980–1989 роки – старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник в Інституті економіки НАН України; 1989–2003 роки – завідувач кафедри; з 2003 року – професор кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Науковий ступінь кандидата економічних наук Василю Макаровичу присвоєно 6 березня 1973 року, вчене звання професора – 23 травня 1991 року.

Василь Макарович активно займається науково-дослідною роботою, постійно здійснює наукове керівництво аспірантами та магістрами, виступає опонентом під час захисту дисертацій. Науковий доробок Василя Макаровича складає 245 праць, у тому числі наукових – 179, навчально-методичних – 66. Василь Макарович є дійсним членом президії науково-методичної комісії з економіки та підприємництва, головою підкомісії з управління персоналом та економіки праці.

За багаторічну сумлінну працю, вагомий особистий внесок у розвиток вітчизняної науки та підготовку висококваліфікованих кадрів Василя Макаровича відзначено почесним званням Міністерства освіти і науки України «Заслужений працівник освіти України» (2003 р.).

Шановний Василю Макаровичу, Ваша працьовитість, інтелігентність, доброзичливість, талант, незаперечний авторитет є взірцем ставлення до професійних обов'язків. Усі, кому випало щастя працювати поруч із Вами, висловлюють Вам і Вашій родині найщиріші побажання творчих успіхів, міцного здоров'я, сімейного благополуччя!

**З ГЛИБОКОЮ ШАНОЮ,
Ректорат Хмельницького
економічного університету,
професорсько-
викладацький склад**



**ЩИРО ВІТАЄМО,
Редакційна колегія
науково-теоретичного
журналу
«Наука й економіка»**



БУЯН ІВАН ВАСИЛЬОВИЧ

Доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України.

Народився Іван Васильович 10 лютого 1932 року в простій селянській сім'ї, у важкі передвоєнні часи.

У 1954 році Іван Васильович закінчив Львівський торгово-економічний інститут, отримавши диплом з відзнакою. Вже в тому ж році почав працювати викладачем у кооперативному технікумі м. Кіровограда.

Згодом сьогоднішній ювіляр продовжив навчання в аспірантурі Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. У 1965 році успішно захистив дисертацію та здобув науковий ступінь кандидата економічних наук. За його потенціал та прагнення працювати в науковій сфері, Івана Васильовича запрошують працювати у Київському національному університеті імені Шевченка Т.Г. спочатку на посаді асистента, а згодом і доцента. Молодий науковець не зупинився на досягнутому, вважаючи науку не просто сферою дослідження чогось нового, а невід'ємною частиною свого життя. У 1978 році Іван Васильович захистив докторську дисертацію. У 2000 році йому було присвоєно почесне звання «Заслужений діяч науки і техніки України». Під керівництвом Івана Васильовича з його вагомим практичним і науковим досвідом 8 аспірантів отримали науковий ступінь.

Та і в особистому житті нашого ювіляра все склалося якнайкраще. Іван Васильович має прекрасну дружину, Галину Прокопівну, яка народила йому двох прекрасних синів, а ті, в свою чергу, подарували онуків та правнуків.

Лише обдарована людина може поєднати у собі такі якості, як благородність, толерантність, відданість справі, любов до науки і людей.

Шановний Іване Васильовичу! Ми щиро вітаємо Вас з ювілеєм, гідно прожитими роками, й бажаємо Вам невпинного руху вперед, міцного здоров'я, невичерпного джерела енергії для Ваших наукових задумів та планів, підтримки колег і друзів та затишку Вашій родині.

**З найкращими побажаннями
редакційна колегія, колектив Хмельницького економічного університету**

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
Біленська Ярина Романівна	Львівський університет бізнесу та права, викладач
Бондарчук Марія Костянтинівна	Національний університет “Львівська політехніка”, доцент кафедри фінансів, к. е. н.
Боровик Петро Миколайович	Уманський національний університет садівництва, доцент кафедри фінансів і кредиту, к. е. н.
Босак Андрій Остапович	Національний університет “Львівська політехніка”, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, к. е. н.
Вавричук Оксана Степанівна	Тернопільський національний економічний університет, аспірант
Вербицька Юлія Володимирівна	Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського, Інститут обліку і фінансів, доцент кафедри інвестиційного менеджменту, к. е. н.
Ганущак Тетяна Валентинівна	Університет економіки та права “КРОК” (Київ), асистент кафедри фінансів та банківського бізнесу, здобувач
Гарник Марина Миколаївна	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, старший викладач, магістр
Голда Надія Михайлівна	Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, доцент кафедри промислового маркетингу, к. е. н.
Гончар Оксана Василівна	Національна академія статистики, обліку та аудиту, в. о. завідувача кафедри теорії статистики, к. е. н.
Гончарук Наталія Сергіївна	ВНТУ, помічник ректора
Горбатюк Олександр Вікторович	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, викладач
Горошкова Лідія Анатоліївна	Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, докторант, к. ф.-м. н.
Дем’янюк Антоніна Вікторівна	Тернопільський національний економічний університет, викладач кафедри фінансів
Длугопольська Тетяна Ігорівна	Тернопільський національний економічний університет, викладач кафедри правового регулювання економіки та правознавства, аспірант
Длугопольський Олександр Володимирович	Тернопільський національний економічний університет, доцент кафедри економічної теорії, докторант, к. е. н.
Дутчак Руслан Романович	ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”, аспірант кафедри бухгалтерського обліку

Кватернюк Катерина Юріївна	Хмельницький національний університет, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Козак Галя Іванівна	Тернопільський національний економічний університет, викладач-стажист кафедри фінансів
Коренюк Петро Іванович	Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, завідувач кафедри економіки і управління підприємством, д. е. н., доцент
Кошовський Роман Петрович	Національний університет “Львівська політехніка”, студент
Кублікова Тетяна Борисівна	Одеський національний економічний університет, проректор з науково-педагогічної роботи, доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД, к. е. н.
Кульга Олександр Олександрович	ДонНУ, асистент кафедри маркетингу, аспірант
Лавров Руслан Валерійович	Чернігівський державний інститут економіки і управління, доцент кафедри банківської справи, к. е. н.
Мережко Ілона Вікторівна	Уманський національний університет садівництва, магістр
Міляр Людмила Францівна	Житомирський державний технологічний університет, асистент кафедри менеджменту
Місько Ганна Анатоліївна	Одеський національний економічний університет, викладач
Навроцький Степан Аркадійович	ІНІЦ “Інститут аграрної економіки”, с. н. с., к. е. н.
Нагайчук Вікторія Валеріївна	Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету, викладач кафедри фінансів і кредиту
Назаренко Катерина Володимирівна	Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, викладач
Олексин Тарас Ярославович	Тернопільський національний економічний університет, аспірант
Оспеннікова Єлизавета Дмитрівна	Харківська національна академія міського господарства, магістрант
Павлюк Клавдія Василівна	ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАНА України”, головний науковий співробітник відділу управління економікою, д. е. н., професор
Пирожок Оксана Сергіївна	Хмельницький національний університет, аспірант
Пімоненко Тетяна Володимирівна	Сумський державний університет, аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Піняк Ірина Любомирівна	Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, доцент кафедри промислового маркетингу, к. е. н.

Плотницька Світлана Іванівна	Харківська національна академія міського господарства, доцент кафедри менеджменту і маркетингу в міському господарстві, к. е. н.
Подольський Ростислав Юрійович	ДонНУ, доцент кафедри маркетингу, к. е. н.
Порицька Тетяна Василівна	Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету, магістрант
Ступак Світлана Миколаївна	Одеський національний економічний університет, викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД
Ратошнюк Тетяна Миколаївна	Інститут сільського господарства Полісся НААН України, с. н. с. відділу економіки, с. н. с., к. е. н.
Романюк Вадим Васильович	Хмельницький національний університет, доцент кафедри прикладної математики та соціальної інформатики, к. т. н., доцент
Савчук Людмила Олександрівна	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, завідувач кафедри інформаційних технологій, к. п. н.
Савчук Світлана Василівна	ТНЕУ, викладач кафедри фінансів
Сліпченко Тетяна Олександрівна	ТНЕУ, викладач, к. е. н.
Смоленюк Петро Степанович	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, ректор, професор, академік АЕНУ
Тараненко Ірина Всеволодівна	Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, завідувач кафедри маркетингу, к. е. н., доцент
Тулуш Леонід Дмитрович	ННЦ “Інститут аграрної економіки” НААНУ, завідувач відділу фінансово-кредитної та податкової політики, к. е. н., доцент
Урсуленко Ганна Василівна	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, асистент кафедри економічної кібернетики, аспірант
Урсуленко Олександр Вікторович	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, аспірант
Федорук Олеся Володимирівна	Національний транспортний університет (Київ), асистент кафедри економіки, к. е. н.
Ярмоленко Юрій Юрійович	Хмельницька міжрайонна податкова інспекція, відділ оподаткування юридичних осіб

**ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ,
що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі
Хмельницького економічного університету
„Наука й економіка”**

Науково-теоретичний журнал „Наука й економіка” виходить чотири рази на рік, обсягом до 30 ум. друк. арк. До друку приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність.

1. До друку подаються роздруковані на папері та збережені на електронному носії матеріали у форматі MS Word 2003:

1.1. Рукопис статті українською або російською мовами (обсягом до 20 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1.5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman; абзац 10 мм, поля справа та вгорі — 15 мм, зліва та знизу — 25 мм).

1.2. Структура статті: рядок 1 — УДК, вирівнювання по правому краю; рядок 2 — ініціали та прізвище кожного з авторів статті (кожен співавтор з нового рядка), вирівнювання по лівому краю; рядок 3 — пустий; рядок 4 — назва статті (вирівнювання по центру, напівжирний шрифт); рядок 5 — пустий; рядок 6 — **анотація статті мовою, якою вона виконана** (напівжирний курсив), рядки 7 і 8 — **анотації статті двома іншими мовами** (російською та англійською мовами, якщо стаття написана українською мовою; українською та англійською мовами, якщо стаття написана російською мовою); рядок 9 — **ключові слова (мовою, якою виконана стаття)**; рядок 10 — пустий; рядок 11 — починається текст статті. Анотації повинні містити не менше трьох речень. Застосування автоматичного перекладу речень анотації на англійську мову **не допускається**.

1.3. **Відомості про автора:** прізвище, ім'я, по батькові; науковий ступінь і вчене звання, посада, місце роботи, адреса і телефон, e-mail, інші відомості (див. додаток 1).

1.4. Список використаної літератури, який розміщується після статті під заголовком „**Список використаних джерел**” (бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно зі встановленими вимогами (див. [Бюлетень ВАК України. — 2008. — № 3. — С. 9 — 13]); посилання на літературу слід давати в квадратних дужках, наприклад [1, с. 33]. Перелік використаних джерел (не менше трьох пунктів) подається у порядку згадування в кінці тексту.

1.5. Обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті для друку і **рецензія** фахівця у даній галузі знань, який має науковий ступінь чи вчене звання.

2. Відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003 № 7-05/1 „Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліку ВАК України” наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи:

2.1. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2.2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття.

2.3. Формулювання цілей статті (постановка завдання).

2.4. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

2.5. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.

3. Автори відповідають за точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен вичитати і завізувати, сторінки пронумерувати. **Статтю та усі супровідні документи слід надсилати звичайною поштою.** Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

**ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ,
що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі
Хмельницького економічного університету
„НАУКА Й ЕКОНОМІКА”**

Публікації в журналі платні. Вартість становить 30 грн за сторінку формату А4.

Банківські реквізити: **29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2, Хмельницький економічний університет.** Сума за публікацію повинна бути перерахована на рахунок 26007000251462 в Хмельницькій обласній філії ПАТ "Укрсоцбанк", МФО 300023, ЗКПО 14153730, ІПН 141537322255, номер свідоцтва 31831279, з приміткою „за публікацію статті”, де вказати прізвище, ім'я, по батькові автора статті.

Додаток 1

ЗАЯВКА

на розміщення статті у науково-теоретичному журналі „**НАУКА Й ЕКОНОМІКА**”

Прізвище _____

Ім'я _____

По батькові _____

Місце роботи _____

Посада _____

Науковий ступінь _____

Вчене звання _____

Назва статті _____

Секція (Фінансова система, Облік і аудит, Менеджмент і маркетинг, Економіка АПК, Економіка суб'єктів господарювання, Загальні проблеми економіки, Економіко-математичне моделювання, Економічна освіта) _____

Адреса та телефон для контактів та надсилання авторського примірника:

E-mail: _____

Підтверджую своє бажання розмістити статтю у науково-теоретичному журналі „Наука й економіка”. Погоджуюсь з усіма висунутими редакційною колегією вимогами щодо змісту, обсягу, оформлення і порядку подачі матеріалів.

Дата

Підпис

Координати редакційної колегії:

29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2

тел./факс (0382) 67-01-43, тел. (0382) 67-01-33

Електронна адреса технічного редактора: naukaiekonomica@kheu.km.ua

Електронна адреса заступника головного редактора: nauka@kheu.km.ua

Інтернет-сторінка: <http://kheu.km.ua/research.htm>

Щиро бажаємо Вам творчого натхнення!

Формат 70 X 108 1/16
Ум. друк. арк. 18,09. Друк. арк. 10,42
Замовлення 912. Тираж 150 прим.

Друк здійснено Хмельницьким державним центром науково-технічної і економічної інформації
29000, м. Хмельницький, вул. Свободи, 36
Свідоцтво ХІЦ 001 від 27.04.2000